



Dissertação

Mestrado em Negócios Internacionais

***O investimento direto estrangeiro de Portugal no
resto do mundo: influência da distância psíquica***

Sónia Margarida Quitério Oliveira Simões

Leiria, *setembro* de 2016



Dissertação

Mestrado em Negócios Internacionais

***O investimento direto estrangeiro de Portugal no
resto do mundo: influência da distância psíquica***

Sónia Margarida Quitério Oliveira Simões

Dissertação de Mestrado realizada sob a orientação da Professora Doutora Tânia Marques, Professora Adjunta da Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico de Leiria.

Leiria, *setembro* de 2016

Esta página foi intencionalmente deixada em branco

Dedicatória

Não posso deixar de dedicar esta dissertação ao meu marido Heitor Simões pela força e incentivo a continuar, principalmente nos momentos em que a palavra desistir me deambulava pela mente. Pela paciência nos meus momentos de “desespero”.

Dedicar também esta dissertação aos meus filhos, Pedro Simões e Miguel Simões, pelos momentos de ausência que a mesma, por vezes, me impos, fazendo-me prescindir da companhia de ambos afetando o apoio que posso não ter consigo prestar.

Finalmente, aos meus pais que sempre me incentivaram a ir mais além e a procurar novos caminhos.

Esta página foi intencionalmente deixada em branco

Agradecimentos

O meu primeiro agradecimento não pode deixar de ir para a minha orientadora Doutora Tânia Marques pela persistência que teve em não me deixar desistir, pelo encorajamento a continuar e a desenvolver trabalho. Naturalmente que tenho de lhe agradecer os conselhos e críticas que serviram de estímulo à concretização e melhoria deste projeto bem como agradecer todas as ajudas prestadas. Também a todos os meus professores do Mestrado de Negócios Internacionais que me proporcionaram a minha formação científica. Aos colegas pelo espírito de solidariedade e de amizade criado, em especial ao Ismael Alves e à Carla Pescadinha.

Tenho também de deixar um agradecimento especial aos Doutores Pedro Carreira e João Paulo Martins pela disponibilidade demonstrada e pelo esclarecimento de dúvidas prontamente realizado. Um último agradecimento ao Dr. Manuel Portugal pelos importantes contributos que tem dado ao tema.

Resumo

A seleção do mercado estrangeiro para o IDE de Portugal é influenciado por um conjunto de fatores. Os determinantes de IDE Português têm sido objeto de vários estudos mas pretende-se com esta dissertação analisar a influência de fatores que fazem parte do constructo da distância psíquica na escolha da localização do IDE português.

Dow e Karunaratna (2006) definiram uma forma de medida dos estímulos de distância psíquica, que é aqui utilizada numa tentativa de aferir a aplicabilidade do modelo destes autores ao caso do IDE português. Deste modo, tendo por base o trabalho desenvolvido pelos mesmos, foram aplicadas as medidas por eles consideradas, tais como Língua, Religião, Sistema Político, Desenvolvimento Industrial, Educação, Fusos horários, Distância Geográfica, Laços Coloniais e Fronteiras comuns, dos países onde Portugal investe. Foram ainda aplicadas as dimensões de Hofstede sobre a forma de um índice composto de forma a verificar também a sua influência no IDE de Portugal, tal como no estudo de Dow e Karunaratna (2006).

O estudo empírico foi aplicado a 44 países, tendo sido efetuada uma regressão linear de modo a aferir o suporte estatístico das hipóteses formuladas. Esperava-se uma influência significativa no IDE de Portugal nos vários estímulos considerados mas apenas o Sistema Político, a Religião e o Fuso Horário do país recetor revelaram influência na seleção desse país no IDE português. Estes fatores revelaram, assim, ser importantes na perceção por parte dos gestores portugueses nas diferenças entre os países, tendo um papel importante na escolha do país de destino do investimento.

Palavras-chave: Internacionalização, IDE, Distância psíquica, Distância Cultural, Fatores culturais.

Esta página foi intencionalmente deixada em branco

Abstract

The selection of the foreign market for FDI in Portugal is influenced by a number of factors. The determinants of FDI Portuguese have been the subject of several studies but it is intended with this thesis to analyze the influence of factors that are part of the construct of psychic distance in the choice of the Portuguese IDE location.

Dow and Karunaratna (2006) defined a way to measure the distance of psychic stimuli which is used here, in an attempt to ascertain the applicability of these model's authors to the case of Portuguese FDI. Thus, based on the work done by them, were applied the measures they considered, such as Language, Religion, Political System, Industrial Development, Education, Time Zones, Geographical Distance, Colonial Ties and Common Borders, of the countries where Portugal invests. It was also applied the Hofstede dimensions on the form of a composite index in order to check their influence on Portugal FDI location, as in the study of Dow and Karunaratna (2006).

The empirical study was applied to 44 countries and was performed a linear regression to assess the statistical support of the hypotheses. It was expected a significant influence on FDI Portugal in various stimuli considered but only Political System, Religion and the Time Zones of the receiver country revealed influence in the selection of that country in Portuguese IDE. These factors revealed important on the Portuguese managers perception on the differences between countries, with an important role in choosing the destination country of the investment.

Keywords: *Internationalization, FDI, psychic distance, cultural distance, cultural factors.*

Esta página foi intencionalmente deixada em branco

Lista de figuras

Figura 1 - Localização privilegiada de Portugal	16
Figura 2 - Fluxos de IDE de Portugal (% PIB).....	16
Figura 3 - Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro por países de destino em 2014.....	17
Figura 4 - Distância Psíquica	23

Esta página foi intencionalmente deixada em branco

Lista de tabelas

Tabela 1 - Fatores motivadores para a internacionalização da empresa.....	9
Tabela 2 – Resumo de conceitos de distância psíquica	21
Tabela 3 - Quadro resumo das variáveis (descrição, relação esperada e fonte de dados)	40
Tabela 4 - Descrição estatística das variáveis.....	43
Tabela 5 - Correlações entre variáveis.....	44
Tabela 6 – Resumo dos modelos obtidos.....	46
Tabela 7 - Anova.....	46
Tabela 8 - Estimção do modelo (coeficientes).....	46
Tabela 9 - Variáveis excluídas pelo modelo	48
Tabela 10 - Validação das hipóteses	49

Esta página foi intencionalmente deixada em branco

Lista de siglas

AICEP – Agência para o investimento e comércio Externo de Portugal

BP – Banco de Portugal

CEE – Comunidade Económica Europeia

CPLP – Países de Língua Oficial Portuguesa

EFTA – Associação Europeia de Comércio Livre

EMNs - Empresas Multinacionais

EUR - Euro

EUA - Estados Unidos da América

FDI - Foreign Direct Investment

FMI – Fundo Monetário Internacional

GDP - Gross Domestic Product

GDPpc - Gross Domestic Product per capita

IDE - Investimento Direto Estrangeiro

INE Instituto Nacional de Estatística

LP – Língua Portuguesa

NAFTA - Tratado Norte-Americano de Livre Comércio

OLI – Ownership, Location and Internalization

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

PALOP - Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa

PIB - Produto Interno Bruto

PME's - Pequenas e médias empresas

UE - União Europeia

USD - United States Dollar

Esta página foi intencionalmente deixada em branco

Índice

DEDICATÓRIA	III
AGRADECIMENTOS	V
RESUMO	VII
ABSTRACT	IX
LISTA DE FIGURAS	XII
LISTA DE TABELAS	XIV
LISTA DE SIGLAS	XVI
ÍNDICE	XIX
1. INTRODUÇÃO	1
2. REVISÃO DE LITERATURA	3
2.1 Internacionalização	3
2.1.1 Teorias de Internacionalização	3
Perspetiva Económica	4
Perspetiva Comportamental	6
Born Globals	7
2.1.2 Motivações para a internacionalização	8
2.1.3 Efeitos da internacionalização	10
2.2 Modos de entrada	12
2.2.1 IDE como modo de entrada	13
2.2.2 Obstáculos ao IDE	14
2.2.3 IDE de Portugal	15
2.3 Distância psíquica	18
2.3.1 Medidas da distância psíquica	23
2.3.2 Hipóteses	24
	xix

3. METODOLOGIA	34
3.1 Amostra e objetivo	34
3.2 Variáveis	34
Variável dependente	35
Variáveis independentes	36
Variáveis de controlo	39
4. RESULTADOS	42
4.1. Análise Descritiva	42
Análise do modelo	45
5 DISCUSSÃO	50
6 CONCLUSÃO	54
BIBLIOGRAFIA	55
ANEXOS	66
GLOSSÁRIO	75

1. Introdução

Com a globalização dos mercados, a busca de novas oportunidades em novos mercados pelas empresas tem sido cada vez maior (Sousa & Bradley, 2006), pelo que se tem tornado claro que a expansão para novos mercados internacionais é uma aposta das empresas.

Portugal não foge à regra, uma vez que a economia portuguesa sofreu grandes transformações nas duas décadas após a adesão à Comunidade Europeia, tornando-se, não só um importante país recetor, mas também emissor de IDE (Silva, 2006). O grande impulso para o IDE de Portugal foi, assim, na década de 90, após a entrada na Comunidade Europeia o que proporcionou a reunião de condições favoráveis para a internacionalização das empresas portuguesas (Silva, 2006). Deste modo, será pertinente observar que ao internacionalizarem, as empresas portuguesas terão de começar a pensar de modo global e não como mercado doméstico.

Ao internacionalizarem para novos mercados estrangeiros, emergem novas realidades culturais, tais como novos valores e novas práticas que vão distinguir esse novo mercado do mercado de origem (Hofstede, 1980). Contudo, o conceito de distância psíquica também já é objeto de estudo desde a década de 50 (Sousa & Bradley, 2006), e ambos os conceitos (distância cultural e distância psíquica) foram dois conceitos que, em negócios internacionais, maior destaque têm vindo a receber (Sousa & Bradley, 2006).

Dow e Karunarata (2006) desenvolveram uma forma de medida da distância psíquica que já tem vindo a ser utilizada em alguns estudos posteriores ao estudarem a sua influência na internacionalização das empresas, e mais especificamente sobre o IDE (eg. Dow & Ferencikova, 2010). Contudo não existe ainda investigação aplicada ao caso português, e, além do mais, é assumido que é necessária a continuação da validação da escala (Dow & Ferencikova, 2010). Assim, neste trabalho estudam-se a influência da distância psíquica no IDE de Portugal no estrangeiro, com o objetivo de melhor entender que fatores influenciam a localização do IDE das empresas portuguesas.

A dissertação está dividida em 6 secções, iniciando-se com a introdução com uma breve introdução ao tema. Na seção seguinte procede-se ao enquadramento da temática em análise, através da revisão da literatura existente e estabelecendo-se as hipóteses. Na terceira secção é detalhada a metodologia de pesquisa, descrevendo-se a amostra e identificando o objetivo

pretendido; é ainda nesta seção que se explicam as várias variáveis utilizadas neste estudo. Na quarta seção são apresentados os resultados. A penúltima seção é destinada à discussão dos resultados obtidos; nesta seção analisa-se, ainda, a contribuição deste estudo bem como as suas limitações, clarificando possíveis investigações. Finalmente, na última seção apresenta-se a conclusão.

2. Revisão de literatura

2.1 Internacionalização

Internacionalização é o processo pelo qual as empresas gradualmente aumentam o seu envolvimento internacional (Johanson & Vahlne, 1977). Uma definição mais complexa é dada por Oviatt e McDougall (1999) que consideram internacionalização como o processo de envolvimento crescente em operações no exterior do país de origem da empresa, considerando que esse envolvimento pode incluir matérias-primas, produtos acabados ou envolver etapas da sua cadeia de valor.

Nos dias de hoje verifica-se uma rápida internacionalização das empresas e em maior quantidade. As empresas internacionalizam-se de diferentes formas, usando, muitas vezes, uma combinação de estratégias de entrada e saída (Axinn & Matthyssens, 2001). Uma das formas de as empresas se internacionalizarem é o investimento direto estrangeiro (IDE), (Anderson & Gatignos, 1986) apesar de outras existirem, tais como por via das exportações ou acordos de cooperação.

2.1.1 Teorias de Internacionalização

No que diz respeito às teorias de internacionalização, é importante salientar, que da literatura analisada, verifica-se que as teorias de internacionalização desenvolvidas e estudadas por diferentes autores, de diferentes correntes teóricas, podem ser classificadas em pelo menos duas grandes linhas de pesquisa: uma linha baseada numa abordagem assente em critérios económicos e uma linha cuja abordagem tem por base a evolução comportamental. Esta ideia da separação de teorias em duas formas de abordagem é defendida pelos autores Andersen e Buvik (2002). Salienta-se, no entanto a situação das *born globals* que, de acordo com a revisão da literatura efetuada, não se enquadram em nenhuma destas duas linhas de pesquisa pelo que são consideradas de forma isolada.

Perspetiva Económica

Na abordagem baseada em critérios económicos prevalece o pensamento racional de soluções para questões do processo de internacionalização, com o objetivo de encontrar um caminho de decisões que maximize os retornos económicos. Segundo Buckley e Hashai (2005), a linha de estudo dos investigadores desta abordagem está nas vantagens obtidas a partir da internalização das atividades externas da empresa durante a sua expansão internacional, considerando que as empresas escolhem o modo de servir ao mercado estrangeiro através da avaliação dos custos das diferentes transações e selecionando aquele que minimize os custos gerais. Nesta perspetiva de abordagem estão os trabalhos de Vernon (1966; 1979) com a Teoria do Ciclo do Produto; os trabalhos de Hymer (1976) com a Teoria do Poder de Mercado; a Teoria da Internalização, revista por Buckley e Casson (1998); e, ainda, o Paradigma Eclético de Dunning (1977). Assim, resumidamente, apresentar-se-ão as características das várias teorias consideradas na perspetiva económica.

A Teoria do ciclo do produto foi criada por Vernon (1966; 1979) e surgiu como forma de explicar a razão que levou as empresas norte americanas, a partir de final dos anos 50, a instalarem fábricas no exterior em vez de exportarem os seus produtos como faziam até aí. Vernon, explicou esta decisão de investir diretamente no exterior com o ciclo de vida do produto. A teoria do ciclo do produto desenvolve o argumento de que a decisão sobre quando e onde investir na produção de um novo produto é influenciada pela evolução das vantagens comparativas de custos ao longo do ciclo de vida do produto.

Outra teoria, na perspetiva económica, é a Teoria do Poder de Mercado. Hymer (1976), assenta no pressuposto de que esta teoria se baseia na redução da concorrência, considerando que este facto leva a que a empresa necessite de reinvestir continuamente os seus lucros e de ampliar o seu mercado de modo a nele permanecer. Pressupõe, por isso, a procura de uma posição de quase monopólio no mercado, em resultado da exploração das suas imperfeições através do uso de vantagens específicas da empresa, como por exemplo, vantagens de custo ou de competências. A decisão do momento de internacionalizar ocorre quando a empresa atinge o ponto em que não é possível aumentar mais a concentração do mercado doméstico, pelo que os lucros obtidos com a posição monopolística no mercado de origem, serão investidos em operações externas, iniciando um processo semelhante de concentração crescente no mercado estrangeiro selecionado; o local para onde a empresa se

internacionalizará é definido conforme a possibilidade de conluio e alcance de concentração do mercado (Dib & Carneiro, 2007).

Uma explicação tradicional do IDE consiste na Teoria da Internalização. Foram os autores Buckley e Casson (1976; 1998) que desenvolveram e reviram depois esta teoria tendo por base o trabalho de Coase (1937). Pode dizer-se, em termos gerais, que Buckley e Casson (1976) demonstraram que qualquer tipo de imperfeição do mercado (seja de bens ou de fatores) pode levar a pressão para a internalização de uma EMN (Rugman & Verbeke, 2007). Assim, a Teoria da Internalização assenta em três pressupostos: 1º as empresas maximizam os seus lucros em mercados imperfeitos; 2º a existência de mercados imperfeitos funciona como um incentivo para ultrapassar estas imperfeições e exercer o controlo através de mercados internos e 3º a internalização dos mercados para o exterior cria empresas multinacionais. De acordo com Buckley e Casson (1976) as empresas devem optar pelo IDE sempre que os benefícios gerados com esse investimento seja superior ao benefício gerado internamente; a teoria da internalização tem em consideração os custos de organização e de transação, como por exemplo despesas de operação em mercados desconhecidos, gastos de comunicação, administrativos e ainda custos políticos e sociais, defendendo, por isso, o princípio de que a procura da internacionalização se dá pela maximização da eficiência através da redução de custos ou de riscos de fazer negócios com terceiros no exterior. Qualquer produto ou serviço, tecnologia, *know-how* ou atividade pode ser internacionalizado noutros países, desde que existam vantagens de custos de transação, o que determinará quando e onde esse movimento deve acontecer, sempre em procura de imperfeições de mercado que permitam a maximização de lucros (Dib & Carneiro, 2007).

A Teoria do Paradigma Eclético foi desenvolvida por Dunning (1977, 1980, 1988). É uma das mais conhecidas teorias do IDE, também conhecida como paradigma de OLI (*Ownership, Location, Internalization*). O paradigma eclético afirma que a extensão, geográfica e industrial, da composição da produção industrial realizada por empresas multinacionais estrangeiras é determinada pela interação de três conjuntos de variáveis independentes. Ou seja, a teoria eclética identifica três tipos de vantagens (de propriedade, de localização e de internalização) que promovem o investimento de uma empresa no exterior. Estas três vantagens são conhecidas como OLI: Ownership - propriedade, Location - localização e Internalization – internalização. São identificadas as principais razões que levam as empresas a desenvolverem operações no exterior do seu país: procura de mercado, procura de eficiência, procura de ativos estratégicos e procura de competências fora do país

sede. Serão estas as razões que determinarão o local onde as empresas se vão internacionalizar, devendo este oferecer vantagens relativamente aos recursos naturais (que deverão ser abundantes), relativamente aos recursos humanos (qualidade e baixo custo), know-how tecnológico, infraestruturas, instituições, dimensão do mercado, estabilidade política e económica, política cambial e política económica (Dunning, 1980, 2000).

Perspetiva Comportamental

A abordagem da internacionalização baseada na evolução comportamental foca-se nas atitudes, perceções e comportamentos dos decisores da internacionalização da empresa, que procuram reduzir os riscos nas decisões que têm de tomar sobre onde e como expandir (Dib & Carneiro, 2007). Deste modo, obtém-se melhor compreensão do processo de internacionalização das empresas a partir de um melhor entendimento dos processos de aprendizagem das empresas internacionalizadas e dos fatores individuais que afetam essa aprendizagem e a transferência de conhecimento de um país para outro (Blomstermo et al., 2004).

Uma das teorias consideradas na perspetiva comportamental é a Teoria da Inovação (Andersen, 1993). Segundo Andersen (1993), a internacionalização caracteriza-se como um processo passo-a-passo, baseado numa sequência de aprendizagens contínuas. Cada etapa subsequente no processo de internacionalização é um processo de inovação para a empresa. O acumular de conhecimentos permite a aprendizagem necessária para capacitar a empresa de competir no mercado externo de forma constante e competente.

Outra teoria incluída nesta perspetiva é a Teoria do Empreendedorismo Internacional. Esta teoria, muitas vezes desvalorizada quando se estudam as teorias de internacionalização (Aali & Teece, 2014) procura explicar a internacionalização através da análise de como os decisores da internacionalização das empresas reconhecem e exploram oportunidades existentes ou criam eles próprios novas oportunidades.

A Teoria de Redes defende que uma empresa evolui para uma situação de internacionalização em resultado da sua posição numa rede de empresas e das relações associadas (Hadley & Wilson, 2003), considerando, assim, o mercado como uma rede de empresas. De acordo com esta teoria, o início da internacionalização de uma empresa verifica-se por esta querer seguir intervenientes da sua rede de negócios ou por querer aperfeiçoar relacionamentos que já existam dentro da rede. Ou seja, na Teoria de Redes a

internacionalização da empresa surge em resultado das relações que se criam com as redes de empresas de países estrangeiros (Hadley & Wilson, 2003).

