

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

**O FLUXO DE CAPITAIS NO BRASIL: ASPECTOS LEGAIS E SUAS
CONSEQUÊNCIAS EM TERMOS DE INVESTIMENTO ESTRANGEIRO**

CRISTIANE RUBBI

Florianópolis, julho de 2005.

CRISTIANE RUBBI

**O FLUXO DE CAPITAIS NO BRASIL: ASPECTOS LEGAIS E SUAS
CONSEQUÊNCIAS EM TERMOS DE INVESTIMENTO ESTRANGEIRO**

Dissertação apresentada ao Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina, como requisito parcial à obtenção do título de bacharel em Economia.

Orientador: Prof^o. Dr. Fernando Seabra

Área de Pesquisa: Comércio e Direito Internacional

Florianópolis, julho de 2005.

O FLUXO DE CAPITAIS NO BRASIL: ASPECTOS LEGAIS E SUAS
CONSEQUÊNCIAS EM TERMOS DE INVESTIMENTO ESTRANGEIRO

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota 8,5 a aluna CRISTIANE RUBBI na disciplina CNM 5420 – Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca Examinadora:

Profº. Dr. Fernando Seabra – CPGE/UFSC
Presidente

Profº. Dr. Patrícia Bonini
Membro

Profº. Dr. Laércio Barbosa Pereira
Membro

Aprovada em: 05 / 07 / 05

Aos meus pais, por terem sempre me proporcionado os melhores caminhos acadêmicos e as melhores oportunidades, juntamente com meu irmão, sempre sendo incentivadores com muito carinho para a realização de todos meus projetos de vida.

Aos mestres, em especial ao Prof^o Fernando Seabra, pela orientação, paciência, compreensão e tempo despendido para a finalização deste projeto.

Aos amigos, que em momentos cruciais desta caminhada se fizeram presentes com sentimentos de apoio, solidariedade, carinho e amizade.

“Só existe dois dias do ano em que nada podemos fazer:

um, se chama *ontem* e o outro, *amanhã*.

Portanto, *hoje* é o dia perfeito para amarmos,
acreditarmos, realizarmos e, principalmente,
vivermos para concretizarmos nossos sonhos”.

Dalai Lama

SUMÁRIO

Lista de Quadros.....	viii
Lista de Siglas e Abreviaturas.....	ix
Resumo	x

CAPÍTULO I

1.1 – Introdução	11
1.2 – Objetivos.....	12
1.2.1 - Geral	12
1.2.2 – Específicos.....	12
1.3 – Metodologia	13

CAPÍTULO II

2.1 – Teorias do IDE.....	14
2.2 – Teoria de Hymer	19
2.3 – Teoria de Dunning	21

CAPÍTULO III

3.1 – Organismos internacionais reguladores do fluxo de IDE.....	24
3.2 – Histórico dos Acordos Multilaterais	24
3.2.1 – Conferência de Havana.....	26
3.2.2 – Rodada Dillon.....	28
3.2.3 – Rodada Kennedy	29
3.2.4 – Rodada Tokyo.....	29
3.2.5 – Rodada Uruguay	30
3.2.6 – Conferência de Singapura.....	39
3.2.7 – Conferência de Doha	40
3.3 – Formação do NAFTA.....	43
3.4 – Projeto ALCA.....	46

CAPÍTULO IV

4.1 – Legislação Brasileira sobre fluxo de capitais.....	48
4.2 – Breve histórico do movimento de capitais internacionais.....	50
4.3 – Revisão da Legislação Brasileira.....	52

CAPÍTULO V

5.1 – Determinantes do fluxo de investimentos para economias estrangeiras.....	59
5.2 – Influências determinantes do fluxo de capitais.....	60
5.3 – IDE e a internacionalização.....	62
5.4 – Empresas Transnacionais.....	63
5.5 – Atração do IDE	65
5.6 – Estatísticas do IDE	66

CAPÍTULO VI

6.1 - Conclusão	73
Referências Bibliográficas.....	76

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Teorias do IDE	16
Quadro 2 - Leis que afetam diretamente o IDE: regulamentação.....	49
Quadro 3 - Estoque de IDE (1980,1990 e 1997)	66
Quadro 4 - Fluxos de IDE para os Países da ALADI, 1990-97	68
Quadro 5 - Cronologia dos Acordos referentes ao Investimento, 1917-94	69
Quadro 6 - O Fluxo das Dez Principais Economias Receptoras do IDE – 2001.....	71
Quadro 7 - Distribuição do IDE por País de Origem dos Recursos 1995-2004.....	72

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

- ALADI – Associação Latino-Americana de Desenvolvimento e Integração
- ALCA – Área de Livre Comércio das Américas
- BC – Banco Central do Brasil
- CACEX – Carteira de Comércio Exterior
- CNC – Comitê de Negociações Comerciais
- CPA – Conselho de Política Aduaneira
- ETNs – Empresas Transnacionais
- FEDER – Fundo Econômico para o Desenvolvimento Europeu
- FMI – Fundo Monetário Internacional
- GATS – General Agreement on Trade in Services
- GATT – General Agreement on Tariffs and Trade (Acordo Geral de Tarifas e Comércio)
- GREENFIELD – Investimento Direto Estrangeiro Inicial
- ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
- IDE – Investimento Direto Estrangeiro
- MERCOSUL – Mercado Comum do Sul
- MIGA – Multilateral Investment Guarantee Agency
- NAFTA – Acordo de Livre Comércio da América do Norte
- OCDE – Organization for Economic Co-operation and Development
(Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico)
- OIC – Organização Internacional do Comércio
- OMC / WTO – Organização Mundial do Comércio ou World Trade Organization
- ONU – Organização das Nações Unidas
- SENALCA – Seção Nacional de Coordenação dos Assuntos Relativos à ALCA
- SOBEET - Sociedade Brasileira de Estudos de ETNs e da Globalização Econômica
- TRIMS – Agreement on Trade-Related Investment Measures
- TRIPS – Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights
- UE – União Européia
- UNCTAD- United Nations Conference on Trade and Development
(Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento)

RESUMO

A presente dissertação tem como objetivo avaliar aspectos relacionados ao investimento direto estrangeiro na economia brasileira. Propõe-se verificar, especificamente, o impacto de modificações no arcabouço institucional internacional e na legislação sobre capitais externos sobre o fluxo de investimento direto externo (IDE) para a economia brasileira. O trabalho está estruturado em quatro partes. Na primeira, são analisadas as principais teorias do IDE com o intuito de verificar as vantagens e desvantagens apresentadas. Na segunda, organiza-se um breve histórico sobre os organismos internacionais que podem influenciar os fluxos de investimento direto estrangeiro, sendo evidenciado as rodadas de negociações multilaterais e regionais. Na terceira, faz-se uma revisão e análise da legislação brasileira referente à regulação do movimento de capitais. Na quarta, desenvolve-se uma breve análise empírica sobre os principais determinantes do fluxo de investimentos para as economias estrangeiras.

CAPÍTULO I

1.1 - INTRODUÇÃO

Este estudo trata do investimento direto estrangeiro - IDE - na economia brasileira, no seu aspecto institucional e jurídico. A globalização presenciada nos tempos atuais intensificou os debates sobre o fluxo internacional de capitais. Este mercado mundial é regulamentado por organismos internacionais que buscam assegurar o controle e jurisdição destes acordos bilaterais ou multilaterais. O investimento direto externo ocorre através da instalação de novas fábricas ou aquisição, por parte do capital internacional, de empresas nacionais que já operam no país.

Com a introdução, em julho de 1994, do Plano Real pelo governo de Fernando Henrique Cardoso, o Brasil situou-se em um novo contexto de relações econômicas com o resto do mundo. A adoção de uma política monetária contracionista com elevadas taxas de juros para combater a inflação e manter a instabilidade cambial, como também medidas de liberalização dos fluxos de capitais, desregulamentação fiscal e financeira do Estado, colocaram o país como um dos principais receptores mundiais de investimentos estrangeiros.

Alem disso, no âmbito comercial, tem ocorrido nas últimas duas décadas, um processo de liberalização comercial reforçado pela formação de blocos econômicos regionais. Exemplos deste processo de regionalismo são o Mercosul, o Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) e a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA)..

Como aspectos positivos da integração econômica, deve-se considerar a liberalização do comércio no interior dos blocos regionais e a própria liberalização tarifária multilateral (em relação a todos os demais países do mundo). É importante considerar que a expansão do comércio internacional tem efeitos diretos sobre o aumento dos fluxos de investimento. Além disso, em muitos casos, os próprios acordos que instituem os blocos regionais também regulamentam e estabelecem condições preferenciais para a mobilidade de capital dentro do bloco. O IDE, deste modo, é condicionado não apenas por variáveis macroeconômicas, como câmbio e juros, mas também por este estado das instituições internacionais, que afeta o comércio e o investimento diretamente, mas também influencia o arcabouço jurídico que regulamenta os fluxos de capitais.

1.2 – OBJETIVOS

1.2.1 – OBJETIVO GERAL

Este estudo tem por objetivo discutir aspectos relacionados ao investimento direto estrangeiro para a economia brasileira, em especial a evolução do ambiente institucional e da legislação brasileira pertinente ao investimento estrangeiro.

1.2.2 – OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Examinar as principais teorias do fluxo de capital para o Brasil e descrever empiricamente as tendências recentes de investimento direto estrangeiro para o país.

- Avaliar o marco regulatório internacional (especialmente, no âmbito da OMC) sobre o fluxo internacional de capitais.

- Examinar as leis que regulamentam o movimento de capitais no mercado brasileiro e analisar as perspectivas do item “investimento” nas diversas rodadas de negociações multilaterais e regionais.

1.3 – METODOLOGIA

Para alcançar os objetivos, utiliza-se o procedimento metodológico dedutivo e monográfico para o estudo dos fluxos de investimento externo, com base em análise bibliográfica dos campos de conhecimento da economia e do direito internacional.

Dados secundários foram extraídos junto a instituições como o Banco Central do Brasil, Câmaras do Comércio, Organização Mundial do Comércio, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico e a Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento.

O trabalho está estruturado em quatro partes, desconsiderando a introdução e a conclusão.

A primeira parte inicia com o conceito de investimento internacional e a diferenciação entre o investimento estrangeiro direto e de portfólio, partindo depois para a identificação das principais teorias relacionadas ao investimento, explicando-as e mostrando seus diferenciais entre si.

A segunda parte enfoca o panorama histórico dos organismos internacionais reguladores do fluxo de IDE, descrevendo as diversas rodadas de negociações multilaterais e regionais. Concedendo uma breve análise sobre a formação dos blocos econômicos – NAFTA e projeto ALCA - e da integração internacional entre os países, em especial perspectiva sobre os investimentos.

A terceira parte considera a legislação brasileira frente ao investimento internacional, analisando os mecanismos brasileiros de promoção e retração dos IDE, encaminhando-se para uma revisão de ordem legislativa.

A quarta parte dá ênfase na identificação dos determinantes do fluxo de investimentos, mostrando as políticas mais favoráveis, baseando-se em evidências empíricas.

O procedimento adotado neste estudo tem como base dados econômicos e financeiros de órgãos nacionais e internacionais de grande expressão mundial e idoneidade, que servem como fundamentos para a análise proposta.

CAPÍTULO II

2.1 - TEORIAS DO IDE

Este capítulo trata-se das principais teorias existentes sobre o IDE com o intuito de discutir as vantagens e desvantagens apresentadas frente ao investimento.

Primeiramente, o investimento internacional é definido como a aquisição de direitos por parte de residentes de um país de origem do capital, sobre residentes de um outro país de destino do capital¹. Os investimentos internacionais podem ser classificados em dois tipos quanto à natureza: em investimento externo direto e em investimento externo de portfólio (indireto ou de carteira). Os traços distintivos entre ambos, segundo Gonçalves (1998), apontam que o investimento externo direto envolve a compra de cotas ou ações em empresas no exterior com o propósito de exercer o controle sobre a empresa receptora do investimento².

É realizado, principalmente, pelas empresas transnacionais (ETNs).

Diferentemente do investimento externo de portfólio que visa o retorno financeiro, sem o intuito de propriedade, controle ou gerenciamento da empresa. Podemos citar as ações, bônus, debêntures, títulos governamentais e outros títulos e instrumentos financeiros nessa categoria. Segundo Araújo (1998), podemos também diferenciá-los quanto a série temporal, analisando os investimentos tanto na perspectiva de longo prazo, o denominado investimento externo direto, quanto na perspectiva de curto prazo, ou seja, o investimento externo de portfólio.³ Os fluxos de capitais de curto prazo correspondem àqueles com maturidade inferior a um ano, e podem ser classificados em quatro categorias: autônomos, compensatórios, induzidos e especulativos. Os capitais autônomos têm motivação independente, podemos citar como exemplos os financiamentos e os empréstimos externos de curto prazo e as saídas de capital para escapar de mudanças na tributação. Os capitais compensatórios representam os recursos para financiar as exportações ou importações. Os capitais induzidos são os fluxos decorrentes de variações efetivas ou esperadas na taxa de juros. Por fim, o capital especulativo é representado por alterações efetivas ou mudanças de expectativas com relação à taxa de câmbio.

¹ Gonçalves, 1998. p.117.

² Gonçalves, 1998. p.123.

³ Araújo, Leandro Rocha de. Negociações Comerciais Multilaterais, 1998. p.79.

Krugman (2001), conceitua os investimentos externos diretos como fluxos internacionais de capital pelos quais uma empresa em um país cria ou expande uma filial em outro⁴.

Sendo classificada como de longo prazo, por envolver não somente uma transferência de recursos, mas a aquisição do controle operacional da empresa receptora do capital externo.

Isto é, a filial não tem apenas a obrigação financeira com a empresa matriz; ela é parte da mesma estrutura organizacional. Enquanto que os investimentos de portfólio objetivam não obter uma influência duradoura sobre o gerenciamento do negócio, por isso considerados de curto prazo. Envolvendo ativos financeiros sem a expectativa de controle dos mesmos.

A OCDE entende como investimento externo direto, o capital investido com o propósito de adquirir uma parte permanente de uma empresa, e o exercício de um nível de influência nas operações da empresa receptora.

A diferença encontra-se que, no investimento externo direto há o controle dos ativos em questão, enquanto que no investimento externo de portfólio os investidores são passivos, motivados exclusivamente pela taxa de retorno de seu investimento.⁵

As empresas nacionais de investimento direto são classificadas, de acordo com o Banco Central do Brasil (BC), de duas formas: em empresas com participação estrangeira direta ou indireta e empresas controladas por não-residentes (holdings).

A participação estrangeira direta compreende a participação da matriz, enquanto que a participação indireta, das subsidiárias ou filiais de empresas multinacionais sediadas no exterior. As holdings são aquelas em que os não-residentes participam com mais de 50% do capital votante.

Essa metodologia adotada pelo BC atende às recomendações do FMI e da OCDE.

Para o BC, as estatísticas do IDE constituem-se de três componentes: cotas de capital, reinvestimentos de lucros e os débitos entre empresas (matriz e filiais).

Não inclui os reinvestimentos de lucro, empréstimos e vendas intrafirma (intercompany) no conceito de IDE. Esses registros são feitos separadamente, pois são consideradas transações subsequentes ao IDE inicial (greenfield).

⁴ Krugman & Obstfeld, *Economia Internacional: Teoria e Política*, 2001. p.175.

⁵ OCDE. 1998. p.6

Na UNCTAD o investimento externo direto é reconhecido como aquele que envolve um relacionamento de longo prazo, refletindo o interesse de controle de uma organização de uma economia em uma empresa local em outra economia diferente do tal investidor.⁶

O IDE é definido pelo BC como investimento no qual o investidor adquire 10% das ações ou quotas com direito a voto ou, então 20% ou mais do capital total.⁷

O investimento é a forma mais importante do movimento internacional de capitais, difere do comércio internacional por ser transferência de ativos (ativos monetários contra ativos financeiros ou ativos reais), enquanto que o comércio representa transferência de bens e serviços. Pode-se explicar a presença das ETNs no Brasil com o auxílio das principais teorias do IDE, observando o ponto de vista político do país que recebe o IDE e da empresa estrangeira que o realiza. Para isso, toma-se como base a metodologia neoclássica da análise microeconômica dos modelos da teoria da organização industrial.

Quadro 1 – Teorias do IDE

Enfoque Teórico	Área de Aplicação	Dimensão	Referências
Ciclos de produção internacional e marketing	Economia Internacional	Fluxos de IDE; impacto tecnológico; influência de condições do mercado	Vernon, 1966 ; Wells, 1972 ; Vernon, 1979.
Competição monopolística	Teoria da firma (microeconomia)	Estratégias e competitividade das ETNs	Hyer, 1960 ; Caves, 1971 ; Kindleberger, 1969 ; Grosse, 1985
Internalização	Teoria da firma (microeconomia)	Estratégias e competitividade das ETNs	Buckley & Casson, 1976; Rugman, 1981
Custos de transação	Teoria da firma (microeconomia)	Estrutura e funcionamento das hierarquias organizacionais	Teece, 1986; Hennart, 1982; Porter, 1990
Vantagens competitivas	Estratégias empresariais	Competitividade das empresas e indústria	Caves, 1981; Ghoshal, 1987 Porter, 1990
Teoria eclética	Teoria da firma (microeconomia)	Internação e vantagens competitivas	Dunning, 1977; Dunning, 1988
Arbitragem de mercados nacionais	Finanças	Segmentação de mercados nacionais; direções dos fluxos de IDE, finanças internacionais	Aliber, 1970
Teoria da troca	Ciências Políticas, estratégias empresariais, economia política	Negociações entre governos e empresas, distribuição dos lucros entre empresas e governos	Vernon, 1979 ; Moran, 1985; Galdwin & Walter, 1980

Fonte: Grosse & Behrman, *Theory in international business, Transnational Corporations*, 1992: 93-126.

⁶ UNCTAD.1997. p.295

⁷ Moraes, Orozimbo José de. Investimento Direto Estrangeiro no Brasil.2002 p.19

No quadro 1 observam-se as principais teorias do IDE, em quais setores são aplicadas e seus pontos favoráveis, propiciando de uma maneira simples e rápida a distinção entre elas.

Sucintamente, a seguir, encontram-se discriminadas algumas das diversas teorias econômicas anteriormente mencionadas, para uma análise mais embasada das suas principais vantagens e limitações no processo de internacionalização, sem a intenção de mostrar qual é a melhor ou pior, mas apenas elucidar os possíveis determinantes do IDE.

