



Dissertação

Mestrado em Negócios Internacionais

***Como a corrupção influencia os influxos de  
investimento directo estrangeiro: Efeito da corrupção  
no país receptor e investidor***

**Hélder Henrique da Costa Carreira**

Leiria, Setembro de 2011.



Dissertação

Mestrado em Negócios Internacionais

***Como a corrupção influencia os influxos de  
investimento directo estrangeiro: Efeito da corrupção  
no país receptor e investidor***

**Hélder Henrique da Costa Carreira**

Dissertação de Mestrado realizada sob a orientação do Doutor Manuel Aníbal Silva Portugal Vasconcelos Ferreira, Professor da Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico de Leiria

Leiria, Setembro de 2011.

## ***Dedicatória***

---

Dedico esta tese à minha mãe e à minha esposa, pelo apoio, amor, compreensão e companhia ao longo da trajetória que me levou à concretização deste sonho.

*Esta página foi intencionalmente deixada em branco*

## ***Agradecimentos***

---

Finalizada uma etapa particularmente importante da minha vida, não poderia deixar de expressar o mais profundo agradecimento a todos aqueles que me apoiaram nesta longa caminhada e contribuíram para a realização deste trabalho.

Ao Professor Doutor Manuel Aníbal Silva Portugal Vasconcelos Ferreira pela competência com que orientou esta tese e o tempo que generosamente me dedicou transmitindo-me os melhores ensinamentos, com paciência, lucidez e confiança. Pela sua crítica sempre tão atempada, como construtiva, estou-lhe muito grato.

Um sentido agradecimento ao Professor Doutor Carlos Manuel Coelho Duarte pelas sábias indicações.

Por último, agradeço aos meus amigos, em especial ao José Prazeres e ao Nuno Reis, mas também a todos os professores que comigo partilharam do seu saber.

*Esta página foi intencionalmente deixada em branco*

## **Resumo**

---

Ao longo dos últimos anos têm surgido vários estudos destinados a mostrar a relação existente entre a corrupção e a capacidade de atracção de investimento directo estrangeiro (IDE). A maioria dos estudos existentes tem revelado uma relação negativa entre a corrupção e os influxos de IDE. Contudo, um número reduzido de estudos tem posto em causa esta relação. Uma explicação avançada é que a corrupção pode actuar como um “lubrificante” não influenciando negativamente os níveis de influxos de IDE.

O objectivo deste estudo, conceptualmente suportado na teoria institucional, é reexaminar empiricamente a relação entre o nível de corrupção no país receptor e os influxos de IDE, fazendo duas análises adicionais: a distinção entre os efeitos de corrupção arbitrária e de corrupção generalizada, e o *input* do nível de corrupção do país emissor nos fluxos de IDE realizados.

O estudo empírico contempla os influxos de IDE em 49 países e conclui que o nível de corrupção e a corrupção generalizada no país receptor reduzem os influxos de IDE. Conclui ainda que o nível de corrupção dos países emissores é um factor determinante para a análise da relação entre a corrupção e os influxos de IDE.

*Palavras-chave: corrupção, corrupção generalizada, corrupção arbitrária, investimento directo estrangeiro, gestão internacional*

*Esta página foi intencionalmente deixada em branco*

## ***Abstract***

---

Over the last years there have been several studies designed to show the relation between corruption and the ability to attract Foreign Direct Investment (FDI). Most existing studies have revealed a negative relation between corruption and FDI inflows. However, a small number of studies have questioned this relation. One explanation advanced is that corruption may act as “grease” not influencing negatively the levels of FDI inflows.

The aim of this study, conceptually supported in institutional theory, is to empirically reexamine the relationship between the level of corruption in the host country and inflows of FDI, making two additional analyses: the distinction between the effects of arbitrary corruption and pervasive corruption, and the *input* level of corruption in the home country of FDI.

The empirical study includes FDI inflows in 49 countries and concludes that the level of corruption and pervasive corruption in the host country reduces FDI inflows. The study also concludes that the level of corruption of the home countries is a factor in the analysis of the relation between corruption and FDI inflows.

Key-Words: corruption, pervasive corruption, arbitrary corruption, foreign direct investment, international management

*Esta página foi intencionalmente deixada em branco*

## ***Índice de Figuras***

---

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| Figura 1 – Modelo conceptual..... | 38 |
|-----------------------------------|----|

*Esta página foi intencionalmente deixada em branco*

## ***Índice de Quadros***

---

|   |    |
|---|----|
| Quadro 1 – Variáveis, medidas e fonte dos dados. ....                       | 51 |
| Quadro 2 – Sumário das estatísticas e tabela de correlações. ....           | 56 |
| Quadro 3 – Resultados da análise do impacto da corrupção sobre o IDE . .... | 57 |

*Esta página foi intencionalmente deixada em branco*

## ***Lista de Siglas***

---

CIS - Commonwealth of Independent States  
EMC - Eficiência Marginal do Capital  
EMNs - Empresas Multinacionais  
EUA - Estados Unidos da America  
FCPA - Foreign Corrupt Practices Act  
FDI - Foreign Direct Investment  
FMI - Fundo Monetário Internacional  
GCR - Global Competitiveness Report  
GMM - Generalized Method of Moments  
HOS - Heckscher-Ohlin-Samuelson  
IBR - International Business Report  
IDE - Investimento Directo Extranjeiro  
IO - Industrial Organization  
OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico  
OLI - Ownership Location Internalization  
OLS - Ordinary Least Squares  
PIB - Produto Interno Bruto  
TI - Transparência Internacional  
UE - União Europeia  
UNODC - United Nations Office on Drugs and Crime  
URSS - União das Repúblicas Socialistas Soviéticas  
USD - United States Dollar