O Modelo de Uppsala, desenvolvido por Johanson & Vahlne (1977) procura ser um modelo explicativo relativo ao processo de internacionalização e as suas etapas, que se inicia como resposta a uma pressão de procura de mercados. O modelo de Uppsala assenta na aquisição gradual de conhecimento e na integração e uso desse conhecimento, com o objetivo de se encontrar novas oportunidades de negócio, considerando que a relação desse conhecimento assenta em dois mecanismos: aspetos de estado e aspetos de mudança (Johanson & Vahlne, 1977). Quando uma empresa se internacionalizada aumenta o seu nível de conhecimento sobre as práticas de determinado mercado. Esse aumento de conhecimento leva a novas decisões de comprometimento o que, origina por outro lado, a que empresa aumente o número de atividades e contactos nos mercados onde atua, aumentando o nível de comprometimento com esse mercado. Um maior nível de comprometimento com o mercado aumenta o grau de conhecimento, criando um ciclo de conhecimento e comprometimento crescentes (Johanson & Vahlne, 1977).

Este modelo de Uppsala descreve, assim, a internacionalização como um processo, em que as empresas começam por entrar em mercados culturalmente mais próximos. As empresas passam por etapas obrigatórias e sequenciais, restringindo-se a um mercado de cada vez, sendo estes psicologicamente próximos ao país de origem. De acordo com o modelo de Uppsala, a internacionalização inicia-se como resposta a uma pressão de procura de mercados a partir do momento que a empresa percebe que as suas possibilidades de crescimento no mercado doméstico estão limitadas. Para a seleção do destino da internacionalização tem-se em conta a dimensão do mercado potencial e a menor "distância psíquica" em relação ao mercado doméstico (Johanson & Vahlne, 1977).

Born Globals

Não se enquadrando nas duas linhas de pesquisa descritas – perspetiva económica e perspetiva comportamental, existe um modelo de internacionalização relativamente recente - *born globals*. As *born globals* não se enquadram em nenhuma das teorias tradicionais da internacionalização (Dib & Carneiro, 2007) pelo que são aqui apresentadas de modo separado. Este termo foi referido pela primeira vez por Rennie M.W. (1993) ao estudar um grupo de pequenas e médias empresas australianas, que avançaram para a

internacionalização desde o seu início, possuindo desde que foram fundadas, capacidade de competir internacionalmente e de coordenar recursos em diferentes países. As Born Globals são empresas que têm como objetivo desde que foram criadas, atuar em múltiplos países através do aproveitamento da sua importante vantagem competitiva (Madsen & Servais, 1997). O fenómeno das born globals veio desafiar as teorias tradicionais da internacionalização. De facto, estas empresas vêm contrastar com as empresas tradicionais que quando emergem para mercados externos o fazem de uma forma gradual, iniciando por uma operacionalização no mercado doméstico. As born globals iniciam as suas atividades logo com uma estratégia de expansão internacional (Oviatt & McDougall, 2004). São empresas que não seguem as etapas tradicionais de internacionalização, apostando à partida no mercado global em vez de começar por operar apenas no mercado interno (Knight & Liesch, 2016). De acordo com Dib & Carneiro (2007) as born globals resultam da competitividade inerente a um mundo globalizante. No entanto, nos dias de hoje, são poucas as empresas que sejam realmente born globals uma vez que não se internacionalizam logo, mas sim nos três anos seguintes à sua constituição muito devido à facilidade com que as trocas comerciais se realizam graças à globalização, à internet e às inovadoras vias de comunicação (Knight & Liesch, 2016).

2.1.2 Motivações para a internacionalização

Relativamente aos fatores que podem levar à internacionalização, são vários os estudos dedicados a esta área ao longo dos anos. Para Yip (1992) podem ser identificadas cinco tipos de variáveis que estão na origem da internacionalização das empresas: o mercado, a concorrência, o custo, a tecnologia e as variáveis governamentais. Czinkota e Ronkainen e Moffett (1999), concordando com estas variáveis de motivação, dividiram-nas em duas categorias: motivações proativas e motivações reativas. Ainda neste seguimento, Stewart e McAuley (1999) dividiram-nas em internas e externas. Assim, consideraram que as motivações proativas são aquelas que são maioritariamente de origem interna levando a que gestão da empresa procure novos mercados e procure desenvolver as competências necessárias para o fazer, de forma a superar a sua concorrência. Quanto às motivações

reativas, estes autores consideram que são aquelas que influenciam as empresas a responder a mudanças e pressões no ambiente externo. Araújo (2008) sintetizou os principais fatores motivadores de internacionalização que se passam a transcrever na tabela seguinte:

Tabela 1 - Fatores motivadores para a internacionalização da empresa

	Ambiente interno	Ambiente externo
Proativas	<p>Metas de crescimento e de lucro</p> <p>Vantagens competitivas (tecnologia / produto / processo)</p> <p>Ambição da gestão</p> <p>Orientação Internacional</p>	<p>Oportunidades em mercados externos</p> <p>Informações Exclusivas</p> <p>Benefícios fiscais</p> <p>Suporte governamental</p> <p>Economias de escala</p>
Reativas	<p>Queda nas vendas domésticas</p> <p>Excesso de produção</p> <p>Excesso de capacidade</p> <p>Extensão de vendas para produtos sazonais</p>	<p>Pressão da concorrência</p> <p>Pedidos inesperados</p> <p>Mercado doméstico pequeno e saturado</p> <p>Proximidade com clientes internacionais</p>

Fonte: Araújo, 2008

De acordo com Araújo (2008), fundamentado nos estudos de Czinkota e Ronkainen (1998) e Stewart e McAuley (1999) existem fatores proativos e reativos que influenciam as estratégias internacionais. Assim, considera como fatores proativos internos as metas de crescimento e de lucro definidas pela empresa, bem como as suas vantagens competitivas em termos de tecnologia produto ou processo; ainda como fatores proativos internos, poderá incluir-se a ambição (entusiasmo) dos gestores que tomam a decisão de internacionalização bem como a própria orientação/política internacional das empresas; já como fatores externos, poderão considerar-se as próprias oportunidades que surgem no mercado externo, o facto da empresa poder usufruir de informações exclusivas, de benefícios fiscais (que reduzirão os custos de operar externamente), de apoio do governo e das economias de escala que se poderão obter com o aumento de produção exigido pela expansão internacional. Como fatores reativos para a internacionalização, pode considerar-se como internos a diminuição das vendas no mercado de origem (por exemplo devido a saturação de mercado), o excesso de produção e de capacidade ou a procura de novos mercados para produtos

sazonais (como forma de regular a produção ao longo do ano). Já como fatores de internacionalização reativos mas externos, poderá considerar-se a pressão da concorrência, pedidos inesperados dos produtos da empresa por parte de mercados externos, o mercado de origem estar saturado e a proximidade psíquica com outros países. A proximidade psíquica e a forma de medida dessa proximidade na influência da localização do IDE de Portugal é precisamente o tema central desta dissertação.

Voltando aos fatores que podem estar na origem da internacionalização, Dunning e Lundan (2008), defendem que a internacionalização pode resultar de várias motivações, tais como a procura de recursos naturais, mercados, eficiência e ativos estratégicos. Para estes autores, as empresas podem, no decurso do seu processo de internacionalização, ter diferentes motivações. A procura de recursos pretende obter matérias-primas e mão-de-obra que não exista no país de origem ou obter uma melhoria das condições de acesso a essas matérias-primas e mão-de-obra, no que diz respeito a preço e qualidade. Estes autores consideram, ainda, que quando a internacionalização é motivada pela procura de mercados o que se pretende é o abastecimento do mercado nacional podendo explorar-se novos mercados ou fortalecer o investimento em mercados em que já se está presente. A internacionalização que decorre da procura de eficiência pretende otimizar a estrutura de abastecimento e distribuição da empresa, cujas vantagens resultam das economias de escala e de gama e da diversificação do risco. Quando a internacionalização decorre da procura de ativos estratégicos, pretende-se fortalecer a posição concorrencial da empresa, ampliando os recursos e as competências avançadas, que não existam no país de origem (Dunning & Lundan, 2008).

2.1.3 Efeitos da internacionalização

Na literatura existente sobre internacionalização e estratégia global podem identificar-se vários benefícios adjacentes à internacionalização (Ghoshal, 1987), desde efeitos no capital, na tecnologia, na própria gestão (pela transferência de conhecimento), no emprego, na balança de pagamentos do país, nas trocas internacionais, e na própria concorrência (Kastrati, 2013).

No entanto, nesta revisão da literatura sobre o tema, dada a conjuntura atual de crise em que o nosso país se insere será dado ênfase aos benefícios económicos do IDE nas empresas. Deste modo, um dos primeiros benefícios a salientar é o facto de, com a internacionalização, se conseguirem obter maiores eficiências de custo, principalmente devido a um maior volume de negócios e à capacidade de explorar economias de escala (Hout et al., 1982). Outra das vantagens da internacionalização é que as empresas podem também ser capazes de gerar atividades de criação de valor em determinados locais de modo a minimizar os custos (Ghoshal, 1987; Thomas & Eden, 2004). Com a entrada nos mercados internacionais, as empresas podem, ainda, beneficiar de uma flexibilidade adicional, devido à possibilidade de arbitragem (Allen & Pantzalis, 1996). Uma empresa internacional também beneficia com a diversidade de ambientes em que atua (Ghoshal, 1987), podendo usufruir de imensas oportunidades de aprendizagem enquanto satisfaz as diversas necessidades dos clientes e responde a diferentes concorrentes em mercados internacionais (Kostova & Roth, 2002). Zahra, Ireland & Hitt (2000) referem que as multinacionais podem ter um maior retorno sobre o capital uma vez que têm mais oportunidades para explorar os desequilíbrios nos mercados de capitais mundiais. Baek (2004), através da exploração da função de produção, concluiu que as empresas multinacionais têm uma maior eficiência de produção. Este autor, considera que uma maior eficiência de produção é um indicador de maior rentabilidade a longo prazo para as empresas multinacionais.

Apesar da literatura existente concluir que a internacionalização irá beneficiar o desempenho das empresas, a relação é menos clara para as PME do que para as grandes empresas, principalmente devido a preocupações sobre as suas limitações internas e sobre a sua capacidade de competir nos mercados internacionais. Como uma variedade de estudos (Lu & Beamish, 2001; Oviatt & McDougall, 1994; Smith et al., 1988) notaram, as PME não são apenas versões menores de empresas tradicionais exibindo diferenças na propriedade, nos recursos, nas estruturas organizacionais e nos sistemas de gestão. Da literatura analisada, constata-se que se identificam inúmeros constrangimentos enfrentados pelas PME que invistam na expansão internacional. Um deles, é o facto das PME não realizarem, normalmente, um estudo global e, portanto, poderem não estar na posse das informações necessárias para a exploração das oportunidades internacionais (Buckley, 1999). Esta escassez de informação pode ser atribuída à insuficiência de gestão de recursos, como por exemplo a ausência de executivos especializados para gerir as operações internacionais, ausência de uma hierarquia de gestores, através da qual as decisões possam ser examinadas

e controladas ou a falta de procedimentos administrativos suficientemente desenvolvidos (Qian, 2002).

Pode então dizer-se que uma análise de custos/benefícios relativamente ao processo de internacionalização deve ser feita por parte da empresa, seja ela PME ou EMN, para que o mesmo seja bem-sucedido, incluindo o estudo cuidadoso do modo de entrada a adotar e a escolha da localização do investimento estrangeiro. As vantagens comparativas de localização em termos de custos de fatores de várias localizações possíveis do IDE deve ser feita pois daí pode advir uma vantagem competitiva nas transações comerciais internacionais (Ghoshal, 1987).

2.2 Modos de entrada

O modo escolhido pela empresa na forma como se internacionaliza varia de acordo com a estratégia da empresa (Johanson & Vahlne, 2003). Quando uma empresa se decide internacionalizar uma decisão inevitável é a seleção do modo de entrada mais adequado às suas características.

As empresas podem, de um modo geral, optar por diversas formas de entrada: exportações (diretas ou indiretas); acordos de cooperação contratuais (por exemplo, licenciamento, franchising, contratos de gestão, contratos chave na mão, subcontratação, partilha de produção e alianças estratégicas, joint-ventures) e IDE (Anderson & Gatignon, 1986). Cada uma das formas escolhidas terá consequências para a empresa em termos de controlo de operações, compromisso de recursos e disseminação dos riscos (Hill, 1990).

Relativamente às exportações, estas consistem na manufatura do produto no país de origem (ou num terceiro) e vendido no país de destino (Root, 1998). A exportação é indireta quando a empresa participa no mercado externo através de um intermediário sem ter contacto direto com os clientes externos. Verifica-se exportação direta quando a empresa contacta diretamente com os seus clientes do mercado externo. Esta última opção de entrada leva a que as empresas não possam conhecer e aprender com o país de destino (Czinkota & al., 1999).

Uma outra forma de entrada é aquela que se verifica através do estabelecimento de formas contratuais; além da transferência de bens entre países também se pode verificar transferência de equipamentos e de conhecimentos (Czinkota et al., 1999). Salienta-se a forma de entrada - joint venture, que se caracteriza por uma parceria entre uma empresa nacional e outra empresa no país de destino durante um período limitado de tempo com o objetivo de obter uma vantagem competitiva (Hill et al., 1990).

Por último, outra forma de entrada consiste no IDE. Este modo de entrada pode realizar-se de duas formas: equity joint-ventures e aquisição de subsidiárias próprias. A aquisição de subsidiárias próprias é a compra de outra empresa no país de destino, passando a ter controlo completo sobre operações dessa empresa (Czinkota et al., 1999).

2.2.1 IDE como modo de entrada

Nas últimas décadas, o IDE tem vindo gradualmente a tornar-se como o principal modo de entrada nos negócios internacionais (Czinkota et al., 1999). De acordo com o Fundo Monetário Internacional (FMI), o IDE é o investimento realizado para a aquisição de um interesse duradouro ou a longo prazo em empresas que operam fora da economia do investidor, considerando que o investimento é direto porque o investidor, que poderá ser um indivíduo, uma empresa ou grupo de entidades, pretende controlar, gerir, ou ter influência significativa sobre a empresa estrangeira. A OCDE no seu glossário de 2016 considera que existe investimento direto estrangeiro quando o investidor estrangeiro detém pelo menos 10% do negócio. O IDE é um elemento-chave na integração económica internacional porque cria vínculos estáveis e duradouros entre as economias; é um canal importantes para a transferência de tecnologia entre os países, promovendo o comércio internacional através do acesso a mercados estrangeiros (OCDE, 2016).

Muitos defendem que existem dois modos de entrada alternativos de IDE: greenfield e aquisição de uma empresa estrangeira (Anand & Delios, 1997; Anderson & Gatignon, 1986; Barkema, Bell, & Pennings, 1996; Barkema & Vermeulen, 1998). Por um lado, uma entrada de greenfield num mercado estrangeiro traduz-se na criação de uma nova filial num país de acolhimento por outra empresa com sede fora do país, sozinha ou com um ou mais parceiros (Barkema & Vermeulen, 1998). Este modo de entrada é um modo atrativo de IDE

uma vez que a empresa pode, deste modo, escolher o local que melhor corresponda às suas necessidades, começando de novo e aclimatando-se à nova cultura empresarial ao seu próprio ritmo. Por outro lado, o outro modo de entrada é a aquisição que é tipicamente apresentada como uma alternativa ao greenfield. A entrada de aquisição num mercado estrangeiro é definida como a compra de ativos de uma empresa já estabelecida no país de acolhimento por outra empresa com sede fora do país, de forma independente ou com um ou mais parceiros mas numa quantidade suficiente que lhe permite ter controlo de capital (Barkema & Vermeulen, 1998; Kogut & Singh, 1988). Nalguns casos, a empresa adquirida, torna-se uma subsidiária da empresa adquirente (OCDE, Glossary of foreign direct investimens terms and definitions, 2016). Em geral, a aquisição tem sido uma das forças motrizes que estão na base do crescimento de IDE. As tendências recentes em desregulamentação dos mercados de capitais internacionais têm dado à aquisição uma importância de destaque como um modo para o IDE.

Nesta dissertação, será objeto de estudo o IDE global de Portugal no estrangeiro, não diferenciando as formas de IDE utilizadas.

2.2.2 Obstáculos ao IDE

As barreiras à entrada no processo da internacionalização foram objeto de estudo, essencialmente a partir dos anos 60 sendo Bilkey (1978) um dos seus primeiros investigadores mas foi Rabino (1980) que com o seu estudo deu um maior avanço a esta questão (Pinho & Martins, 2010). Bilkey (1978) identificou cinco dificuldades na internacionalização: a burocracia, a dificuldade em encontrar um distribuidor de confiança, as barreiras não tarifárias, o cumprimento de cartas de crédito e a comunicação com clientes (Pinho & Martins, 2010).

Falando especificamente dos obstáculos ao IDE, uma situação que se tem verificado nas últimas décadas é que um número de países em desenvolvimento tem procurado aumentar o IDE através da remoção de restrições às empresas estrangeiras e oferecendo incentivos para o investimento estrangeiro. O facto é que um melhor clima de investimento incentiva o investimento direto estrangeiro (Arita & Tanaka, 2013). Estes autores, baseando-se em dados do World Bank Group (2010) referem que as barreiras para o investimento estrangeiro em países em desenvolvimento continuam maiores do que em economias de países desenvolvidos. As normas reguladoras do investimento e os impostos praticados para

os investidores estrangeiros são uma questão política fundamental para os governos dos países em desenvolvimento (Arita, & Tanaka, 2013).

Deste modo, para que uma empresa possa expandir-se internacionalmente de forma eficaz é imperativo que escolha o modo de IDE adequado para atenuar os efeitos dos obstáculos que possam surgir, já que uma característica distintiva do IDE é que uma vez o investimento feito, o investidor estrangeiro não pode impedir que o governo do país de acolhimento mude o ambiente em que a decisão de investimento foi feito (Azzimonti & Sarte, 2007).

Mas não são apenas estes os obstáculos ao IDE. Outras situações relacionadas com fatores culturais são situações que podem dificultar o investimento estrangeiro. As empresas que se internacionalizam, enfrentam desafios também no que diz respeito ao ambiente intercultural (Gervasoni, Kubo & Farina, 2014). Este aspeto faz parte do âmbito deste estudo e será desenvolvido mais adiante.

2.2.3 IDE de Portugal

“A integração económica de Portugal aumentou substancialmente nas últimas décadas, nomeadamente através da entrada na Associação Europeia de Comércio Livre (EFTA) em 1960, na Comunidade Económica Europeia (CEE) em 1986 e, mais recentemente, por via da participação na área do euro desde a sua criação em 1999. O comércio internacional tem desempenhado um papel importante na explicação da trajetória do crescimento económico em Portugal” (Banco de Portugal, 2009, pp. 263). A adesão de Portugal à EFTA e à CEE, levou a que o PIB tenha registado um crescimento acentuado; no entanto, desde a 1ª década deste século, que a economia portuguesa tem apresentado um desvio dos valores pretendidos pela União Europeia com a agravante do facto das trocas comerciais serem cada vez mais liberalizadas entre os países em resultado da eliminação de barreiras económicas e políticas em diferentes partes do mundo (Banco de Portugal, 2009). Deste modo, as empresas portuguesas têm necessidade de se internacionalizar para se manterem competitivas. A entrada das empresas portuguesas no mercado estrangeiro é uma necessidade e uma oportunidade. As mudanças que têm ocorrido no comércio internacional, obrigam a que as empresas portuguesas se tenham de adaptar às condições de mercado e aos paradigmas de produção. No entanto a sua óptima localização geográfica promove o interesse do mercado estrangeiro (AICEP, 2015).

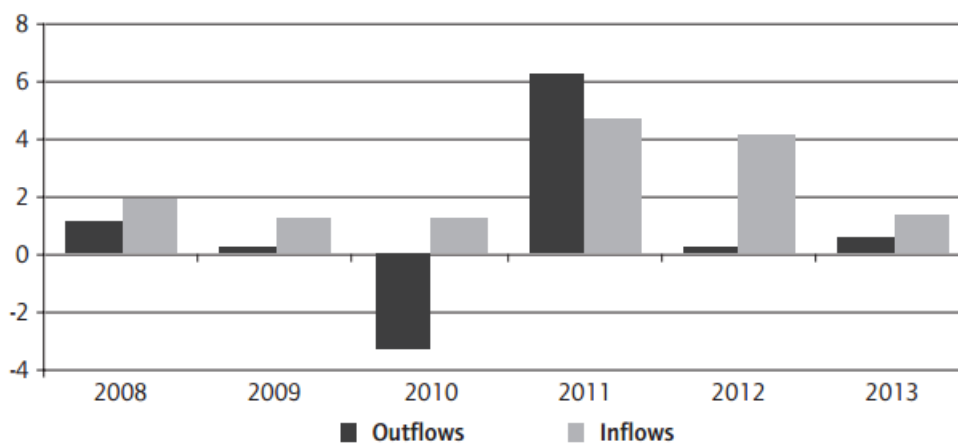
Figura 1 - Localização privilegiada de Portugal



Fonte: AICEP, 2015

No entanto, o panorama nem sempre foi positivo para Portugal. De facto, na figura 4 pode verificar-se como a percentagem de IDE do nosso país (quer em termos de inflows quer em termos de outflows) tem diminuído; apesar de no ano de 2011 se ter registado uma evolução positiva constatou-se uma quebra acentuada no ano 2012 de outflows de IDE portugueses.