Na Teoria neoclássica o que explica os fluxos internacionais de capitais é o diferencial de remuneração de capitais, como as taxas de juros e as taxas de lucros nos países.

A **Teoria dos ciclos de produção internacional (Vernon,1966)** decorre da vantagem comparativa, onde uma vez exploradas as oportunidades no mercado de origem da empresa multinacional, essa exporta para outros países suas tecnologias para recomeçar todo o ciclo de lucratividade. Ou seja, quando os novos produtos estão na sua fase de crescimento ou maturidade são introduzidos no mercado estrangeiro via exportação ou IDE pelos oligopólios baseados nas inovações. Sempre levando em consideração uma análise custo/benefício. A dinâmica do modelo de Vernon residia na interação entre as forças de demanda e as possibilidades de produção. As empresas deveriam optar pelo IDE quando os custos marginais de produção para exportação acrescidos dos custos de transporte e outros custos da exportação, se tornassem superiores aos custos médios de produção no mercado estrangeiro. As multinacionais vêem nesta teoria os países estrangeiros como locais de exploração e suas subsidiárias como incapazes de contribuir para o valor agregado da corporação. A vantagem competitiva reside no país de origem e no estrangeiro a empresa ao transferir suas tecnologias desfruta da vantagem comparativa.

Entretanto observa-se uma evolução das vantagens comparativas para as vantagens competitivas a serem exploradas nas nações estrangeiras na **Teoria das vantagens competitivas (Porter,1990)**. Os países obtêm vantagem comparativa nos setores que utilizam de forma intensa os recursos que possuem em abundância. Enquanto que a teoria da competitividade tem por objetivo explicar por que determinado país reúne condições domésticas que garante uma competitividade não baseada em custos, mas em qualidade,

diferenciação e inovação. Determinados países reúnem atributos que, isolados e sistematicamente, permitem a construção da vantagem nacional sustentada.

Segundo Porter (1990), são quatro esses atributos que chama de “Diamante da vantagem nacional”: condições de fatores; condições da demanda; setores correlatos e de apoio; e estratégia, estrutura e rivalidade das empresas.

A **Teoria da competição monopolística (Hymer,1960 e Caves,1971)** se baseia na premissa que fazer negócios no estrangeiro é mais oneroso e requer mais trabalho que no mercado doméstico. Para que a empresa obtenha êxito no estrangeiro deve explorar as vantagens comparativas em cima das imperfeições de mercado e produtos. A empresa se internacionaliza para explorar as vantagens de outros países e não ficar dependente das oscilações das exportações e importações.

Especificamente para Caves (1971), a existência do IDE está relacionada à diferenciação de produto, ao conhecimento patentado e as barreiras à entrada de novas empresas. Podemos classificar o investimento direto em dois tipos: investimento horizontal, caracterizado pela produção dos mesmos bens produzidos na matriz, e investimento vertical, caracterizado pela produção de matérias-primas. Para ele, era a estrutura dos mercados que ditava a conduta das empresas multinacionais.

A **Teoria da internalização (Buckley & Casson,1976 e Rugman,1981)** ressalta que as empresas internalizam as transações (desde produtos até tecnologia) que quando realizadas pelo livre mercado são mais ineficientes ou mais dispendiosas. A empresa passa do processo de exportação para outros mais complexos para que os recursos e conhecimentos compartilhados no exterior sejam de propriedade exclusiva da empresa, fazendo com que as capacidades e recursos criados no estrangeiro sejam internalizados. Quanto mais transações baseadas em conhecimento, maior será a propensão para a internalização, logo maior probabilidade da empresa adotar formas de atuação mais complexas no exterior distanciando-se da simples exportação.

A **Teoria do custo de transação** explica que mesmo quanto as empresas decidem atuarem de forma menos complexa (por meio da exportação), incidem custos sobre elas, sejam na busca de informação ou no cumprimento de contratos. Esses dois tipos de custos de transação variam em sentido inverso. Quanto maior o custo na busca de informação, menor os problemas decorrentes do fechamento de um contrato e vice-versa. Mesmo quando a empresa decide

atuar de forma mais comprometida, seja através de uma aliança estratégica, subsidiária própria ou adquirida, surgem os chamados custos de internalização, relacionados à obtenção de melhor conhecimento do mercado, construção da empresa no exterior, custo de controle e coordenação das atividades, custos de flexibilidade e reversibilidade dos investimentos. Quando os custos de internalização forem maiores que os custos de transação, a empresa decide não se instalar com subsidiárias no mercado e vice-versa.

A **Teoria eclética (Dunning, 1988) ou Teoria OLI** explica que se as empresas atuarem de forma mais comprometida no estrangeiro, por meio de parcerias ou operações diretas, obtém-se três vantagens: 1) a exploração da vantagem da firma (O-Ownership), ou seja, a empresa deve e pode aproveitar suas competências essenciais como um diferencial para competir com os novos concorrentes no estrangeiro. Essas competências são desenvolvidas na matriz e transmitidas para as subsidiárias; 2) a exploração da vantagem de localização (L), ou seja, essas vantagens estão relacionadas a conquista de preços de mão-de-obra e matéria-prima mais baratas, menor custo de transporte e comunicação se comparado a atividade exportadora; maior integração, assimilação e adaptação ao mercado estrangeiro e sobretudo a capacidade de explorar o potencial do mercado; 3) a exploração das vantagens de internalização (I) advém da diminuição dos custos de câmbio, da propriedade da informação e redução da incerteza, do maior controle da oferta e dos mercados e sobretudo da maior possibilidade de acordos contratuais e de negócios.

No item 2.2 deste capítulo encontrar-se-á maiores detalhes sobre esta teoria específica.

2.2 - A TEORIA DE HYMER

Stephen Herbert Hymer constituiu-se em uma vertente para uma série de teorias sobre o IDE, associando-o as operações internacionais das ETNs. Desenvolveu em sua tese de PHD em Cambridge no ano de 1959, *The International Operations of National Firms: A study of Direct Foreign Investment*, uma teoria própria, ao retirar a teoria do IDE da teoria do comércio e da teoria do fluxo de capital. Obtendo uma visão do IDE, como uma forma pela qual as empresas nacionais estendem suas atividades para o exterior. Para ele, as ETNs são instituições voltadas para a produção internacional, ao invés do comércio internacional. Tomando-se possível a compreensão do porquê das ETNs transferirem para o exterior bens intermediários intangíveis,

como por exemplo, o conhecimento (know-how) e a tecnologia, e o interesse de manterem a propriedade sobre esses ativos.

A Teoria do IDE, isto é, a teoria da produção internacional dedica-se exclusivamente a explicar a transferência de ativos intangíveis pelas ETNs; a exploração das vantagens que possuem nos países hospedeiros e o controle dos ativos no exterior.

“Tentamos explicar que a teoria da taxa de juro não explica o movimento de investimento direto de país para país. Em vez disso, propomos que os movimentos de capitais sejam associados com as operações internacionais das empresas. Portanto, para compreender o investimento direto necessitamos estudar as operações internacionais e o seu financiamento” (Hymer, 1960. p.29).

Para Hymer, o IDE ocorrerá em três casos: na interdependência das empresas, nas imperfeições do mercado e na desigualdade de habilidades em diferentes países.

Notamos que essas operações internacionais não ocorrem nas indústrias com muitas firmas pequenas, embora seja possível em casos especiais, em razão da falta de integração com a economia mundial e fatores puramente econômicos.

“Quanto maior o nacionalismo maior a disparidade na habilidade necessária para determinar as operações internacionais. Existe um círculo vicioso envolvido. Maior nacionalismo, maior deve ser o lucro em moeda local e isso provoca uma grande hostilidade ao investimento estrangeiro” (Hymer, 1960. p.89).

Embora Hymer seja marxista, empregou nesta teoria uma metodologia convencional. Usou o conceito de barreiras à entrada para explicar como uma vantagem competitiva protegida por tais barreiras era uma condição necessária para explicar o IDE americano e adaptou com o passar do tempo, o conceito de internalização de custos e mercados, para justificar a preferência por parte das empresas pelo IDE em detrimento da exportação e da concessão de licenças para a sua expansão internacional.

Da abordagem neoclássica dominante, que explicava o movimento internacional de capitais através do diferencial da respectiva taxa de remuneração e custos, o paradigma dominante deslocou-se para a abordagem típica da economia industrial (microeconomia da concorrência imperfeita) inaugurada por Hymer.

Para as empresas estrangeiras operarem internacionalmente precisavam ter alguns privilégios sob a forma de patentes, de produtos específicos, de melhores conhecimentos técnicos e de maiores facilidades de financiamento, com o objetivo de obterem uma competitividade mais eficaz com as empresas locais.

Segundo Hymer, as empresas multinacionais utilizam seu acesso aos mercados internacionais de bens, serviços e capitais ; e seu acesso à tecnologia, de forma à contribuir para integração da economia mundial, além de atuar como um substituto de mercados imperfeitos, repartindo de maneira eficaz os produtos e fatores no mundo. Enquanto que por outro lado, essas empresas poderiam provocar sérios problemas econômicos pela eliminação da concorrência e ocasionar graves problemas políticos ao concentrar o poder de decisão e a potência financeira.

2.3 - A TEORIA DE DUNNING

Em 1976, John H.Dunning no Nobel Symposium de Estocolmo apresenta seu trabalho intitulado *The International Allocation of Economic Activity* com o objetivo de identificar e avaliar o significado dos fatores determinantes do IDE inicial (greenfield) e do crescimento da produção das ETNs.

Para Dunning existe uma interdependência entre a teoria do comércio, que assume que todos os bens são trocados entre compradores e vendedores independentes entre as fronteiras nacionais e, a teoria da produção internacional, que diz que a transferência de fatores (IDE) é realizada dentro das próprias empresas. Considera como estratégias interempresariais, as fusões e aquisições.

Nomeou-se de “ecclético” por Dunning este modelo, pela necessidade de uma ampla explicação das atividades das ETNs baseadas em diversas correntes da teoria econômica e pelo IDE ser apenas um dos muitos canais das relações internacionais.

Devido sua generalidade, este modelo tem um poder limitado para explicar determinados tipos de produção internacional e o comportamento de certas ETNs.

O modelo eclético da produção internacional de Dunning mostra que o IDE ocorre com a simultaneidade de três fatores determinantes: as vantagens de propriedade das ETNs, as vantagens locacionais no país receptor e a presença de vantagens de transação relativas aos

benefícios comerciais das transações intrafirma, ao invés das transações realizadas entre as ETNs e outras empresas do país receptor.

A existência somente do primeiro fator, ocasionará apenas exportação, licença ou a venda de patentes para o país receptor. A existência do primeiro e do terceiro, constituirá a condição necessária para a realização do IDE, porém ainda não completa se não possuir o segundo fator. Podemos dizer que o primeiro e terceiro fator são específicos da firma, enquanto que o segundo é específico do país.

Dunning parte das teorias apresentadas por Vernon (1966) e Mundell (1957) e constrói uma abordagem mais complexa sobre o IDE e a internacionalização da produção.

Vale recordar que a teoria de Vernon baseia-se na concepção de ciclo do produto e mostra o IDE como uma extensão do comércio internacional, onde a padronização do produto, o amadurecimento da tecnologia e a rotinização da produção, juntamente com a entrada de novos concorrentes na economia doméstica, favorece as empresas a optarem pela abertura de subsidiárias em outros países; enquanto que a teoria de Mundell é baseada na idéia das vantagens comparativas e coloca o IDE como uma reação das empresas às barreiras ao comércio internacional.

Sua teoria ficou conhecida como a Teoria de OLI, onde a variável O representa as vantagens específicas à propriedade da empresa (o poder de mercado, as habilidades empresariais, o marketing, os sistemas organizacionais), L representa as vantagens referente à localização do país de origem ou do país receptor do investimento (vantagens comparativas, relacionadas às legislações e políticas governamentais, às estruturas de mercado e ao ambiente institucional, político, jurídico e cultural) e I representa as vantagens ligadas a internalização dos mercados, ou seja, a empresa adiciona valor ao seu ativo internalizando-o, ao invés de vendê-lo no mercado.

Dunning assegurava que a principal hipótese do seu paradigma eclético da produção internacional era que o nível e a estrutura da produção da empresa estrangeira dependeria de quatro condições :

- 1- a empresa estrangeira deveria possuir vantagens de propriedade de alguns ativos em relação a seus concorrentes locais;
- 2- a empresa estrangeira deveria internalizar essas vantagens de propriedade;

- 3- possuindo os dois itens anteriores, a empresa estrangeira deveria produzir onde as vantagens locacionais são suficientes para garantir a produção;
- 4- tendo as três vantagens acima, a empresa ainda deveria considerar que a produção externa fosse compatível com uma estratégia de direção/administração de longo prazo.

Assim, mudanças na entrada ou na saída de investimentos estrangeiros de um determinado país podiam ser explicadas em termos de mudanças nas vantagens de propriedade de suas empresas relativas às de outro país, em termos de mudanças na internalização dessas vantagens de propriedade por parte das empresas, em termos de mudanças nas vantagens locacionais oferecidas por um determinado país e em termos de mudanças nas estratégias das empresas.

O caminho do desenvolvimento do investimento por que passam os países, apresenta uma hipótese básica, sendo que à medida que o país se desenvolve, as vantagens de propriedade, locacionais e de internalização das empresas estrangeiras que investem nesse país e das firmas nacionais que investem em outros países também vão se modificando, sendo perfeitamente possível identificar os efeitos dessas mudanças nas trajetórias de desenvolvimento dos países. As razões que levam uma empresa a produzir no mercado internacional são a busca de recursos, para adquirir o que não possui internamente (recursos naturais, matéria-prima, mão-de-obra barata); e também a busca de mercados, com a intenção de ofertar bens e serviços a ele. Isso explica o deslocamento das empresas multinacionais para os países em desenvolvimento, enquanto que o deslocamento para os países desenvolvidos ocorre pela busca de eficiência (onde a dispersão eficiente de suas atividades, proporciona ganhos de economia de escala e escopo, e da diversificação de risco) e de ativos estratégicos (para sustentar ou fortalecer sua competitividade externa e enfraquecer seus concorrentes).

CAPÍTULO III

3.1 - ORGANISMOS INTERNACIONAIS REGULADORES DO FLUXO DE IDE

Neste capítulo os organismos internacionais serão o foco principal, com um breve histórico sobre eles, mostrando seus objetivos e funções. Finalizando com uma análise sobre a criação do bloco econômico - ALCA, no contexto do investimento exclusivamente.

3.2 – HISTÓRICO DOS ACORDOS MULTILATERAIS

Constata-se que a evolução do IDE no Brasil ocorreu em quatro ciclos:

- 1- O ciclo do processo de industrialização por substituição de importações (iniciado no pós-guerra);
- 2- O ciclo do milagre econômico brasileiro (1967-73);
- 3- O ciclo do II PND e choques do petróleo (1974-80); e
- 4- O ciclo da globalização (1995).

Iremos nos deter apenas ao quarto ciclo, por se tratar especificamente do período dedicado ao estudo desta pesquisa.

Durante os ciclos foram instituídas políticas que indiretamente favoreceram ao IDE, como a criação no período de pós-guerra de organismos internacionais como o FMI, cuja função era de ajudar aos países com desequilíbrio do balanço de pagamentos, e o Banco Mundial, com o objetivo de ajudar a reconstrução dos países. Visando reduzir o protecionismo, foi criado o GATT⁸, enquanto que no âmbito da política internacional também iniciava-se as atividades da ONU⁹.

A aplicação da Lei dos Similares (1911) ressurgiu em 1949, caracterizando-se por ser uma política diretamente favorável ao IDE, pois era um instrumento de restrição às importações de produtos com substitutos produzidos no país.

⁸ Fundado em 1948. Durante 47 anos o sistema mundial do comércio internacional de bens foi regido pelas regras do GATT. Em janeiro de 1995, na rodada do Uruguai, transformou-se na OMC, passando a cobrir também os serviços e a propriedade intelectual.

⁹ Fundada em 1945 para suceder a Liga das Nações, fundada em 1920, após a Primeira Guerra Mundial.

Conseqüência disso, foi o aumento da produção das empresas nacionais que estavam começando, além de estimular o ingresso das ETNs, cuja grande motivação à indústria estava na possibilidade de gozar da ausência da concorrência com produtos importados.

Enquanto que para as empresas estrangeiras havia o medo da exclusão completa do mercado de produtos que exportavam para o Brasil, impulsionando-as a direcionarem à construção de indústrias locais.

A Lei dos Similares protegia também os bens intermediários. Com o crescimento da industrialização passou a ser aplicada no encorajamento intenso da integração vertical¹⁰.

Através do IDE das ETNs surgiram divisões upstream (alta produção) fornecedoras de peças, componentes e matérias-primas usadas na produção dos produtos finais das divisões downstream (baixa produção). Era exigido a licença da Cacex¹¹ do Banco do Brasil às empresas públicas e aos importadores para a execução de importação de produtos.

A Cacex tendia a ser mais protecionista que o CPA¹².

Importante lembrar que logo após a Segunda Guerra Mundial houve uma nova configuração de forças e novo direcionamento político econômico.

Na cidade de Bretton Woods em New Hampshire, nos Estados Unidos, no dia 01 a 22 de julho de 1944, reuniram-se os representantes dos governos de 44 países com o objetivo da regulamentação das relações econômicas internacionais. Havendo consenso entre todos os países da necessidade de instituir:

- 1) um fundo monetário que pudesse resguardar as economias nacionais contra as crises cambiais, nascendo assim o FMI;
- 2) um banco que financiasse a reconstrução européia e o desenvolvimento, conceito do qual nasceu o BIRD ou Banco Mundial;
- 3) uma organização internacional que regulamentasse os fluxos comerciais (OIC).

¹⁰ Consiste na realização interna de algumas das funções da cadeia operacional da atividade exercida por uma empresa.

¹¹ Carteira de Comércio Exterior

¹² Função de registrar o produto nacional similar e a concessão da proteção pela Lei dos Similares.

3.2.1 – CONFERÊNCIA DE HAVANA

A Conferência de Havana (início oficial em 21 de novembro de 1947, término em 24 de março de 1948) preparou a Carta de Havana, uma espécie de código para o comércio internacional, que deveria ter instituído a OIC, entidade dotada de personalidade jurídica internacional, com o poder de adotar importantes decisões para os Estados-membros e de aplicar sanções aos países que não se adequassem a tais decisões. Teria a função de vigiar e também, a capacidade de formular as normas a serem aplicadas em cada caso concreto.