*Esta página foi intencionalmente deixada em branco*

# Índice

---

|  |      |
|--|------|
| DEDICATÓRIA .....  | I    |
| AGRADECIMENTOS.....  | III  |
| RESUMO .....   | V    |
| ABSTRACT .....   | VII  |
| LISTA DE FIGURAS .....   | IX   |
| LISTA DE QUADROS .....   | XI   |
| LISTA DE SIGLAS .....  | XIII |
| ÍNDICE.....  | XIII |
| <br>   |      |
| 1 INTRODUÇÃO .....   | 1    |
| 2 REVISÃO DA LITERATURA.....   | 7    |
| 2.1 IDE .....  | 7    |
| 2.1.1 TEORIAS DO IDE .....   | 8    |
| 2.1.1.1 TEORIA DO CAPITAL.....   | 9    |
| 2.1.1.2 TEORIAS DO COMERCIO INTERNACIONAL .....                        | 10   |
| 2.1.1.2.1 ABORDAGEM DE CORDEN E HIRSCH.....                            | 10   |
| 2.1.1.2.2 TEORIA DO CICLO DE VIDA DO PRODUTO.....                      | 11   |
| 2.1.1.2.3 TEORIA DA ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL .....                       | 12   |
| 2.1.1.2.4 TEORIA DO PARADIGMA ECLETICO DE DUNNING.....                 | 12   |
| 2.1.2 ABORDAGEM INSTITUCIONAL .....                                    | 15   |
| 2.1.3 DETERMINANTES DO IDE.....  | 20   |
| 2.2 CORRUPÇÃO.....   | 25   |
| 2.2.1 DETERMINANTES DA CORRUPÇÃO .....                                 | 30   |
| 2.2.1.1 DETERMINANTES ECONÓMICOS.....                                  | 31   |
| 2.2.1.2 DETERMINANTES POLÍTICOS .....                                  | 33   |
| 2.2.1.3 DETERMINANTES BUROCRÁTICOS.....                                | 34   |
| 2.2.1.4 DETERMINANTES CULTURAIS E GEOGRÁFICOS .....                    | 34   |
| 3 DESENVOLVIMENTO .....  | 37   |
| 3.1 O NÍVEL DE CORRUPÇÃO NO PAÍS DE DESTINO E OS INFLUXOS DE IDE ..... | 38   |
| 3.2 A CORRUPÇÃO GENERALIZADA E OS INFLUXOS DE IDE .....                | 39   |

|  |    |
|--|----|
| 3.3 A CORRUPÇÃO ARBITRÁRIA E OS INFLUXOS DE IDE.....         | 40 |
| 3.4 OS INFLUXOS DE IDE E A CORRUPÇÃO NO PAÍS INVESTIDOR..... | 42 |
| 4 METODOLOGIA.....   | 45 |
| 4.1 VARIÁVEIS.....   | 45 |
| 4.1.1 VARIÁVEL DEPENDENTE .....                              | 45 |
| 4.1.2 VARIÁVEIS INDEPENDENTES .....                          | 46 |
| 4.1.3 VARIÁVEIS DE CONTROLO.....                             | 47 |
| 4.2 MÉTODO DE ANÁLISE .....                                  | 52 |
| 5 RESULTADOS .....   | 55 |
| 6 DISCUSSÃO .....  | 61 |
| 7 CONCLUSÃO .....  | 69 |
| BIBLIOGRAFIA .....   | 73 |

# ***Introdução***

---

## **1 Introdução**

O Banco Mundial refere a corrupção como um dos principais obstáculos ao desenvolvimento económico e social (Banco Mundial, 2000). Ao longo dos últimos anos têm surgido muitos estudos que comprovam empiricamente os efeitos nocivos da corrupção sobre crescimento económico. Por exemplo, Mauro (1995) refere que o abuso do poder público para benefício privado tem demonstrado diminuir significativamente o desenvolvimento macroeconómico e o nível de crescimento. Vários estudos concluem, também, que a corrupção tem um impacto negativo nos influxos de IDE<sup>1</sup>, já que a corrupção age como “areia” nas engrenagens do desenvolvimento, nomeadamente por via dos custos adicionais em que os investidores estrangeiros têm de incorrer para obter licenças ou autorizações do governo, aumentando assim os custos de investimento (Habib e Zurawicki, 2002; Lambsdorff, 2003; Voyer e Beamish, 2004). Contudo, uma outra perspectiva refere que a corrupção pode ter um impacto positivo no IDE, pois ao actuar como “lubrificante” facilitará as transacções, aumentando os níveis de influxos de IDE. O mais proeminente defensor desta tese é, provavelmente, Leff (1964), e mais recentemente também Aidt (2009) partilha desta opinião. A ideia é que a corrupção facilita as transacções em países com regulamentação excessiva ou ineficaz, permitindo deste modo que os indivíduos do sector privado possam corrigir ou contornar determinadas ineficiências governativas (Cuervo-Cazurra, 2006).

---

<sup>1</sup> O investimento directo estrangeiro (IDE) tem um impacto positivo no crescimento económico (Campos e Yuko, 2002).

A qualidade institucional dos países é um importante determinante da sua capacidade de atrair IDE. As instituições são as regras formais e informais e as normas de um país que incentivam ou restringem IDE, minimizando ou diminuindo os custos de fazer negócios para os investidores. North (1989) define instituições como “as regras do jogo na sociedade” (Ali, Fiess e McDonald, 2008). No que diz respeito às actividades económicas, as instituições afectam os investidores estrangeiros por meio dos custos de transacção (ou seja, os custos inerentes ao processo negocial no país de acolhimento) e de produção. Os custos de transacção podem constituir um obstáculo ao IDE: por exemplo, negociar um acordo pode ser um processo longo e caro, especialmente quando um dos intervenientes não tem informações confiáveis sobre a verdadeira intenção da outra parte, existindo o receio de uma eventual renúncia ao acordo (Ali, *et al.*, 2008). Instituições ineficientes podem causar atrasos na produção ou atrasos na emissão de licenças e autorizações e levar à existência de subornos para que o processo de produção funcione sem problemas (Ali, *et al.*, 2008). A qualidade das instituições influencia directamente os custos de uma empresa e é, portanto, um factor que as empresas multinacionais analisam ao decidirem realizar investimentos no estrangeiro.