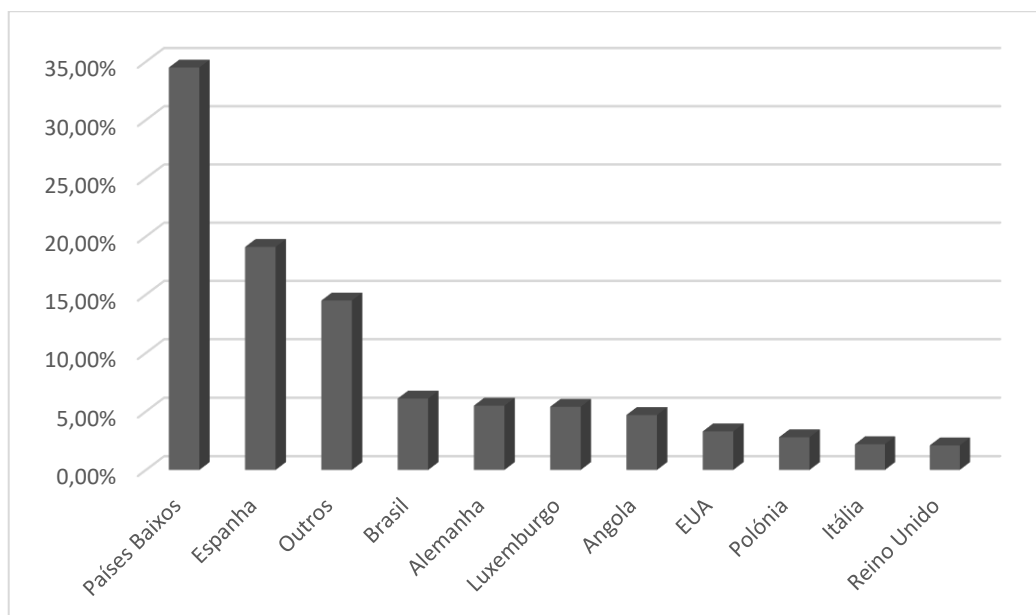
Figura 2 - Fluxos de IDE de Portugal (% PIB)



Fonte: Eurostat

Mas, apesar do cenário aparentemente enfraquecido para o IDE de Portugal no estrangeiro, a verdade é que este registou um aumento de 347,8% em 2014, relativamente ao ano anterior, com um valor de cerca de 2,1 mil milhões de euros. No período de 2010-2014 o valor mais elevado de IDE de Portugal registou-se no ano de 2011, com um valor próximo de perto de 9,7 mil milhões de euros (AICEP, 2015). O crescimento registado em 2014 pode traduzir-se numa tendência de crescimento já que no 1º semestre de 2015 o valor do IDE português no estrangeiro alcançou cerca de 4,8 mil milhões de euros que se traduz num aumento de 109,7% relativamente ao período homólogo do ano anterior (AICEP, 2015). A União Europeia foi o principal destino em termos acumulados do IDE de Portugal, com uma participação de 75,1% em junho de 2015; dentro dos países intracomunitários destacaram-se os Países Baixos e Espanha, com quotas de 34,5% e 19,1% do total, respetivamente, seguindo-se a Alemanha com 5,5%. Dos países fora de União Europeia (24,9% do total em junho de 2015), o Brasil, Angola e os EUA foram os destinos preferidos, com pesos de 6,1%, 4,7%, e 3,3%, respetivamente. A fig. 2 representa os principais destinos do IDE de Portugal no ano de 2014.

Figura 3 - Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro por países de destino em 2014



Fonte: AICEP, 2015

Pode constatar-se nesta figura que, no final de 2014, cerca de metade do investimento direto estrangeiro de Portugal estava situado nos Países Baixos e em Espanha.

2.3 Distância psíquica

É um facto que quando as empresas tomam a decisão de realizar IDE, enfrentam frequentemente a situação de terem de se adaptar e integrar em diferentes culturas (Ferreira, 2011). A cultura é uma espécie de programação mental coletiva que distingue os membros de um grupo de pessoas de outros (Hofstede, 1980). “As empresas que atuam, ou pretendem atuar, de forma global devem em primeiro lugar aceitar a importância que têm os fatores culturais, e devem desenvolver estratégias para enfrentar as barreiras culturais que irão encontrar, uma vez que estas podem incidir decisivamente no êxito ou fracasso da empresa” (Ferreira, 2011, pp.160). Este autor foca um aspeto muito importante que é o do reconhecimento das diferenças culturais e da necessidade de adaptação por parte das empresas às mesmas.

Mas o que é a distância cultural? A verdade, é que apesar deste conceito surgir com alguma frequência não existe uma definição consensual (Ferreira, 2011). Kogut e Singh (1988) definem distância cultural como sendo a diferença acumulada nas normas culturais entre dois países. Hill, Hwang & Kim (1990) consideram distância cultural como um processo mais complexo definindo-a como sendo a distância percebida entre o país de origem e o país estrangeiro, a nível de cultura, sistema económico e práticas de negócios.

Vários investigadores consideram que a distância cultural pode ter efeitos negativos ou sinérgicos nas empresas que se internacionalizam (Morosini, Shane & Singh, 1998; Shenkar, 2001). Por um lado, quando a distância cultural aumenta, a aprendizagem, a aculturação e a transferência dos procedimentos de gestão (por parte da empresa de origem) tornam-se mais difíceis, o que, conseqüentemente, torna mais difícil a gestão das subsidiárias estrangeiras. Como resultado, as subsidiárias estrangeiras são mais propensas a falhar, pelo que a distância cultural é identificada como um fator determinante do insucesso (Brown, Rugman & Verbeke, 1989). Por outro lado, como o impacto negativo das distâncias culturais é bem reconhecido, os gestores, muitas vezes, preparam-se antecipadamente para esse efeito negativo das diferenças de cultura pelo que fazem ajustes antecipados (Weber, Shenker & Raveh, 1996) atenuando essas desvantagens. Simultaneamente, as diferenças culturais também podem trazer alguns benefícios. De facto, adquirir uma empresa local ou trabalhar com parceiros locais permite, à empresa estrangeira, o acesso a um conjunto valioso de rotinas e programas diferentes que aumentam a vantagem competitiva da empresa (Ghoshal, 1987; Morosini, Shane & Singh, 1998). Além disso, pessoas de diferentes origens culturais

a trabalhar em conjunto pode trazer abrangência e criatividade na tomada de decisões e anular alguns dos efeitos negativos da diferença cultural (Gomez-Mejia & Palich, 1997). Portanto, as diferenças culturais nem sempre causam inconvenientes ou conflitos; pelo contrário podem trazer conformidade (Hofstede, 1989; Schaan & Beamish, 1988; Shenkar & Zeira, 1992).

Alguns estudos mais recentes dão-nos uma outra visão da distância cultural associando-a à seleção do modo de entrada. A distância cultural nacional afeta a eficiência da transferência dos métodos de trabalho e dos padrões de funcionamento de um país para outro (Quer, Claver & Andreu, 2007) bem como o custo de informações por parte de uma EMN para monitorizar e avaliar as suas subsidiárias no exterior, de acordo com a teoria dos custos de transação. Uma maior distância cultural entre o país de origem e o país de acolhimento irá aumentar o custo da obtenção de informação, e como resultado, o custo de monitorização irá aumentar. Além disso, por ser um estranho no país anfitrião, a EMN tem que aplicar mais recursos na formação de pessoal, o que aumenta o custo de internalização. Esta é a razão pela qual as empresas podem preferir um modo de entrada de menos envolvimento quando se verifica uma distância cultural elevada (Randøy & Dibrell, 2002). Além disso, a distância cultural é também um dos principais elementos da incerteza do ambiente. Quando a distância cultural entre o país de acolhimento e o país de origem é elevada, as empresas podem tomar decisões inadequadas devido à sua falta de conhecimento da cultura local, aumentando assim a probabilidade de ocorrência de perdas. Nesse sentido, as empresas tendem a selecionar um baixo envolvimento no modo de entrada para evitar tais perdas (Yao & Weii, 2007).

Mas distância cultural será o mesmo de distância psíquica? Qual a relação entre estes dois conceitos? A verdade é que estes dois conceitos são considerados parentes próximos e têm vindo a ocupar um papel central na pesquisa de negócios internacionais (Hakanson & Ambos, 2010).

Um dos autores que mais cedo considerou a distância psíquica como barreira à internacionalização, em termos comportamentais, para além das barreiras geográficas, foi Beckerman (1956) no âmbito de um estudo que este investigador realizou sobre a distância e a evolução dos fluxos comerciais intraeuropeus. Pretendia descrever-se aspetos da relação entre as empresas e as exportações de bens e serviços para mercados estrangeiros considerando a distância psíquica como uma barreira ao comércio internacional (Hosseini, 2008). Beckerman (1956) considera que as opções logísticas e de internacionalização de algumas empresas dependem da perceção psíquica de proximidade da empresa com as

instituições de outros países, não sendo necessariamente mais próximos psiquicamente, pelo facto de serem mais próximos geograficamente. Ou seja, o facto de se ser próximo fisicamente de um país, não significa que se seja mais próximo psiquicamente desse país. Pelo contrário, poder ser-se mais próximo psicologicamente de países mais distantes (Beckerman, 1956).

Na década de 70, quando os membros da escola de Uppsala, na Suécia, introduziram a conhecida “teoria da internacionalização”, o conceito de distância psíquica ganhou importância. Johanson e Vahlne (1977) alegaram que as empresas iniciam o processo de internacionalização em países psiquicamente menos distantes, com o objetivo de reduzir o nível de incerteza no mercado. Estes investigadores (Johanson & Vahlne, 1977) bem como outros, incluindo Johanson e Wiedersheim-Paul (1975) através de um conjunto de investigações efetuadas concluíram que a distância psíquica tem muita influência no comércio internacional. Para eles, a distância psíquica é a soma dos fatores que interferem no fluxo de informação entre países e que podem perturbar a empresa em aprender e compreender sobre um ambiente estrangeiro. Assim, segundo os mesmos autores, as diferenças no que respeita à linguagem, cultura, sistema político, nível de escolaridade e nível de desenvolvimento industrial afetam a atividade das empresas e do mercado.

Estudos posteriores, como por exemplo de Boyacigiller (1990) melhoraram esta definição introduzindo outros fatores na explicação da distância psíquica como por exemplo a religião dominante, a linguagem de negócios, a forma de governo, o desenvolvimento económico e os níveis de emigração (Dow & Karunaratna, 2006).

No entanto, nas décadas seguintes à década de setenta, o conceito de distância psíquica, foi referido poucas vezes nas pesquisas de comércio internacional; no entanto, em artigos publicados na década de 90 e na 1ª década deste século este conceito reapareceu na literatura corrente, tendo sido na literatura internacional de negócios orientada para a gestão que a distância psíquica ganhou algum destaque e que a construção deste constructo começou a ser desenvolvida de uma forma mais rigorosa (Dow & Karunaratna, 2006).

A próxima tabela (tabela 2) sintetiza algumas das definições de distância psíquica apresentadas ao longo dos anos:

Tabela 2 – Resumo de conceitos de distância psíquica

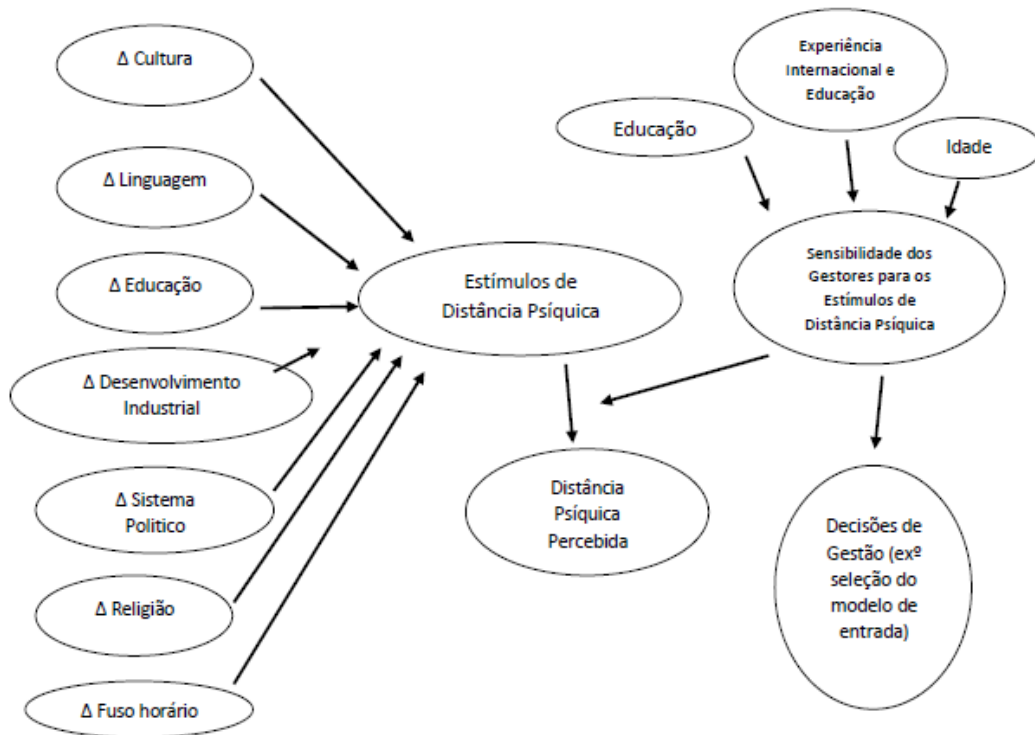
Autor	Definições
Beckerman (1956)	É a distância percebida entre países e as suas consequências para o comércio internacional.
Johanson e Wiedersheim-Paul (1975)	Fatores que impedem ou perturbam o fluxo de informações entre empresas e mercados
Johanson e Vahlne (1977)	Conjunto de fatores que impedem o fluxo de informação de e para o mercado (exemplos de fatores: cultura, sistema político, nível de educação, nível de desenvolvimento industrial,...)
Ford (1984)	Extensão em que os valores e as normas de duas empresas diferem, em razão, das suas características nacionais distintas.
Lee (1998)	Distância entre o mercado interno e o externo, decorrente das percepções sobre as diferenças culturais, de língua, educação, práticas de negócio, sistemas políticos e jurídicos, ambiente económico, religioso e a estrutura industrial.
Boyacigiller (1990)	Distância entre o mercado interno e o externo resultando das diferenças na religião dominante, na linguagem de negócios, na forma de governo, no desenvolvimento económico e nos níveis de emigração.
Evans, Treadgold e Mavoldo (2000)	Forma como a mente processa a informação sobre o ambiente; é a distância entre o mercado doméstico e um mercado externo resultante de percepção e compreensão de diferenças culturais e de negócios; recomendaram a inclusão de fatores como linguagem, práticas de negócios, sistemas políticos e legais, educação, desenvolvimento económico, infraestrutura de marketing e estrutura da indústria, para além da cultura.
Child, Rodrigues e Frynas (2006)	Distância percebida entre o mercado doméstico e o mercado estrangeiro com o qual a empresa faz negócios internacionais.
Dow e Karunaratna, 2006	Conjunto de fatores como por exemplo as diferenças de língua, de religião e sistemas políticos, que formam o contexto no qual a percepção da distância psíquica pelo gestor se forma.
Teixeira, Silva e Lessa (2009)	Soma das variáveis que fazem com que haja possibilidade ou não entre as relações comerciais de indústrias para mercados.

Fonte: Adaptado de Gervanson, Kubo e Farina, (2014)

Concluindo, e tentando sintetizar a diferença entre distância cultural e distância psíquica, pode dizer-se que a distância cultural é a medida de distância entre países mais utilizada (Kogut & Singh, 1988; Drogendijk & Slangen, 2006) e a distância psíquica é o conjunto de fatores que formam o contexto no qual a percepção da distância psíquica pelo gestor se forma (Dow & Karunaratna, 2006). A distância cultural, no entanto, concentra-se em uma das muitas dimensões para explicar a variação entre os países e ignora diferenças noutras dimensões, como sistemas políticos, o nível de desenvolvimento económico, língua, e outros fatores que definem a distância entre países. A distância psíquica, abrange mais dimensões de diferenças entre países, incluindo a própria distância cultural (Johanson & Wiedersheim-Paul, 1975; Dow & Karunaratna, 2006). Sousa e Bradley (2008), definem a diferença entre distância cultural e distância psíquica, considerando que a distância cultural se refere às diferenças culturais nacionais, às normas e aos valores relacionados enquanto que a distância psíquica são as diferenças culturais a nível individual, relacionadas com as percepções dos indivíduos sobre as diferenças culturais nacionais. Pode assim, dizer-se que o índice de Hofstede é apenas uma componente da distância psíquica (Dow & Ferencikova, 2010).

A fig. 3, representa o modelo de distância psíquica e a sua relação com a percepção da distância psíquica por parte do gestor, fator muito importante já que é essa percepção que direciona as suas decisões e comportamentos (Dow & Karunaratna, 2006).

Figura 4 - Distância Psíquica



Fonte: Dow & Karunaratna, 2004

2.3.1 Medidas da distância psíquica

Como se pode observar pela análise da literatura sobre o conceito de distância psíquica, a preocupação dos investigadores não foi, no geral, em encontrar uma forma de medida dos fatores de distância psíquica mas sim em definir os fatores que fariam parte da distância psíquica. Uma das primeiras tentativas sérias de medir a distância psíquica foi realizada por Vahlne e Wiedersheim-Paul (1977) que procuraram, depois, identificar as suas potenciais aplicações, tais como previsões de exportação, influência na seleção do mercado de IDE bem como da escolha do modo de entrada. Kogut e Singh (1988), procurando inicialmente desenvolver o conceito de distância cultural, converteram as dimensões de Hofstede num índice formal de medida e a maioria dos investigadores têm utilizado este índice de Kogut e Singh como único indicador da distância; no entanto, esta forma de medida tem recebido críticas pelo facto dos dados de Hofstede terem sido recolhidos numa única empresa há mais de 4 décadas (Dow & Ferencikova, 2010).

Em 2001, os autores Clark e Pugh (2001) incluíram quatro indicadores independentes de item único para explicar a seleção dos países prioritários para entrada por parte das empresas australianas mas estes estudos utilizam medições muito simples e incluem um número limitado de fatores que influenciam a distância psíquica (Dow & Karunaratna, 2006). Por esta razão, Dow e Karunaratna (2006) propuseram uma maneira ligeiramente diferente de conceber (e medir) a distância psíquica e o seu impacto sobre as decisões de gestão. Recomendam dividir a distância psíquica numa sequência de constructos relacionados tendo procurado, em primeiro lugar, responder à questão de quais as principais dimensões subjacentes aos estímulos de distância psíquica, e desenvolvendo, depois, uma escala de medida dos estímulos de distância psíquica. Consideram que o índice cultural do estudo de Hofstede (utilizado na maioria dos estudos anteriores ao seu) parece ser ineficaz na captação da diversidade e da subtilidade das influências culturais pelo que as suas escalas cobrem uma gama muito mais ampla de fatores que podem interferir no fluxo de informações como as diferenças da língua, da religião, do desenvolvimento industrial e dos sistemas político e de educação (Dow & Ferencikova, 2010).

2.3.2 Hipóteses

Como referido, Dow e Karunaratna (2006) desenvolveram e testaram potenciais indicadores de distância psíquica. A fim de explorar formalmente esta questão, estes autores, a partir da literatura existente, identificaram sete dimensões reconhecidas como as principais formas de estímulos de distância psíquica: cultura, idioma, nível de educação, desenvolvimento industrial, sistema político, religião e furos horários/distância geográfica entre países.