A Carta previa a definição da estrutura organizadora predisposta a favorecer a liberalização do comércio e a tutelar juridicamente os membros da organização.

Mas, frustraram-se todas as expectativas quanto a sobrevivência do projeto da Carta de Havana e da instituição da OIC, com a retirada do apoio do governo americano, maior financiador do projeto e responsável por grande parte dos fluxos comerciais internacionais. Os motivos para tal retirada americana explicam-se por três fatores estruturais:

- 1) a evolução do contexto mundial de 1945 a 1950;
- 2) a vitória nas eleições de uma ala radical do Partido Republicano;
- 3) descontentamento de setores econômicos norte-americanos com relação a alguns dispositivos da Carta.

A conferência em seu lançamento tinha a visão utópica do mundo, na esperança de um futuro marcado por um desenvolvimento harmonioso e pacífico entre as nações. Mas, na verdade, demonstrava-se delineada uma nova divisão do mundo entre duas grandes potências, EUA e União Soviética, que manipulavam economicamente os países. Era o conflito entre Leste-Oeste. Vale lembrar que na Conferência de Havana tivemos a ausência da União Soviética, premonição de um possível insucesso de um eficaz ordenamento multilateral em matéria econômica.

O fortalecimento do Partido Republicano com a vitória nas eleições legislativas, modificou completamente a posição deste país com relação ao comércio exterior. Partido

tradicionalmente protecionista, por tornar-se maioria no congresso, não hesitou em frustrar todas as expectativas do programa delineado em Havana.

Algumas das principais organizações econômicas americanas, como a Câmara do Comércio dos Estados Unidos, a Associação Nacional dos Industriais, o Conselho Nacional de Comércio Exterior e o Conselho dos Estados Unidos das Câmaras de Comércio Internacionais, apresentaram forte oposição à Carta. Por consequência, os vários membros do congresso financiados por estas organizações, mantiveram-se indiferentes ou contrários à aprovação deste documento. O governo americano com a retirada de seu apoio, representou o fim da possibilidade de sucesso deste projeto sediado em Havana.

Quanto ao FMI, o início das atividades ocorreu efetivamente no mês de março de 1947. Já um ano antes, o Fundo contava com quarenta países-membros. Rapidamente aumentou e consolidou sua posição como organização internacional, com objetivos bem claros de tentar organizar as grandes desordens monetárias causadas com a quebra de 1929 e a Segunda Guerra Mundial, além de criar mecanismos para proteger minimamente o novo sistema.

O Banco Mundial em junho de 1946 já se encontrava em pleno funcionamento, embora seu estatuto tenha sido aprovado em 27 de dezembro de 1945. Dos Estados presentes em Bretton Woods, somente 28 firmaram o acordo que instituiu o Banco Mundial, abstenendo-se países com relevância política na época, como União Soviética e outros países da Europa oriental. Consequência disso, foi a presença insignificante do Banco Mundial no Leste europeu, privilegiando os países da Europa ocidental. Os Estados Unidos devido a fragilidade ainda da estrutura do Banco Mundial e a urgência na reconstrução da Europa, fez com que adotasse uma estratégia econômica com o intuito de consolidar-se como potência mundial e fortalecer sua relação com Grã-Bretanha, França, Itália e Alemanha. Deste modo, nasceu o Plano Marshall, com o objetivo da reconstrução da Europa ocidental totalmente financiada pelos Estados Unidos, causando dependência de muitos países importantes da nova Europa em relação à potência americana. Podemos afirmar que o Banco Mundial acabou perdendo grande parte de sua autoridade política manifestada no início de sua instituição. Salientando a pressão exercida pelo governo norte-americano para que a nova ordem econômica internacional fosse regida por normas e instrumentos que estivessem em pleno acordo com seus interesses de nova potência.

Em 30 de outubro de 1947, o GATT foi instituído com a função de ter uma estrutura mais simples, menos complexa e com menos vínculos. Vigorou durante 47 anos (1947-1994) e foi sucedida pela OMC. Inicialmente subscrito para uma duração de três anos e com uma importante missão de liberalizar o mundo, tratou de começar por aplicar um capítulo da Carta de Havana sobre a política comercial, que previa negociações multilaterais para a redução das tarifas. Com a falência da Carta, ampliou-se a atuação do GATT, tornando-se mais visível sua limitação no que diz respeito a uma ampla regulamentação das relações de comércio internacional. As primeiras negociações tarifárias que ocorreram de 1947 a 1956, desenvolveram-se em quatro ciclos, sendo realizados nas cidades de Genebra (1947), Annecy (1949), Torquay (1950-1951), e novamente em Genebra (1955-1956). As negociações objetivavam viabilizar concessões bilaterais que tivessem como base a reciprocidade, trazendo vantagens para ambas as partes. Mas, com a exclusão da agricultura do quadro normativo do GATT (1955, no art.XXV,5), por consequência do governo dos Estados Unidos adotar a Agricultural Adjustment Act, proibindo a importação de grande parte dos produtos agrícolas, desconsiderando as normas do Acordo e prejudicando os países em desenvolvimento com esta política unilateral. Tornou-se necessário a elaboração de um estatuto especial para o comércio de produtos agrícolas, dando início ao chamado GATT à la carte, destinado a assuntos internacionais especiais e delicados. Vale a pena salientar que tal exclusão permaneceu até a instituição da OMC.

Com referência ao tema investimento estrangeiro, encontra-se menções no capítulo III no artigo 12. Seus dispositivos foram considerados insatisfatórios, especificamente na questão de indenizações para propriedades estrangeiras desapropriadas.

3.2.2 – DILLON ROUND

O Dillon Round (1960-1961) salientou a necessidade de acentuar o combate ao protecionismo, dar continuidade as negociações tarifárias (conseguiu redução média de 6,5% nas tarifas alfandegárias) e considerar as necessidades específicas do comércio dos países em desenvolvimento. Analisou também problemas surgidos com a consolidação da Comunidade Econômica Européia, como organização de integração econômica regional. Esta rodada

caracterizou-se também pela exclusão do comércio de produtos têxteis do direito comum do GATT.

3.2.3 – KENNEDY ROUND

O Kennedy Round (1964-1967) caracterizou-se por ser a primeira tentativa ousada do GATT para a liberalização do comércio internacional, devido ao empenho particularmente dos Estados Unidos e da Comunidade Econômica Européia. Foram tomadas medidas significativas quanto às reduções tarifárias e às medidas antidumping. Chegou-se a uma redução média de 35% das tarifas alfandegárias relativas a produtos industriais, que constituíam 75% do comércio mundial, sendo os 25% restantes excluídos de produtos agrícolas e industriais sensíveis, como: têxteis, aço e calçados.

Esta rodada beneficiou, particularmente, os países industrializados com elevadas taxas de rentabilidade, pois seus produtos passaram a circular sem grandes dificuldades entre os países em desenvolvimento. Constatou-se que, por não ter como influenciar nos processos de negociação tendo poucas concessões tarifárias a oferecer, os países em desenvolvimento sofreram um efeito perverso do princípio da não-reciprocidade.

Assuntos como, liberalização dos produtos agrícolas ou têxteis, de grande importância aos países não industrializados, foram excluídos das negociações. Manifestações de insatisfação de todos os setores da sociedade dos países em desenvolvimento foram ouvidas, demonstrando contrariedade ao modo como estavam sendo conduzidos alguns dispositivos do GATT, como à questão da reciprocidade.

3.2.4 – TOKYO ROUND

O Tokyo Round (1973-1979) contou com a representatividade de 90% dos países participantes do comércio mundial. Teve seu início em 14 de setembro de 1973. Havia na economia mundial uma ameaça de forte crise monetária internacional, quanto à paridade das moedas

estabelecidas pelo Acordo em Bretton Woods em 1944, base da economia mundial do pós-guerra, podendo influenciar nas negociações tarifárias. Além da deflagração da crise do petróleo, ameaçando uma alta nos preços dos produtos.

Esta rodada marcou principalmente por dois fatores:

- 1) o início das discussões contra os obstáculos não tarifários;
- 2) a criação dos códigos sobre as principais matérias regulamentadas pelo GATT.

Entende-se por obstáculos não tarifários, toda a medida pública que não seja a imposição de contingentes ou de direitos aduaneiros tendo por efeito criar ou permitir uma distorção no comércio¹³. Enquanto que os chamados códigos, eram os acordos firmados em separado.

Havia grande dificuldade na eliminação dos obstáculos não tarifários, devido a camuflagem utilizada pelos Estados para esconder tais barreiras de proteção a seu produto nacional.

Houve uma importante identificação dos vários tipos de barreiras (total de 855 barreiras) com uma redução consistente destas, e uma forte conscientização dos perigos que estes instrumentos poderiam causar na liberalização do comércio internacional.

Os acordos firmados em separado, chamados de códigos do Tokyo Round, tratavam das principais matérias regulamentadas pelo Acordo, reforçando a política do GATT à la carte. Matérias, como: o antidumping, os subsídios e os direitos de compensação, os obstáculos técnicos ao comércio, as licenças de importação, entre outros. Eram códigos de boa conduta com validade limitada, ou seja, somente entre os Estados firmatários. A maior parte deles, não foram sequer aprovados.

Podemos citar dois fatores que favoreceram a este insucesso:

- 1) à complexidade do momento que passava a economia mundial;
- 2) a forma pouco clara e muitas vezes, generalista com que os códigos foram elaborados.

As negociações desta rodada conseguiram atingir, com muita dificuldade, uma redução média de 33% nos direitos aduaneiros, embora seu objetivo era 40%.

3.2.5 – URUGUAY ROUND

No Uruguay Round (1986-1993) observa-se sintomas de exaustão da economia mundial decorrente dos efeitos da segunda crise do petróleo (1979-1980), da inflação generalizada e da taxa de desemprego crescente na Europa.

Além da crescente antipatia dos países em desenvolvimento com relação a arrogante e invasiva política exterior norte-americana nos anos setenta.

¹³ OCDE, 1972, documento intitulado *Politique Commerciale et Relations Économiques internationales – Perspectives*, publicado em Paris.

Reflexos destes, se traduziram em atitudes protecionistas de caráter unilateral causando a proliferação de novas formas de obstáculos não tarifários e de subsídios públicos, à assinatura de acordos bilaterais que visam limitar as negociações em setores sensíveis, como também o surgimento de novas zonas de livre comércio e de uniões aduaneiras (MERCOSUL e NAFTA).

O GATT começou a demonstrar fragilidade e ineficácia ao processo de reestruturação das relações de comércio internacional. Várias normas passaram a perder sua validade prática, podemos salientar como fatores que contribuíram para este desfecho, o GATT à la carte e a prática do free ride ¹⁴.

Salientamos também, a inviabilização do frágil sistema de resolução de controvérsias previsto pelo Acordo, onde através do direito de voto das partes contratantes, evitava-se a adoção dos relatórios que contrariavam seus próprios interesses.

O GATT apresentava-se em clara decadência.

Na conclusão desta rodada, todos os acordos passaram a ser submetidos ao princípio de globalidade das negociações, que prevê que as negociações devem ser consideradas como um todo, seja no que diz respeito ao desenvolvimento destas no interior do ciclo, seja na sua posterior aplicação. Com isso, a política do GATT à la carte encontrou o seu fim.

A inclusão deste princípio propiciou a:

- 1) redução dos obstáculos técnicos ao comércio;
- 2) aplicação de medidas sanitárias e fitosanitárias;
- 3) determinação do valor da mercadoria nas aduanas;
- 4) inspeções antes da expedição;
- 5) concessão de licenças de importação;
- 6) medidas de salvaguarda; e
- 7) antidumping.

Em 1989, com a queda do muro de Berlim, que representava a falência do Segundo Mundo e a desintegração da União Soviética, tivemos os fatores necessários para que em 1991 obtivéssemos os elementos políticos e econômicos para implementar a grande transformação do GATT na OMC.

¹⁴ Também conhecido como *course gratuite*, ocorre quando todas as partes contratantes, sem oferecer nenhum tipo de concessão em troca, beneficiavam-se das medidas de liberalização negociadas por um pequeno número de Estados.

Com a transfiguração, devido ao fim da URSS e do bloco comunista, as negociações desta rodada conseguiram reduzir em 37% as tarifas alfandegárias, uma média superior às obtidas nas negociações das rodadas Kennedy e Tokyo, expandindo o volume de produtos com tarifas supervisionadas.

Após essa rodada, ocorreram várias mudanças ao GATT referente ao quadro jurídico do comércio internacional.

Tivemos a instituição da OMC, a primeira organização internacional pós-Guerra Fria, uma organização intergovernamental munida de personalidade jurídica internacional; estabeleceu-se um novo sistema de solução das controvérsias, regido de regras precisas e com o poder de provider decisões para os Estados-membros. A OMC deriva do GATT, mas foi muito além deste último. Possui um número muito maior de membros e uma vocação de universalidade. Suas normas de organização são destinadas a conectar economias nacionais distintas em um mercado globalizado. Suas funções estão inscritas no Artigo III do Acordo de Marraqueche. São elas:

- 1) Facilitar a implementação, administração e operação, e aprofundamento dos objetivos deste Acordo e dos Acordos Multilaterais de Comércio;
- 2) Ser o foro para negociações entre seus membros com respeito a relações multilaterais de comércio em matérias tratadas em acordos constantes dos Anexos deste Acordo. Pode também prover um foro para negociações posteriores entre seus membros com respeito a suas relações comerciais multilaterais. Além de prover um marco para a implementação dos resultados de negociações que forem decididas pela Conferência Ministerial ; e
- 3) Administrar o Entendimento sobre Soluções de Controvérsias- anexo 2 deste Acordo. (Esta é considerada uma das funções básicas da OMC)

A OMC não tem competência normativa autônoma para impor novas obrigações de política comercial, pois sua criação de normas é produto de negociações abrangentes. Seu processo decisório apresenta preeminência jurídica formal à prática do consenso, expressa no Artigo IX:1 do Acordo de Marraqueche, e rigorosas exigências de votação relativas a interpretações coletivas do empreendimento único, sendo a maioria de $\frac{3}{4}$, conforme Artigo IX:2 do referido Acordo, e também a dispensa de obrigações, sendo a maioria de $\frac{3}{4}$, se não alcançado consenso, segundo o Artigo IX: 3,4 do mesmo Acordo anteriormente mencionado. Enquanto que o procedimento de emendas é a aceitação formal por todos os membros (Artigo X), com exceção as emendas que não alterem os direitos e obrigações de membros, pois neste caso sua aceitação deverá ser expressa por $\frac{2}{3}$ dos membros (Art. X:4).

Vale ressaltar que o consenso é o ingrediente básico das normas de organização da OMC relativas ao processo decisório, e este estabelecimento é mais complexo do que era no GATT, pois tinha menos membros, além de uma jurisdição restrita ao comércio de bens manufaturados e não era reconhecido como empreendimento único, caracterizando-se por uma dimensão *à la carte*.

Obteve-se também, a firma de três acordos sobre setores importantes, antes negligenciados pelo GATT, como:

- 1) o investimento (TRIMS);
- 2) o comércio de serviços (GATS); e
- 3) a propriedade intelectual (TRIPS).

Além de setores como o comércio de produtos agrícolas e de produtos têxteis, que foram reintegrados à esfera das negociações multilaterais.

Para o Brasil, esses três novos temas oferecem desafios e oportunidades. Quanto ao tema investimento, sendo um país de longa tradição como receptor e que agora começa a exportá-los, sobretudo no âmbito do MERCOSUL, o estabelecimento de regras internacionais constitui assunto de relevante interesse.

No final da Rodada Uruguai (1986-1994) foi criado um Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio (Acordo TRIMs), consagrando a aplicação dos princípios do tratamento nacional e da proibição das restrições quantitativas para os investimentos. A razão da criação deste Acordo se deve a globalização, que nos remete a

existência inequívoca da correlação entre comércio e investimento, inclusive pelo motivo de empresas multinacionais se encontrarem na economia mundial.

Os Estados Unidos, durante as negociações de TRIMs, efetuaram modificações na sua própria política de investimentos, refletidas tanto na Lei de Comércio e Competitividade de 1988, que estabelecia ao Presidente poderes para rever e bloquear aquisições de companhias americanas por estrangeiros, com base em ameaça a segurança nacional; como também no Acordo de Livre Comércio com o Canadá, que reconhece e permite a política de seleção de investimentos.

As posições dos Estados Unidos e do Japão se assemelhavam quanto ao propósito de buscar um regime de investimentos que estabelecesse direitos para investidores estrangeiros e reduzisse as restrições às empresas transnacionais. São elas as principais:

- 1- exigência de componentes nacionais, ou seja, produzir ou comprar de fontes nacionais certo percentual da produção;
- 2- exigência de desempenho de exportações (exportar percentual mínimo da produção);
- 3- exigência de equilíbrio na balança comercial, ou seja, não importar mais do que o equivalente exportado;
- 4- exigência de fabricação (reserva de certos mercados a firmas locais, em contraposição à alocação de mercado internacional por parte de multinacionais);
- 5- exigência de designação de produto (destinação específica para exportações);
- 6- exigência de restrições a remessas (de lucros ou outras, como forma de controle do balanço de pagamentos).
- 7- exigência de transferência de tecnologia;
- 8- exigência de licenciamento;
- 9- exigência de capital nacional;

Em proposta adicional, tanto os Estados Unidos como o Japão, solicitaram a aplicação dos princípios de não-discriminação, proibição e transparência. As negociações formais se estenderam entre 1987 e 1990. No final, os Estados Unidos haviam reduzido de quatorze para oito, o número de medidas de investimento para as quais pretendiam proibições. O Japão apoiava a posição dos Estados Unidos com relação as sete primeiras e a Organização para a Cooperação Econômica Européia com relação as seis primeiras. Além disso, os Estados

Unidos buscava a proibição de medidas que exigissem desempenho, como condição para o recebimento de incentivo a investimento.

Os principais países em desenvolvimento de ocorrência de TRIMs são o Brasil, o México, a Índia e a Nigéria, enquanto que nos países desenvolvidos são Canadá, Austrália e Espanha.

Segundo a UNCTAD, 60% do total do comércio mundial resulta do intercâmbio entre companhias multinacionais.

Por iniciativa da OCDE este acordo vem agilizando-se na direção da negociação entre seus membros, a ser aberto à assinatura de países não-membros. O Brasil, a este respeito, tem expressado sua dificuldade quanto a assinatura deste instrumento do qual não participa das negociações, pois é um país não-membro da OCDE, formado exclusivamente por países industrializados. Sua preferência é por discussões de regras em foro mais amplo como a OMC, do qual o país é membro.