Rodrik e Subramanian (2003) enfatizam a supremacia das instituições sobre outros determinantes do IDE. Também Wernick, Haar e Singh (2009) argumentam que “boas” instituições políticas e de governação reduzem as incertezas económicas e políticas e promovem o quadro jurídico necessário para o crescimento económico e desenvolvimento socioeconómico. O relatório do Banco Mundial (2004) que analisa a relação entre o clima de investimento e decisões de investimento privado demonstrou que “melhores instituições melhoram o clima de investimento, aumentando as performances burocráticas e a previsibilidade” (Aysan e Veganzones-Varoudakis, 2007, p.2), reduzindo os custos das empresas. As actividades económicas não podem ser analisadas sem ter em conta o contexto institucional formal e informal em que ocorrem (Williamson, 1975; Baumol, 1990; Denzau e North, 1994; North, 1990, 2005). As instituições formais, enquanto regras juridicamente vinculativas, fornecem o quadro jurídico em que os agentes económicos operam. No entanto, a influência favorável de um sistema legal sobre a actividade económica só se concretiza se for devidamente inserido nas instituições informais (North, 2005). Por exemplo, Knowles e Weatherston (2006) observaram que as instituições informais são fundamentais para explicar o

desenvolvimento e o crescimento económico. Neste contexto, a existência de corrupção indica uma falta de respeito pelas regras e regulamentos que governam as interações económicas em determinada sociedade. Consequentemente, os países caracterizados por um alto nível de corrupção terão provavelmente um fraco desempenho na atractividade de IDE (Wei, 1998).

Embora existam inúmeros estudos que analisam a relação entre a corrupção e o IDE, as evidências empíricas não são consensuais ou conclusivas sobre essa relação. Muito embora a maioria dos estudos demonstre uma relação negativa entre a corrupção e o IDE, um número, embora reduzido, de estudos tem posto em causa esta relação. Neste sentido um factor que necessita ainda ser estudado prende-se com a distinção entre os efeitos de corrupção arbitrária e de corrupção generalizada, e a importância do nível de corrupção do país emissor, ou investidor, para a relação entre essas dimensões e os fluxos de IDE realizados. A natureza da corrupção pode influenciar o efeito da corrupção no IDE (Herrera e Rodriguez, 2003). A corrupção “bem organizada”, ou generalizada, e a corrupção “desorganizada”, ou arbitrária, podem influenciar de forma diferente os influxos de IDE (Shleifer e Vishny, 1993; Mauro, 1998; Myint, 2000).

Se a corrupção é organizada é previsível, logo os investidores sabem antecipadamente o valor do suborno e podem tratá-lo como mais um custo do negócio. Em contraste, num sistema onde a corrupção é desorganizada, tudo é incerto, os funcionários públicos agem isoladamente uns dos outros, existindo “ilhas” na organização pública. Os investidores estrangeiros sabem que ao investir num país com corrupção arbitrária podem ou não ser convidados ao pagamento de suborno, pois os funcionários públicos caprichosamente fazem variar o conjunto de aprovações necessárias para extrair o máximo de subornos (Shleifer e Vishny, 1993). Shleifer e Vishny (1993) sugerem que regimes onde existe uma corrupção “organizada” podem extrair mais recursos financeiros do que em regimes onde a corrupção é “desorganizada”, mas mesmo assim serem menos prejudiciais para o desempenho das empresas. Os subornos pagos em regimes organizados são semelhantes a impostos (Wei, 1998). Em contraste, em regimes desorganizados, as operações tendem a ser imprevisíveis, porque não emergem de uma estrutura de poder estável.

Também o nível de corrupção do país emissor pode influenciar a escolha da localização do IDE. A internacionalização implica que se lide com custos adicionais na realização de negócios no exterior (Hymer, 1976). Alguns desses custos envolvem lidar com a corrupção no país de acolhimento (Calhoun, 2002). Os empresários que operam em países em que o pagamento de suborno é uma forma normal de fazer negócio acabam por desenvolver experiência, ou competência, sobre a melhor forma de se envolver em subornos ou outro tipo de práticas similares. Assim, quando internacionalizam o seu negócio, porque estão habituados a lidar com a corrupção no seu país de origem, podem optar por efectivar investimentos em países com elevados níveis de corrupção. Neste sentido a relação entre o IDE e a corrupção existente no país receptor do investimento pode depender do nível de corrupção existente no país de origem do investimento.

O objectivo desta dissertação, tendo como base a teoria institucional e usando uma amostra com 875 observações, representando os fluxos de IDE de 28 países investidores em 49 países receptores no ano de 2009, é reexaminar empiricamente a relação entre o nível de corrupção no país receptor e os influxos de IDE, fazendo duas análises adicionais: a distinção entre os efeitos de corrupção arbitrária e de corrupção generalizada, e o *input* do nível de corrupção do país investidor nos fluxos de IDE realizados. Por outras palavras, pretende-se estudar a relação existente entre a corrupção, a corrupção generalizada e a corrupção arbitrária e os influxos de IDE e ainda se essa relação se altera mediante o nível de corrupção no país de origem do investimento.

A análise empírica permite identificar um conjunto de resultados interessantes. Por exemplo, concluir que a corrupção e a dimensão generalizada da corrupção influenciam negativamente o IDE, não sendo possível encontrar evidência se a corrupção arbitrária influencia negativamente o IDE. E que a relação entre a corrupção do país receptor e o IDE é positiva para o IDE de países com alta corrupção. Os resultados mostram que o aumento de uma unidade no nível de corrupção está associado a uma redução de 21% no influxo de IDE e que o aumento de uma unidade no nível de corrupção generalizada está associado a uma redução de 32% no influxo de IDE. Da análise dos resultados é ainda possível verificar que o aumento de uma unidade na

interacção entre a corrupção e o nível elevado de corrupção no país de origem está associado um aumento de 22% no influxo de IDE e que um aumento de uma unidade na interacção entre a corrupção generalizada e o nível elevado de corrupção no país de origem, ou país investidor está associado um aumento de 45% no influxo de IDE. A análise dos resultados da interacção entre a corrupção e o nível elevado de corrupção no país de origem, ou país investidor permite concluir que o nível de corrupção dos países emissores de IDE é um factor determinante para a análise da relação entre a corrupção e os influxos de IDE.