De facto, e começando pela cultura, na estratégia internacional, uma das decisões importantes a realizar, como já foi referido, é a seleção dos países de acolhimento e a avaliação do grau de investimento a efetuar em cada um desses países. (Dunning, 1998) reforça a importância da seleção do país de acolhimento para o sucesso do IDE. O ajuste de ambientes institucionais entre os países de acolhimento e de origem é um determinante crítico nos fluxos de IDE e de performance das empresas (Habib & Zurawicki, 2002).

Neste ajuste de ambientes, uma das questões amplamente estudada é a influência dos fatores culturais. Feely & Harzing (2003), através da revisão literária que realizaram,

mostram que a influência que a distância cultural exerce sobre os processos de internacionalização tem sido amplamente analisada por investigadores reunindo uma variedade enorme de aspetos, entre eles o caminho de crescimento internacional, a escolha do mercado destino e a forma de implantação nos mesmos.

As diferenças culturais manifestam-se de diversas maneiras. Alguns autores defendem a existência de uma relação negativa entre a distância cultural e os fluxos do país de origem para os países de destino (Loree & Guinsinger, 1995). Essa relação negativa pode ser explicada pelos vários custos incorridos pelo país de origem, como por exemplo, custos de pesquisa de mercado para análise do mercado pretendido, dos hábitos e das preferências dos potenciais consumidores.

Por isso as organizações que atuam, ou pretendem atuar, de forma global devem em primeiro lugar aceitar a importância que têm os fatores culturais, e devem desenvolver estratégias para afrontar as barreiras culturais que irão encontrar, uma vez que estas podem incidir decisivamente no êxito ou fracasso da organização. Dentro destas barreiras culturais entre o país de origem e o país destino cabe mencionar: o idioma, os valores sociais, o sistema político, a educação (Terpstra & Yu, 1998), a ética no trabalho, a estrutura social e as ideologias (Ekeledo & Sivakumar, 1998). Ghemawat (2001) classifica as distâncias entre países em quatro dimensões (cultural, política, geográfica e económica), para o autor a distância cultural inclui as diferenças de linguagem, grupos étnicos, religião e normas sociais e discute como estas quatro distâncias afetam as organizações.

Dow e Karunaratna (2006) consideram que as diferenças culturais têm sido largamente reconhecidas como forma de estímulo de distância psíquica mas com a utilização frequente de escalas de Hofstede. Assim, baseados em estudos anteriores, nomeadamente de Boyacigiller (1990), consideram a cultura muito importante defendendo que a cultura de uma pessoa não só influencia a forma como ela se comporta mas também a forma como comunica e interpreta informações; grandes distâncias culturais entre dois grupos de indivíduos aumentarão o custo de interpretação dos fluxos de informação entre as partes e, consequentemente, aumentarão igualmente o risco de má interpretação. Estes aumentos nos custos de transação, reais e percebidos, irão por sua vez, influenciar a perceção de um investidor da atratividade de negociar com um grupo de indivíduos. É nesta base que se prevê que as grandes diferenças culturais entre os países influenciarão as decisões de gestão, (Dow, & Karunaratna, 2006).

Hipótese 1: A distância cultural entre Portugal e o país de destino está negativamente relacionada com o nível de IDE de Portugal nesse mercado.

Relativamente ao nível de educação (sistema de ensino), este tem sido menos citado do que a cultura e a língua do país (Dow, & Karunaratna, 2006). A diferença nos sistemas de ensino entre os países tem sido identificada, em vários estudos, como um fator implícito à distância psíquica desde a década de 70 (Johanson e Vahlne 1977). De facto, grandes diferenças de níveis de ensino entre os mercados aumentarão o risco e a incerteza de um investidor em compreender e comunicar adequadamente com o mercado, pelo que é provável que este fator tenha influência nas preferências do mercado e, naturalmente, nos fluxos comerciais (Dow, & Karunaratna, 2006).

Hipótese 2: A distância no nível de ensino entre Portugal e o país de destino está negativamente relacionada com o nível de IDE de Portugal nesse mercado.

Dow e Karunaratna (2006) utilizaram, ainda, como forma de medida o desenvolvimento industrial dos países. Assim, e no que diz respeito às diferenças no nível de desenvolvimento industrial, o estudo tem sido semelhante ao estudo das linguagens diferentes entre países. Também, já na década de 70 investigadores apontavam para a influência deste fator (Dow, & Karunaratna, 2006). As normas de negócios na comunicação e interação empresarial são suscetíveis de serem muito influenciadas pela natureza da economia e, conseqüentemente pelo nível de desenvolvimento Económico. Por exemplo, a comunicação e as normas de negócios numa economia de subsistência agrária são suscetíveis de serem drasticamente diferentes das de uma economia altamente industrializada com um grande setor de serviços. Estas diferenças introduzem custos adicionais e incerteza nas transações e, portanto, são suscetíveis de influenciar decisões de seleção do mercado (Dow, & Karunaratna, 2006).

Hipótese 3: A distância no nível de desenvolvimento industrial entre Portugal e o país de destino está negativamente relacionada com o nível de IDE de Portugal nesse mercado.

Outra forma de medida utilizada por Dow e Karunaratna (2006) foi a Língua. As diferenças entre idiomas de países têm sido objeto de estudo por parte dos investigadores. Estudos como o de Frankell e Rose (2002) identificaram as diferenças linguísticas como barreiras ao comércio; por outro lado, idiomas semelhantes levam a comunicações eficientes, pelo que há uma tendência para que as empresas permaneçam em países próximos da sua língua como forma de conter o risco (Dow & Karunaratna, 2006). De acordo com estes investigadores, os diferentes idiomas entre os mercados tendem a aumentar os custos e riscos de uma transação. Como resultado, a linguagem é uma componente chave da distância psíquica e influencia os padrões de expansão internacional (Dow & Karunaratna, 2006).

A língua assume uma função importante nas relações comerciais internacionais. A língua portuguesa, graças à expansão portuguesa dos séculos XV e XVI permitiu que a mesma se propagasse para outros territórios o que levou à promoção do português a nível linguístico, ao aumento do número de pessoas que comunicam em português e ao acompanhamento das restantes línguas globais. O português atualmente é língua oficial de vários países, para além de Portugal naturalmente, nomeadamente de Cabo Verde, Brasil, Angola, Guiné-Bissau, São Tomé e Príncipe, Moçambique e Timor, países que constituem a Comunidade dos Países de Língua Oficial Portuguesa (CPLP), sendo falado atualmente por mais de 250 milhões de pessoas em todo o mundo, cerca de 3,7% da população mundial (Esperança, 2009). Um facto interessante é de que, atualmente, países que possuem fronteira com países de língua oficial portuguesa, como por exemplo a Argentina e o Uruguai, têm a língua portuguesa como idioma obrigatório nas escolas (Reto, 2012). O português faz parte de uma vasta comunidade de utilizadores de línguas latinas em que a intercompreensão tem um forte potencial de crescimento e essa aproximação, principalmente com o espanhol, está em expansão na América Latina (Reto 2012). Atualmente, a soma do número de falantes de língua materna portuguesa e espanhola já ultrapassa largamente o número de falantes do inglês, tendendo esse número a crescer. Ou sejam, atualmente, a língua portuguesa é uma das mais línguas mais influentes no mundo, com tendência para o crescimento do número dos seus falantes, dos utilizadores como segunda língua e da sua afirmação como língua de cultura e ciência. (Reto, 2012).

É de esperar que a proximidade linguística entre os países seja um fator determinante do IDE de Portugal no estrangeiro, entendendo-se por proximidade linguística os países que possuam um idioma próximo do português, como por exemplo o espanhol.

Hipótese 4: A distância linguística entre Portugal e o país de destino está negativamente associada com o nível de IDE de Portugal nesse mercado.

Outro estímulo de distância psíquica medido também por Dow e Karunaratna (2006) foi o sistema político dos vários países. Vários investigadores consideram as diferenças nos sistemas políticos como um potencial estímulo de distância psíquica, como por exemplo Child et al (2002). Países com diferenças acentuadas nos sistemas políticos tenderão a aumentar os custos e a incerteza da comunicação entre governo e empresas. Os governos desempenham um papel fundamental na fiscalização dos negócios empresariais e das interações empresa-cliente, como o cumprimento de contratos e o acompanhamento dos comportamentos anti concorrência; como resultado, as diferenças nos sistemas políticos aumentam o risco de que as empresas estrangeiras possam mal interpretar a forma como um governo pode reagir em determinadas situações específicas, e como outras empresas possivelmente reagirão face a uma potencial intervenção governamental. Em qualquer dos casos, poderá haver aumento de custos e de riscos de fazer negócios num país estrangeiro, influenciando, assim, a decisão de seleção do mercado estrangeiro a entrar (Dow, & Karunaratna, 2006).

A República Portuguesa é um Estado de direito democrático, baseado no respeito e na garantia dos direitos e liberdades fundamentais e na separação e interdependência de poderes. Os órgãos de soberania consagrados na Constituição são o Presidente da República, a Assembleia da República, o Governo e os Tribunais. O Presidente da República é o Chefe de Estado eleito por sufrágio universal direto por um mandato de cinco anos, podendo ser reeleito apenas para mais um mandato. O poder legislativo é da competência da Assembleia da República, composta por 230 deputados eleitos por sufrágio universal direto por um mandato de quatro anos (AICEP, 2015).

Mudanças na política do governo e / ou instituições políticas podem afetar o comportamento relativo aos investimentos das empresas multinacionais, tal como o prémio de risco incorporado em qualquer projeto de investimento e, portanto, também a decisão de localização é influenciado pelo risco político (Busse & Hefeker, 2007). No entanto, apesar dos determinantes económicos dos fluxos de IDE para os países em desenvolvimento tenham sido amplamente estudados, a importância das alterações nas instituições políticas nos países de acolhimento tenham recebido uma atenção bastante limitada (Busse & Hefeker, 2007). Henisz (2000) mostrou que as multinacionais enfrentam uma ameaça crescente de expropriação com o aumento do risco político nos países de acolhimento. No entanto, o grau

de risco depende da estratégia comportamental da multinacional, que ao realizar parcerias com empresas do país de acolhimento tem uma vantagem comparativa em interações com o governo do país de acolhimento. Harms & Heinrich (2002), num estudo que efetuaram no período de 1987 a 1995, verificaram que um menor risco financeiro está associado a um aumento no IDE e investimento de carteira. Vários estudos têm analisado a relação entre os direitos democráticos fundamentais e o IDE e estes mesmos autores (Harms & Heinrich, 2002) concluíram que as empresas multinacionais são mais propensas a investir em países democráticos.

Dow e Karunaratna (2006) consideram que o sistema político é um fator semelhante ao idioma, considerando que quando os países possuem diferenças acentuadas nos sistemas políticos, os custos e a incerteza da comunicação entre o governo e as empresas tenderão a aumentar. “Os governos desempenham um papel fundamental na fiscalização dos negócios empresariais e das interações empresa-cliente, como por exemplo no cumprimento de contratos e no acompanhamento dos comportamentos anti concorrência” (Dow, & Karunaratna, 2006, p.13). Como resultado, as diferenças nos sistemas políticos aumentam o risco de que as empresas estrangeiras possam mal interpretar a forma como um governo pode reagir em determinadas situações específicas, e como outras empresas possivelmente reagirão face a uma potencial intervenção governamental. Estes fenómenos têm o potencial de aumentar os custos e os riscos de fazer negócios num país estrangeiro, influenciando, assim, a decisão de seleção do mercado estrangeiro a entrar. Dow e Karunaratna (2006) consideraram na determinação da forma de medida do sistema político, dois aspetos: um relacionado com a democracia do país e outro relacionado com a ideologia política desse mesmo país. Em conjunto, permitem analisar a influência do sistema político do país de destino do IDE. Deste modo, e face ao que foi exposto, parece pertinente colocar-se a questão e a hipótese da influência negativa no IDE quando a proximidade política entre Portugal e os outros países é reduzida.

Hipótese 5: A diferença na democracia entre Portugal e o país de destino está negativamente relacionada com o nível de IDE de Portugal nesse mercado.

Hipótese 6: A diferença na ideologia política entre Portugal e o país de destino está negativamente relacionada com o nível de IDE de Portugal nesse mercado.

A religião também foi uma forma de medida de distância psíquica utilizada por Dow e Karunaratna (2006). Este é um fator pouco citado apesar de ser amplamente reconhecido como um potencial estímulo de distância psíquica. Autores como Shenkar (2001) já falaram nele. A religião está muito ligada com a cultura, atitudes e normas e é considerada uma das razões principais de conflito entre diferentes grupos culturais (Triandis, 2000). De acordo com este autor, a religião desempenha um papel importante na forma como as pessoas comunicam e interagem pelo que países com religiões diferentes aumentam o custo de uma operação e o risco de mal-entendidos sendo suscetíveis de reduzir a intensidade de comércio entre os países. Apesar dos pontos fortes destes argumentos, há poucos estudos empíricos que incluíram diretamente a religião como uma variável distância psíquica (Dow, & Karunaratna, 2006). A religião é muitas vezes vista como uma componente da cultura. Como resultado, numerosos investigadores reconhecem o papel da religião, mas, em seguida incorporam-no na cultura, e utilizam o índice composto de Hofstede como o seu único indicador. Dow e Karunaratna (2006) considera que a religião é um conjunto distinto de fatores, que tem o potencial de interromper o fluxo de informações, e influenciar os padrões de comércio.

Entre os principais vetores de proximidade cultural, a religião tem recebido alguma atenção, não só devido ao facto de ser fácil o acesso a dados mas também pela aceitação generalizada da influência da religião sobre a definição dos valores morais e padrões de comportamento que são específicos a qualquer cultura dada (Hergueux, 2011). Entre os vetores culturais, a religião é vista como sendo um veículo poderoso para valores morais específicos e padrões de comportamento de um grupo de indivíduos (Atran & Norenzayan, 2004). Os valores morais que qualquer religião promove são apoiados pela fé da pessoa que crê na sua sacralidade e os padrões de comportamento que defende constituem uma linguagem implícita específica da comunidade, o que gera proximidade cultural e confiança entre indivíduos (Iannaccone, 1998). Mesmo em países muito desenvolvidos, onde a religião em geral, desempenha um papel social menos importante, os valores morais e padrões comportamentais que defende continuam a influenciar a forma como os indivíduos tendem a gerir as suas interações diárias (Kaufmann, 1997).

Normalmente, a religião é considerada na análise empírica económica de duas formas distintas. Assim, por um lado, alguns estudos dedicaram-se à questão se uma maior proximidade religiosa entre dois países está associada a um aumento no volume do comércio entre eles como por exemplo Guiso et al. (2009). Este autor concluiu que o efeito da

proximidade religiosa é reforçada se o estudo se concentrar sobre o comércio de bens diferenciados. Porque o comércio de bens diferenciados é considerado por ser de muito mais confiança do que o comércio de bens homogêneos, os autores interpretam isso como uma evidência de que o efeito da proximidade religiosa nas trocas comerciais é mediado por um aumento no nível de confiança bilateral. Por outro lado, outros estudos empíricos em economia internacional como Helble (2007) seguiram o caminho aberto por Barro & McCleary (2003), que estabeleceu uma forte correlação empírica entre o nível de diversidade religiosa dentro de um país e as suas perspectivas de crescimento económico. Este autor considera que maiores diferenças religiosas entre países sustentam normalmente, níveis mais elevados de trocas económicas. O efeito da diversidade religiosa é mais forte do que o efeito de proximidade religiosa (Helble, 2007); este autor considera que a mesma religião pode influenciar positivamente o comércio, mas a presença de muitas religiões devem ser claramente preferido. A lógica desta teoria refere que este facto não tem a ver com confiança; o argumento gira em torno do facto de que mais diversidade religiosa significa que esses países têm uma mente mais aberta, são mais inovadores e menos avessos ao risco. As pessoas que estão habituadas a diversidades na religião estarão mais dispostas a explorar e a envolver-se em trocas económicas devido à sua maior abertura de espírito e capacidade de compreender e integrar concorrentes visões do mundo e práticas de gestão (Hergueux, 2011).

Perante o que foi enumerado, podemos observar que a literatura corrente nos deixa com um resultado intrigante: tanto a proximidade religiosa como a diversidade podem favorecer o comércio. Assim, e tendo por base esta diversidade de opiniões, considera-se pertinente estabelecer a seguinte hipótese:

Hipótese 7: A distância religiosa entre Portugal e o país de destino está negativamente relacionada com o nível de IDE de Portugal nesse mercado.

Dow e Karunaratna (2006) consideraram, ainda, que o fuso horário é um estímulo de distância psíquica que não tem recebido atenção substancial e, que, apesar dos avanços em telecomunicações terem reduzido o custo de falar com as pessoas noutros continentes, a reduzida ou inexistente sobreposição de horas de trabalho entre cidades como Singapura e Londres, continua a ser um problema para os gestores que tentam abranger tais regiões. Ao contrário dos fatores anteriores, estes autores consideram que as diferenças de fusos horários não são suscetíveis de perturbar a interpretação das informações, mas cria incerteza sobre a capacidade de uma rápida comunicação (ou seja, resolver um problema urgente). Assim,

inerente à distância geográfica entre países, poderá estar outro fator que não tem tido muita atenção são as diferenças horárias entre países (fusos horários) que poderão, igualmente, influenciar a seleção do mercado para a internacionalização (Dow, & Karunaratna, 2006). De facto, as diferenças de fusos horários, apesar da tecnologia de comunicação estar extremamente avançada, poderá implicar a não resposta atempada a problemas de negócio afetando a performance das empresas. É por isso importante analisar os diferentes fusos horários entre os países, mais concretamente entre Portugal e outros países, no sentido de analisar a influência que as diferenças horárias dos países recetores (relativamente a Portugal) poderão ter no IDE de Portugal nesses países.

Hipótese 8: A diferença de fuso horário entre Portugal e o país de destino está negativamente relacionada com o nível de IDE de Portugal nesse mercado.

Uma questão já estudada, e que também é incluída na forma de medida de distância psíquica de Dow e Karunaratna (2006) são as diferenças geográficas. Alguns estudos sobre a distância geográfica ganharam impulso num número de áreas de negócio como por exemplo estudos de Grote e Rücker (2007) e de Garmaise e Moskowitz (2004). Estes autores, entre outros, analisaram a importância da distância geográfica nas decisões de investimento das empresas, destacando a importância desta variável. Embora se considere que a importância da distância geográfica diminui ao longo do tempo (Grosse & Trevino 1996), à medida que as telecomunicações, a tecnologia da informação e os sistemas de transporte avançam, há estudos económicos que analisam a importância da distância geográfica sobre a capacidade das empresas em crescer, inovar, e até mesmo em sobreviver (Krugman, 1991; Jaffe, Trajtenberg & Henderson, 1993)

Alguns estudos defendem uma relação negativa entre esta variável e o país recetor explicando esta influência com os custos de transporte, de comunicação e de coordenação que essa distância incorre (Grosse & Trevino, 1996).

Hipótese 9: A distância geográfica entre Portugal e o país de destino está negativamente relacionada com o nível de IDE de Portugal nesse mercado.

Apesar de Dow e Karunaratna (2006) não estabelecerem uma forma de constructo para fatores como a proximidade colonial, partilha de fronteiras ou pertença à mesma associação

de comércio, estes autores estudaram a sua influência nas trocas internacionais. Consideram que estes fatores poderão ter um impacto importante na distância psíquica, já que poderão interferir no processo de transmissão de informações e por isso no modelo das transações comerciais. Assim, pode esperar-se:

Hipótese 10: A ligação colonial entre Portugal e o país de destino está positivamente relacionada com o nível de IDE de Portugal nesse mercado.

Hipótese 11: A partilha de fronteiras entre Portugal e o país de destino está positivamente relacionada com o nível de IDE de Portugal nesse mercado.

Hipótese 12: A pertença à mesma Associação de Comércio entre Portugal e o país de destino está negativamente relacionada com o nível de IDE de Portugal nesse mercado.

3. Metodologia

3.1 Amostra e objetivo

O presente estudo tem com objetivo analisar o investimento direto estrangeiro de Portugal no ano de 2013 em 44 países recetores do investimento português, em todo o mundo. O objetivo é identificar a influência que as dimensões da distância psíquica – distância cultural, diferenças no nível de ensino, no nível de desenvolvimento industrial, da língua, do sistema político, da religião, dos fusos horários, da distância geográfica e de fatores como ligações coloniais, partilha de fronteiras e pertença à mesma associação de comércio, estudados por Dow e Karunaratna (2006) e associados ao país de destino, exercem sobre a escolha destes países para a localização do IDE português.