A OMC difere-se de outros organismos internacionais, como Banco Mundial e FMI, por administrar normas e não recursos como as instituições criadas em Bretton Woods, embora todos tenham função regulatória das finanças internacionais.

O assunto investimento tem encontrado receptividade na maioria dos cento e vinte membros da OMC que se manifestaram a respeito, porém opõe-se à negociação alguns países asiáticos, como Índia, Paquistão, Bangladesh, Malásia e Indonésia; alguns países africanos, como Zimbábue, Tanzânia e Quênia; e um país latino-americano, como Cuba. Estes preferem discuti-lo, se houver necessidade, no âmbito da UNCTAD, como foro.

Devido a contraposição existente entre os interesses dos países desenvolvidos (maiores exportadores de capital) e dos países em desenvolvimento (normalmente receptores de capital), surge a idéia de uma regulamentação das medidas relacionadas aos investimentos. Enquanto o primeiro empenhava-se na regulamentação e limitação da atuação dos governos dos países em desenvolvimento sobre seus investimentos no exterior, o segundo buscava a manutenção de padrões mínimos de regulação dos investimentos estrangeiros, com a ampla liberdade de aplicação das TRIMs como forma a possibilitar um desenvolvimento equilibrado em seu próprio mercado interno. O Acordo TRIMs tinha por finalidade restringir as políticas dos Membros que violassem as regras da OMC, mais especificamente no que tange às regras do tratamento nacional (art.III) e da proibição de restrições quantitativas (art.XI) no que se refere aos investimentos internacionais¹⁵.

Quanto à concorrência, a OMC no âmbito do comércio de serviços, em seus artigos VIII e IX do GATS, prevê o combate às condutas praticadas por monopólios e fornecedores exclusivos dos serviços que tenham efeitos restritivos à livre concorrência. Enquanto que o artigo 40 do acordo TRIPS, referente a propriedade intelectual, prevê o controle das condutas anticoncorrenciais na concessão de contratos.

¹⁵ TRIMs (Acordo Geral sobre Medidas de Investimento relacionadas ao Comércio) foi introduzida no ordenamento jurídico brasileiro pelo Decreto Presidencial nº 1.355, de 30.12.94.

E os artigos 8 e 39, expressam a presença de dispositivos para impedir comportamentos restritivos à concorrência, que possam condicionar as transferências de tecnologia ou mesmo de informações para fins de concorrência desleal. O artigo IX do acordo TRIMs sobre investimentos, prevê o exame, por parte do conselho do comércio de mercadorias, em um prazo de cinco anos, da possibilidade e do modo para introduzir disposições sobre a política em matéria de concorrência.

O resultado das TRIMs, inferior ao pretendido pelos Estados Unidos, foi de certa forma compensado, pelo resultado alcançado no GATs, liberalizando um setor altamente protegido, no qual são maiores as vantagens comparativas dos países desenvolvidos.

No Artigo XVI do GATs, relativo ao Acesso ao Mercado, ficam bem claras as obrigações relativas ao tratamento de investimentos estrangeiros em serviços. São elas as medidas que os membros não devem manter ou adotar:

- 1- limitações ao número de prestadores;
- 2- limitações ao valor total de serviços;
- 3- limitações ao número de operações ou quantidade de serviços;
- 4- limitações ao número de pessoas físicas empregadas nos serviços;
- 5- restrições a tipos específicos de pessoas jurídicas ou joint-ventures através das quais possam ser prestados serviços; e
- 6- limitações à participação de capital estrangeiro em termos de limite percentual máximo ou ao valor total de investimento estrangeiro.

Pelo GATs no Artigo II, cada membro deve conceder ao serviço e ao prestador, tratamento não menos favorável do que o concedido aos nacionais. Percebe-se que as regras do GATs sobre investimento, pelo grau de importância atual dos serviços, a longo prazo apresentem

maior impacto do que as TRIMs. Com referência ao Tratamento Nacional no GATs, observa-se um diferencial quanto ao TRIMs, pois nele são negociados e cada país poderá apresentar reservas em suas listas de compromissos. O setor de serviços concentra o maior número de restrições para investimentos entre os países membros da OCDE.

Mudanças rápidas se fizeram sentir no período de 1991 a 1993, com a completa modificação do panorama mundial.

Podemos citar como a primeira crítica à proposta de um mercado mundial livre a encíclica *Centesimus Annus*, publicada em 1991 pelo Papa João Paulo II, em comemoração ao ano do centésimo aniversário da *Rerum Novarum*, de Leão XIII.

Este documento contestava a ordem econômica e social da época por não tratar com dignidade os trabalhadores.

Em seu parágrafo 34¹⁶ afirma que, o livre mercado não é o instrumento mais eficaz para responder às necessidades humanas, sendo necessário lutar para impedir que, por culpa deste, as necessidades fundamentais do ser humano não sejam satisfeitas.

Em matéria de concorrência e comércio internacional, é nítida e reconhecida a fragilidade da OMC quanto aos três acordos: GATS, TRIPS e TRIMs; favorecendo, no âmbito da comunidade científica, inúmeras propostas procurando preencher estas lacunas.

Em junho de 1994, a OCDE reunida em nível ministerial outorga uma negociação do Acordo Multilateral sobre os Investimentos (AMI), com o objetivo de conclusão do acordo durante a reunião ministerial de 1997.

A OCDE é uma organização inter-regional e não universal, pode ser considerada um “clube dos ricos”, pois sua composição tem exclusivamente países industrializados. Sua visão econômica é de livre mercado. O AMI, no âmbito da OCDE, propõe um código de liberalização dos movimentos de capitais, baseado no tratamento nacional e complementado pelos Tratados bilaterais de promoção e proteção dos investimentos.

O texto final é composto por XII capítulos. A seguir o comentário de alguns capítulos relevantes sobre o acordo.

No capítulo I, constata-se que o investimento internacional desempenha um papel importante na economia mundial, contribuindo de forma relevante ao desenvolvimento dos países.

No capítulo II, encontra-se a definição de investidor, sendo pessoa física que, segundo o direito aplicável a uma parte contratante, possui nacionalidade da mesma ou residência

permanente; ou pessoa jurídica com ou sem intenção de lucro, entidade privada ou pertencente a uma autoridade pública ou controlada por ela.

¹⁶ Ioannis Pauli P. II. Litterae Encyclicae. Acta Apostolicae Sedis. Commentarium Officiale, n.10 (1991), p.835 ss.

Enquanto que a definição de investimento é todo tipo de ativo possuído ou controlado, direta ou indiretamente, por um investidor.

No capítulo III, encontra-se caracterizado o tratamento dos investidores e dos investimentos, sendo estabelecido o Tratamento Nacional e o Regime da Nação-Mais-Favorecida. Além do princípio da transparência, que diz que cada parte contratante publique ou coloque a disposição de qualquer outra forma, em curto prazo, o conteúdo das próprias leis, regulamentos, procedimentos, decisões administrativas e judiciais de aplicação geral, que possam afetar o funcionamento do acordo.

No capítulo IV, a proteção dos investimentos prevê que cada parte contratante concederá aos investimentos que são realizados em seu território por investidores de outra parte contratante, tratamento leal, proteção e segurança completa e constante. Em nenhum caso se aplicará um tratamento menos favorável do que o exigido pelo Direito Internacional.

O capítulo V é muito detalhado sobre a solução de controvérsias. São estabelecidos os mecanismos de consultas e mediações, e a arbitragem será possível quando surgir uma controvérsia relativa à violação, por parte de uma delas ao Acordo AMI.

A morte prematura do Acordo se fez com o pronunciamento do Parlamento Europeu a respeito do AMI, que diz que o acordo concede prioridade à economia em relação à política, causando conseqüências devastadoras à democracia. Considerou necessário garantir a prioridade da política e impedir a transferência de competência a agentes econômicos ausentes de legitimação democrática, assim como garantir um controle democrático efetivo das transações econômicas e financeiras. Menciona que a OCDE levou em conta apenas a realidade investidora de 29 países-membros, que realizam 85% dos investimentos diretos em escala internacional e recebem 65% deles, deixando claro uma posição pouco favorável aos países em desenvolvimento, que não participariam da negociação, tendo como única opção a de aderir posteriormente, prevalecendo os interesses dos países desenvolvidos e industrializados no Acordo. Além disso, constatou-se que o AMI não respeita o direito dos países de controlar

democraticamente os investimentos e que o Tratamento Nacional proposto seria ideal se todos os países estivessem em posição paritária, o que não é verídico nem mesmo no âmbito da OCDE.

Adotado como uma das conclusões da Uruguay Round, temos o Acordo TRIPS sobre os aspectos relativos ao comércio de direitos de propriedade intelectual, sendo estabelecidos os padrões mínimos sobre patente, marcas, desenhos industriais, indicações geográficas e circuitos integrados. Contém também cláusulas sobre procedimentos judiciais e administrativos e regras específicas para combater falsificações no comércio de marcas e trabalhos piratas.

3.2.6 – CONFERÊNCIA DE SINGAPURA

Na Conferência Interministerial realizada em Singapura (dezembro/1996), de grande importância em relação a este assunto específico, a declaração ministerial adotada no fim da Conferência instituiu o Grupo de Trabalho sobre a interação entre comércio e política da concorrência da OMC (Working Group on the Interaction between Trade and Competition Policy), cujo objetivo é o estudo das questões delineadas pelos Estados-membros sobre tal interação, criando um ambiente de reflexão e discussão em torno da necessidade da elaboração de normas multilaterais a este respeito.

A primeira reunião do Grupo foi em julho de 1997, mas seus trabalhos foram efetivamente desenvolvidos somente a partir de dezembro de 1998. Suas discussões permeavam sobre quatro eixos distintos:

- 1) a pertinência dos princípios fundamentais da OMC de tratamento nacional, transparência e tratamento da Nação mais favorecida a respeito da política da concorrência e vice-versa;
- 2) possíveis questões para promover a cooperação e a comunicação entre os membros, inclusive na cooperação técnica;
- 3) a contribuição da política da concorrência para que sejam atingidos os objetivos da OMC, incluída a promoção do comércio internacional;

- 4) e outras questões colocadas pelos Estados-membros para estudar a interação entre comércio e política da concorrência.

A criação de um AGI¹⁷ tem por objetivo o estabelecimento de regras claras, gerais e definitivas sobre o tema investimentos para todos os membros da OMC, oferecendo grandes benefícios para os países com maior potencial investidor, uma vez que proporcionará maior segurança no tratamento de seus investimentos no exterior.

Além de precaver às necessidades dos países em desenvolvimento e de menor desenvolvimento relativo, contemplando cláusulas que possibilitem o desenvolvimento dos diversos Membros.

3.2.7 – CONFERÊNCIA DE DOHA

Na Conferência interministerial realizada em Doha (2001), essas discussões foram mais seriamente realizadas, sendo inseridas nos parágrafos 23, 24 e 25 da declaração final (20/11/2001).

“23. Reconhecendo o caso sob variados pontos de vista no intuito de fomentar a contribuição de uma política de competitividade para o comércio e o desenvolvimento internacional e a necessidade de uma assistência técnica ampliada e a capacidade de realização nessa área, como é referido no parágrafo 24, concordamos que as negociações deverão ter lugar depois da quinta Sessão da Conferência Ministerial para discutir sobre uma decisão a ser tomada, através de um consenso explícito nessa sessão, sobre as modalidades de negociação.

24. Reconhecemos as necessidades dos países em desenvolvimento e dos menos desenvolvidos por um apoio mais amplo de assistência técnica e de capacidade de realização nessa área, incluindo análise e desenvolvimento de políticas, de tal modo que possam avaliar melhor as implicações de mais estreita cooperação multilateral para suas políticas e objetivos de desenvolvimento e para o desenvolvimento humano e institucional.

Para esse fim, poderemos trabalhar em cooperação com outras relevantes organizações intergovernamentais, incluindo o UNCTAD, e por meio de canais regionais e bilaterais

apropriados para proporcionar uma assistência bem fortalecida e adequadamente provida de recursos que responda a essas necessidades.

¹⁷ AGI (Acordo Geral sobre Investimento), proposto em 1996 na Conferência Ministerial de Singapura, com o objetivo de regulamentação ampla sobre o âmbito do investimento.

25. No período até a quinta Sessão, um trabalho específico no Grupo de Trabalho sobre a Interação entre Comércio e Política de Competitividade deverá visar ao esclarecimento de: princípios básicos, incluindo transparência, não discriminação e lisura de procedimentos e de providências em relação aos cartéis despropositados; modalidades para cooperação voluntária; e apoio ao fortalecimento progressivo de instituições competitivas nos países em desenvolvimento por meio de capacidade de realização. Deve-se ter conhecimento completo das necessidades dos países em desenvolvimento ou menos desenvolvidos participantes e providenciar uma flexibilidade apropriada com relação a eles”.

O governo americano assume uma postura contrária a qualquer tentativa de disciplina multilateral das normas de proteção da livre concorrência. Enquanto que a Comissão Européia reforçava sua posição favorável à existência de um código que regulamentasse as relações de concorrência entre os estados.

Percebe-se então, uma pressão forte e contínua a favor de uma abertura racional dos mercados internacionais, realizada pela Comissão Européia sobre a OMC para a elaboração de um acordo multilateral. Porém, a OMC está caminhando muito lentamente para essa direção, com a realização de estudos pelo Grupo de trabalho e de declarações ministeriais de boa vontade em relação ao tema, o que favorece ao surgimento de uma série de acordos bilaterais a respeito.

De acordo com a UNCTAD, que possui como meta central o desenvolvimento dos países menos desenvolvidos, há necessidade de uma estrutura que assegure condições transparentes, estáveis e previsíveis para o investimento estrangeiro de longo prazo.

Os Estados Unidos sempre foram favoráveis à regulamentação dos investimentos, como forma de obter maior segurança e proteção para seus investidores nos diversos países.

As TPAs¹⁸ conferem ao Presidente norte-americano poderes com limites bastante definidos, que não devem ser ultrapassados sob pena de não ser o acordo posteriormente ratificado pelo Congresso. Seus principais objetivos negociadores dos Estados Unidos no que se refere aos

investimentos estrangeiros estão pautados pela redução ou eliminação de barreiras artificiais ao comércio em relação aos investimentos estrangeiros, assegurando aos investidores norte-americanos importantes direitos garantidos sob os princípios e práticas legais nos EUA.

¹⁸ TPA (Trade Promotion Authority) conferido pelo Congresso norte-americano ao Presidente dos Estados Unidos.

Os países em desenvolvimento, como o Brasil, vêm com certa restrição uma proteção irrestrita aos investimentos de portfólio, podendo ser vetores de crises especulativas em seus mercados, causando diversas crises financeiras.

Todavia é importante ressaltar, que para o Brasil, por ser um país em desenvolvimento, a o interesse de viabilizar cláusulas sobre a transferência de tecnologia para a promoção de seu próprio desenvolvimento, contrariando os objetivos dos EUA na TPA.

Desse modo, para o Brasil, regras que contenham disposição sobre transferência de tecnologia e medidas de investimento relacionadas ao comércio e que estejam em conformidade com o Acordo TRIMs são de salutar relevância, uma vez que podem orientar as políticas de desenvolvimento nacional, capazes de proporcionar a redução das desigualdades na esfera global.

No Brasil até o início da década de 30, o fluxo de IDE destinados ao nosso país eram muito modestos. Os dados da movimentação de capitais neste período são escassos.

Somente a partir de 1969 é que o BC passou a publicar boletins de forma sistematizada.

O primeiro censo de capitais estrangeiros no Brasil foi realizado apenas em 1995.

Investimentos iniciais realizados de 1880 até a virada do século foram baixos na indústria de transformação. Em contrapartida, nos setores de transporte e energia elétrica foram significativos.

“Na verdade, é apenas nas primeiras décadas do século XX, particularmente nos anos imediatamente anteriores à Primeira Guerra Mundial e durante a década de 20, que se pode observar um movimento mais nítido e abrangente de investimentos diretos de capitais estrangeiros na indústria de transformação do país, a qual estava então experimentando um segundo impulso no seu desenvolvimento”. (Suzigan and Szmrecsanyi, 1994: 8)

Segundo Jayme de Mariz Maia, os blocos econômicos foram criados com a finalidade de desenvolver o comércio de determinada região, eliminando as barreiras alfandegárias causando uma redução no custo dos produtos.

Com isso, criam maior poder de compra dentro do bloco, elevando o nível de vida de seu povo, gerando também, um aumento da concorrência, pois o mercado passa a ser disputado por empresas de outros países membros do bloco.

Vale ressaltar que a concorrência ocasiona uma melhoria de qualidade e redução de custos.

3.3 – FORMAÇÃO DO NAFTA

Primeiramente, os Estados Unidos fizeram um acordo bilateral com o Canadá em 1985, priorizando a redução e a eliminação das barreiras comerciais, garantindo e facilitando fluxos de comércio e de investimentos entre os dois países. Para o Canadá, significava transpor obstáculos que se criavam no país vizinho e principal mercado para seus produtos.

Enquanto que para os Estados Unidos era uma oportunidade de eliminar as regras canadenses sobre requisitos de desempenho impostos a seus investimentos.

Segundo Barreto (1999), menos de dois anos após a assinatura do Acordo de Livre Comércio Canadá-Estados Unidos, o governo mexicano e norte-americano anunciavam o compromisso de negociar um acordo comercial bilateral entre eles. O Canadá encontrava-se a frente de dois dilemas: ingressar nas negociações deste novo acordo, trilateralizando-o; ou permanecer simplesmente como mais um país que mantém acordo comercial com os Estados Unidos. Um ano depois, o Canadá oficializava sua inclusão no acordo, não por interesse no mercado mexicano, mas por minimizar as perdas de sua posição comercial com os Estados Unidos, ocasionadas pelo formação do acordo México-Estados Unidos sem sua participação. Instituiu-se então, a criação do NAFTA. Com referência ao tema investimento, o Acordo de Livre Comércio Canadá-Estados Unidos e o NAFTA, diferem:

- 1- na definição mais ampla de investimentos;
- 2- no aprofundamento da segurança de investimento (arbitragem internacional obrigatória, padrões mínimos de tratamento, indenização em caso de desapropriações);
- 3- na cláusula da Nação Mais Favorecida para investimentos;
- 4- nas listas negativas de reservas (prazo para apresentação de medidas a serem isentadas);

- 5- nas proibições de exigências de desempenhos de: exportação, componente nacional, fontes nacionais, equilíbrio na balança comercial (da empresa), transferências de tecnologia e fornecimento exclusivo.