Esta dissertação contribui para duas correntes de investigação, uma que estuda a relação entre a corrupção, as suas dimensões e o IDE, e outra que analisa a influência do país de origem, ou país investidor sobre o comportamento de empresas multinacionais. Em relação à primeira linha de investigação, aprofunda o conceito de corrupção, mostrando aos gestores que a corrupção gera custos adicionais e incerteza em operações no exterior e, portanto, limita o incentivo para investir. Em relação à segunda linha de pesquisa, destaca a importância de compreender as características do país de origem, ou país investidor quando se estuda a internacionalização das empresas, contribuindo para um melhor entendimento do impacto da localização na internacionalização.

A dissertação está organizada em seis partes. Identificada a motivação inerente a esta dissertação, parte para a revisão da literatura. Numa primeira fase analisa o IDE, depois a corrupção. No que se refere ao IDE, contextualiza historicamente o investimento e evidencia as teorias explicativas do IDE. Destaca a teoria institucional devido à importância crescente que lhe é atribuída em inúmeros estudos académicos, nomeadamente aquando da análise de aspectos como a corrupção. De facto, as instituições representam os principais factores imóveis no mercado global emergindo assim a teoria institucional como uma abordagem complementar para explicar a propriedade com base em estratégias de modos de entrada. Termina a análise ao IDE identificando os seus principais determinantes. Por seu turno, a corrupção, enquanto o uso ilegal de um cargo público para benefício privado, é analisada tão profundamente quanto possível. Com base no trabalho de Seldadyo e Haan (2006), esta dissertação identifica os determinantes da corrupção segundo quatro itens: *i*) económicos; *ii*) políticos; *iii*) judiciais e burocráticos; e, *iv*) religiosos e geoculturais. Apresenta também

os principais estudos que focam a relação entre a corrupção e o investimento. O ponto três desenvolve a teoria que conduzirá às hipóteses. A metodologia, concretamente as variáveis e o método de análise, é apresentada no ponto quatro. No ponto cinco apresenta os resultados da análise empírica efectuada e no ponto seis discute os resultados, face à teoria existente e ao que foi previsto. Neste ponto identificam-se ainda algumas limitações do estudo, apresentando indicações para futura investigação. Termina com a conclusão.

## ***Revisão da literatura***

---

### **2.1 IDE**

A progressiva globalização económica tem sido acompanhada pelo crescimento dos fluxos de mercadorias, pessoas e capitais, onde se salienta o Investimento Directo Estrangeiro (IDE). Ainda que no agregado sejam os países da tríade (EUA, UE e Japão) que concentram, quer como emissores, quer como receptores, a maioria do IDE mundial, os países em desenvolvimento procuram captar uma fatia da atenção dos investidores por entenderem o papel que o IDE pode ter no progresso económico. Os responsáveis políticos e empresariais nos países em desenvolvimento entendem hoje que o IDE não é uma ameaça nem uma ferramenta de exploração mas antes um veículo para aprofundar a integração económica, o crescimento e o desenvolvimento que tem originado múltiplas políticas públicas, desde as assentes na modernização das infra-estruturas, às de promoção da educação e até às assentes em reformas institucionais e controlo da corrupção. Assim, a capacidade de atrair IDE é uma componente chave das estratégias de desenvolvimento. Por exemplo, as economias europeias em transição sofreram um aumento considerável nos fluxos de IDE no período de 1990 a 2009, à medida que concretizavam um conjunto alargado de reformas estruturais e institucionais.

A literatura sobre o IDE deu os primeiros passos nas décadas de 60 e 70 do século passado com os trabalhos pioneiros de Hymer (1960), Kindleberger (1969) e Caves (1971). Hymer (1960), por exemplo, explica as atividades das empresas multinacionais (EMNs) que não envolvem mobilidade de capital e nota as potenciais dificuldades que as EMNs podem ter ao operar no estrangeiro - *liabilities of*

*foreignness*. Kindleberger (1969) refere a concorrência e como a internacionalização pode ser uma resposta “estratégica”. Caves (1971) considera que os custos de produção relativos, a tecnologia e as barreiras ao comércio e ao investimento são os principais determinantes do IDE. Já Dunning (1981), nos anos 80, com a teoria eclética, sugeriu que a internalização poderia explicar os movimentos de empresas multinacionais. Dunning evidencia três pontos – vantagens de posse, localização e internalização (*ownership, location, and internalization*), como base de decisão da internacionalização das empresas através da realização de investimento no estrangeiro. Outras variáveis têm surgido para tentar explicar o IDE, tais como o capital humano (Sun, Tong e Yu, 2002) ou a similaridade linguística e níveis culturais (Dunning, 1981). Mais recentemente, Maniam (2007), Skabic e Orlic (2007), Jeon e Rhee (2008) e Rodríguez e Pallas (2008) explicam o IDE atendendo a aspectos como a dimensão do mercado, os custos do trabalho, o risco político e a estabilidade macroeconómica e política.

### **2.1.1 Teorias do IDE**

A reestruturação da economia mundial no pós-1945 (após a segunda guerra mundial) e o surgimento de EMNs como agentes activos dos processos de integração dos mercados contribuíram para o desenvolvimento de várias linhas de investigação relativas aos determinantes do investimento estrangeiro. Até ao início da década de 60 do século passado, as teorias do investimento não faziam distinção entre investimento nacional e estrangeiro, efectivamente, a teoria Keynesiana e o modelo neoclássico não analisavam de forma individual os efeitos do IDE sobre a economia (Amal 2005). No entanto, a contribuição quer da teoria Keynesiana, quer do modelo neoclássico é essencial para entender o desenvolvimento das teorias de IDE. A abordagem Keynesiana do investimento enfatiza a volatilidade das decisões de investimento e a sua dependência em relação à eficiência marginal do capital e à taxa de juro. O capítulo 11 da Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda (Keynes, 1936) destaca que o nível de investimento é resultado da eficiência marginal do capital (EMC) e da taxa de juros. Para Keynes, a EMC representa uma relação entre o preço de oferta e a expectativa de rendimentos futuros. No que se refere à taxa de juro, Keynes destaca o papel da preferência por liquidez e da quantidade de moeda em circulação. Dessa forma, o nível

de investimentos na economia era resultado da interacção destas duas variáveis (Amal 2005).