A amostra (anexo I) inclui países de destino do IDE português, espalhados por todo o mundo, com maior e/ou menor proximidade em termos das dimensões dos vários fatores da distância psíquica.

Este trabalho baseia-se num estudo realizado por Dow e Karunaratna (2006), que consistiu no desenvolvimento de uma forma de medida dos estímulos de distância psíquica por ele considerados. Pretende-se aplicar esse constructo de estímulos à realidade portuguesa, relacionando a influência dos mesmos no IDE português.

3.2 Variáveis

Tendo em conta o objetivo desta dissertação, foram utilizados dados secundários e variáveis económicas e outras variáveis para medir a distância psíquica. Segue-se a descrição das variáveis escolhidas para explicar o investimento direto estrangeiro português no exterior.

Os dados dos fluxos de IDE, disponibilizados na moeda USD, foram recolhidos da informação disponibilizada pela OCDE (Anexo II), disponibilizados em USD. Os dados relativos ao PIB percapita foram recolhidos no WorldBank, disponibilizados também em USD. As taxas de inflação dos países de destino do IDE de Portugal foram recolhidos no

WorldBank. Os dados relativos à população dos países de destino foram recolhidos no WorldBank, disponibilizados também em USD. Para aferir a influência dos estímulos de distância psíquica das diferenças de língua, de religião, do sistema político, do nível da educação e do nível de desenvolvimento industrial os dados foram recolhidos na base de dados disponibilizada por Dow, no seu estudo de 2006 (<https://sites.google.com/site/ddowresearch/>). Para a variável dos fusos horários os dados foram recolhidos no site da worldclock (<http://www.timeanddate.com/worldclock/converter.html>) enquanto que para a variável da distancia física entre países foram recolhidos na ferramenta geobyte (<http://geobytes.com/citydistancetool/>). Os dados relativos às dimensões de Hofstede dos vários países foram recolhidos no Hofstede centre (<http://geert-hofstede.com/countries.html>). O levantamento de países com fronteiras comuns com Portugal foi efetuado consultando o mapa da Europa em <http://pt.mapsofworld.com/>. O levantamento de países com laços coloniais com Portugal foi efetuado em <http://www.colonialvoyage.com/category/colonialism/portuguese-colonialism/>. A recolha de dados relativa à lista de países que fazem parte da mesma associação de comércio foi realizada no site da própria EFTA (<http://www.efta.int/>).

Variável dependente

A variável dependente deste modelo é o logaritmo natural do IDE de Portugal nos países selecionados e que constituem a amostra, medido em USD. No teste das hipóteses utilizam-se dados referentes ao IDE efetuado por Portugal em 44 países recetores, incluindo países como Espanha, França, Áustria, Canadá, Islândia, Itália, Hungria, Dinamarca, Japão, Suíça, Suécia, Estados Unidos da América, Brasil, Moçambique, Nova Zelândia, Austrália, entre outros.

Variáveis independentes

- **Distância Cultural**

Para medir a diferença cultural entre Portugal e os restantes países que integram este estudo, foram recolhidos dados relativos às dimensões de Hofstede para cada um dos países e calculada, para cada uma delas, a diferença com Portugal:

- **Distância ao Poder**
- **Individualismo/Coletivismo**
- **Masculinidade/Feminidade**
- **Aversão à Incerteza**
- **Orientação a longo prazo**
- **Indulgência/ Repressão**

Seguidamente, foi calculado um índice composto, baseado no índice de Kogut e Singh (1998) calculando a distância cultural nas 6 dimensões referidas, ao contrário de Hogut e Singh (1998) que apenas utilizaram as primeiras 4 dimensões já que Hofstede introduziu as últimas duas em data posterior à do seu estudo.

Quanto menor for o valor obtido neste índice, menor a distância do país recetor relativamente a Portugal.

A fórmula utilizada para o cálculo deste índice foi:

$$DC_j = \sum_{k=1}^6 (I_{ijk})^2 / V_k / 6$$

DC_j – distância cultural entre o país j e Portugal.

I_{ijk} – diferença nas dimensões de Hofstede entre Portugal e o país j .

V_k – variância da pontuação da dimensão de Hofstede.

- **Nível de educação.** Os dados utilizados para aferir das diferenças entre o nível de educação de Portugal e dos países recetores foram recolhidos na base de dados de

Dow (Dow e Karunaratna (2006) consideraram neste estímulo as diferenças em % da literacia de adultos e a diferença em % nos segundo e terceiro níveis de ensino, convertendo estes índices num indicador composto. Para o valor obtido a interpretação é de que a um valor mais reduzido corresponde uma menor diferença de nível de educação entre o país recetor e Portugal.

- **Desenvolvimento industrial.** Também para esta variável, que mede a distância do desenvolvimento industrial entre Portugal e o país recetor de IDE português, foram usados os dados de Dow. Dow e Karunaratna (2006) consideraram neste estímulo as diferenças entre Portugal e o país recetor de IDE de Portugal, no PIB per capita, no número de carros por 1000 habitantes, nos níveis de consumo de energia, na % do trabalho não agrícola, na % da população urbana, na leitura de jornais por cada 1000 habitantes, na audição de rádio por cada 1000 habitantes, no número de telemóveis por cada 1000 habitantes, no número de televisões por cada 1000 habitantes e na diferença no fator de desenvolvimento industrial. Estes índices foram convertidos por Dow num indicador composto, sendo que Para o valor obtido a interpretação é de que a um valor mais reduzido corresponde uma menor diferença no nível de desenvolvimento industrial entre o país recetor e Portugal.
- **Língua.** Esta variável mede a distância linguística, em termos de idioma, dos países recetores do investimento com Portugal. Foram recolhidos os dados de Dow relativamente a esta variável, sendo que Dow e Karunaratna (2006) consideraram para medir as diferenças da língua a distância entre o idioma principal de Portugal e o idioma principal do país recetor bem como a incidência da língua portuguesa no país recetor e a incidência da língua principal do país recetor em Portugal. Um valor reduzido no indicador composto obtido significa uma menor distância em termos de idioma de Portugal com o país recetor de IDE do nosso país.
- **Sistema político.** Esta variável mede a distância em termos de sistema Político entre Portugal e os países recetores do seu IDE. Os dados utilizados para medir esta distância foram recolhidos na bases de dados de Dow. Dow e Karunaratna (2006) consideraram neste estímulo as diferenças entre Portugal e o país recetor de IDE, na

restrição política, na democracia e autocracia, nos direitos políticos, na liberdade civil, no fator do grau de democracia e na ideologia política. A ideologia política foi analisado em separado por Dow e Karunaratna (2006) enquanto as anteriores diferenças foram compostas num único índice, sendo que a interpretação para ambos é de que a um valor mais reduzido corresponde uma menor diferença no sistema político entre Portugal e o país recetor de IDE português.

- **Religião** – Também para esta variável que mede a distância religiosa dos países recetores do investimento direto português com Portugal, foram usados os dados disponibilizados por Dow e Karunaratna (2006). Estes autores consideraram neste estímulo as diferenças, entre Portugal e o país recetor de IDE de Portugal, na distância entre as principais religiões, na incidência da principal religião Portugal no país recetor e na incidência da principal religião do país recetor em Portugal. Um valor reduzido no indicador composto da distância religiosa significa uma menor distância em termos de religião entre Portugal e o país recetor de IDE português.
- **Fuso horário** - Variável que mede as diferenças horárias (fusos horários) entre Lisboa e as capitais dos países recetores do investimento. É utilizado o valor absoluto sendo que um valor menor significa menor distância horária do país recetor de IDE relativamente a Portugal.

- **Distância geográfica**- Esta variável mede a distância em linha reta (em kms) entre Lisboa e as capitais dos países recetores do investimento. Um valor menor nesta variável significa uma menor distância geográfica do país recetor de IDE relativamente a Portugal.

- **Ligação colonial** – Variável que mede a existência de laços coloniais entre Portugal e os países onde este investe em forma de IDE. Um valor = 1 significa que há laços coloniais entre os países; um valor = 0 significa que não há passado de ligações coloniais entre Portugal e o outro país onde realizou IDE.

- **Fronteiras** - Variável que mede a existência de fronteiras comuns entre Portugal e os países onde este investe em forma de IDE. Um valor = 1 significa que Portugal partilha fronteiras com outro(s) país(ses); um valor = 0 significa que Portugal e o país recetor de IDE não são vizinhos, não tendo por isso, proximidade geográfica em termos de território.

- **Associação de Comércio** - Variável que mede a existência de participação na mesma Associação de Comércio de Portugal e dos países onde este investe em forma de IDE. Um valor = 1 significa que Portugal pertence à mesma associação de comércio com outro(s) país(ses); um valor = 0 significa que Portugal e o país recetor de IDE não fazem parte da mesma Associação de Comércio.

Variáveis de controlo

As variáveis que podem afetar a relação entre o IDE de Portugal e os estímulos de distância psíquica ou mesmo os fatores de laços colonias, fronteiras comuns ou pertença à mesma associação de comércio são o PIB per capita, a inflação do país recetor de IDE de Portugal bem como o número de habitante desse país.

- **Produto interno bruto per capita**. O país recetor de IDE deve garantir um quadro micro e macroeconómico que seja favorável ao negócio, sobretudo assegurando uma estabilidade política para atrair investidores e beneficiar das vantagens que esses investimentos apontam para o seu país, em termos económicos, sociais e políticos (Ferreira et al., 2011). Apesar de muitos considerarem que o PIB per capita não é um indicador por excelência que meça o bem-estar da população, ele é um fator importante que interfere na avaliação da eficiência de uma economia, já que a componente de onde ele deriva, assume-se como motor do crescimento (Louçã & Caldas, 2010). Além disso, o PIB também serve de forma de medida da dimensão do mercado uma vez que é um indicador que representa a riqueza de um país. Esta variável é medida através do logaritmo natural do PIB per capita do país recetor do investimento direto português na moeda USD.

- **Taxa de Inflação** – Esta variável também tem importância na seleção do país recetor do investimento direto estrangeiro de Portugal pois está relacionado com a estabilidade macroeconómica, controlando a incerteza das operações. Uma taxa de inflação elevada pode levar a distorções económicas, podendo levar, entre outras situações, a um aumento da especulação financeira, aumento das taxas de juro, diminuição dos investimentos.

- **População** – Esta variável diz respeito ao número de habitantes, em milhões, de cada um dos 44 países onde Portugal investiu e que constituem a amostra. É uma variável importante uma vez que os países com mais população têm maior probabilidade de atrair maior nível de IDE pois num país com um mercado de maiores dimensões a possibilidade de alcançar economias de escala também é maior (Wei et al., 2002).

A tabela 3 apresenta um resumo das variáveis utilizadas, com a simbologia utilizada no programa estatístico utilizado, a descrição de cada variável, a relação esperada com o IDE de Portugal no país recetor do investimento e a fonte dos dados recolhidos.

Tabela 3 - Quadro resumo das variáveis (descrição, relação esperada e fonte de dados)

Variável	Descrição da variável	Relação Esperada	Fonte de dados
Variável Dependente			
Fluxo de IDE (ln) (Ln_IDE_j_2013)	Logaritmo do IDE de Portugal no país de destino (em USD)	-----	OCDE
Variáveis Independentes			
Distância Cultural (Hofs_DC)	Composto de Hofstede entre Portugal e o país de destino	-	Índice composto das dimensões de Hofstede
Nível de Educação (Edu_fa)	Diferença do fator do nível de ensino entre Portugal e o país de destino	-	Dados de Dow
Desenvolvimento Industrial (Ind_fa)	Diferença do fator do desenvolvimento industrial entre Portugal e o país de destino	-	Dados de Dow
Língua (Ling_f)	Diferença do fator da língua entre Portugal e o país de destino	-	Dados de Dow

Sistema Político: -democracia (<i>Dem_f_a</i>) -ideologia política (<i>Social_a</i>)	Diferença do fator do sistema político entre Portugal e o país de destino	-	Dados de Dow
Religião (<i>Relig_f</i>)	Diferença do fator da religião entre Portugal e o país de destino	-	Dados de Dow
Fuso Horário (<i>Fuso_Hor_h</i>)	Diferença do fuso horário entre Portugal e o país de destino	-	Dados recolhidos em www.timeanddate.com/worldclock .
Distância geográfica (<i>Distância_Km</i>)	Diferença da distância física (Km) entre Portugal e o país de destino	-	Dados recolhidos em www.geobyte.com
Ligação colonial (<i>Colonial</i>)	Existência de laços coloniais entre Portugal e o país de destino	+	http://www.colonialvoyage.com/category/colonialism/portuguese-colonialism/
Fronteiras (<i>Fronteira</i>)	Existência de fronteiras comuns entre Portugal e o país de destino	+	Dados recolhidos em http://pt.mapsoworld.com
Associação de comércio (<i>EFTA</i>)	Pertença à mesma Ass. Comercio por Portugal e pelo país de destino	+	EFTA (http://www.efta.int/)
Variáveis de Controlo			
PIBpc <i>Ln_PIB_j_2012</i>	Logaritmo do Produto interno bruto per capita do país de destino (em USD)	-----	Worldbank
Taxa de inflação <i>Infl_j_2012</i>	Taxa de inflação do país de destino	-----	Worldbank
População <i>Pop_j_2013</i>	Logaritmo do nº de habitantes do país de destino	-----	Worldbank

Fonte: Elaboração própria

4. Resultados

4.1. Análise Descritiva

Por forma a investigar a influência que os estímulos da distância psíquica, da distância cultural e das outras variáveis, associados ao país de destino exercem sobre a escolha desses países para o investimento direto estrangeiro de Portugal, foram utilizados dados em cross-section e não dados em painel, por se considerar que estas variáveis não se alteram num curto espaço de tempo. Algumas são mesmo inalteráveis, como os fusos horários, distância geográfica e o idioma.

Três das variáveis são logaritmizadas – IDE de Portugal no país de destino, o PIBpc desse país e também o número de habitantes do país recetor, o que ajuda a fechar o termo erro (ϵ) e ocasionar homocedasticidade.

São considerados desfasamentos temporais entre o valor da variável dependente - IDE (ano n) e o das variáveis de controlo - PIBpc e Taxa de inflação, sendo considerado os valores destas variáveis em n-1 relativamente ao IDE de forma a ter em conta o desfasamento temporal entre a decisão de investir e o momento da concretização desse investimento.

As variáveis foram codificadas e os dados recolhidos foram inseridos no software de organização de dados e análise estatística SPSS21, através de regressões lineares.

A função do Investimento Direto Estrangeiro de Portugal vai ser estimada a partir da seguinte expressão:

$$\begin{aligned} \text{Ln IDE}_{i, 2013} = & \beta_0 + \beta_1 \text{DC_Hof}_{ij} + \beta_2 \text{Edu_f}_{ij} + \beta_3 \text{Ind_f_a}_{ij} + \beta_4 \text{Lang_f}_{ij} + \\ & \beta_5 \text{Dem_f_a}_{ij} + \beta_6 \text{Social_a}_{ij} + \beta_7 \text{Relig_f}_{ij} + \beta_8 \text{Fuso_Hor}_{ij} + \beta_9 \text{Distance_Km}_{ij} + \beta_{10} \\ & \text{Colonial}_{ij} + \beta_{11} \text{Fronteira}_{ij} + \beta_{12} \text{EFTA}_{ij} + \epsilon_i \end{aligned}$$

A tabela 4 mostra a descrição das variáveis estatísticas utilizadas neste estudo, resumindo os valores mínimos e máximos, bem como a média e o desvio padrão para cada uma das variáveis. A média representa o valor em torno do qual se localizam as observações e o desvio padrão mede a variabilidade dos valores à volta da média.

Tabela 4 - Descrição estatística das variáveis

Variáveis	Descrição/Forma de Medida	N	Mínimo	Maximo	Média	Desvio Padrão
ln_IDE_j_2013	Logartimo do IDE de Portugal no país recetor em 2013	44	11,14	24,27	17,9916	3,12380
Infl_j_2012	Taxa de inflação no país recetor, em 2012	44	-,93	18,67	3,2591	3,66759
ln_PIB_j_2012	Logaritmo do PIBpc no país recetor, em 2012	44	6,34	11,57	9,9202	1,09879
Ln_Pop_j_2013	Logaritmo do nº de habitantes no país recetor, em 2013	44	12,69	21,03	16,7882	1,87774
Lang_f	Diferença do fator da Língua, entre Portugal e o país recetor	44	-4,35	,53	-,0548	,90880
Edu_f_a	Valor absoluto da diferença do fator do nível de ensino, entre Portugal e o país recetor	44	,01	1,95	,4660	,45864
Ind_f_a	Valor absoluto da diferença no fator do grau de democracia	44	,02	1,58	,6079	,42395
Dem_f_a	Valor absoluto da diferença no fator do grau de democracia	44	,00	1,99	,3105	,40244
Social_a	Diferença na ideologia política, entre Portugal e o país recetor	44	,00	,50	,3097	,18315
Relig_f	Fator da diferença de religiões, entre Portugal e o país recetor	44	-1,29	1,28	-,6814	,74749
Fuso_Hor_h	Fuso horário, entre Portugal e o país recetor (hrs)	44	,00	12,00	2,8864	2,99780
Distancia_KM	Distância entre Portugal e o país recetor (Km)	44	503,01	19598,33	4729,3391	4233,7233
Colonial	Laços coloniais entre Portugal e o país recetor (=1 se partilham um passado colonial; = 0 se não partilham)	44	,00	1,00	,0682	,25497
EFTA	Pertença à mesma Assoc. de Comércio recetor (=1 em caso de pertença; = 0 se não pertencem)	44	,00	1,00	,5909	,49735
Fronteira	Existência de fronteira comum entre Portugal e o país recetor (=1 em caso afirmativo; = 0 em caso negativo)	44	,00	1,00	,0227	,15076
Hofs_DC	Distância cultural entre Portugal e o país recetor (Dimensões de Hofstede)	44	,60	6,77	3,3778	1,82638

A tabela 5 indica a correlação entre todas as variáveis. Esta tabela encontra-se mais detalhada no anexo III.

Tabela 5 - Correlações entre variáveis

	In_IDE_j_2013	Infl_j_2012	In_PIB_j_2012	Ling_f	Edu_f_a	Ind_f_a	Dem_f_a	Social_a	Relig_f	Fuso_Hor_h	Distancia_Km	Colonial	EFTA	Fronteira	Hofs_DC	Pop_j_2013
In_IDE_j_2013	1															
Infl_j_2012	-.075	1														
In_PIB_j_2012	.066	-.386	1													
Ling_f	-.356	-.215	.142	1												
Edu_f_a	.182	.307	-.693	-.459	1											
Ind_f_a	.199	-.341	.428	-.051	.003	1										
Dem_f_a	-.135	.271	-.714	-.065	.592	-.246	1									
Social_a	-.380	.019	-.143	.236	-.100	-.143	.109	1								
Relig_f	-.241	-.041	-.400	.326	.320	.103	.512	.147	1							
Fuso_Hor_h	-.242	.002	-.005	.066	.084	.238	.177	.060	.284	1						
Distancia_Km	-.260	.165	-.111	-.053	.187	.142	.161	.143	.190	.903	1					
Colonial	.176	.238	-.561	-.637	.632	.079	.244	.077	.121	.102	.200	1				
EFTA	.085	-.415	.440	.145	-.527	-.046	-.541	.051	-.418	-.687	-.696	-.325	1			
Fronteira	.253	-.135	.048	-.035	.102	-.106	-.081	-.120	-.126	-.097	-.154	-.041	.127	1		
Hofs_DC	.020	-.167	.399	.173	-.235	.506	-.231	.027	-.133	.289	.282	-.141	-.031	-.222	1	
Pop_j_2013	.329	.197	-.365	-.069	.371	.056	.478	-.017	.417	.405	.294	.332	-.616	.071	.014	1

*Correlação é significativa ao nível de 0,05 (2- tailed) ** Correlação é significativa ao nível de 0,01 (2-tailed).