As duas últimas exigências (itens 4 e 5) não constavam no Acordo Canadá-Estados Unidos.

O objetivo do NAFTA , que compreende o maior país comercial mundial (Estados Unidos) e que pretende expandir-se a todas as Américas, através da criação de uma única zona de livre comércio (ALCA), é a liberalização comercial, não a união aduaneira e a integração econômica e monetária, de acordo com Barreto (1999).

Ter os Estados Unidos como membro participante de qualquer bloco econômico, concede a ele um favorecimento considerável quanto aos ganhos de competitividade frente aos demais países-membros, devido ser a maior potência mundial.

As regras do NAFTA referente ao investimento são as mais abrangentes de todos os instrumentos internacionais examinados: compreende todas as recomendações da MIGA, inclusive o assunto transferências, e ainda as medidas de investimento relacionadas ao comércio (TRIMS) muito mais abrangente das acordadas na Rodada Uruguai.

Para o México representará substancial revisão de sua Lei de Investimentos, enquanto que para os Estados Unidos será necessário uma modificação mínima na sua atual legislação, podendo manter o sistema de seleção de investimentos estrangeiros criado pela emenda Exon-Florio.

No tema tratamento nacional, o NAFTA além do estabelecimento da operação, administração, controle e exercícios de direitos constantes da Diretriz III da MIGA, também possui a aquisição, expansão, conduta e venda. Tanto os Estados Unidos como o Canadá apresentam uma descentralização administrativa e legislativa, e devido a isso, o NAFTA contém igualmente regra de tratamento não menos favorável (art.1102) aplicável especificamente a províncias ou Estados. Além disso, estabelece cláusulas de tratamento de nação mais favorecida (art.1103) tão abrangente quanto o tratamento nacional. Sendo aplicado o tratamento que for melhor para o investidor e para os investimentos deste (art.1104).

Vale ressaltar, segundo Barreto (1999), que o MIGA foi instituído em 1985, por iniciativa do Banco Mundial com o objetivo de criar uma agência de garantia de operações de investimentos, buscando indenizar investidores por perdas derivadas de medidas tomadas por governos de países receptores em violação aos padrões estabelecidos no Código, na parte

referente a tratamento. Em 1988, o Banco Mundial fez uma revisão das suas atividades com a finalidade de fortalecer tanto o fluxo de investimentos comerciais para países em desenvolvimento quanto de investimentos privados nacionais nesses países.

O Brasil assinou a convenção que estabeleceu o MIGA em 1990. O Congresso a aprovou em 1992, e o Presidente Itamar Franco a promulgou pelo decreto 698, tornando-a obrigatória no país.

Na Diretriz III, referente ao tratamento, estão estabelecidos os padrões a serem seguidos no tratamento de investimentos estrangeiros, incluindo questões relativas a licenças de importação e exportação, concessão de vistos de entrada e de saída do país, e até mesmo, aspectos de propriedade intelectual.

Com respeito a investimentos de diferentes países, esta Diretriz dispõe que o Estado receptor não deve discriminar entre investidores estrangeiros com base em nacionalidade, ou seja, cada Estado deveria conceder tratamento justo e equitativo, nos padrões recomendados nas diretrizes, aos investimentos estabelecidos no seu território por nacionais de qualquer outro Estado.

Nesta Diretriz, estabelece-se a liberdade de remessas periódicas de capital de:

- 1- Parte razoável dos salários e outras remunerações de pessoal estrangeiro;
- 2- Todos os rendimentos dessas remunerações;
- 3- Liquidação do investimento ou término antecipado do emprego;
- 4- Rendimentos líquidos percebidos pelos investimentos;
- 5- Quantias necessárias para o pagamento de dívidas contraídas, ou liquidação de outras obrigações contratuais relacionadas ao investimento, quando de seu vencimento;
- 6- Valor dos ativos líquidos e acréscimos a estes, no caso de liquidação ou venda do investimento e de qualquer outra quantia à qual o investidor tiver direito relativa a desapropriações e liquidações decididas em processo de solução pacífica de litígios.

Essas remessas seriam feitas na moeda do investidor, quando conversível; em outra moeda designada como de uso livre pelo FMI; ou ainda, em outra moeda aceita pelo investidor. E estariam sujeitas à taxa de câmbio vigente no momento da remessa. Além disso, o Estado receptor do investimento deveria pagar juros à taxa normal aplicável para a moeda local relativamente ao período entre a data que a quantia a ser remetida foi colocada à disposição do BC e a data da efetiva remessa.

Com respeito a lucros obtidos de investimentos existentes e a quantias derivadas da venda ou liquidação desses investimentos, recomenda-se que cada Estado permita e facilite seu reinvestimento no seu território.

A Diretriz III recomenda também, que os países em desenvolvimento não concedam incentivos fiscais aos investimentos, e que os países desenvolvidos com capital excedente, não obstruam os fluxos de investimentos de seus territórios para os países em desenvolvimento, adotando ainda medidas para facilitar esses fluxos. Pode-se afirmar que as Diretrizes da MIGA avançaram conceitualmente em relação às Diretrizes da OCDE, principalmente com relação a remessas ou transferências por parte de investidores estrangeiros.

Quanto ao tema TRIMS, segundo Dal Ri Junior (2003), o NAFTA impede as partes de condicionarem a concessão de vantagens para os investimentos a:

- 1- exigências de componente nacional;
- 2- preferências a produtos nacionais;
- 3- equilíbrio entre importações e exportações ou entre volume de divisas e o investimento;
- 4- restrições de vendas em decorrência de vinculação a exportações ou ao ingresso de divisas (art.1106).

3.4 – PROJETO ALCA

A idéia sobre a ALCA surgiu nos Estados Unidos em 1990. Na Cúpula das Américas, realizada em Miami em 1994, tivemos seu ponto efetivo de partida, que visava estabelecer uma zona de livre comércio no imenso território entre o Alasca e a Patagônia, exceto Cuba.

Foram realizadas oito reuniões ministeriais sobre a ALCA: em 1995, em Denver nos Estados Unidos; em 1996, em Cartagena na Colômbia; em 1997, em Belo Horizonte no Brasil; em 1998, em São José na Costa Rica; em 1999, em Toronto no Canadá; em 2001, em Buenos Aires na Argentina; em 2002, em Quito no Equador; em 2003, em Miami nos Estados Unidos. Observa-se, segundo Carvalho (1999), uma grande apreensão dos países-membros sobre a integração proposta, em decorrência do poderio competitivo norte-americano. O exemplo recente do NAFTA, fez com que o México sugerisse a criação de um fundo de coesão social espelhado em outro bloco econômico, a União Européia com o FEDER. Enquanto que o

Brasil, que ocupa a co-presidência do CNC com os Estados Unidos, condiciona sua integração a mudanças no projeto, referente às relações sobre as barreiras não tarifárias e aos subsídios agrícolas, onde concentrasse mais intensamente o protecionismo.

O SENALCA foi estabelecido no Brasil em 1996, com o objetivo de integração entre os órgãos governamentais, entidades sindicais e patronais e a sociedade como um todo.

Todos os países envolvidos compartilham que o livre comércio e uma maior integração econômica são fatores essenciais para o desenvolvimento sustentável. De acordo com a UNCTAD, devido a estrutura produtiva frágil e pouco diversificada, além da pouca experiência no comércio mundial da maioria dos países da América Latina, faz-se necessário a criação minuciosa de políticas para a preservação dos interesses nacionais, principalmente das economias menores.

Observa-se, segundo Scott (2001), que o NAFTA proporcionou ao México, por exemplo, um aumento considerável das suas exportações, destinadas principalmente ao mercado norte-americano. Sua balança comercial transformou-se em superavitária também, devido a desvalorização do peso mexicano frente à moeda americana. Porém essa integração somente intensificou uma relação comercial anteriormente existente. Sua posição geográfica privilegiada (fronteira com os Estados Unidos), e seu baixo custo da mão-de-obra oferecida, impulsionou a expansão de empresas norte-americanas no território norte mexicano, compreendido pela faixa que vai desde a cidade de Tijuana, na costa do Pacífico, até Matamoros, próximo à costa do Atlântico. Conseqüência disso, constatasse uma evidente e grande desigualdade de crescimento no México, ocasionando inclusive uma intensa migração populacional interna em busca de um bem-estar melhor, direcionado a região norte do país. De acordo com Magalhães (2001), o Brasil receia-se de ser utilizado somente por atividades empresariais internacionais extratoras de recursos naturais e pela mão-de-obra barata e abundante, além de prever uma destruição significativa na sua indústria de transformação.

Um tema de relevante importância é o investimento, que corresponde ao capítulo XVII deste projeto. Sendo interpretado como “todo tipo de bens ou direitos de qualquer natureza, adquiridos com recursos transferidos para o território de uma parte, ou reinvestidos nessa parte por investidores de outra parte (...)” (FTAA,2003).

CAPÍTULO IV

4.1 - LEGISLAÇÃO BRASILEIRA SOBRE FLUXO DE CAPITAIS

Neste capítulo analisa-se que as relações comerciais ampliadas com a integração entre os países, em decorrência da liberalização comercial, tornou necessário uma regulamentação mais específica, com o objetivo de promover interesses comuns através da expansão da produção e do comércio de bens e serviços. Surgindo assim, segundo Lafer (1998) a OMC, uma organização internacional, ou seja, uma instituição com sua própria personalidade jurídica, exercendo a função de estabelecer uma conduta para as relações comerciais entre seus membros contendo normas de comportamento e organização, oferecendo a um sistema multilateral de comércio normas a serem seguidas. Sendo estas essenciais para interligar economias nacionais distintas em um mercado globalizado.

O conceito de globalização, segundo Moraes (2002), pode ser entendido como um estágio mais avançado do processo histórico de internacionalização. É um processo amplo e interdependente das áreas comercial, financeira, produtiva, institucional e política.

Nos anos 80, o processo de globalização reorientou o IDE para as economias industrializadas e para alguns países em desenvolvimento da Ásia. O Brasil, neste período, enfrentava a crise da dívida externa e os efeitos desorganizadores das finanças públicas, geradores da instabilidade macroeconômica como hiperinflação, estagnação da produção e queda da renda per capita. Além de apresentar uma política neoliberal, que inviabilizava a formulação de uma política industrial.

A abertura comercial (iniciada em 1991) impulsionou as ETNs brasileiras a uma busca de novas estratégias adequadas à economia globalizada. Observamos uma redução das alíquotas médias das tarifas de importação de 41% no início da abertura comercial, para 12,6% em 1996 (fonte: Fapesp e Cebrap,1997).

Os setores industriais produtores de bens de consumo duráveis, que nos anos 80 deixaram de reestruturar suas plantas, passaram a concorrer com produtos importados mais baratos. De acordo com Moraes (2002) a solução brasileira à curto prazo, foi aumentar de forma significativa as importações de bens de consumo duráveis para continuar mantendo a participação no mercado nacional. À longo prazo, as ETNs adotaram estratégias que envolviam mudanças estruturais, como redução de custos e aumento da produção para o mercado ampliado com a criação do Mercosul.

A Constituição de 1988 adotou o Princípio do Federalismo Fiscal, abrindo aos Estados o direito à uma política própria para atrair investimentos em geral e o IDE, em particular. Anteriormente, a política industrial era exercida pelo governo federal que determinava as vantagens locacionais (ciclo da Industrialização por Substituição de Importações).

Com a Constituição, o ICMS passou para os Estados e o Conselho de Política Fazendária foi o responsável pela fixação das alíquotas. Neste ciclo da globalização econômica presenciase uma grande competição entre os Estados e municípios brasileiros para atrair o IDE concentrado na região Sudeste. Pode-se observar no quadro 2 as diversas leis que afetam diretamente o IDE e suas especificações.

Quadro 2 – Leis que afetam diretamente o IDE: regulamentação.

Ano	Regulamentação	Descrição
1962	Lei nº 4.131	Regulamenta as operações com capitais estrangeiros
1965	Lei nº 4.728	Restrição aos capitais externos em períodos de crise do balanço de pagamentos
1965	Impostos	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS)
1966	Impostos	Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)
1970		Programa de Integração Social (PIS) Fundo de Investimento Social (Finsocial)
1982	Decreto-Lei nº 1.986	Permissão de tratamento diferenciado aos investimentos estrangeiros no mercado de capitais
1986		Depósito compulsório Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (Cofins)
1988	Constituição de 1988	Favorece a empresa brasileira de capital nacional (art.171) Monopólio da exploração de petróleo; restrições para mineração e energia hidráulica, pesca, mercado financeiro, de capitais e de seguros, transporte marítimo e terrestre (aéreo só com autorização do Ministério da Aeronáutica), informática (fim em 1994), compra de propriedade rural (exceto para projetos agrícolas aprovados pelo Ministério da Agricultura)
1991	Política comercial e Industrial / Financiamento	BNDES: financiamento de projetos de empresas estrangeiras com recursos do Banco Mundial, BID e Eximbank Japonês

	Transferência de tecnologia	O Instituto Nacional de Propriedade Industrial (Inpi)
	Privatizações	

Fonte:

Canuto, Otaviano. *Investimento direto externo e reestruturação industrial. Texto para discussão nº 27.* Campinas: Unicamp, 1993.

Comin, Alexandre. *De volta para o futuro: política e reestruturação industrial do complexo automobilístico nos anos 90.* SP: Fapesp, 1998.

Brasil. *Constituição da República Federativa do Brasil: promulgada em 5 de outubro de 1988. Organização, textos e notas remissivas e índices por Juarez de Oliveira.* 3 ed. São Paulo: Saraiva, 1989.

4.2 – BREVE HISTÓRICO DO MOVIMENTO DE CAPITAIS INTERNACIONAIS

Historicamente, segundo Gonçalves (1998), os efeitos do movimento internacional de capitais tiveram início após a Primeira Guerra Mundial, com a manifestação da forma de pagamento por reparações de guerra. Esses efeitos relacionam-se, em grande parte, sobre as relações comerciais (valor do comércio, saldo da balança comercial e termos de troca), sobre o balanço de pagamentos e sobre o nível de renda dos países envolvidos. Essa análise do problema da transferência estendeu-se no pós-Segunda Guerra Mundial nas questões da ajuda externa e seus efeitos.

A transferência de capital de um país com maiores recursos financeiros para um país menos provido economicamente, proporciona um mecanismo básico de ajustamento. Primeiramente, com o aumento do poder aquisitivo do país menos provido. Supondo um modelo somente com dois países na sua formação e operando em pleno emprego, parte desse aumento de renda é destinado ao país que cedeu recursos financeiros, através do aumento das importações de seus produtos. Esse montante depende da propensão marginal a importar do país menos provido. Com isso, pode-se observar um efeito positivo da transferência de capital sobre a balança comercial do país que transferiu seus recursos excedentes, devido a um aumento das exportações destinadas ao outro país e uma redução de suas importações, como consequência da redução da renda interna motivada pela transferência de capital. Em contrapartida há um efeito negativo sobre a balança comercial do país menos provido, que aumentou suas importações.

No balanço de pagamentos do país que transferiu recursos observamos que, sendo a propensão marginal a importar do país menos provido inferior à unidade, temos um déficit como resultado da diferença entre a exportação de capital e o aumento das exportações de bens para o país menos provido. Para manter o pleno emprego e ajustar seu balanço de pagamentos após a transferência de capital, o país que transferiu recursos precisa reduzir seus preços

relativamente ao país menos provido, para aumentar sua competitividade internacional. Verifica-se uma piora nos termos de troca (preço de exportação/ preço de importação) do país que transferiu recursos, envolvendo uma transferência de recursos reais e renda do país mais provido para o menos provido de recursos. Contudo, o país que transferiu recursos pode realizar o ajuste interno (emprego e renda) e externo (balanço de pagamentos) através da política cambial com uma desvalorização da moeda. Pode ocorrer ainda que essa desvalorização resulte em uma deterioração dos termos de troca, dependendo das elasticidades-preço das funções de exportação e importação.

O resultado final, segundo Gonçalves (1998), sobre o balanço de pagamentos do país que transferiu recursos depende tanto do valor da propensão marginal a importar, quanto das importações autônomas do país menos provido.

O problema das transferências de capitais resulta também em efeitos no movimento internacional de capitais sobre os preços dos fatores, distribuição de renda e bem-estar mundial. Podemos observar que o investimento internacional reforça a tendência a equalização dos preços dos fatores decorrentes do comércio internacional de bens. Quando há ocorrência de mudança de um poder absoluto para um sistema de livre comércio temos como causa a equalização dos preços relativos dos bens e o estabelecimento de um padrão de produção com base no princípio da vantagem comparativa, onde cada país redireciona sua produção para os produtos que usam de modo intensivo os fatores abundantes, ou seja, os relativamente mais baratos. Conseqüência disso, há uma pressão no mercado do fator abundante, aumentando seu preço em relação ao fator escasso.

O comércio internacional, no modelo com dois países, de acordo com Gonçalves (1998), surti um efeito distributivo positivo ao fator abundante em cada país, provocando uma tendência a equalização ou convergência internacional nos preços dos fatores. Essa convergência nos direciona há uma polêmica sobre a complementaridade ou substitubilidade entre comércio e investimento internacional. Se houvesse perfeita mobilidade internacional de todos os fatores de produção não haveria incentivo ao comércio, pois os preços relativos dos fatores seriam iguais em todos os países. O que se observa é a existência de diferentes padrões de restrições à mobilidade internacional de capital, com períodos de maior desregulamentação seguidos por períodos de maior controle e restrições. Esse comportamento cíclico segue mais determinações políticas do que econômicas.

Conclusão, a liberalização da mobilidade internacional de fatores de produção tendem a estimular o comércio internacional, enquanto que as restrições ao comércio internacional tendem a estimular a mobilidade internacional de fatores de produção e ceterus paribus.

4.3 – REVISÃO DA LEGISLAÇÃO BRASILEIRA

O Brasil referente ao investimento, segundo Barreto (1999), possui legislação relativamente aberta, com base na década de 1960 através da Lei Brasileira nº 4.131/64. A Constituição de 1988 criou preferências para investimentos nacionais no Artigo 171, recentemente revogado. Desde 1990, o país vem adotando regras que flexibilizaram ainda mais as remessas de capital estrangeiro, destacando-se a eliminação do imposto suplementar de renda sobre remessas superiores a percentuais de capitais investidos registrados no BC.