No final dos anos 60 foi formulada a teoria neoclássica do investimento, inicialmente por Hall e Jorgenson (1967), que introduzem o modelo do acelerador. O modelo pode ser descrito como:  $K^* = f(Y, c)$ , onde,  $K^*$  representa o *stock* de capital desejado;  $Y$  o nível de produção; e  $c$  o custo do capital. No modelo, o custo do capital é determinado pelo preço dos bens de capital, pela taxa de juro real, pela taxa de depreciação e pelo nível de impostos/subsídios aos investimentos. No entanto, o *stock* de capital real e desejado nem sempre têm o mesmo valor e, portanto, deve ser considerado um ajustamento do *stock* de capital (Melo e Rodrigues, 1998).

### **2.1.1.1 Teoria do capital**

A teoria do capital (manifestada nos trabalhos de Tobin, 1958 e Markowitz, 1959, por exemplo) contribuiu significativamente para a análise dos determinantes do IDE, representando, portanto, uma importante abordagem dentro do modelo tradicional de IDE. A teoria do capital apresenta duas variantes principais: a variante do diferencial da taxa de retorno e a variante da hipótese de *portfólio*<sup>2</sup>.

A hipótese do diferencial internacional da taxa de retorno é baseada na teoria tradicional do investimento, que determinava que o principal objectivo das empresas é a obtenção e a maximização dos lucros, então o IDE deveria localizar-se no país onde a expectativa de retorno por unidade de capital investido fosse maior. Esta afirmação fazia sentido nos anos 50 do século passado, pois, as empresas dos EUA conseguiam obter dos investimentos realizados na Europa ocidental maior taxa de retorno do que no seu país de origem. No entanto, nos anos 60, as taxas de retorno dos investimentos realizados nos Estados Unidos eram elevadas, e mesmo assim, os fluxos de investimento directo norte-americanos na Europa Ocidental continuavam com significativas taxas de crescimento, de forma que as tentativas de testar estatisticamente a hipótese de relacionar a taxa de retorno com IDE não produziam resultados

---

<sup>2</sup> Subdivisão realizada com base no estudo de Amal (2005).

satisfatórios (ver Agarwal, 1980). Portanto, não se pode concluir a existência de uma relação de causa e efeito entre as variáveis, já que a decisão de investir está ligada não apenas à tentativa de maximização dos lucros, mas também, por exemplo, ao posicionamento pretendido no mercado.

A variante da hipótese de *portfólio* foi inicialmente formulada por Markowitz (1952). Pretendia demonstrar que os riscos individuais podem ser diluídos quando considerados em conjunto com outros activos, o que permitiria uma avaliação mais precisa dos riscos. A teoria foi amplamente utilizada nos mercados financeiros para constituição de carteiras de investimento e demonstrava que o investidor considerava a correlação positiva com a taxa de retorno e negativa em relação ao risco.

### **2.1.1.2 Teoria do comércio internacional**

Com o fortalecimento das EMNs a partir dos anos 60, surgiu a necessidade de elaborar teorias que explicassem os investimentos num contexto internacional. As abordagens de Corden (1974) e Hirsch (1976) foram importantes impulsores da análise do comércio internacional com a perspectiva dos fluxos de IDE. Após Corden e Hirsch, diversos autores estenderam os modelos de internacionalização da produção.

#### **2.1.1.2.1 As abordagens de Corden e Hirsch**

O modelo de Corden (1974) fornece uma explicação do IDE na perspectiva neoclássica do comércio internacional, a partir da análise da relação directa de substituição entre o estabelecimento de multinacionais e a exportação. O autor explica a decisão de localização das empresas a partir da alteração nas premissas do modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) e faz considerações adicionais para evidenciar, por exemplo, que custos de transporte e restrições à entrada condicionam a decisão de localização dos investimentos internacionais.

Sev Hirsch contribuiu significativamente para a análise da empresa multinacional. O autor foca dois aspectos principais: quando (em que condições) a empresa escolhe servir o mercado internacional; e as condições segundo as quais a

produção internacional é conduzida através de exportações ou produção local como resultado do investimento estrangeiro. O autor parte do modelo HOS para avaliar as vantagens de competitividade específicas da empresa e considera que a teoria do investimento internacional deve ser formulada através de uma análise comparativa entre diferentes estratégias de internacionalização (Hirsch, 1976).

#### **2.1.1.2.2 A teoria do ciclo do produto**

Em 1966, Raymond Vernon publicou a sua teoria a respeito do ciclo do produto, segundo a qual todo produto tem um ciclo de vida assente em três estágios (inovação, maturidade e obsolescência) e no cerne do ciclo está a liderança tecnológica das multinacionais. Caso as multinacionais não existissem, as empresas exportariam durante a fase inicial do ciclo do produto, e, no decorrer do ciclo, o *know-how* expandia-se e ocorria a entrada de concorrentes nos mercados internacionais. Neste sentido, a presença das empresas no mercado internacional surge, de acordo com Vernon (1966), como uma alternativa para impedir, ou no mínimo dificultar, a concorrência estrangeira, de forma a garantir a rentabilidade da empresa por um maior período.

No estágio inicial do ciclo, resultando o produto de uma inovação, a rentabilidade é elevada. Contudo, na fase de maturidade, com a difusão da tecnologia os produtos convertem-se em produtos tradicionais, o que os tornam mais dependentes do custo de mão-de-obra. A partir desta perspectiva Vernon (1966) refere que são as inovações tecnológicas o factor determinante do comércio internacional e da decisão de internacionalização das empresas. Dessa forma, países com melhores condições de investimento em tecnologia possuem vantagens em relação a países menos intensivos em tecnologia. O autor refere ainda que as empresas têm idêntica capacidade de obtenção de informações sobre os conhecimentos científicos. No entanto, a grande diferença está entre o acesso aos conhecimentos científicos e a capacidade de os transformar em produtos comercializáveis, já que os custos e o risco inerente ao desenvolvimento desincentivariam os investimentos (Vernon, 1966).