Relativamente à correlação da variável dependente, verifica-se que esta não apresenta uma correlação alta com nenhuma variável explicativa. Constata-se que algumas variáveis da distância psíquica do país de destino, têm uma correlação negativa com a variável dependente – IDE, como por exemplo a língua, o sistema político e a religião, o que significa que quanto mais elevados forem os valores correspondentes a cada variável, menor será o investimento de Portugal no exterior. Já as variáveis nível de educação e desenvolvimento

industrial têm uma correlação positiva com o IDE de Portugal. Também a variável da distância cultural mostra uma correlação positiva com o IDE bem como as variáveis EFTA (mesma associação de comércio), fronteira, laços coloniais e população. Salienta-se, ainda, a correlação negativa das variáveis fuso horário e distância geográfica o que leva também a considerar-se que quanto maior os valores destas variáveis maior o investimento direto estrangeiro de Portugal nesses países.

É notória a existência de muitas variáveis independentes correlacionadas entre si, o que pode criar problemas de multicolinearidade na regressão; esta situação pode resultar do facto de se utilizarem muitas variáveis independentes o que pode levar a uma maior dificuldade em identificar os fatores que mais influenciam a variável dependente (IDE), podendo significar que as variáveis podem depender de fatores comuns. Por essa razão, foram realizadas várias regressões utilizando o método backward, com o objetivo de encontrar um modelo estatisticamente válido, que suporte estatisticamente as variáveis consideradas.

Análise do modelo

Existem métodos automáticos que podem ser utilizados na decisão de inserir e remover variáveis. Um dos métodos é o método backward, que foi o que se utilizou nesta dissertação, uma vez que sendo a amostra relativamente reduzida, poder-se-ia correr o risco de desconsiderar variáveis que possam apresentar relevância estatística. Este método incorpora inicialmente todas as variáveis, e ao longo do processo cada uma pode ou não ser eliminada. A primeira variável a ser removida é aquela que apresenta um menor coeficiente de correlação parcial com a variável resposta. Da aplicação deste método, resultaram 9 modelos (tabela 6), sendo que o nono modelo foi o que se selecionou para o presente estudo. A razão da seleção deste modelo foi o facto do mesmo possuir um coeficiente de determinação múltiplo ajustado de valor elevado – 53,4%, o que significa que 53,4% da variação do IDE português é explicada por oscilações das variáveis independentes representadas neste modelo. O modelo 8 apresenta um coeficiente de determinação múltiplo ajustado de valor muito próximo do modelo 9 – 53,6%, ainda que ligeiramente superior. No entanto, analisando os coeficientes de ambos os modelos, o modelo 9 é o que apresenta maior número de variáveis estatisticamente válidas.

Tabela 6 – Resumo dos modelos obtidos

Modelo	R	R Quadrado	R quadrado ajustado	Std. de erro da estimativa
1	,802 ^a	,643	,452	2,31221
2	,802 ^b	,643	,471	2,27260
3	,801 ^c	,641	,486	2,23972
4	,800 ^d	,640	,500	2,20835
5	,798 ^e	,636	,511	2,18454
6	,796 ^f	,633	,522	2,15981
7	,791 ^g	,626	,527	2,14768
8	,789 ^h	,622	,536	2,12743
9	,781 ⁱ	,609	,534	2,13353

Analisando a tabela obtida pelo SPSS (tabela 7), pode comprovar-se que o modelo selecionado (modelo 9) é válido estatisticamente uma vez que apresenta um nível de significância de 0,000 e um valor do teste F de 8,02. Este modelo é, assim, adequado e será utilizado para testar as hipóteses de investigação levantadas.

Tabela 7 - Anova

Modelo	Soma dos quadrados	df	Média	F	Sig.
Regression	255,729	7	36,533	8,026	,000 ^j
Residual	163,869	36	4,552		
Total	419,598	43			

Tabela 8 - Estimação do modelo (coeficientes)

Modelo	Coeficientes não estandardizados		Coeficientes estandardizados	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
9	(Constant)	,016	3,687	,004	,996	
	Inf_l_2012	-,193	,097	-,226	-,1980	,055
	Pop_j_2013	1,184	,220	,712	5,381	,000
	Edu_f_a	2,028	,925	,298	2,193	,035
	Dem_f_a	-2,542	1,170	-,327	-2,173	,036
	Social_a	-3,861	1,851	-,226	-2,086	,044
	Relig_f	-1,381	,548	-,330	-2,521	,016
	Fuso_Hor_h	-,406	,121	-,390	-3,361	,002

Na tabela anterior (tabela 8), pode constatar-se que todas as variáveis do modelo selecionado apresentam um sig. $< 0,1$. No entanto, e observando os coeficientes dos betas das várias variáveis verifica-se que o nível de democracia (Dem_f_a), ideologia política (Social_a) e religião (Relig_f) apresentam coeficientes negativos, pelo que um aumento destas variáveis referentes à distância psíquica implica uma redução do IDE português. Deste modo as hipóteses cinco, seis e sete são suportadas. Por outras palavras, confirma-se que a diferença na democracia entre Portugal e o país destino do IDE está negativamente relacionada com o IDE nesse país. Também a diferença na ideologia política entre Portugal e o país de destino do IDE tem um impacto negativo no IDE nesse país. Constata-se, assim, pela validação destas duas hipóteses que, corroborando as conclusões de Dow e Karunaratna (2006), o sistema político de um país é um estímulo importante de distância psíquica do IDE de Portugal no estrangeiro.

O fuso horário exibe igualmente um coeficiente negativo para o beta pelo que também interfere diretamente no IDE de Portugal. Assim sendo, também a hipótese oito é suportada, ou seja, a diferença no fuso horário entre Portugal e o país destino do IDE português tem uma influência negativa no mesmo.

Continuando, ainda, a análise da tabela 8, constata-se que a variável educação (Edu_f_a) apesar de possuir um sig $< 0,1$, apresenta um coeficiente positivo o que representa não ter o efeito esperado no IDE português. Deste modo, a hipótese dois pode ser confirmada. Isto significa que, contrariamente ao pressuposto, para Portugal, a distância no nível de ensino relativamente ao país destino do seu IDE não tem, a influência negativa esperada.

Pode, ainda, constatar-se que as variáveis de controlo taxa de inflação e população do país destino do IDE português têm o efeito esperado no mesmo. De facto, ambas apresentam um sig. $< 0,1$ e coeficientes com o sinal esperado. A taxa de inflação possui um coeficiente negativo o que confirma que quanto maior a taxa de inflação do país destino do IDE menor será o IDE de Portugal nesse país; por outro lado, quanto maior o número da população do país de destino, maior o IDE de Portugal nesse país.

Na tabela seguinte (tabela 9) pode observar-se as variáveis excluídas no modelo selecionado.

Tabela 9 - Variáveis excluídas pelo modelo

Modelo		Beta	t	Sig.	Correlação Parcial	Estatísticas de colinearidade
						Tolerância
9	Hofs_DC	,051	,436	,666	,073	,799
	Fronteira	,009	,082	,935	,014	,877
	Distancia_Km	,102	,330	,743	,056	,116
	EFTA	,087	,345	,732	,058	,173
	ln_PIB_j_2012	,136	,734	,468	,123	,322
	Colonial	-,035	-,233	,817	-,039	,500
	Ling_f	-,102	-,700	,488	-,118	,524
	Ind_f_a	,137	1,098	,280	,183	,691

As variáveis representadas na tabela anterior foram excluídas por apresentarem um sig > 0,1. Como se pode observar, uma das variáveis excluídas é a distância cultural medida através de um índice composto das seis dimensões de Hofstede, baseado no índice de Kogut e Singh (1998). A exclusão desta variável vem invalidar a hipótese 1 que pressupunha uma relação negativa do IDE de Portugal no estrangeiro à distância cultural com o país destino desse IDE. Também a variável referente ao nível de desenvolvimento industrial (Ind_f_a) foi excluída pelo que a hipótese três não é suportada.

Salienta-se o facto de que apesar das variáveis língua (Ling_f) e laços coloniais (Colonial) terem um impacto negativo no IDE uma vez que exibem um coeficiente negativo para o beta, estas variáveis não são consideradas como variáveis estatisticamente relevantes por apresentarem um sig > 0,1. Deste modo, as hipóteses quatro e dez não podem ser confirmadas.

Também as variáveis referentes à distância geográfica (Distancia_Km), partilha de fronteiras (Fronteira) e pertença à mesma associação de comércio (EFTA) revelaram valores sig que não permitem suportar as hipóteses associadas às respetivas variáveis - hipóteses nove, onze e doze.

A tabela 10 sintetiza, de seguida, os resultados obtidos para cada uma das hipóteses para o ano de análise da amostra, 2013.

Tabela 10 - Validação das hipóteses

Hipóteses	Suportada
H1 – A distância cultural entre Portugal e o país de destino está negativamente relacionada com o IDE de Portugal nesse mercado	Não
H2 – A distância no nível de ensino entre Portugal e o país de destino está negativamente relacionada com o IDE de Portugal nesse mercado	Não
H3 – A distância no nível de desenvolvimento entre Portugal e o país de destino está negativamente relacionada com o IDE de Portugal nesse mercado	Não
H4 – A distância linguística entre Portugal e o país de destino está negativamente relacionada com o IDE de Portugal nesse mercado	Não
H5 – A diferença na democracia entre Portugal e o país de destino está negativamente relacionada com o IDE de Portugal nesse mercado	Sim
H6: A diferença na ideologia política entre Portugal e o país de destino está negativamente relacionada com o nível de IDE de Portugal nesse mercado.	Sim
H7 – A distância religiosa entre Portugal e o país de destino está negativamente relacionada com o IDE de Portugal nesse mercado	Sim
H8 – A diferença do fuso horário entre Portugal e o país de destino está negativamente relacionada com o IDE de Portugal nesse mercado	Sim
H9 – A distância geográfica entre Portugal e o país de destino está negativamente relacionada com o IDE de Portugal nesse mercado	Não
H10 – A ligação colonial entre Portugal e o país de destino está positivamente relacionada com o IDE de Portugal nesse mercado	Não
H11 – A partilha de fronteiras entre Portugal e o país de destino está positivamente relacionada com o IDE de Portugal nesse mercado	Não
H12 – A pertença à mesma associação de comércio entre Portugal e o país de destino está positivamente relacionada com o IDE de Portugal nesse mercado	Não

5 Discussão

O processo de internacionalização de uma empresa cria, naturalmente, incertezas uma vez que se vai passar a fronteira nacional; por essa razão, as empresas procurarão certamente entrar num mercado onde se sintam menos “forasteiras”. De facto, para a seleção do destino da internacionalização tem-se em conta a menor "distância psíquica" em relação ao mercado doméstico (Johanson & Vahlne, 1977). Estes autores consideram que determinadas dimensões de distância psíquica interferem na seleção do mercado estrangeiro para localização do IDE de um país. Seguindo esta linha de pensamento, o objetivo desta dissertação é o de analisar a influência das dimensões da distância psíquica no IDE realizado por Portugal. O principal foco deste estudo é a relação entre os estímulos de distância psíquica referidos por Dow e Karunaratna (2006) e o IDE português tendo, no entanto, ainda em consideração a influência exercida por outras variáveis que também foram identificadas como determinantes de IDE na literatura relacionada com este tema. Analisando os resultados obtidos verificou-se que existe uma relação direta entre alguns dos elementos de distância psíquica, como tinha sido proposto nas hipóteses e de acordo com Dow e Karunaratna (2006). No entanto, dos vários estímulos de distância psíquica analisados neste estudo, apenas dois dos estímulos considerados por estes autores revelaram ter efeitos no IDE de Portugal.

A distância cultural, contrariamente ao pressuposto logo na hipótese 1, não exerce a influência esperada no IDE português no estrangeiro. Apesar de se ter utilizado uma variável que consistia num índice composto das seis dimensões de Hofstede, estas dimensões podem não captar a diversidade e a subtilidade das influências culturais (Dow & Ferencikova, 2010). Não é, deste modo, confirmada a influência negativa na decisão de escolha do país de destino do IDE de Portugal a maior distância nas dimensões de Hofstede. Através da análise dos resultados obtidos neste estudo, verifica-se que estes não mostram relação entre o IDE realizado por Portugal e outras dimensões considerados por Dow e Karunaratna (2006), nomeadamente, o nível de educação, o desenvolvimento industrial e a língua. Contrariamente ao que se esperava, Portugal não registou um maior investimento estrangeiro em países que revelem um desenvolvimento industrial mais próximo do seu, ou que revelem um nível de educação semelhante. Também a língua não mostrou influenciar o IDE de Portugal. No entanto, já a proximidade do sistema político do país de destino (nível de

democracia e a ideologia política) mostrou ter efeito positivo no IDE realizado por Portugal nesse país. Tal como esperado, a distância em termos de sistema político entre Portugal e o país de destino do IDE é um fator que influencia o IDE realizado nesse país. Deste modo, confirma-se que Portugal realiza maior investimento direto estrangeiro em países que partilhem a mesma ideologia política e que possuem um nível de democracia semelhante ao nível de democracia do sistema político português. Por outras palavras, quanto maior a proximidade do sistema político entre Portugal e um país estrangeiro maior será o IDE de Portugal nesse país. Também a religião mostrou aproximar os países em termos de IDE, pois quanto menor for a distância religiosa entre Portugal e outro país, maior será o IDE realizado por Portugal nesse país. Para o período em estudo, a variável Fusos Horários teve o efeito esperado no IDE de Portugal nos países do estudo. Assim, a diferença horária entre Portugal e os países estrangeiros, afeta negativamente o IDE de Portugal nesses países. Ou seja, quanto maior a diferença de horário entre Portugal e os países, mais reduzido será o IDE realizado por Portugal, o que afeta de forma negativa a decisão do local da internacionalização. No entanto, para a variável Distância Geográfica, apesar de se poder esperar uma influência negativa no IDE de Portugal para países mais distantes, o facto é que essa influência não se verificou. Isto pode ser explicado pela grande flexibilidade, mobilidade e modernização dos transportes atuais que permitem “diminuir” o impacto das distâncias nas trocas comerciais, modificando o próprio conceito de distância. Os transportes atuais são muito rápidos, possuem uma elevada capacidade de carga (o que diminui os custos associados ao transporte) o que melhora o tráfego internacional de mercadorias. A partilha de fronteiras também não exerce influência significativa no IDE de Portugal, o que pode ser explicado pelo facto de Portugal possuir um único país que estabelece fronteira com Portugal. Esse país é Espanha que apesar de ser um país onde Portugal realizou um elevado valor de investimento direto estrangeiro no ano de 2013, outros países que não fazem fronteira com Portugal foram recetores de IDE português em valores superiores ao IDE realizado em Espanha. Também o facto de Portugal e os países recetores de IDE pertencerem à mesma associação de comércio ou de possuírem laços coloniais não parece exercer influência na escolha dos mesmos para a realização de investimento estrangeiro.

Os resultados obtidos não foram de encontro, na sua totalidade, às hipóteses definidas mas talvez a crise de 2008 e a situação económica que o país atravessa desde então, terá exercido influência nas determinantes do IDE português.

O estudo do IDE e dos seus determinantes têm sido objeto de inúmeros estudos académicos. Alguns consideram, inclusivamente, que no contexto da recente crise financeira, o risco para investir numa empresa multinacional é maior e que os investidores estão muito atentos ao enquadramento jurídico, ao regime de investimento e ao meio envolvente aos negócios quando têm de tomar a decisão de investir num país estrangeiro (Dornean & Oanea,2014). De facto, analisando a literatura existente sobre o tema, pode verificar-se que existem vários estudos para identificação dos determinantes do IDE com visões diferentes e não consensuais sobre os mesmos; de facto, foram encontrados quer efeitos positivos quer efeitos negativos no IDE de fatores como custos laborais, barreiras de comércio, balanças comerciais, taxas de câmbio e impostos; isto leva a concluir que não poderemos considerar apenas uma teoria explicativa do IDE mas sim um conjunto combinado de fatores de uma variedade de modelos teóricos (Dornean & Oanea,2014). Estes autores consideram que os efeitos do IDE e das despesas públicas no crescimento de uma economia são muito importantes nos tempos atuais de crise financeira. Dornean & Oanea, 2014, estudaram o impacto da política fiscal no IDE em contexto de crise, nos países pertencentes à União europeia, considerando que o ano de 2008 terá sido o fim do período de crescimento dos fluxos de IDE entre países e que os mesmos foram afetados pela crise financeira que se instalou nos países da União europeia, especialmente pelas políticas financeiras adotadas por esses países. No seu estudo, referem, inclusivamente as conclusões de Le & Suruga (2005) de que os gastos excessivos de despesa pública de um país podem ter um impacto negativo no seu IDE.

Ora, considerando estas conclusões relativas ao impacto da crise financeira no IDE, poderemos assumir que as variáveis analisadas, face ao contexto atual, poderão ter presentemente um comportamento diferente no que diz respeito ao seu impacto na decisão de investir no exterior. É um facto que os fluxos de IDE dos países europeus tem vindo a ser afetado de uma forma drástica pela crise económica e financeira; em 2010 os fluxos externos de IDE dos países da União europeia diminuíram pelo 3º ano consecutivo, sendo essa diminuição de 62% comparativamente com o ano de 2009 (Gonçalves & Radoslav,2011).

Relativamente a Portugal, como se pode observar na figura 2 (pág. 16) a percentagem de IDE do nosso país (quer em termos de inflows quer em termos de outflows) diminuiu acentuadamente; apesar de no ano de 2011 se ter registado uma evolução positiva, salienta-se novamente uma quebra acentuada no ano 2012 de outflows de IDE portugueses. A envolvente económica em que o país se encontra pode, neste momento, interferir nas

decisões dos gestores levando a uma contração do investimento direto estrangeiro português mesmo em países onde, aparentemente, a distância psíquica será menor. De facto, a austeridade imposta pelo Memorando de Entendimento assinado em 2011 lançou o país numa profunda recessão que teve um impacto devastador nalguns setores da economia (Pedroso, 2014).

Limitações e Investigação futura

Uma das limitações desta dissertação é o facto de se ter considerado a influência da distância psíquica e das outras variáveis estudadas apenas para um ano de análise. Seria uma investigação mais completa, o alargamento do estudo a vários anos apesar de se considerar que o resultado obtido com esta investigação possa ter sido influenciado pelo cenário de crise que Portugal atravessa há alguns anos, podendo existir, neste momento, outros determinantes no IDE de Portugal que não foram considerados, como por exemplo condições de crédito, impostos locais ou burocracia. Outra limitação considerada é a dimensão da amostra que poderia ser mais abrangente mundialmente. Uma das razões para a limitação do número de países da amostra foi o facto da base de dados de Dow não incluir alguns países onde Portugal realiza IDE, inclusivamente com uma grande proximidade linguística como por exemplo Angola. Assim, um estudo posterior poderá ser mais enriquecido se se considerar uma amostra que inclua um número maior de países de forma a analisar de forma mais detalhada os determinantes do fenómeno do IDE de Portugal. Até porque variáveis que podem não ter tido relevância estatística neste estudo, poderiam, para uma amostra maior, ter registado alguma influência no IDE português. Finalmente, salienta-se o facto de apenas se ter usado dados secundários. Seria enriquecedor a realização de inquéritos às empresas por forma a analisar as motivações atuais do IDE na escolha de determinados países para a localização desse IDE.

No que diz respeito a estudos futuros, e uma vez que este estudo não considerou determinados fatores que poderão determinar o IDE de Portugal, como por exemplo condições de crédito, impostos locais ou burocracia, poderia analisar-se a influência dos mesmos no IDE português bem como, por exemplo, a análise do efeito do setor de atividade para a seleção do país de destino. Ainda a considerar numa investigação futura, seria a relação do IDE de Portugal em Espanha e nos Países Baixos, uma vez que de acordo com a figura 2 (pág.16), no final de 2014, cerca de metade do investimento português estava localizado nestes países.

6 Conclusão

Pretendeu-se com este estudo identificar e analisar os determinantes do IDE de Portugal em termos de distância psíquica que revelaram significância na influência da localização desse IDE. Aplicaram-se todos os determinantes de distância psíquica identificadas por Dow e Karunaratna (2006) bem como outras variáveis que, de acordo com a literatura analisada, também poderiam interferir no IDE de Portugal. Apesar de se esperar um maior número de determinantes de distância psíquica para o IDE de Portugal, confirma-se que, para o ano em análise, a Religião, o Sistema Político e o Fuso Horário do país recetor são os elementos de distância psíquica determinantes para o IDE de Portugal nesse país. Os dois primeiros são estímulos de distância psíquica considerados por Dow e Karunaratna (2006) assim como o fuso horário (Dow & Ferencikova, 2010).