O país assinou acordos sobre promoção e proteção recíproca de investimentos com o Chile em 22/03/1994, com a Grã-Bretanha em 19/07/1994, com Portugal em 09/02/1994 e com a Suíça em 11/11/1994. Todos foram encaminhados ao Congresso Nacional, mas até o momento não foram aprovados.

Os acordos celebrados com a Alemanha em 21/09/1995, Coréia em 01/09/1995, Dinamarca em 04/05/1995, Finlândia em 28/03/1995, França em 21/03/1995, Itália em 03/04/1995 e Venezuela em 04/07/1995, ainda dependem de trâmite no Palácio do Itamaraty para serem encaminhados pelo Poder Executivo ao Poder Legislativo. Ou seja, nenhum dos acordos acima mencionados está em vigor.

A Constituição Brasileira de 1988 expressamente determina exceções ao tratamento nacional de empresas estrangeiras. Diferentemente das empresas brasileiras de capital nacional, as empresas resultantes de investimentos estrangeiros não gozam de certos privilégios e não podem exercer certas atividades. As empresas nacionais terão tratamento diferenciado se forem de pequeno porte (artigo 170, inciso IX) e, tratamento preferencial se adquirirem bens e serviços do Poder Público. Poderão ter proteção e benefícios especiais, se desenvolverem atividades consideradas estratégicas para a defesa nacional ou imprescindíveis ao desenvolvimento do país (artigo 171, inciso I). Pessoas físicas domiciliadas e residentes no país ou entidades de direito público interno deverão controlar o capital e as atividades

tecnológicas, se a empresa atuar em setores imprescindíveis ao desenvolvimento do país (artigo 171, inciso II, letras a e b).

O gozo de igualdade perante a lei para pessoas físicas ou jurídicas, brasileiras ou estrangeiras, integrava a tradição jurídica brasileira até a Constituição de 1988. A Lei nº 4.131, no seu artigo II, garantia ao capital estrangeiro o mesmo tratamento jurídico concedido ao capital nacional sob as mesmas circunstâncias, sendo proibida qualquer diferenciação não expressamente prevista naquela Lei.

Das propostas de alteração da Constituição Federal, apenas uma das relativas a investimentos estrangeiros chegou a ser votada no processo de revisão constitucional encerrado em 31 de maio de 1994: o Artigo 171, que define a empresa de capital nacional. As tendências com relação a modificações eram as seguintes: o Poder Executivo previa a eliminação do inciso II, que define a empresa brasileira de capital nacional, mantendo-se apenas como definição de empresa brasileira a constante do inciso I, ou seja, aquela constituída sob as leis brasileiras com sede e administração no país. Desaparecendo com isso, a distinção com base na origem do capital. Porém, em 04 de maio de 1994, por 290 votos a favor, 61 contra e 10 abstenções, a proposta que eliminava a diferença entre empresas pela origem do capital, foi derrotada por não alcançar os 293 votos necessários à aprovação.

Sob o regime da nova Constituição, diversas restrições a investimentos estrangeiros também se encontram inseridas na legislação ordinária, de acordo com Barreto (1999).

Estão em vigor regras que tanto precedem quanto antecedem a Constituição de 1988.

Pode-se verificar as restrições não-constitucionais aos investimentos estrangeiros nas seguintes normas, separadas em restrições anteriores à Constituição de 1988 e às posteriores desta data:

- Restrições anteriores à Constituição de 1988

- ✓ Lei nº 4.131 (03 de setembro de 1962): determina que as empresas de capital estrangeiro não podem obter aval do Tesouro Nacional para empréstimos obtidos no exterior;

- ✓ Lei nº 4.728 (14 de julho de 1965): regula o mercado de capitais. O BC pode negar acesso de empresas de capital estrangeiro a fundos obtidos no sistema financeiro nacional;
- ✓ Decreto-lei nº 221 (28 de fevereiro de 1967), Decreto-lei nº 68.459 (01 de abril de 1971), e Decreto-lei nº 78.402 (10 de setembro de 1976): regulamentam atividades de pesca. O exercício dessas atividades depende de aprovação das autoridades marítimas competentes, onde certas áreas do mar territorial e certas atividades são reservadas a embarcações brasileiras. Segundo o Artigo VII da Lei nº 7.652 (03 de fevereiro de 1988), quando de propriedade de pessoas jurídicas, 60% do capital votante deve pertencer a brasileiros;
- ✓ Decreto-lei nº 236 (28 de fevereiro de 1967): modifica o código de telecomunicações, proibindo empresas de radiodifusão de contratarem assistência técnica de empresas ou entidades estrangeiras;
- ✓ Resolução nº 209 (01 de setembro de 1972) do Conselho Federal de Engenharia, Arquitetura e Agronomia: exige como requisito para acesso ao mercado, que empresas prestadoras de serviço de engenharia de capital estrangeiro entrem em consórcios com empresas de capital nacional e submetam pedido de registro;
- ✓ Lei nº 5.709 (07 de outubro de 1971) e Decreto-lei nº 74.965 (26 de novembro de 1974): impõem restrições a pessoas físicas ou jurídicas de capital estrangeiro que pretendam adquirir imóveis rurais no Brasil;
- ✓ Decreto-lei nº 1376 (12 de dezembro de 1974): impede a remessa para o exterior de lucros ou rendimentos derivados de investimentos incentivados (fundos de investimentos no Nordeste, turismo, reflorestamento, pesca, etc);
- ✓ Lei nº 6.345 (02 de maio de 1979) regulamentada pelo Decreto-lei nº 85.064 (26 de agosto de 1980): sujeita certas atividades desenvolvidas por estrangeiros na faixa de fronteira à autorização prévia do Conselho de Defesa Nacional e outras autoridades competentes, dependendo da atividade;
- ✓ Lei nº 6.813 (10 de julho de 1980) relativa a transporte rodoviário de carga: estabelece que a exploração é exclusiva de transportadores autônomos brasileiros e de pessoas jurídicas com sede no Brasil e que 4/5 do capital votante sejam de brasileiros, os quais deverão ter exclusividade na gestão e administração;

- ✓ Lei nº 7.102 (20 de junho de 1983), artigo 11: proíbe estrangeiros de possuírem e administrarem empresas de transporte e guarda de valores;
- ✓ Lei nº 7.232 (29 de outubro de 1984): estabelece que pessoas jurídicas e fundações direta ou indiretamente controladas pelo Governo Federal deverão dar prioridade a serviços técnicos de informática oferecidos por empresas brasileiras;
- ✓ Resolução CNSP nº 3 (09 de janeiro de 1986): determina que investimentos estrangeiros em companhias de seguro, corretoras, fundos de pensão privados e companhias de capitalização não excedam 50% do capital e limitem-se a 1/3 do capital votante;
- ✓ Lei nº 7.565 (19 de novembro de 1986): exige que 4/5 do capital votante de empresas de serviços aéreos pertençam a brasileiros e que o transporte aéreo nacional seja feito somente por aeronaves registradas como brasileiras;
- ✓ Lei nº 7.646 (18 de dezembro de 1987) relativa a software: somente empresas de capital nacional podem colocar no mercado programas de computação. As empresas de capital estrangeiro somente podem vendê-los para uso de hardware fabricado ou comercializado por outras empresas sob controle estrangeiro. No caso de similar nacional, o programa estrangeiro de computação não poderá ser registrado;
- ✓ Lei nº 7.652 (03 de fevereiro de 1988): determina que o registro de embarcações será concedido somente a pessoas jurídicas, se 60% de seu capital pertencerem a brasileiros natos;
- ✓ Decreto-lei nº 96.000 (02 de maio de 1988) regulamenta a exploração e prospecção da plataforma continental e águas interiores: exige aprovação prévia do Ministério da Marinha e outros órgãos governamentais, além de uma série de exigências quando houver estrangeiros. Para a aprovação deve-se levar em consideração a segurança nacional.

- Restrições posteriores à Constituição de 1988

- ✓ Circular nº 72/90 do FINAME: estabelece que o cadastramento de produtos fabricados por empresas não controladas efetivamente por capital nacional estão sujeitas a

- restrições (índice de nacionalização mínima, produção por encomenda, destinação a projeto de elevado interesse nacional,etc);
- ✓ Portaria SPL (30 de julho de 1990) da Direção Geral do Departamento de Aviação Civil: restringe a autorização de serviços de agenciamento de carga aérea a empresas administradas por brasileiros residentes e com 4/5 do capital social pertencente a brasileiros;
 - ✓ Decreto (14 de maio de 1991) que revogou o Decreto-lei nº 73.685 (19 de fevereiro de 1974): determina que órgãos federais e os do Distrito Federal, dos Estados e dos municípios contratem serviços de engenharia de companhias estrangeiras, somente quando não haja companhias brasileiras qualificadas para prestar os mesmos serviços;
 - ✓ Lei nº 8.248 (23 de outubro de 1991), Decreto-lei nº 99.541 (17 de outubro de 1990) e Decreto nº 99.618 (21 de setembro de 1991): restrições à fabricação de equipamentos e prestação de serviços na área de informática por empresas de capital estrangeiro. Certos tipos de hardware somente podem ser fabricados no Brasil por empresas de capital nacional. Apresenta também restrições para serviços de informática, tais como venda de software para empresas estatais;
 - ✓ Lei nº 8.629 (25 de fevereiro de 1993): estabeleceu que os limites da Lei nº 5.709/71 para aquisição de terras rurais por estrangeiros, pessoas físicas ou jurídicas, e empresas brasileiras controladas por estrangeiros, também se aplicam ao arrendamento de propriedade rural;
 - ✓ Decreto nº 1.070 (02 de março de 1994), que regulamenta o artigo 3 da Lei nº 8.248 (23 de outubro de 1991) sobre contratações de bens e serviços de informática e automação: estabeleceu critérios de preferências a bens e serviços com tecnologia desenvolvida no país por empresas de capital nacional;
 - ✓ Decreto nº 792 (abril de 1993): estabeleceu gozar de isenção de IPI somente os microcomputadores e periféricos produzidos por empresas nacionais.

Pode-se observar que entre 1990 e 1992, foram adotadas várias medidas para eliminação total das poucas restrições aos investimentos estrangeiros ainda existentes. Deve-se muito a isso, o atual ingresso de capitais estrangeiros nas bolsas de valores e o aumento do número de investimentos diretos e de portfólio. Liberalizaram-se também as transferências ou remessas

de lucros e dividendos ao exterior. Verifica-se que no governo Collor, foram emitidas várias normas consideradas favoráveis à atuação do capital estrangeiro no Brasil. Essas medidas tornaram possível ao Brasil a aceitação de compromissos previstos no Acordo de Promoção e Proteção de Investimentos do MERCOSUL e inspirados no modelo das diretrizes da MIGA. São elas:

- ✓ Instrução Normativa nº 130/90 da Comissão de Valores Mobiliários: regulamenta investimentos estrangeiros no mercado de capitais do país, permitindo que grupos investidores constituídos no exterior apliquem em papéis e títulos no Brasil;
- ✓ Comunicado nº 2.099 do BC (14 de maio de 1999): excluiu lucros, dividendos e repatriações de capital estrangeiro dos prazos para remessas de 120 a 180 dias (Resolução nº 1564 – 16/01/1989), passando estas a serem feitas em dois dias dos respectivos contratos de câmbio;
- ✓ Resolução nº 22 (27 de fevereiro de 1991) do Instituto Nacional de Propriedade Industrial: baseado na Portaria nº 364/90, estabeleceu regras menos rígidas para a aprovação de acordos de transferências de tecnologia e licenciamento de marcas e patentes. Revogou o Ato Normativo nº 15 do INPI, que limitava percentualmente o pagamento de royalties pagos por tecnologia, entre outras restrições;
- ✓ Carta Circular nº 216 (18 de abril de 1991) do BC: permitiu a remessa de lucros e dividendos de capital estrangeiro cujo registro no BC ainda se encontre pendente;
- ✓ Resolução nº 1.832 (31 de maio de 1991) do BC: criou novas regras sobre investimento no mercado de capitais brasileiro, permitindo o investimento estrangeiro através de carteira administrada;
- ✓ Revogação da Instrução de Serviço nº 85 de 1981 do BC: restringiu a remessa de receita financeira de empresas de capital estrangeiro;
- ✓ Lei nº 8383 (30 de dezembro de 1991): extinguiu o imposto suplementar de renda incidente sobre a remessa de lucros e dividendos excedente sobre certos limites legais, criado pela Lei nº 4.131; reduziu de 25 para 15% a alíquota de imposto de renda na fonte incidente sobre remessas ao exterior; permitiu a dedução do imposto de renda de pessoas jurídicas, como despesas, as quantias remetidas ao exterior a título de pagamento de assistência técnica e royalties, ainda que a destinatária seja empresa controladora do capital da remetente;

- ✓ Decreto nº 368 (16 de dezembro de 1991): estabeleceu que o valor em moeda estrangeira correspondente ao reinvestimento será determinado pela taxa média de câmbio entre as datas de distribuição de lucros e o reinvestimento;
- ✓ Resolução nº 1.894 (09 de janeiro de 1992) do BC: regulamentou conversões de dívida em participação em capital de empresas, com base no Plano Nacional de Privatização, diminuindo as exigências anteriores;
- ✓ Carta Circular nº 2.266 (13 de março de 1992) do BC: regulamentou o registro de capital estrangeiro através de capitalização de lucros e dividendos e a remessa de lucros para o exterior;
- ✓ Carta Circular nº 2.282 (02 de junho de 1992) do BC: estabeleceu condições para o registro de capital estrangeiro através da transferência de direitos de marcas e patentes;
- ✓ Resolução nº 35 (26 de junho de 1992) do Instituto Nacional de Propriedade Industrial: admitiu o exame e registro de acordos de franchising naquele órgão;
- ✓ Carta Circular nº 2.313 (01 de setembro de 1992) do BC: estabeleceu regras para a observação do critério de proporcionalidade do capital estrangeiro registrado, no caso de fusões e incorporações;
- ✓ Instrução Normativa nº 12 (17 de novembro de 1992) da Secretária da Receita Federal: estabeleceu diretrizes para a determinação do imposto sobre a renda devido por investidores estrangeiros nos reinvestimentos de lucros;
- ✓ Instrução Normativa nº 120 (17 de dezembro de 1993) do Instituto Nacional de Propriedade Industrial: simplifica o registro de contratos de licenciamento e transferência de tecnologia, de franchising e de assistência científica e técnica.

CAPÍTULO V

5.1 - DETERMINANTES DO FLUXO DE INVESTIMENTOS PARA ECONOMIAS ESTRANGEIRAS

Pode-se classificar, segundo Gonçalves (1998), os fluxos internacionais de capitais de duas maneiras: a primeira corresponde ao movimento oficial de capitais, e a segunda ao movimento não-oficial de capitais. O movimento oficial de capitais representa as variações nas reservas internacionais sob o controle da autoridade monetária do país, geralmente o Banco Central. Enquanto que o movimento não-oficial corresponde a transferência de um direito ou de um ativo.

O movimento não-oficial pode ser dividido em fluxos de capitais de longo prazo e curto prazo. Suas respectivas definições originam-se no tempo de maturidade, sendo no primeiro observado uma maturidade superior a um ano, enquanto que no segundo a maturidade é inferior a este período.

Os capitais internacionais de longo prazo podem ser classificados em empréstimos e investimentos. Os empréstimos dividem-se em dois tipos:

- 1) *stricto sensu*; e
- 2) financiamento.

O primeiro ocorre, principalmente, na forma de empréstimos bancários em moeda entre empresas e por organismos internacionais. O financiamento refere-se a abertura de crédito comercial e ao financiamento de projetos específicos.

Os investimentos podem ser classificados em investimento direto e investimento de portfólio. Uma das suas diferenças, de acordo com Gonçalves (1998), pode ser apresentada como o objetivo ter o controle ou não operacional da empresa receptora do investimento; sendo no

investimento direto realizado a compra de ações em empresas estrangeiras com o intuito de exercer o controle sobre a empresa receptora, enquanto que no investimento de portfólio esse objetivo não se realiza.

O determinante básico da teoria do investimento de portfólio é o diferencial de taxas de juros. Vale lembrar, que há uma diferença marcante entre o movimento de comércio internacional (bens e serviços) que corresponde a diferenças nos preços relativos dos bens entre os países e o movimento de capital internacional (fatores) que é caracterizado por diferenças absolutas nos preços dos fatores.

O investimento internacional é função direta do diferencial de taxas de juros entre países, ou seja, esse movimento ocorre em resposta as diferenças absolutas nas taxas de juros.

5.2 – INFLUÊNCIAS DETERMINANTES DO FLUXO DE CAPITAIS

O movimento internacional de capitais, de acordo com Gonçalves (1998), é influenciado pela interação de variáveis como expectativas, risco e incertezas.

As expectativas dos investidores estão relacionadas com a taxa de retorno esperada do investimento, que é a eficiência marginal do capital.

A sobrevalorização cambial não estimula o ingresso de capitais externos, pois exige do investidor estrangeiro um montante de divisas relativamente elevado para a compra da moeda nacional do país receptor do IDE. Como também, o preço baixo da divisa serve de estímulo às remessas para o estrangeiro.

Quanto ao investimento internacional, as expectativas ficam atreladas ao comportamento futuro das taxas de juros e das taxas de câmbio. Existe uma diferença fundamental entre o investimento doméstico e o investimento internacional. Enquanto que o primeiro baseia-se na taxa de juros real, onde o deflator da taxa de juros nominal é o indicador pertinente acerca do nível geral de preços, o segundo coloca como a taxa de juros relevante a que corresponde à correção da taxa de juros nominal pela variação da taxa de câmbio.

As expectativas de desvalorização cambial, de acordo com Gonçalves (1998), podem induzir a uma saída do investimento de portfólio, do mesmo modo que, as expectativas de sobrevalorização cambial podem induzir, opostamente, a fluxos de investimentos internacionais de portfólio em ativos financeiros.

Observa-se que na determinação dos fluxos de investimentos de portfólio, uma variável de grande importância é a aversão ao risco. Os investidores internacionais podem basear suas decisões no princípio da diversificação de riscos, onde aumentando o número de receptores consegue-se uma redução da variância da taxa esperada de retorno do investimento, conseqüentemente, menor grau de risco apresentado. Podemos observar a existência de fluxos de investimentos internacionais também na ausência de diferencial de dotação de fatores e de taxas de juros, exatamente pelo simples objetivo de diversificarem seus riscos.