### **2.1.1.2.3 A teoria da organização industrial**

A teoria da organização industrial representa uma mudança de paradigma em relação à abordagem dos determinantes do investimento estrangeiro. A Escola da Organização Industrial, iniciada por Stephen Hymer na década de 1960, avaliou a internacionalização sobre a óptica das barreiras à entrada, ressaltando que, em mercados imperfeitos, as empresas estrangeiras apresentam algumas vantagens que superam os custos de serem estrangeiras, de tal modo que a internacionalização se torna possível e rentável. Para Hymer (1976), essas vantagens podem ser concorrência imperfeita, economias de escala ou a intervenção governamental.

Segundo Amal e Seabra (2005), enquanto as teorias de capital e do comércio internacional focavam os motivos que levavam as empresas a produzir no exterior, a teoria da organização industrial procurou formular um quadro conceptual e teórico destinado a avaliar as condições sob as quais determinados mercados serão atendidos através de filiais, em vez de serem atendidos pelas próprias empresas locais ou através da importação.

### **2.1.1.2.4 A teoria do paradigma eclético de Dunning**

Dunning (1977, 1981, 1993) propõe uma abordagem integrada para analisar os diversos determinantes do IDE, identificando três vantagens que precisam estar simultaneamente presentes para que as EMNs realizem investimento directo no exterior. O modelo de Dunning, também designado de paradigma eclético, ou mais simplesmente por OLI, em referência ao três factores que o compõem, é seguramente uma das primeiras tentativas para entender, do ponto de vista geral, quais os determinantes da produção internacional, isto é, a produção realizada no estrangeiro através de IDE. Segundo Huggins, Demirbag e Ratcheva (2007) a abordagem de Dunning combina, como nenhuma outra, os vários factores que oferecem uma explicação das actividades das multinacionais e dos seus investimentos no estrangeiro.

Reconhecendo a importância das imperfeições e dos custos estruturais e de transacção para a actividade das EMNs, a abordagem de Dunning procura explicar a

atractividade de realizar IDE, face a outros modos alternativos de operar como a exportação ou o licenciamento, em termos de vantagens de posse, localização e internalização (OLI) (Dunning 2006). Em suma a propensão para uma empresa recorrer à produção internacional está fortemente ligada à posse desses três tipos específicos de vantagem, que se explicam de seguida.

As vantagens de posse são específicas à EMN e evidenciam uma vantagem competitiva, eventualmente relacionada com a existência de um conjunto de factores internos, como sejam os recursos, competências ou activos, que confere à EMN uma capacidade superior de gerar valor. As vantagens de posse podem ser materializadas numa grande diversidade de operações, por via de melhores tecnologias, activos intangíveis, processo de produção ou distribuição mais eficiente, melhor capacidade de gestão, entre outros, mas assentam em explorar no estrangeiro vantagens que a EMN possui e lhe podem conceder uma vantagem competitiva, nomeadamente face às empresas locais. As empresas têm características de propriedade que constituem vantagens de posse em, por exemplo, patentes, marcas, recursos humanos e ativos financeiros (Buckley, Clegg, Cross, Liu, Voss, e Zheng, 2007).

As vantagens de internalização indicam a opção de internalizar ou externalizar as operações. Em determinadas circunstâncias, os benefícios de realizar internamente as operações, face à alternativa de as subcontratar a uma empresa independente, nomeadamente para melhor explorar os recursos específicos, são superiores – e nestes casos, a EMN realiza IDE. O paradigma sugere que a internalização de empresas multinacionais é uma alternativa eficiente para a inexistência de livre comércio (Rugman, 1981). Ou de outra forma, a internalização pode ser uma maneira de a EMN ultrapassar certas imperfeições do mercado – nomeadamente de bens intermédios. Como regra geral, quanto mais importante for a exploração das vantagens de posse num dado país estrangeiro, maior a propensão para a internalização das operações pela realização de investimento directo nesse país.

Por último, as vantagens de localização referem-se às condições específicas do local onde as operações no estrangeiro serão realizadas. As vantagens de localização são, geralmente, associadas a aspectos económicos, tecnológicos, infra-estruturas,

políticos, jurídicos, sociais e culturais. Referem-se, assim, a aspectos como o custo dos factores produtivos, a acessibilidade, a disponibilidade de conhecimento, as políticas governamentais, a dimensão e potencial do mercado, entre outros. A localização seleccionada para as operações influencia a capacidade da empresa explorar os seus activos, ou recursos específicos (ou seja, as suas vantagens de posse). Inerente à análise das vantagens de localização está a noção, ou assunção, de que os recursos em questão não são comercializáveis, pelo que não podem ser transferidos para outro lugar (Rugman, 1981,1985). O benefício das vantagens de localização só será aproveitado pelas empresas com presença local.

Em abordagem posterior, Dunning (1993) chama a tenção para a análise das principais motivações do investidor internacional, são estas:

- Acesso a recursos (*resource seeking*) – Historicamente, o determinante do IDE mais importante tem sido a disponibilidade de recursos naturais no país de acolhimento, por exemplo, minérios, matérias-primas, produtos agrícolas, clima, mão-de-obra. As empresas investem no exterior para usar ou adquirir recursos não disponíveis no país de origem, como recursos naturais ou baixos custos laborais. Especialmente no sector industrial, quando as EMNs investem no exterior com o objectivo de exportar, os custos dos factores tornam-se importantes – situação que é ainda mais marcante em indústrias em fase de maturidade.
- Acesso a mercado (*market seeking*) – Visa entrar num novo mercado para, por exemplo, ampliar a base de clientes. Nestes casos as EMNs são atraídas pela dimensão e taxa de crescimento do mercado ou pelo PIB *per capita* que evidencia clientes mais afluentes. A expansão para novos mercados oferece às EMNs a possibilidade de se manterem competitivas, crescer dentro da indústria e beneficiarem de economias de escala na produção.
- Acesso a eficiência (*efficiency seeking*) – Os investidores podem procurar regiões com menores custos para as operações, melhorando a eficiência da empresa e tornando-a mais produtiva, por exemplo, através de melhor divisão do trabalho ou da especialização dos seus recursos.