Apesar de nem todos os estímulos considerados terem tido a influência esperada no IDE de Portugal, espera ter-se contribuído com este estudo para um melhor entendimento dos fatores de distancia psíquica percebidos pelos gestores portugueses e que afetam a decisão de localização do IDE, no presente e perante a situação económica atual. Não se pode ignorar o facto de Portugal ter vivido recentemente um período económico conturbado, tendo passado inclusivamente por uma situação de resgate financeiro, fatores que podem alterar o padrão normal de comportamento dos gestores em termos de investimento, podendo estes privilegiar certos estímulos de distância psíquica em desconsideração de outros, face à atual conjuntura social e económica.

Bibliografia

Al-Aali, A. & Teece, D.J. (2014), International Entrepreneurship and the Theory of the (Long-Lived) International Firm: A Capabilities Perspective, *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 38, 1, pp. 95-116.

AICEP, (2015). Portugal – Ficha País- setembro 2015, *AICEP Portugal Global*. Disponível em <http://www.portugalglobal.pt/pt/biblioteca/livrariadigital/portugalfichapais.pdf>

Allen L. & Pantzalis C. (1996). Valuation of the Operating Flexibility of Multinational Corporations. *Journal of International Business Studies*, 27, 4, pp. 633-653.

Andersen, O. (1993). On the Internationalization Process of Firms: A Critical Analysis, *Journal of International Business Studies*, 24, 2, pp. 209-231.

Andersen, O. & Buvik, A. (2002). Firms' internationalization and alternative approaches to the international customer/market selection. *International Business Review*, 11, 3, pp. 347-363.

Anderson E. & Gatignon, H. (1986). Modes of Foreign entry: a transaction cost analysis and propositions. *Journal of International Business Studies*, 17, 3, pp.1–26.

Araújo, J. F. (2008). The Impact of Internationalization on Firm's Performance – a qualitative study of Portuguese SMEs. (dissertação de mestrado). Disponível em <https://repositorio.iscte-iul.pt/handle/10071/1452>

Arita, S. & Tanaka, K. (2013). FDI and Investment Barriers in Developing Economies, (Discussion paper n. 431) Disponível em <http://www.ide.go.jp/English/Publish/Download/Dp/pdf/431.pdf>

Anand, J., & Delios, A. (1997). Location Specificity and the transferability of downstream assets to foreign subsidiaries, *Journal of international Business Studies*, 28, 3, pp.579-604

Atran S. & Norenzayan A. (2004). Religion's evolutionary landscape: Counter intuition, commitment, compassion, communion. *Behavioral and Brain Sciences*, 27, pp. 713–770.

Axinn, C. N. & Matthyssens P. (2001). Reframing Internationalization theory: an introduction, Reassessing the internationalization of the firm, *Elsevier Science*, 11, pp. 3-11.

Azzimonti, M. & Sarte, P.-D. G. (2007). Barriers to Foreign Direct Investment Under Political Instability. *Economic Quarterly*, 93, 3, pp. 287–315.

Baek H. Y. (2004). Corporate diversification and performance: evidence on production efficiency. *Journal of Multinational Financial Management*, 14, pp.135–152.

Banco de Portugal, (2015). Novas estatísticas de investimento direto internacional in Nota de Informação Estatística, pp. 9

Barkema H.G., Bell J. H. J & Pennings J.M. (1996). Foreign Entry, Cultural Barriers, and Learning. *Strategic Management Journal*, 17, 2, pp. 151-166.

Barkema H.G. & Vermeulen F. (1998). International Expansion Through Start-Up or Acquisition: A Learning Perspective. *The Academy of Management*, 41, 1. , pp. 7-26.

Bilkey W. B. (1978). An Attempted Integration of the Literature on the Export Behavior of Firms. *Journal of International Business Studies*, 9,1, pp.33-46.

Barro, R. J. & McCleary R. M., (2003). Religion and economic growth. *Harvard University*. pp. 1- 54 DOI: 10.2307/1519761.

Beckerman, W. (1956). Distance and the Pattern of Intra-European Trade. *The Review of Economics and Statistics*, 38, 1, pp. 31-40.

Boyacigiller, N. (1990). The Role of Expatriates in the Management of Interdependence, Complexity and Risk in Multinational Corporations. *Journal of International Business Studies*, 21, 3, pp. 357-381.

Blomstermo, A., Eriksson K., Lindstrand A. & Sharma D.D. (2004). The perceived usefulness of network experiential knowledge in the internationalizing firm. *Journal of International Management*, 10, 3, pp. 355–373

Brown L.T., Rugman A.M. & Verbeke A. (1989). Japanese joint ventures with western multinationals: Synthesising the economic and cultural explanations of failure. *Asia Pacific Journal of Management*, 6, 2, pp 225-242.

Buckley, P. J. & Casson, M. C. (1976). The future of the multinational enterprise. London: The Macmillan Press.

Buckley, P. J. & Casson, M. C. (1998). Analyzing Foreign Market Entry Strategies: Extending the Internalization Approach. *Journal of International Business Studies*, 29, 3, pp. 539-561.

Buckley, P.J. & Ghauri, N.(1999). The internationalization of the firm, (2ª edição) Thomson Business Press.

Buckley P. J. & Hashai N. (2005). Firm configuration and internationalisation: A model. *International Business Review*, 14, 6, pp. 655–675.

Busse M. & Hefeker C. (2007). Political Risk, Institutions and Foreign Direct Investment, *European Journal of Political Economy*, 23, 2, pp. 397–415.

Clark T. & Pugh D. S. (2001). Foreign country priorities in the internationalization process: a measure and an exploratory test on British firms. *International Business Review*, 10, pp. 285-303.

Child, J., Ng, S.H. & Wong, C. (2002). Psychic distance and internationalization: evidence from Hong Kong firms. *International Studies of Management and Organization*, 32, 1, pp. 36-56.

Czinkota M. R., Ronkainen, I. A. & Moffett M.H., (1999), What do researchers know about the global business environment? *International Business*, Dryden Press.

Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica, New series*, 4, 16, p.386-405.

Dib, L.A. & Carneiro, J. (2007). Avaliação Comparativa do Escopo Descritivo e Explanatório dos Principais Modelos de Internacionalização de Empresas, *Internext – Revista Eletrônica de Negócios Internacionais da ESPM*, 2, 1, pp. 1-25.

Dornean, A. E Oanea, D., (2014). The impacto fiscal policy on FDI in the contexto of the crisis. Evidence from Central and Eastern European Countries. *Procedia Economics and Finance*, pp. 406-413.

Dow D. & Karunaratna A. (2004). Measures of Psychic Distance Stimuli. Disponível em <https://sites.google.com/site/ddowresearch/home/scales/figure-1>.

Dow D. & Karunaratna A. (2006). Developing a multidimensional instrument to measure psychic distance stimuli. *Journal of International Business Studies*, 37, pp. 578–602.

Dow, D. & Ferencikova, S. (2010). More than just national cultural distance: Testing new distance scales on FDI in Slovakia. *International Business Review*, 19, 1, 46-58.

Drogendijka R. & Slangen A. (2006). Hofstede, Schwartz, or managerial perceptions? The effects of different cultural distance measures on establishment mode choices by multinational enterprises, *International Business Review*, 15, 4, pp. 361–380

Dunning, J. H. (1977). Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach, In Ohlin, B. et al (eds). *The International Allocation of Economic Activity*. London: Macmillan.

Dunning, J.H. (1980). Toward an Eclectic Theory of International Production: Some empirical Tests. *Journal of International Business Studies*, 11, 1, pp. 9-31.

Dunning, J.H. (1988). The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. *Journal of International Business Studies*, 19, 1, pp. 1-31

Dunning, J.H. (2000). The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. *International Business Review*, 9, 2, pp.163–190.

Dunning, J.H, & Lundan, S.M. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Edward Elgar Publishing.

Ekeledo, I. & Sivakumar, K., (1998), Foreign market entry mode choice of service firms: a contingency perspective, *Journal of the academy of marketing science*, 26, pp. 274-292.

Esperança, J. P. (2009). Uma Abordagem Eclética ao Valor da Língua: O Uso Global do Português. ISCTE-IUL/Instituto de Camões Lisboa.

Evans, J., Treadgold, A. & Mavondo, F. (2000). Explaining Export Development Through Psychic Distance. *International Marketing Review*, 17, 2, pp.164-168.

Frankel, J. & Rose, A. (2002). An Estimate of the Effect of Common Currencies on Trade and Income, *The Quarterly Journal of Economics*, 117, 2, pp. 437-466.

Ferreira, I. (2011). Influência da distância cultural na escolha do IDE adequado no processo de internacionalização das empresas, uma visão teórica. *Revista Ibero Americana de Estratégia*, 10, 1, pp. 147-169

Feely, A. J. & Harzing, A.W. (2003). Language management in multinational companies. *Cross-cultural management: an international journal*, vol. 10, 2, pp. 37-52.

Garmaise M.J. & Moskowitz T. J. (2004). Confronting Information Asymmetries: Evidence from Real Estate Markets. *Review of Financial Studies*, 17, 2, pp. 405-437.

Gervasoni V. C., Kubo, E. K. M. & Farina, M. C. (2014). Distância Psíquica no Processo de Internacionalização: A Percepção dos Expatriados Brasileiros. *Revista Eletrônica de Negócios Internacionais*, 9, 3, pp. 57-77.

Ghemawat, P., (2001). Distance Still Matters, The Hard Reality of Global Expansion, *Harvard Business review*, pp. 137-147.

Ghoshal, S. (1987). Global Strategy: An Organization Framework, *Strategic Management Journal*, 8, 5, pp.425-440.

Gómez-Mejia, L.R. & Palich, L. E., (1997). Cultural Diversity and the Performance of Multinational Firms, *Journal of International Business Studies*, 28, 2, pp. 309-335

Grosse, R. & Trevino, L. J. (1996), Foreign Direct Investment in the United States: an analysis by country of origin. *Journal of International Business Studies*, 27, 1, pp.139-155.

Grote, M. H. & Rücker, F., (2007). Acquiring foreign firms far away might be hazardous to your share price: Evidence from Germany. Disponível em <http://www.econstor.eu/>.

Habib, M. & Zurawicki L. (2002) . Corruption and Foreign Direct Investment. *Journal of International Business Studies*, 33, pp. 291-307.

Hadley, R.D. & Wilson, H.I.M., (2003). The network model of internationalization and experiential knowledge. *International Business Review*, 12, pp. 697–717.

Hakanson, L. & Ambos, B.,(2010). . The antecedents of psychic distance. *Journal of International Management*, 16, pp. 195-210.

Harms, P. & Heinrich, U., (2002). Do Civil and Political Repression Really Boost Foreign Direct Investment?. *Economic Inquiry*, 40, 4, pp. 651-663.

Helble, M. C., (2007). Is God good for trade?, KYKLOS, *International Review for Social Sciences*, 60, 3, pp. 385–413.

Hergueux J. (2011). How does Religion Bias the Allocation of Foreign Direct investment? The Role of Institutions. *International Economics*, 128, pp. 53-76.

Hill, C.W.L., Hwang, P. & KIM, W.C. (1990). An eclectic theory of the choice of international entry mode. *Strategic Management Journal*, 11, 2, pp. 117–128.

Hymer S. H. (1976). The international Operations of National firms: a study of direct foreign investment, (Tese de Doutorado), Cambridge, MA: The MIT press.

Hill, C. W. L. (1990). Cooperation, Opportunism, and the Invisible Hand: Implications for Transaction Cost Theory. *The Academy of Management Review*, 15, 3, pp. 500-513.

Hofstede, G. (1980). *Cultural Consequences: International Differences in work related values*. Beverly Hills, Sage Publication.

Hofstede, G. (1989). Organizing for cultural diversity. *European Management Journal*, 7, 4, pp. 390-397.

Hosseini, H. (2008). Psychic distance, psychic distance paradox and behavioral economics: Modeling MNC entry behavior in foreign markets. *The Journal of Socio-Economics*, 37, 3, pp. 939–948.

Hout, T., Porter, M.E. & Rudden, E. (1982). How Global Companies Win Out, *Harvard Business Review*, 60, 5, pp. 98-108.

Iannaccone, L.R. (1998). Introduction to the Economics of Religion. *Journal of Economic Literature*, 36, pp. 1465–1496.

Jaffe, A. B., Trajtenberg M. & Henderson R. (1993). Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations. *The Quarterly Journal of Economics*, 108, 3, pp. 577-598.

Johanson J. & Wiedersheim-Paul F. (1975). The Internationalization of the Firm – Four Swedish Cases. *Journal of Management Studies*, 12, 3, pp. 305–323

Johanson J. & Vahlne J.-E. (1977). The Internationalization Process of the Firm-A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*, 8, 1, pp. 23-32.

Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (2003). Business Relationship Learning and Commitment in the Internationalization Process. *Journal of International Entrepreneurship*, 1, pp- 83-101.

Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40, pp. 1411–1431.

Kastrati, S. K. (2013). The Effects of Foreign Direct Investments for Host Country's Economy. *European Journal of Interdisciplinary Studies*, 5, 1. pp. 26-38.

Kaufmann, D. (1997). Corruption: The Facts, Foreign policy, 107, pp. 114-131.

Knight G. A. & Kim D. (2009). International business competence and the contemporary firm. *Journal of International Business Studies*, 40, pp. 255–273.

Knight G. A. & Liesch, P.W. (2016). Internationalization: From incremental to born global, *Journal of World Business*, 51, pp. 93–102.

Kogut, B. & Singh H. (1988). The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode. *Journal of International Business Studies*, 19, 3, pp. 411-432.

Kogut, B. (1989). A Note on Global Strategies. *Strategic Management Journal*, 10, 4, pp.383-389.

Kostova T., Roth K. (2002). Adoption of an Organizational Practice by Subsidiaries of Multinational Corporations: Institutional and Relational Effects. *The Academy of Management Journal*, 45, 1, pp. 215-233.

Krugman P. (1991). Increasing Returns and Economic Geography. *Journal of Political Economy*, 99, 3, pp. 483-499.

Le, M. V. & Suruga, T. (2005). Foreign direct investment, public expenditure and economic growth: the empirical evidence for the period 1970-2001, *Applied Economics*, 54, pp. 159-178.

Leonidas, C. & Katsikeas, C. S. (1996). The export development process: an integrative review of empirical models. *Journal of International Business Studies*, 27, 3, pp. 517-551.

Leonidas, C., Katsikeas, C. S., Palihawadana D. & Spyropoulou S. (2007). An analytical review of the factors stimulating smaller firms to export: Implications for policy-makers. *International Marketing Review*, 24, 6, pp.735 – 770.

Louçã, F. & Caldas J.C. (2010), *Economia(s)*, Edições Afrontamento.

Lu, J. W. & Beamish P. W. (2001). The internationalization and performance of SMEs, *Strategic Management Journal*, 22, 6-7, pp. 565–586

Madsen, T. K. & Servais, P. (1997). The internationalization of Born Globals: An evolutionary process? *International Business Review*, 6, 6, pp. 561-583.

Morosini P., Shane S. & Singh H. (1998). National Cultural Distance and Cross-Border Acquisition Performance. *Journal of International Business Studies*, 29, 1., pp. 137-158.

OCDE. (2016). Glossary of foreign direct investimens terms and definitions Disponível em <http://www.oecd.org/investment/fdiindex.htm>

Oviatt, B. M. & McDougall, P. P. (1999). A framework for understanding accelerated international entrepreneurship. In Emerald Group Publishing Limited (ed.), *Research in Global Strategic Management*, 7, pp.23-40.

Oviatt, B. M. & McDougall, P. P. (1994). Toward a Theory of International New Ventures, *Journal of International Business Studies*, 25, 1, pp. 45-64.

Pedroso, P. (2014), Portugal and the Global Crisis, The impact of austerity on the economy, The social model and the performance of the state, *Friedrich Ebert Stiftung*

Pinho, J. C. & Martins, L. (2010). Exporting barriers: Insights from Portuguese small- and mediumsized exporters and non-exporters. *Journal of International Entrepreneurship*, 8, pp. 254- 272.

Qian, G. (2002). Multinationality, Product Diversification, and Profitability of Emerging Us Small- and Medium-Sized Enterprises, *Journal of Business Venturing*, 17, 6, pp. 661-633.

Quer D., Claver E. & Andreu R. (2007). Foreign market entry mode in the hotel industry: The impact of country- and firm-specific factors, *International Business Review*, 16, pp. 362-376.

Rabino, S. (1980). An examination of barriers to exporting encountered by small manufacturing companies, *Management International Review*, 20, 1, pp.67-73.

Randoy, T., Dibrell, C. C. (2002), How and why Norwegian MNCs commit resources abroad: beyond choice of entry mode, *Management International Review*, 42, pp. 119-140.

Rennie, M. W. (1993). Global competitiveness: born global. *The McKinsey Quarterly*, 4, pp. 45-52.

Reto, L. (2012). Potencial Económico da Língua Portuguesa, *Texto Editora*.

Root, F. R. (1998). *Entry Strategies for International Markets*: Wiley, John & Sons.

Rugman, A.M. & Verbeke, A. (2007). Internalization Theory and its Impact on the Field of International Business in Jean J. Boddewyn (ed.) *International Business Scholarship: AIB Fellows on the First 50 Years and Beyond* (Research in Global Strategic Management, 14, Emerald Group Publishing Limited, pp.155 -174.

Silva, J. R. A (2006). O investimento direto estrangeiro, in A. Romão, Org. *A Economia Portuguesa 20 Anos após a Adesão*, Cap. 12, Almedina, Coimbra, pp. 491-518.

Schaan, J. L. & Beamish, P. (1988). "Joint venture general managers in LDCs" In Contractor F. & P. Lorange (eds.), *Cooperative Strategies in International Business*, Lexington, Toronto, pp. 279-99.

Shenkar, O. & Zeira, Y. (1992). Role conflict and role ambiguity of chief executive officers in international joint ventures. *Journal of International Business Studies*, 23, 1, pp. 55-75.

Shenkar O. (2001). Cultural Distance Revisited: Towards a More Rigorous Conceptualization and Measurement of Cultural Differences. *Journal of International Business Studies*, 32, 3, pp. 519-535.

Smith K. G., Gannon M. J., Grimm C. & Mitchell T.R. (1988). Decision making behavior in smaller entrepreneurial and professionally managed firms. *Journal of Business Venturing*, 3, 3, pp. 223-232.

Stewart, D. B. & McAuley A. (1999). The Effects of Export Stimulation: Implications for Export Performance. *Journal of Marketing Management*, 15, pp. 505-518.

Sousa, C. M. & Bradley, F. (2006). Cultural distance and psychic distance: two peas in a pod?. *Journal of International Marketing*, 14, 1, 49-70.

Terpstra, V. & Yu, C., (1998) Determinants of Foreign Investment of U.S. Advertising Agencies, *Journal of International Business Studies*, 19, 1, pp. 33-46.

Thomas D.E. & Eden, L., (2004). What is the Shape of the Multinationality-Performance Relationship?. *The Multinational Business Review*, 12, 1, pp. 89-110.

Triandis, H. C. (2000). Culture and Conflict. *International Journal of Psychology*, 35, 2, pp.145-152.

Vahlne, J. E. & F. Wiedersheim-Paul (1977). Psychic Distance - An Inhibiting Factor in International Trade, Centre for International Business Studies, Department of Business Administration, University of Uppsala.

Vernon R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 80, 2, pp. 190-207.

Vernon R. (1979). The Product cycle Hypothesis in a new international environment. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41, 4, pp. 255-267.

Weber, Y., Shenkar O. & Raveh A. (1996). National and Corporate Cultural Fit in Mergers/Acquisitions: An Exploratory Study. *Management Science*, 42, 8, pp. 1215-1227.

Yao S. & Weii K. (2007). Economic growth in the presence of FDI: The perspective of newly industrialising economies. *Journal of Comparative Economics*, 35, 1, pp. 211–234.

Yip, G. S. (1993). Total Global Strategy. *Journal of International Marketing*, 1, 3, pp. 106-110.

Yip, G. S. (1992). *Total global strategy: managing for worldwide competitive advantage*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.

Zahra, S., Korri, J. & Yu, J., (2005). Cognition and international entrepreneurship: implications for research on international opportunity recognition and exploitation. *International Business Review*, 14, pp. 129-46.