Os custos de transação associados ao fluxo internacional de capitais, serve também como variável a ser analisada na determinação do investimento de portfólio. Os investidores internacionais mesmo procurando minimizar seus riscos, tendem a concentrar seus investimentos em um dado conjunto de países (países desenvolvidos e países emergentes), com base no princípio da racionalidade limitada.

Reconhecendo que o investidor internacional tem uma capacidade restrita de receber, armazenar, recuperar e processar informações, incluindo também a tomada de decisão; ele concentra-se em um determinado núcleo de países ou mercados, definindo neste grupo as opções de investimento, baseadas no retorno, risco ou uma combinação das duas variáveis.

Outro determinante do investimento de portfólio, segundo Gonçalves (1998), pode ser as perspectivas de crescimento econômico e pelo progresso técnico nos países. Quanto maior dinamismo econômico, maior poderá ser sua atratividade.

O investimento internacional também é afetado por incertezas quanto às mudanças no aparato regulatório e fiscal dos países. Esse fluxo sempre esteve condicionado a um aparato regulatório e por barreiras de mercados, cuja própria volatilidade do investimento e a vulnerabilidade externa dos países introduziu um elemento adicional de incerteza, sendo necessário a intervenção do governo para controlar os efeitos dos riscos quanto a esse tipo de investimento.

A teoria do investimento direto estrangeiro parte da crítica à teoria do investimento de portfólio e finaliza na teoria da internacionalização da produção. Argumenta-se, de acordo com Gonçalves (1998), na idéia de que não é somente as diferenças de atributos entre países, ou seja, as diferenças cambiais; que servem de determinantes do investimento, mas também e, principalmente, de diferenças existentes entre empresas de diferentes países. Assim sendo, o diferencial da rentabilidade de operações distintas de investimento direto estrangeiro está

determinado pela interação de um conjunto de características específicas contendo fatores locacionais e fatores específicos à propriedade (atributos de empresas). Dentre os principais fatores locacionais específicos podemos citar a dotação de fatores, tamanho de mercado, potencial de crescimento do mercado, incentivos ao investimento, custo de transporte, barreiras comerciais, disponibilidade de infra-estrutura, economias de escala e aparato regulatório.

5.3 – IDE E A INTERNACIONALIZAÇÃO

O IDE é tratado como uma das formas do processo de internacionalização da produção. Ocorre sempre que residentes de um país tem acesso a bens/serviços originários de outros países. Sua ocorrência verifica-se de três formas, de acordo com Gonçalves (1998): o comércio internacional, o investimento direto estrangeiro e a relação contratual.

No comércio internacional observa-se que os bens cruzam as fronteiras nacionais pela exportação, enquanto que os serviços (produto intangível que não pode ser armazenado) envolvem o deslocamento internacional dos consumidores (através do turismo, por exemplo) ou dos produtores (por meio de consultorias). Esse deslocamento dos produtores não é provisório, ocorre de forma permanente com a implantação de empresas no país receptor. Tanto as exportações como o investimento direto estrangeiro (através da instalação de empresas no país receptor) caracterizam-se por ser formas distintas de internacionalização da produção, envolvendo tanto relações de substituição (pela redução das importações), quanto de complementaridade (com a importação de insumos, peças ou componentes do país investidor para o país receptor, a serem utilizadas na empresa instalada fora de suas fronteiras nacionais).

A relação contratual caracteriza-se quando há transferência de um ativo específico à propriedade (por exemplo: marcas, patentes e tecnologia de produção), onde o país receptor passa a produzir o bem do país investidor, com preço e prazo específicos.

Podemos diferenciar a exportação e o investimento direto estrangeiro da relação contratual, pois nas duas primeiras, a empresa estrangeira produz ela própria o bem/serviço, enquanto que na última, o agente de produção é o país receptor. Sucintamente, na exportação e no

investimento direto estrangeiro há internalização da produção, enquanto que na relação contratual há externalização da produção.

A teoria da internacionalização da produção baseia-se na idéia de que os agentes econômicos de um determinado país tem uma preferência revelada pelo mercado doméstico, não somente pela localização da produção, mas também devido a canalização da produção (vendas). Essa preferência denota dos custos diretos e, principalmente, dos custos de transação que envolvem as operações internacionais. Produzir no país de origem orientando a produção para o mercado doméstico representa uma grande diferença com a entrada em um novo mercado que a empresa não tem muita familiaridade ou então, que possui grande conhecimento, mas geograficamente distante, implicando em custos de coordenação e monitoramento. Verifica-se que não incentivo para a internacionalização da produção quando estamos em uma situação de concorrência perfeita, com lucros normais, mobilidade internacional de fatores e tecnologia disponível no mercado internacional, pois a empresa estrangeira não tem como concorrer com produtos domésticos que já estão familiarizados com o mercado. O processo de internacionalização da produção é o resultado de um mercado imperfeito. A empresa estrangeira somente investe quando há algum tipo de vantagem específica à propriedade, no qual extraia uma renda e que portanto, obtenha um lucro anormal compensando o custo adicional associado ao mercado externo, como custos de entrada e saída. Vale lembrar que a vantagem específica à propriedade de uma empresa consiste na posse ou disponibilidade de capital, tecnologia e recursos gerenciais, organizacionais e mercadológicos.

5.4 – EMPRESAS TRANSNACIONAIS

São as empresas transnacionais que, em grande parte, realizam o investimento direto estrangeiro. Podem ser definidas como empresas de grande porte (posse de um estoque significativo de vantagens específicas à propriedade) que possuem e controlam ativos produtivos no mínimo em dois países. Essas vantagens específicas oferecem a empresa estrangeira um certo poder monopolístico, que torna-se condição necessária à internacionalização da produção. Essa internacionalização permite as empresas ampliarem seus mercados pela exploração dessa vantagem específica de propriedade, podendo ocorrer via internalização (exportação ou IDE) ou externalização (relações contratuais).

Todo processo de decisão depende dos benefícios (ganhos obtidos com a economia dos custos de transação) e custos da internalização da produção.

Se tomarmos como exemplo a transferência de tecnologia, observa-se uma grande dificuldade no estabelecimento do valor do know-how transferido, como também um grau de risco de perda do controle sobre o ativo, mesmo tendo contratos com especificações detalhadas. Observa-se que em grande parte, o produtor estrangeiro transfere sua tecnologia ao produtor doméstico, que a desenvolve e passa a competir com o estrangeiro no mercado internacional e doméstico. Se o produtor estrangeiro evitar as relações envolvendo maior risco e incertezas, os benefícios da internalização decrescem.

Pode-se citar como ponto não tanto favorável ao processo de internalização, o custo crescente de agenciamento que surge nas relações entre a empresa e os recursos necessários a produção do bem ou o serviço. Esses custos para a empresa são a contrapartida dos custos de transação que ocorrem na relação contratual em um mercado imperfeito. Estão relacionados as relações entre a empresa e seus trabalhadores, a empresa e o mercado de capitais, os administradores e os proprietários da empresa, e a empresa e seus fornecedores.

A maior dificuldade da teoria da internacionalização da produção consiste em estabelecer relações definidas entre fatores locacionais específicos, vantagens de internalização e vantagens específicas à propriedade, que operam em planos distintos (produto, setor, empresa e país) e são heterogêneas (econômicas, políticas, sociais e culturais).

Todo processo de internacionalização começa com a escolha da forma a ser utilizada (exportação, IDE ou relação contratual), seguindo para as vantagens da internalização, e depois a análise da internalização (exportação x IDE) considerando a interação de fatores locacionais específicos envolvendo o país de origem da empresa transnacional e os países receptores.

Pode-se citar como os principais efeitos do IDE e da ETN a transferência de recursos, o balanço de pagamentos, a concorrência e a vulnerabilidade.

Uma característica marcante das ETN é a posse de vantagens específicas à propriedade, ou seja, disponibilidade de capital, tecnologia e capacidade gerencial, mercadológica e organizacional. Isso gera no país receptor do investimento um impacto na sua economia por meio da entrada de capital e da transferência de know-how.

Pode-se dizer que a transferência de know-how é o principal meio para a transferência de recursos pelas ETNs, sendo que o IDE tende a representar uma fração diminuta da formação bruta de capital fixo.

Ratificando essa afirmação, temos como fonte a UNCTAD (1996), que nos mostra que o fluxo de IDE representou cerca de 4% da formação bruta de capital fixo no mundo no período de 1984-94.

5.5 – ATRAÇÃO DO IDE

A estabilidade econômica, política e social formam uma estrutura política atraente para o IDE. A UNCTAD (1998) classifica como políticas indiretamente favoráveis ao IDE (outer-ring) a estabilidade de preços e do câmbio, devido influenciarem todos os tipos de investimentos.

O Brasil, com o Plano Real (1994), adquiriu a estabilização dos preços, permitindo planejamentos a longo prazo às empresas. O regime cambial era de taxas fixas, onde as bandas cambiais eram administradas pelo BACEN que permitia o conhecimento antecipado das desvalorizações da taxa de câmbio, baseadas nos preços internos e externos (paridade do poder de compra). Conseqüentemente, a relativa estabilidade dos preços impulsionou a relativa estabilidade cambial, permitindo as ETNs um melhor conhecimento das estratégias de longo prazo.

A UNCTAD (1997) classifica como políticas diretamente favoráveis ao IDE (inner-ring) as regras e regulamentos sobre o ingresso e as operações do investidor estrangeiro, os padrões de tratamento a ele dispensados no país e o funcionamento do mercado onde operam.

Dunning (1988) classificou as políticas diretamente favoráveis ao IDE de vantagens locacionais. Exemplos de políticas centrais para o IDE são o protecionismo comercial, o incentivo aos investimentos propiciados pela política industrial do país receptor, as políticas de privatização, os acordos internacionais, o processo gradual de integração regional iniciado com as uniões aduaneiras e a regulamentação dos monopólios.

O ingresso de IDE pode surtir efeito indireto positivo sobre a economia nacional através do afrouxamento da restrição do balanço de pagamentos com o fornecimento de moeda estrangeira escassa e também pelos efeitos de encadeamento na formação de capital na economia do país receptor.

Esse ingresso constitui na compra de um ativo real que deverá trazer um retorno para o investidor estrangeiro no futuro através de lucros e dividendos.

Para os autores do livro *A Nova Economia Internacional*¹⁹ (1998), a importância do movimento internacional de capitais decorre do fato de terem múltiplas funções, principalmente o financiamento do crescimento econômico, a estabilização dos ciclos econômicos e o ajustamento das contas externas.

¹⁹ Reinaldo Gonçalves, Renato Baumann, Luiz Carlos Delorme Prado e Otaviano Canuto. Esses fluxos internacionais são determinantes importantes do desempenho econômicos dos países, assim como das diretrizes, opções ou escolhas de política econômica.

Uma economia em ciclo recessivo e com excesso de poupança externa pode exportar capital para outra economia que apresenta uma fase expansionista, de tal forma que o aumento de renda nesta última pode aumentar a demanda por importações provenientes da primeira, e portanto, ter um impacto positivo sobre a renda da economia em recessão.

Mankiw²⁰, menciona que as principais variáveis que influenciam o investimento estrangeiro são as taxas de juros reais pagas sobre os ativos externos e internos, os riscos econômicos e políticos percebidos da manutenção de ativos no exterior, e as políticas governamentais que afetam a propriedade de ativos internos por estrangeiros. A poupança e o investimento de um país são cruciais para seu crescimento econômico de longo prazo.

5.6 – ESTATÍSTICAS DO IDE

Em 1990, o estoque mundial de IDE foi 3,6 vezes maior que o apresentado na década anterior. Observamos um crescimento maior do estoque do IDE nos países em desenvolvimento em 1997, com aumentos 2,9 vezes em relação ao estoque de 1990. Enquanto que nos países desenvolvidos obtivemos aumentos de apenas 1,7 vezes. O Brasil em relação ao estoque mundial de IDE passou de 3,6% em 1980 para 2,1% em 1990. (ver quadro 3).

Quadro 3 – Estoque de IDE (1980,1990 e 1997)

	(US\$ milhões%)				
	US\$ milhões			Taxa de Crescimento	
	1980	1990	1997	1990-80	1997-90
Mundo	479.985	1.736.326	3.455.509	3,6	2,0

Brasil	17.480	37.143	126.281	2,1	3,4
Estados Unidos	83.046	394.911	720.793	4,8	1,8
Países Desenvolvidos	371.917	1.377.609	2.349.442	3,7	1,7
Países em Desenvolvimento	108.068	357.815	1.043.666	3,3	2,9

Fonte: UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development. *World Investment Report 1998: Trends and Determinants*. New York: United Nations, 1998.

²⁰ N.Gregory Mankiw, *Introdução a Economia* (2001).

Constata-se que os fluxos de IDE para novos investimentos (greenfield) e reinvestimentos reduziram-se consideravelmente nas empresas voltadas para dentro e que apresentam um baixo coeficiente de exportação.

Nos anos 80, o Brasil passou a ocupar a sétima posição como melhor país receptor de IDE, passando em 1990 para a décima primeira posição e em 1995, para a vigésima.

Pudemos observar que entre 1980 e 1995, outros países em desenvolvimento (China, México, Singapura e Indonésia) receberam maior atenção, quanto a quantia de IDE, tornando-se os mais importantes receptores²¹.

Essa redução do crescimento dos fluxos de IDE nos anos 80 tiveram três causas: primeira, a recessão brasileira e mundial²²; segundo, o baixo nível de investimentos em bens finais²³; terceiro, a economia brasileira apresentava uma pequena abertura comercial²⁴.

A partir de 1990, os fluxos mundiais de IDE cresceram de forma expressiva. (1986-91, US\$ 159 bilhões; 1997, US\$ 400 bilhões; 1998, US\$ 644 bilhões)²⁵. Em 1997, o Brasil era a oitava maior economia mundial e mantinha o nono maior estoque de IDE²⁶.

Os fluxos de IDE para a América Latina no ano de 1999, concentraram-se 70% aos países da ALADI²⁷. Os principais receptores foram: o Brasil com 40% e o México com 11%²⁸.

O Brasil recuperou em 1996 a posição perdida nos anos 80, ocupada pelo México no início de 1990. Observamos uma mudança significativa em 1995 do crescimento de IDE no Brasil (ver Quadro 4).

²¹ UNCTAD, 1998

²² Segundo dados do IBGE, o produto industrial cresceu apenas 0,86% a.a entre 1980 e 1990. Nosso parque industrial operava abaixo de sua capacidade. Por apresentarmos um mercado

estagnado não atraímos o IDE. Os empréstimos tomados pelos países em desenvolvimento a taxa de juros baixas passaram a ser amortizadas com taxas de juros reais elevadíssimas.

²³ Devido a elevadas taxas de inflação (1980 de 110% e 1990 de 1.477%) e a recessão.

²⁴ A economia brasileira apresentava-se como a mais fechada ao comércio internacional em relação as economias ocidentais.

²⁵ UNCTAD,1998.

²⁶ CEPAL,1998.

²⁷ Associação Latino-Americana de Desenvolvimento e Integração, formada pelos países: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela.

²⁸ UNCTAD,1999.

Quadro 4: Fluxos de IDE para os Países da ALADI, 1990-97

País	Período					(US\$ milhões %)
	1990-94	1995-97	1996	1997	1998	% em 1998
Brasil	1.703	11.904	11.200	19.652	24.000	41,3
México	5.409	10.396	9.185	12.477	8.000	13,8
Colômbia	860	3.828	3.276	5.982	6.000	10,3
Argentina	2.931	5.400	5.090	6.326	5.800	10,0
Venezuela	836	2.752	2.183	5.087	5.000	8,5
Chile	1.207	4.373	4.724	5.417	4.700	8,1
Peru	785	2.419	3.226	2.030	3.000	5,2
Bolívia	107	489	474	601	660	1,1
Equador	293	498	447	577	580	1,0
Paraguai	118	151	106	191	210	0,4
Uruguai	69	151	137	160	160	0,3
Total	14.318	42.361	40.048	58.500	58.110	100,0

Fonte: CEPAL, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. *La inversión extranjera em América Latina y el Caribe. Informe 1998. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 1998.*

O forte crescimento de investimentos internacionais entre 1983 e 1990, não se refletiu no Brasil. O ingresso de investimentos estrangeiros diretos no país decresceu em termos tanto absolutos, quanto relativos, segundo Barreto (1999). Se desconsiderar o investimento de portfólio, diminuiu mesmo desde 1991. Um dos fatores principais que se pode citar como causa, são os de ordem econômica como a inflação. Outro fator que favoreceu a esse decréscimo foi a legislação brasileira referente ao tratamento de capital estrangeiro, estando inalterada basicamente a três décadas, tornou-se comparativamente mais restritiva em relação às décadas de 1960 ou 1970. Este fato decorreu menos da adoção da Constituição de 1988 do que das alterações legislativas em outros países, sobretudo em matéria de privatizações de

setores objeto de monopólio estatal no Brasil, tais como petróleo, mineração e telecomunicações.

O primeiro foro, de acordo com Barreto (1999), realizado sobre a questão de regras internacionais para proteção de investimentos ocorreu na OCDE. Desde a Carta de Havana de 1948, o EUA tem sido os principais proponentes.

Cronologicamente pode-se organizar a instituição das regras internacionais sobre investimentos como segue na quadro 5.

Quadro 5: Cronologia dos Acordos referentes ao Investimento, 1917-94

ANO	ACORDOS
1917 - 1945	EUA: Acordos bilaterais de comércio e navegação
1948	Carta de Havana
1955	Resolução do GATT sobre investimento internacional
1959	OCEE: Código de liberalização de movimentos de capitais
1959	Alemanha: início de acordos bilaterais europeus
1960	OCDE: discussão de regras para investimentos
1966	Convenção sobre solução de controvérsias de investimentos
1976	Diretrizes da OCDE para investimentos
1977	Início das negociações na ONU do Código de Conduta
1981	Início de programa dos EUA de acordos bilaterais
1981	Grupo dos 18 no GATT - TRIMs
1985	Criação da MIGA
1986	Lançamento da Rodada Uruguai
1988	Acordo de livre comércio EUA-Canadá
1990	Iniciativa para as Américas
1990	Adesão do Brasil a MIGA
1991	Assinatura do Acordo do Jardim das Rosas
1992	Fracasso das negociações sobre o código de conduta na ONU
1992	Diretrizes do Banco Mundial
1992	Assinatura do NAFTA
1993	Conclusão da Rodada Uruguai (TRIMs - GATS)
1994	Acordo do MERCOSUL sobre proteção de investimentos
1994	Acordo bilateral de investimentos Brasil-Chile

Fonte: Barreto Filho, Fernando Paulo de Mello. *O Tratamento Nacional de Investimentos Estrangeiros*. Brasília: Instituto Rio Branco, 1999.