- Acesso a recursos estratégicos (*strategic asset seeking*) – Visa desenvolver as competências e recursos da empresa, contribuindo assim para aumentar a sua vantagem competitiva. Esta motivação pode envolver a procura de ativos específicos como progressos de I&D e conhecimento com o intuito de aumentar as suas vantagens de posse ou vantagem competitiva.

### **2.1.2 IDE - Abordagem Institucional**

A vantagem competitiva de uma dada localização tem sido, pelo menos mais tradicionalmente, vista em termos das condições macroeconómicas, sendo as estruturas institucionais tratadas apenas como factores secundários aquando da análise dos determinantes do IDE (Rodrik e Subramanian, 2003). À medida que os estudos apontavam para as imperfeições dos mercados (ver, por exemplo, Rugman, 1981; Hennart, 1982; Williamson, 1985), cresceu a importância dada às instituições. De facto estas representam os principais factores imóveis no mercado global. Num ambiente internacional caracterizado pela maior mobilidade das empresas e factores de produção, os sistemas legal, político e administrativo tendem a ser o único quadro imóvel internacionalmente (ver, a este respeito, Oliver, 1997; Ali, *et al.*, 2008). Durante a última década, a teoria dos custos de transacção tem sido cada vez mais integrada com a teoria institucional (Aoki, 2001; Hodgson, 2002, 2006). Já que as instituições fornecem a estrutura em que as transacções ocorrem, North (1990) sugere que a teoria institucional deve ser integrada com a teoria dos custos de transacção. É neste contexto que surgem estudos utilizando a extensão da teoria dos custos de transacção e incorporando variáveis de contexto institucional e cultural (Delios e Beamish, 1999; Delios e Henisz, 2000; Henisz, 2000; Delios e Henisz, 2002).

O quadro institucional de um país abrange todo o corpo de leis e regras formais e informais (Fabry e Zeghni, 2006). Importa distinguir os dois tipos de instituições - formais e informais. As instituições formais, inerentes ao ambiente económico e político, têm como base uma legislação clara e um sistema judicial eficaz e justo, reduzindo os custos de transacção e criando incentivos para o investimento e o desenvolvimento do sector privado (Bloningen, 2005; Dumludag, Saridogan e Kurt,

2009). Rodrik e Subramanian (2003) oferecem uma tipologia funcional de quatro instituições formais que ajudam a especificar o que é a qualidade institucional do mercado. As instituições que **criam** o mercado - representado o Estado de Direito - definem e protegem direitos de propriedade e colaboram na elaboração de contratos justos e confiáveis para todos. As instituições que **regulam** o mercado - ajudam a regular as externalidades do mercado, a informação assimétrica ou as economias de escala em sectores como telecomunicações, transporte e meio ambiente. As instituições que **estabilizam** o mercado - desempenham um papel preponderante na redução da instabilidade macroeconómica (inflação, taxas de câmbio, equilíbrio orçamental, carga tributária, política comercial ou as regras fiscais), evitando grandes crises políticas e contribuindo para a inserção dos países no comércio internacional. Finalmente, as instituições que **legitimam** as normas de apoio à protecção social, criando condições socioeconómicas favoráveis. As instituições informais, em contraponto, são mais complexas de definir ou identificar taxativamente, pois estão socialmente enraizadas, dependem da cultura, costumes, convenções, códigos, e até mesmo da religião. Em alguns países, as instituições informais desempenham um papel importante na adopção das melhores práticas e na mudança de hábitos (Jütting, 2003). Knowles e Weatherston (2006) observaram que as instituições informais são fundamentais para explicar o desenvolvimento e o crescimento económico.

As características do país são concebidas e reguladas por políticas governamentais e outros factores políticos e sociais - como a estabilidade política, a responsabilidade democrática, o grau de abertura da economia, o funcionamento da burocracia, o sistema fiscal, a protecção dos direitos de propriedade, o Estado de direito, a eficiência da justiça e a ausência de corrupção, entre vários outros. A importância dos factores institucionais para a atractividade de IDE tem sido comprovada em vários estudos empíricos a nível mundial (Kaditi, 2010). De facto a qualidade das instituições é vista como um factor básico que determina a estabilidade macroeconómica e o desenvolvimento do sector empresarial. Por exemplo, Kaditi (2010) analisou como as instituições e o grau de regulamentação contribuem para atrair IDE para quatro economias do Sudeste Europeu. A análise de várias variáveis institucionais conclui que a qualidade do ambiente institucional, nomeadamente o sistema jurídico e a estabilidade do sistema político e económico influencia significativamente o influxo de capital

estrangeiro. Em suma, a criação e manutenção de instituições sólidas deverá ter uma influência positiva sobre o crescimento económico através da promoção de IDE (Kaditi, 2010).

Vários outros estudos têm conclusão idêntica da importância do ambiente institucional no IDE. Por exemplo, Busse e Hefeker (2007) analisam as ligações entre o risco político, as instituições e os fluxos de IDE de 83 países em desenvolvimento, no período de 1984 a 2003 e concluíram que a estabilidade do governo, a existência de conflitos internos e externos, a corrupção e as tensões étnicas, a lei e a ordem, a responsabilidade democrática do governo e o nível de burocracia são determinantes altamente significantes dos influxos de IDE. Os resultados do trabalho de Benassy-Quere, Coupet e Mayer (2007) são coerentes com os de Busse e Hefeker (2007) confirmando que as instituições são importantes determinantes do IDE. Também Daude e Stein (2007), usando dados bilaterais de *stocks* de IDE, observaram o papel das variáveis institucionais como determinantes do IDE e concluíram que a qualidade institucional tem um efeito positivo sobre o investimento. Especificamente, mostraram que a imprevisibilidade das leis, a carga excessiva de regulamentação, a instabilidade política e a falta de compromisso desempenham um papel importante na dissuasão do IDE.