Zahra S. A., R. Ireland D. & Hitt M. A., (2000). International Expansion by New Venture Firms: International Diversity, Mode of Market Entry, Technological Learning, and Performance. *The Academy of Management Journal*, 43, 5, pp. 925-950.

Esta página foi intencionalmente deixada em branco

Anexos

Anexo I – Lista de Países

Argentina	Polónia
Austrália	Roménia
Áustria	Rússia
Bélgica	Eslovénia
Brasil	África do Sul
Bulgária	Espanha
Canadá	Suíça
China	Turquia
Republica Checa	Ucrânia
Dinamarca	Reino Unido
Estónia	Estados Unidos da América
Finlândia	Venezuela
França	
Alemanha	
Grécia	
Hungria	
Islândia	
Índia	
Irlanda	
Itália	
Japão	
Coreia do Sul	
Latvia	
Lituânia	
Luxemburgo	
Malta	
México	
Marrocos	
Moçambique	
Países Baixos	
Nova Zelândia	
Noruega	

Anexo II – Lista de Dados

	Pais_j	In_IDE_j_2013	Infl_j_2012	In_PIB_j_2012	Pop_j_2013	Ling_f	Edu_f_a	Ind_f_a	Dem_f_a	Social_a	Relig_f	Fuso_Hor_h	Distancia_Km	Colo...	EFTA	Fronteira	Hofs_DC
1	Argentina	15,08	18,67	9,57	17,57	-26	,51	,07	,38	,50	-1,29	3,00	9610,2	,00	,00	,00	1,62
2	Australia	17,74	2,06	11,12	16,96	,26	,20	1,04	,07	,17	-1,03	11,00	18073	,00	,00	,00	5,44
3	Austria	17,60	1,96	10,79	15,95	,26	,18	,83	,00	,50	-1,29	1,00	2301,0	,00	1,00	,00	6,74
4	Belgium	18,98	2,04	10,71	16,23	-26	,01	,95	,03	,50	-1,03	1,00	1714,5	,00	1,00	,00	3,30
5	Brazil	22,23	5,87	9,39	19,13	-4,35	1,15	,29	,50	,08	-1,29	4,00	7287,3	1,00	,00	,00	1,18
6	Bulgaria	17,11	1,56	8,90	15,80	,26	,35	,13	,29	,33	-53	2,00	2757,3	,00	1,00	,00	1,17
7	Canada	17,66	1,51	10,87	17,38	-26	,67	1,11	,06	,33	-1,03	5,00	5392,2	,00	,00	,00	4,29
8	China	15,74	2,39	8,74	21,03	,53	1,13	,80	1,99	,50	1,01	8,00	9678,4	,00	,00	,00	4,84
9	Czech Republic	17,45	1,39	9,89	16,17	,26	,08	,31	,09	,50	-77	1,00	2246,0	,00	1,00	,00	2,12
10	Denmark	17,30	2,49	10,96	15,54	,26	,18	1,05	,01	,33	-79	1,00	2480,2	,00	1,00	,00	6,77
11	Estonia	13,11	2,71	9,77	14,09	,26	,16	,21	,31	,50	-27	2,00	3315,0	,00	1,00	,00	3,23
12	Finland	16,51	2,95	10,77	15,51	,53	,26	1,00	,02	,25	-79	2,00	3364,0	,00	1,00	,00	2,73
13	France	20,67	1,16	10,62	18,00	-74	,28	,90	,14	,17	-1,03	1,00	1454,6	,00	1,00	,00	1,86
14	Germany	22,48	1,50	10,69	18,21	,26	,23	,88	,04	,50	-1,03	1,00	2311,7	,00	1,00	,00	4,51
15	Greece	14,40	-,37	10,01	16,22	,26	,23	,10	,20	,33	-79	2,00	2855,0	,00	1,00	,00	,94
16	Hungary	20,24	3,50	9,46	16,11	,53	,48	,17	,09	,17	-1,03	1,00	2472,2	,00	1,00	,00	4,91
17	Iceland	11,61	3,19	10,70	12,69	,26	,19	1,01	,01	,50	-79	1,00	2949,0	,00	1,00	,00	3,88
18	India	17,48	7,63	7,28	20,97	,26	1,47	,91	,50	,50	1,27	6,00	7784,4	1,00	,00	,00	2,58
19	Ireland	21,23	,37	10,80	15,34	,26	,01	,30	,02	,50	-1,29	,00	1643,1	,00	1,00	,00	5,74
20	Italy	21,21	1,38	10,46	17,91	-26	,35	,61	,10	,08	-1,03	1,00	1865,1	,00	1,00	,00	3,34
21	Japan	15,47	-,93	10,75	18,66	,53	,11	1,20	,12	,25	1,27	9,00	11155	,00	,00	,00	5,38
22	Korea, Republ	17,93	1,04	10,11	17,73	,53	,35	,49	,29	,38	-27	8,00	10612	,00	,00	,00	2,52

Anexo II b– Lista de Dados (continuação)

	Pais_J	In_IDE_j_2013	Infl_j_2012	In_PIB_j_2012	Pop_j_2013	Ling_f	Edu_f_a	Ind_f_a	Dem_f_a	Social_a	Relig_f	Fuso_Hor_h	Distancia_Km	Colo...	EFTA	Fronteira	Hofs_DC
25	Luxembourg	21,62	4,07	11,57	13,21	-2,43	,92	1,24	,01	,00	-1,29	1,00	1727,5	,00	1,00	,00	2,71
26	Malta	19,73	2,18	9,96	12,96	,53	,37	,68	,23	,17	-1,29	1,00	2111,7	,00	1,00	,00	1,72
27	Mexico	17,20	3,21	9,18	18,63	-2,26	,85	,30	,90	,50	-1,29	6,00	8681,1	,00	,00	,00	4,65
28	Morocco	17,73	,37	7,98	17,33	,53	1,64	,65	1,23	,00	1,28	,00	567,23	,00	,00	,00	1,14
29	Mozambique	20,31	5,86	6,34	17,09	-2,43	1,95	1,00	1,00	,50	-1,03	2,00	8403,7	1,00	,00	,00	3,55
30	Netherlands	24,27	1,42	10,81	16,64	,26	,20	,98	,00	,17	-1,03	1,00	1865,2	,00	1,00	,00	4,69
31	New Zealand	13,11	,03	10,58	15,31	,26	,28	,87	,00	,50	-53	12,00	19598	,00	,00	,00	6,04
32	Norway	15,30	3,36	11,53	15,44	,26	,21	1,09	,01	,33	-79	1,00	2741,4	,00	1,00	,00	3,74
33	Poland	21,62	2,39	9,48	17,45	,26	,43	,07	,18	,42	-1,03	1,00	2762,1	,00	1,00	,00	1,53
34	Romania	19,90	4,92	9,06	16,81	-2,26	,25	,21	,45	,33	-53	2,00	2978,5	,00	1,00	,00	1,33
35	Russian Feder	17,10	7,44	9,55	18,78	,26	,07	,20	,89	,50	-53	4,00	3910,3	,00	,00	,00	2,48
36	Slovenia	13,36	,27	10,02	14,54	,26	,37	,13	,20	,50	-1,03	1,00	2098,4	,00	1,00	,00	,60
37	South Africa	19,29	5,51	8,94	17,79	-2,21	,95	,38	,27	,17	-53	2,00	8199,0	,00	,00	,00	3,41
38	Spain	23,12	,05	10,26	17,66	-2,26	,77	,32	,10	,17	-1,29	1,00	503,01	,00	1,00	1,00	,75
39	Switzerland	18,40	-2,21	11,33	15,91	-2,21	,07	1,01	,05	,00	-1,29	1,00	1629,3	,00	1,00	,00	5,41
40	Turkey	18,51	6,90	9,27	18,13	,53	,83	,44	,73	,50	1,28	2,00	3585,3	,00	,00	,00	,63
41	Ukraine	16,40	7,84	8,26	17,63	,26	,18	,03	,84	,00	-53	2,00	3355,5	,00	,00	,00	1,45
42	United Kingdo	21,17	1,63	10,63	17,98	,26	,04	,99	,10	,33	-53	,00	1586,8	,00	1,00	,00	6,52
43	United States	21,12	1,80	10,85	19,57	,26	,22	1,58	,06	,00	-1,03	8,00	5742,7	,00	,00	,00	5,35
44	Venezuela	18,04	14,06	9,46	17,23	-2,26	1,00	,02	,41	,00	-1,29	4,00	6511,1	,00	,00	,00	5,46

Anexo IV– Modelos obtidos pelo método backward

Coefficients ^a							
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
		B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	2,351	10,723		,219	,828	
	Infl_j_2012	-,128	,134	-,150	-,952	,349	
	In_PIB_j_2012	-,518	,951	-,182	-,545	,590	
	Pop_j_2013	1,254	,285	,754	4,406	,000	
	Hofs_DC	,034	,278	,020	,122	,904	
	Ling_f	-,857	,854	-,249	-1,004	,324	
	Edu_f_a	1,413	1,673	,207	,844	,406	
	Ind_f_a	1,479	1,423	,201	1,039	,307	
	Dem_f_a	-2,478	1,798	-,319	-1,379	,179	
	Social_a	-3,173	2,375	-,186	-1,336	,192	
	Relig_f	-1,018	,782	-,244	-1,303	,203	
	Fuso_Hor_h	-,467	,399	-,448	-1,169	,252	
	Distancia_Km	9,547E-005	,000	,129	,357	,724	
	Colonial	-3,073	3,410	-,251	-,901	,375	
	EFTA	,955	1,783	,152	,536	,596	
Fronteira	1,068	2,787	,052	,383	,704		
2	(Constant)	2,050	10,256		,200	,843	
	Infl_j_2012	-,129	,132	-,151	-,976	,337	
	In_PIB_j_2012	-,495	,916	-,174	-,541	,593	
	Pop_j_2013	1,260	,276	,757	4,567	,000	
	Ling_f	-,823	,793	-,239	-1,038	,308	
	Edu_f_a	1,417	1,644	,208	,862	,396	
	Ind_f_a	1,537	1,317	,209	1,167	,253	
	Dem_f_a	-2,440	1,739	-,314	-1,403	,171	
	Social_a	-3,187	2,332	-,187	-1,367	,182	
	Relig_f	-1,053	,717	-,252	-1,467	,153	
	Fuso_Hor_h	-,474	,388	-,455	-1,224	,231	
	Distancia_Km	,000	,000	,141	,412	,684	
	Colonial	-3,016	3,320	-,246	-,908	,371	
	EFTA	,964	1,751	,153	,550	,586	
	Fronteira	,993	2,671	,048	,372	,713	
3	(Constant)	1,258	9,888		,127	,900	
	Infl_j_2012	-,135	,129	-,158	-1,047	,303	
	In_PIB_j_2012	-,457	,897	-,161	-,509	,614	
	Pop_j_2013	1,283	,265	,771	4,841	,000	
	Ling_f	-,802	,779	-,233	-1,029	,312	
	Edu_f_a	1,657	1,491	,243	1,111	,275	
	Ind_f_a	1,409	1,253	,191	1,125	,270	
	Dem_f_a	-2,532	1,696	-,326	-1,493	,146	
	Social_a	-3,194	2,298	-,187	-1,390	,175	
	Relig_f	-1,088	,701	-,260	-1,553	,131	
	Fuso_Hor_h	-,454	,378	-,436	-1,201	,239	
	Distancia_Km	9,182E-005	,000	,124	,371	,713	
	Colonial	-3,074	3,268	-,251	-,941	,354	
	EFTA	1,042	1,713	,166	,608	,548	
	4	(Constant)	2,363	9,297		,254	,801
Infl_j_2012		-,126	,125	-,147	-1,008	,321	
In_PIB_j_2012		-,514	,872	-,181	-,589	,560	
Pop_j_2013		1,253	,249	,753	5,030	,000	
Ling_f		-,846	,759	-,246	-1,114	,274	
Edu_f_a		1,733	1,456	,254	1,190	,243	
Ind_f_a		1,417	1,235	,192	1,147	,260	
Dem_f_a		-2,701	1,611	-,348	-1,676	,104	
Social_a		-2,907	2,134	-,170	-1,362	,183	
Relig_f		-1,110	,688	-,266	-1,613	,117	
Fuso_Hor_h		-,337	,206	-,323	-1,637	,112	
Colonial		-3,205	3,204	-,262	-1,000	,325	
EFTA		,931	1,664	,148	,560	,580	
5		(Constant)	3,243	9,065		,358	,723
		Infl_j_2012	-,162	,106	-,190	-1,531	,136
	In_PIB_j_2012	-,431	,850	-,152	-,507	,616	
	Pop_j_2013	1,210	,234	,728	5,162	,000	
	Ling_f	-,779	,742	-,226	-1,050	,302	
	Edu_f_a	1,532	1,396	,225	1,097	,281	
	Ind_f_a	1,331	1,212	,181	1,098	,280	
	Dem_f_a	-2,743	1,592	-,353	-1,723	,095	
	Social_a	-2,763	2,095	-,162	-1,318	,197	
	Relig_f	-1,172	,672	-,281	-1,745	,091	
	Fuso_Hor_h	-,426	,129	-,409	-3,304	,002	
	Colonial	-2,840	3,103	-,232	-,915	,367	

Anexo IVb– Modelos obtidos pelo método backward (cont.)

6	(Constant)	-.876	3,982		-.220	,827
	Infl_j_2012	-.157	,104	-.184	-1,509	,141
	Pop_j_2013	1,198	,231	,720	5,196	,000
	Ling_f	-.577	,619	-.168	-.932	,358
	Edu_f_a	1,836	1,247	,270	1,473	,150
	Ind_f_a	,950	,940	,129	1,010	,320
	Dem_f_a	-2,307	1,326	-.297	-1,740	,091
	Social_a	-2,893	2,056	-.170	-1,407	,169
	Relig_f	-1,170	,664	-.280	-1,761	,088
	Fuso_Hor_h	-.437	,126	-.419	-3,467	,001
Colonial	-1,770	2,250	-.145	-.787	,437	
7	(Constant)	-.037	3,815		-.010	,992
	Infl_j_2012	-.160	,103	-.188	-1,550	,130
	Pop_j_2013	1,155	,223	,694	5,185	,000
	Ling_f	-.293	,501	-.085	-.586	,562
	Edu_f_a	1,431	1,129	,210	1,268	,213
	Ind_f_a	,952	,935	,129	1,018	,316
	Dem_f_a	-2,017	1,266	-.260	-1,593	,120
	Social_a	-3,519	1,885	-.206	-1,867	,071
	Relig_f	-1,287	,644	-.308	-2,000	,054
	Fuso_Hor_h	-.438	,125	-.420	-3,496	,001
8	(Constant)	-.480	3,704		-.130	,898
	Infl_j_2012	-.157	,102	-.185	-1,539	,133
	Pop_j_2013	1,165	,220	,700	5,295	,000
	Edu_f_a	1,780	,949	,261	1,875	,069
	Ind_f_a	1,011	,921	,137	1,098	,280
	Dem_f_a	-2,038	1,254	-.263	-1,625	,113
	Social_a	-3,636	1,857	-.213	-1,958	,058
	Relig_f	-1,475	,553	-.353	-2,667	,012
	Fuso_Hor_h	-.439	,124	-.421	-3,535	,001
	9	(Constant)	,016	3,687		,004
Infl_j_2012		-.193	,097	-.226	-1,980	,055
Pop_j_2013		1,184	,220	,712	5,381	,000
Edu_f_a		2,028	,925	,298	2,193	,035
Dem_f_a		-2,542	1,170	-.327	-2,173	,036
Social_a		-3,861	1,851	-.226	-2,086	,044
Relig_f		-1,381	,548	-.330	-2,521	,016
Fuso_Hor_h		-.406	,121	-.390	-3,361	,002

a. Dependent Variable: In_IDE_j_2013

Anexo V– Variáveis excluídas

Excluded Variables^a

Model	Beta In	t	Sig.	Partial Correlation	Collinearity Statistics	
					Tolerance	
2	Hofs_DC	,020 ^b	,122	,904	,023	,483
3	Hofs_DC	,006 ^c	,039	,969	,007	,507
	Fronteira	,048 ^c	,372	,713	,069	,741
4	Hofs_DC	,021 ^d	,145	,886	,026	,554
	Fronteira	,041 ^d	,325	,747	,059	,754
	Distancia_Km	,124 ^d	,371	,713	,068	,106
5	Hofs_DC	,018 ^e	,124	,902	,022	,555
	Fronteira	,050 ^e	,406	,687	,073	,770
	Distancia_Km	,089 ^e	,272	,787	,049	,110
	EFTA	,148 ^e	,560	,580	,100	,166
6	Hofs_DC	,010 ^f	,068	,946	,012	,562
	Fronteira	,039 ^f	,324	,748	,057	,790
	Distancia_Km	,117 ^f	,371	,713	,065	,114
	EFTA	,122 ^f	,472	,640	,083	,171
	In_PIB_j_2012	-,152 ^f	-,507	,616	-,089	,127
7	Hofs_DC	,006 ^g	,042	,967	,007	,562
	Fronteira	,052 ^g	,441	,662	,076	,808
	Distancia_Km	,120 ^g	,382	,705	,066	,114
	EFTA	,096 ^g	,375	,710	,065	,173
	In_PIB_j_2012	,034 ^g	,157	,876	,027	,236
	Colonial	-,145 ^g	-,787	,437	-,136	,330
8	Hofs_DC	-,015 ^h	-,113	,910	-,019	,605
	Fronteira	,041 ^h	,354	,725	,061	,826
	Distancia_Km	,136 ^h	,439	,663	,075	,115
	EFTA	,094 ^h	,373	,711	,064	,173
	In_PIB_j_2012	,045 ^h	,208	,837	,036	,238
	Colonial	-,045 ^h	-,301	,765	-,052	,498
	Ling_f	-,085 ^h	-,586	,562	-,100	,518
9	Hofs_DC	,051 ⁱ	,436	,666	,073	,799
	Fronteira	,009 ⁱ	,082	,935	,014	,877
	Distancia_Km	,102 ⁱ	,330	,743	,056	,116
	EFTA	,087 ⁱ	,345	,732	,058	,173
	In_PIB_j_2012	,136 ⁱ	,734	,468	,123	,322
	Colonial	-,035 ⁱ	-,233	,817	-,039	,500
	Ling_f	-,102 ⁱ	-,700	,488	-,118	,524
	Ind_f_a	,137 ⁱ	1,098	,280	,183	,691

a. Dependent Variable: In_IDE_j_2013

b. Predictors in the Model: (Constant), Fronteira, Ling_f, Pop_j_2013, Ind_f_a, Social_a, Distancia_Km, Infl_j_2012, Dem_f_a, Colonial, Relig_f, Edu_f_a, EFTA, In_PIB_j_2012, Fuso_Hor_h

c. Predictors in the Model: (Constant), Ling_f, Pop_j_2013, Ind_f_a, Social_a, Distancia_Km, Infl_j_2012, Dem_f_a, Colonial, Relig_f, Edu_f_a, EFTA, In_PIB_j_2012, Fuso_Hor_h

d. Predictors in the Model: (Constant), Ling_f, Pop_j_2013, Ind_f_a, Social_a, Infl_j_2012, Dem_f_a, Colonial, Relig_f, Edu_f_a, EFTA, In_PIB_j_2012, Fuso_Hor_h

e. Predictors in the Model: (Constant), Ling_f, Pop_j_2013, Ind_f_a, Social_a, Infl_j_2012, Dem_f_a, Colonial, Relig_f, Edu_f_a, In_PIB_j_2012, Fuso_Hor_h

f. Predictors in the Model: (Constant), Ling_f, Pop_j_2013, Ind_f_a, Social_a, Infl_j_2012, Dem_f_a, Colonial, Relig_f, Edu_f_a, Fuso_Hor_h

g. Predictors in the Model: (Constant), Ling_f, Pop_j_2013, Ind_f_a, Social_a, Infl_j_2012, Dem_f_a, Relig_f, Edu_f_a, Fuso_Hor_h

h. Predictors in the Model: (Constant), Pop_j_2013, Ind_f_a, Social_a, Infl_j_2012, Dem_f_a, Relig_f, Edu_f_a, Fuso_Hor_h

i. Predictors in the Model: (Constant), Pop_j_2013, Social_a, Infl_j_2012, Dem_f_a, Relig_f, Edu_f_a, Fuso_Hor_h

Esta página foi intencionalmente deixada em branco

Glossário