O Banco Central do Brasil com a colaboração da SOBEET lançou em 1995 o primeiro, e em 2000 o segundo, censo de capital estrangeiro no Brasil com o propósito de elucidar a contribuição do IDE para o desenvolvimento brasileiro. O registro de capitais estrangeiros

existe há muitos anos, sendo que o FIRCE (departamento do BC responsável pela fiscalização e registro de capitais estrangeiros) antecede, inclusive, a própria criação do BC.

Mas, o embasamento de dados de registros limitados adquiridos pelo FIRCE, fez com que o BC resolve-se extravasar os aspectos estritamente cambiais do IDE e executa-se o censo no país para obter uma relação estatística mais detalhada e complexa. Foram pesquisadas no primeiro censo 6.322 empresas com participação estrangeira de no mínimo 10% do capital votante, ou 20% do total. Ficamos sabendo que essas empresas tinham um patrimônio líquido de cerca de R\$ 105 bilhões, dos quais os sócios estrangeiros detinham cerca de R\$ 40,5 bilhões, ou seja, 52% do total.

O Censo mostrou também que essas empresas tinham ativos de R\$ 272 bilhões, faturamento de R\$ 223 bilhões, podendo-se assim estimar que eram responsáveis por cerca de 10% do valor adicionado gerado, ou seja, do PIB do Brasil.

De acordo com esses números, em 1995, para cada R\$1,0 de IDE, eram gerados R\$ 6,7 de ativos no Brasil. As exportações dessas empresas foram de US\$ 22 bilhões em 1995, correspondendo a 47% do total do país. Essas empresas geravam 1.447 mil empregos diretos, cerca de 9% do total de empregos formais do país. Produziam US\$ 55 mil de valor adicionado por trabalhador empregado, enquanto que o resto do Brasil atingia US\$ 49 mil²⁹.

O segundo Censo em 2000, foi respondido por 11.404 empresas (cerca de 80% a mais que em 1995). Sabe-se pelas estatísticas de balanço de pagamentos que mais de US\$ 100 bilhões em IDE entraram no Brasil nesses cinco anos, o que representa mais que o dobro de todo o IDE acumulado até 1995 (cerca de US\$ 42 bilhões) e expressou uma elevação da participação do Brasil nos fluxos mundiais de IDE de 0,37% em 1993 para um pico em 3,79% em 1998. Em decorrência do Plano Real, tivemos uma significativa entrada de capitais estrangeiros no país, sendo pouco afetada pelas crises da Ásia, Rússia e posteriormente, Argentina. O mesmo não podemos mencionar sobre o atentado de 11 de setembro de 2002, que afetou drasticamente o fluxo de capitais mundiais, caindo a metade comparando a 2000. A participação brasileira sobre esses fluxos se manteria estável ao redor de 2,5% nos anos posteriores à mudança do regime cambial, e apenas sofreria uma redução significativa em 2003.

O IDE no Brasil vinha sendo praticamente nulo durante o período da hiperinflação, e em poucos anos de estabilidade cresceu a 30 bilhões de dólares anuais, sendo que a privatização não foi responsável por mais de um quarto destes recursos. O Brasil se tomou o terceiro

destino preferencial de IDE no mundo, perdendo apenas para os EUA e para a China. No segundo censo o capital integralizado pertencente a não-residentes praticamente quintuplica relativamente a 1995, passando de R\$ 40,5 bilhões para R\$ 201,4 bilhões. Os ativos totais dessas empresas crescem de R\$ 272,6 bilhões para R\$ 914,0 bilhões, e o faturamento de R\$ 223,1 bilhões para R\$ 509,9 bilhões. Sendo para cada R\$1,0 de IDE, eram gerados R\$ 4,5 de ativos no Brasil (redução de R\$ 6,7 em 1995, para R\$ 4,5 em 2000)³⁰.

²⁹ SOBEET, 2004

³⁰ SOBEET, 2004

As exportações das empresas do censo de 2000 somaram US\$ 33,2 bilhões, representando 60,4% de nossas exportações totais, tendo sido de US\$ 21,7 bilhões em 1995, equivalentes a 46,8% do total. Portanto as exportações das empresas do censo cresceram bem mais que as vendas externas das empresas nacionais, o mesmo valendo para as importações: em 1995 as empresas do censo importaram US\$ 19,4 bilhões, ou 38,8% do total, e em 2000 US\$ 31,5 bilhões, ou 56,6% do total.

No quadro 6, encontram-se os valores referentes ao fluxo de IDE das principais economias receptoras de capital internacional.

Quadro 6:

O Fluxo das Dez Principais Economias Receptoras do IDE - 2001 (US\$ milhões)

Países Desenvolvidos	1997	1998	1999	2000	2001
Estados Unidos	103,398	174,434	283,376	300,912	124,435
Reino Unido	33,229	74,324	87,973	116,552	53,799
França	23,174	30,984	47,07	42,93	52,623
Bélgica e Luxemburgo	11,998	22,691	133,059	245,561	50,996
Países Baixos	11,132	36,964	41,289	52,453	50,471
Alemanha	12,244	24,593	54,754	195,122	31,833
Canadá	11,527	22,809	24,435	66,617	27,465
Espanha	7,697	11,797	15,758	37,523	21,781
Itália	3,7	2,635	6,911	13,377	14,873
Suécia	10,968	19,564	60,85	23,367	12,734

Países em Desenvolvimento	1997	1998	1999	2000	2001
China	44,237	43,751	40,319	40,772	46,846
México	14,044	11,933	12,534	14,706	24,731
Hong Kong	11,368	14,77	24,596	61,938	22,834

Brasil	18,993	28,856	28,578	32,779	22,457
Bermudas	2,928	5,399	9,470	10,98	9,859
Polônia	4,908	6,365	7,270	9,342	8,830
Singapura	10,746	6,389	11,803	5,407	8,609
África do Sul	3,817	561	1,502	888	6,653
Chile	5,219	4,638	9,221	3,674	5,508
República Tcheca	1,300	3,718	6,324	4,986	4,916

Fonte: UNCTAD World Investment Report 2002.

No quadro 7, visualiza-se a distribuição do IDE destinado ao Brasil por país de origem do recurso.

Quadro 7:

Distribuição do IDE por País de Origem dos Recursos

US\$ milhões

Países	Estoque 1/		Estoque 1/		Ingressos 2/			
	1995	2000	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Países Baixos (Holanda)	1.545,80	11.055,33	1.545,80	11.055,33	1.891,85	3.372,46	1.444,88	7.704,85
Estados Unidos	10.852,18	24.500,11	10.852,18	24.500,11	4.464,93	2.614,58	2.382,75	3.977,83
Ilhas Cayman	891,68	6.224,81	891,68	6.224,81	1.755,07	1.554,46	1.909,58	1.521,80
Espanha	251,01	12.253,09	251,01	12.253,09	2.766,58	586,90	710,47	1.054,93
Alemanha	5.828,04	5.110,24	5.828,04	5.110,24	1.047,46	628,29	507,61	794,73
Luxemburgo	408,05	1.034,11	408,05	1.034,11	284,66	1.012,78	238,69	746,94
Canadá	1.818,98	2.028,30	1.818,98	2.028,30	441,10	989,35	116,78	592,54
Portugal	106,61	4.512,10	106,61	4.512,10	1.692,26	1.018,76	201,20	570,20
França	2.031,46	6.930,85	2.031,46	6.930,85	1.912,82	1.814,97	825,23	485,86
Itália	1.258,56	2.507,17	1.258,56	2.507,17	281,27	472,50	390,44	429,21
Suíça	2.815,30	2.252,05	2.815,30	2.252,05	181,78	347,36	335,58	364,58
Reino Unido	1.862,61	1.487,95	1.862,61	1.487,95	416,23	474,36	254,22	275,36
Ilhas Virgens Britânicas	901,22	3.196,58	901,22	3.196,58	911,91	500,45	548,73	245,39
Japão	2.658,52	2.468,16	2.658,52	2.468,16	826,60	504,48	1.368,35	243,17
Bermudas	853,07	1.940,05	853,07	1.940,05	606,86	1.468,78	623,49	210,94

Fonte: Banco Central do Brasil. Departamento de Capitais Estrangeiros e Câmbio.

Notas: 1/ Dados de Censo de Capitais Estrangeiros (datas-base 1995 e 2000)

Conversões pela cotação do último dia útil do respectivo período.

2/ Ingressos de investimentos e conversões de empréstimos e financiamentos em investimento direto.

Conversões em dólares às paridades históricas.

CAPÍTULO VI

6.1 - CONCLUSÃO

Historicamente, a economia brasileira tem registrado uma marcante presença na atração de capitais internacionais. Dentre os principais motivos, destaca-se claramente o tamanho de mercado. No início do século XX, o Brasil era um dos países receptores mais importantes de capitais entre os mercados emergentes. A partir da década de 90, o país perde posição relativa como destino dos fluxos de investimentos internacionais diretos, para outros países como China e Coréia do Sul. As elevadas taxas de inflação, o menor dinamismo da economia, as crises da dívida externa e as instabilidades econômicas foram alguns dos principais fatores responsáveis por esta nova realidade do país frente aos investidores externos.

Com a introdução do Plano Real em 1994, retorna-se a antiga posição alcançada na economia mundial, intensificando-se consideravelmente o fluxo dos investimentos estrangeiros para o país. Medidas como a busca do equilíbrio fiscal e uma taxa de inflação baixa e estável foram decisivas para a retomada da atração de IDE.

Neste estudo, procurou-se caracterizar que para os países em desenvolvimento, na qual se enquadra o Brasil, a obtenção de investimentos estrangeiros, principalmente os diretos, é de relevante importância, pois os mesmos propiciam que a taxa de investimento supere a poupança doméstica, aumentando o ritmo de crescimento econômico e de geração de renda e emprego.

A revisão teórica deste estudo permite afirmar, em especial com base em Furtado (1987), que um país que almeja a conciliação da ação das empresas transnacionais com seus próprios interesses internos, deve assegurar o controle de setores estratégicos por parte de capitais nacionais. Deve, ainda, restringir remessas abusivas de lucros; adotar estratégias que permitam a transferência tecnológica das empresas transnacionais para as nacionais, com amplo benefício da população local; impedir manobras de distribuição disfarçada de lucro para o exterior, como - por exemplo - o subfaturamento de importações; e controlar o acesso das empresas transnacionais às fontes de poupança interna.

No período de pós-guerra foram definidas negociações para uma nova ordem mundial, a liberalização do comércio. Para reduzir o protecionismo existente, foi criado o GATT com a função de regular o comércio internacional. Vigorou durante 47 anos, sendo substituído pela OMC. Previa negociações multilaterais para a redução de tarifas. Cada rodada dava ênfase a um aspecto distinto com novos acordos, porém todas convergiam para um intento comum, a liberalização comercial. Pode-se classificar em três os padrões de tratamento jurídico comumente encontrados nos acordos internacionais: tratamento justo e equitativo, tratamento nacional e tratamento de nação mais favorecida. Segundo a UNCTAD (1999), o primeiro garante ao investimento internacional um padrão mínimo de justiça e igualdade quanto as garantias que o país receptor concede aos investidores nacionais ou estrangeiros. O segundo, baseia-se na idéia de igualdade e não-discriminação do investimento entre nacionais e estrangeiros dentro das fronteiras de um mesmo país. E o terceiro, evita que haja em um dado país receptor de investimentos discriminação entre investidores e/ou investimentos feitos por investidores de diferentes países por razão de nacionalidade.

A Rodada Uruguai pode ser salientada como de grande importância, pois várias mudanças ao GATT, referente ao quadro jurídico do comércio internacional foram instituídas. Tivemos a criação da OMC, estabelecendo um novo sistema de soluções das controvérsias, regido de regras precisas e com poder de provir decisões para os países-membros. Além de ter firmado três acordos, antes negligenciados, sobre setores importantes como os investimentos (TRIMs), o comércio de serviços (GATS) e a propriedade intelectual (TRIPs).

Nos acordos internacionais, faz-se prioritário uma legislação jurídica clara e objetiva, pois dela depende o bom andamento das negociações multilaterais.

A Lei nº 4.131 de 1962 que diz disciplinar, com base no interesse nacional, os investimentos de capital estrangeiro, incentivando os reinvestimentos e regulando as remessas de lucros; tem sua importância na legislação brasileira, mas apresenta uma lacuna por tratar fundamentalmente de investimentos diretos, omitindo-se de outras formas de entrada de capitais, como os investimentos de portfólio.

Na década de 1990, pode-se observar a interessante criação de um imposto suplementar que exercia uma cobrança extra sobre distribuições de lucros e dividendos líquidos a pessoas físicas e jurídicas, residentes ou com sede no exterior, que excedessem a 12% do capital e reinvestimentos registrados no FIRCE, com base na média do triênio. Porém, tal lei foi revogada através da Lei n. 8.383 de 1991.

Percebe-se uma deficiência na formulação da regulamentação brasileira, que muitas vezes bloqueia e protege um fator, porém negligenciando outros de grande importância também. O país deve usufruir das empresas transnacionais e seus investimentos, coibindo o inverso. Regulamentações eficazes se fazem necessário para um desenvolvimento harmonioso para ambas as partes envolvidas.

Observou-se que o investimento internacional de portfólio é uma função direta do diferencial das taxas de juros entre países, ou seja, esse movimento ocorre em resposta as diferenças absolutas nas taxas de juros. É influenciado também por outras variáveis como: expectativas, risco e incertezas.

Enquanto que o IDE, parte da crítica do investimento de portfólio, finalizando com a teoria da internacionalização da produção. Constatando não ser somente os diferenciais cambiais entre os países o determinante do investimento, mas principalmente as diferenças entre empresas de países distintos.

Os principais fatores observados são os locais e os específicos à propriedade da empresa. Pode-se exemplificar como sendo fatores locais o tamanho do mercado, o potencial de crescimento, os incentivos ao ingresso de investimentos, o custo de transporte, as barreiras comerciais, a disponibilidade de infra-estrutura, as economias de escala e a legislação regulatória.

Enquanto que os referentes à propriedade da empresa são a posse ou disponibilidade de capitais, a tecnologia e os recursos gerenciais, organizacionais e mercadológicos.

Constatou-se que a teoria da internacionalização da produção baseia-se na preferência das empresas estrangeiras pelo mercado nacional, devido não somente a localização, mas também pela canalização da produção, ou seja, pelas vendas. Isso decorre dos custos diretos e principalmente, dos custos de transação que envolve as operações internacionais.

E todo esse processo de internacionalização, provém da existência de um mercado imperfeito, que amplia os mercados pela exploração, seja pela internalização (exportação ou IDE) ou, pela externalização (relações contratuais).

Portanto, a importância do movimento de capitais internacionais decorre, principalmente, do fato de proporcionar o financiamento do crescimento econômico, a estabilização dos ciclos econômicos e o ajustamento das contas externas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDRADE JUNIOR, Atila de Souza Leão. O capital estrangeiro no sistema jurídico brasileiro. Rio de Janeiro: Forense, 1979.

BANCO CENTRAL. Conceitos de palavras e expressões utilizadas em operações de capitais estrangeiros. Brasília: BACEN, 2002.

BAPTISTA, Luis Olavo. Os investimentos internacionais no direito comparado e brasileiro. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998.

BARRETO FILHO, Fernando Paulo de Mello. O tratamento nacional de investimentos estrangeiros. Brasília: Instituto Rio Branco, 1999.

BASTOS, Celso Ribeiro. Comentários à Constituição do Brasil: promulgada em 05 de outubro de 1988. v.7 São Paulo: Saraiva, 1990.

BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. Brasília: Senado Federal, 2000.

CARVALHO, A; Parente, A. Impactos comerciais da Área de Livre Comércio das Américas. Brasília: IPEA, 1999. Texto para discussão nº 635.

CEPAL. La inversión extranjera em América Latina y el Caribe. Santiago do Chile, Nações Unidas, 1998.

CONFERÊNCIA DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE COMÉRCIO E DESENVOLVIMENTO. Latin America's FDI inflows down in 2000. Genebra:18 de setembro de 2001.

COUTINHO, Luciano. O resgate da esperança e da soberania. Folha de São Paulo, jan/2003. p.B2

DAL RI JUNIOR, Arno e Oliveira, Odete Maria de. Direito internacional econômico em expansão: desafios e dilemas. Ijuí: Ed. Unijuí, 2003. p.171-621.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. Novo Aurélio XXI: o dicionário da língua portuguesa. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1999.

FONSECA, João Bosco Leopoldino da. Direito Econômico. Rio de Janeiro: Forense,1997. p.109- 203.

FTAA, Free Trade Área of the Américas. Draft Agreement. Chapter on investment. FTAA. TNC /w/133/Rev.3 – november/2003.

FURTADO, Celso. Transformação e crise na economia mundial. Rio de Janeiro: Paz e Terra,1987. p.11-263.

GONÇALVES, Reinaldo. A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira. Rio de Janeiro: Campus,1998. p.1-145.

KRUGMAN, Paul. R e Obstfeld, Maurice. Economia internacional-teoria e política – 5º edição. São Paulo: Makron Books, 2001. p.225-252

LAFER, Celso. A OMC e a regulamentação do comércio internacional: uma visão brasileira. Porto Alegre:Livraria do Advogado, 1998. p.19 -168.

LAPLANE, Mariano; e Sarti, Fernando. Investimento direto estrangeiro e o impacto na balança comercial nos anos 90. Brasília: IPEA, fevereiro/1999. Texto para discussão n.629

LAPLANE, Mariano; e Sarti, Fernando. Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90. Campinas: Economia e Sociedade. Junho/1997.

LINS, Hoyêdo Nunes. A ALCA em debate: uma visão desde o sul. 2004. P.31-56.

MAGALHÃES, J. P. de A. A ALCA e o desenvolvimento do Brasil. *Jornal dos Economistas*, Rio de Janeiro. CORECON-RJ, n.143, p.11-12, maio/2001.

MELLO, Celso. *Direito Internacional Econômico*. Rio de Janeiro: Renovar, 1993.

MORAES, Orozimbo José de. *Investimento direto estrangeiro no Brasil*. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

SCOTT, R.E. Phony accounting and U.S trade policy. *EPI Briefing Paper*, Economic Policy Institute, n.184. Oct/2002.

SEITENFUS, Ricardo Antônio Silva. *Manual das organizações internacionais*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1997. p. 21- 335.