Também Daniele e Marani (2006) discutiram três aspectos institucionais que podem afectar os fluxos de IDE. Mostraram que, primeiro, a presença de boas instituições tende a melhorar a produtividade e, posteriormente, estimula o IDE. Segundo, a existência de boas instituições trará uma redução nos custos de investimento relacionados com transacções (os custos ligados à corrupção). Finalmente, instituições com qualidade proporcionarão mais segurança às EMNs no que diz respeito ao direito de propriedade. Bandelj (2002), complementarmente, focou o papel das instituições. O seu trabalho centra-se numa abordagem relacional que enfatiza as ligações institucionais, políticas, económicas e culturais entre o país investidor e o país de acolhimento. Mostra o impacto que as relações políticas, comerciais e culturais têm nos fluxos de IDE.

Outros estudos, focados na Europa Central e Oriental, enfatizam a importância do ambiente institucional. Por exemplo Fabry e Zeghni (2006), que analisaram onze países da Europa Central e Oriental, concluem que as instituições que protegem eficazmente os direitos de propriedade e criam incentivos para o investimento e o desenvolvimento do sector privado atraem efectivamente mais IDE (Fabry e Zeghni, 2006). Também Carstensen e Toubal (2004) analisaram os fluxos de IDE em oito economias da Europa central durante o período de 1993 a 1999. Os resultados indicam que o risco do país afecta significativamente o volume de influxos de IDE. Ainda em 2004, Globerman, Shapiro e Tang (2004) analisaram os determinantes do *inflow* e *outflow* de IDE em vinte economias emergentes e em transição na Europa entre 1995 e 2001. O trabalho focou as alterações na governação e no ambiente institucional como determinantes do IDE e concluiu que a governação é um importante determinante para os *inflow* e *outflow* de IDE. No estudo de Bevan e Estrin (2000), com base em países da Europa Central, a análise foi baseada num conjunto de dados contendo informações sobre os fluxos de IDE a partir de 18 economias de mercado para 11 economias em transição, durante o período de 1994 a 1998. Os autores desenvolveram uma abordagem eclética e verificaram que os fluxos de IDE são determinados, entre outros, pelo risco do país.

O regime político é referido, em alguns trabalhos, como um importante determinante do IDE. Jensen (2003) analisou a relação entre os regimes políticos e os influxos de IDE. Os resultados mostram que os sistemas políticos mais democráticos atraem mais cerca de 70% de investimento do que os estados com regimes políticos mais autoritário. No mesmo sentido vão os estudos de Busse (2003) e de Busse e Hefeker (2007). Mais recentemente, Guerin e Manzocchi (2009) investigaram o efeito do regime político sobre os fluxos de IDE. Os resultados sugerem que a democracia tem um efeito positivo sobre a quantidade e a probabilidade dos fluxos de IDE de países desenvolvidos para países emergentes.

O método e o processo de privatização têm sido identificados como importantes determinantes institucionais do IDE. Holland e Pain (1998) estudaram os determinantes do IDE para onze economias em transição da Europa Central durante o período de 1992 a 1996. O artigo conclui que o método e processo de privatização são importantes

determinantes dos fluxos de IDE. O processo de privatização na Europa Central e nos países do Leste Europeu é um sinal de compromisso com a propriedade privada e, portanto, um incentivo para o IDE (Holland e Pain, 1998). Medindo a velocidade do processo de privatização, o método de privatização e o tamanho do sector privado dos países, os autores argumentam que o método de privatização tem sido decisivo para a capacidade dos países atraírem IDE. Países como a Hungria e a Polónia, que escolheram a venda directa como método de privatização e com reduzidas restrições sobre a participação de empresas estrangeiras, têm atraído mais IDE. Outros países têm utilizado métodos de privatização, que oferecem poucas oportunidades para empresas estrangeiras, como é o caso da venda de empresas públicas a empresas nacionais. Também Lankes e Venables (1996) com base numa pesquisa com gestores de 117 empresas ocidentais que investem ou pretendem investir na Europa Oriental, analisam os determinantes dos fluxos de IDE em economias em transição. Os resultados da pesquisa indicam que o progresso de transição, a estabilidade política e o nível de percepção de risco foram importantes determinantes do IDE.

As taxas de câmbio são apontadas, em alguns trabalhos, como determinantes significativos do IDE. Moshirian (2001) propôs um modelo para o sector bancário com variáveis explicativas do IDE e comparou-as com o investimento na indústria. Os resultados mostraram que as taxas de câmbio são um dos principais determinantes do investimento estrangeiro no sector bancário. Li e Moshirian (2004) analisaram o investimento no sector dos seguros nos EUA. O estudo mostra que a incerteza do mercado internacional de câmbio aumenta o risco de investimento e reduz a disposição dos investidores estrangeiros para investir. Bang Nam e Sung Sup (2008) analisaram os determinantes do IDE, focando os influxos de IDE para a Coreia do Sul provenientes dos EUA no período de 1980 a 2001. Os autores concluíram que os fluxos de IDE têm uma associação significativa com as taxas cambiais.

Os impostos também são identificados como um importante determinante do IDE. A maioria dos estudos mostra que os estados que têm elevada carga fiscal sobre as empresas atrairão menos investimento. No entanto, algumas empresas podem ser bastante insensíveis à carga fiscal (Lahrache-Revil, 2006). Também factores como acordos de dupla tributação podem ser um determinante importante (Wijeweera,

Dollery e Clark, 2007). No campo comercial, a existência de elevadas tarifas alfandegárias podem influenciar o IDE, funcionando este como substituto às exportações (Grosse e Trevino, 1996). Esta ideia ficou evidente no caso dos fabricantes japoneses de produtos electrónicos ao investirem no Reino Unido, França e Alemanha na década de 1980 (Munday, 1990a). Também Lunn (1980), Scaperlanda e Balough (1983), e Culem (1988) mostram que os fluxos bilaterais de IDE entre os EUA e a Europa foram influenciados pela presença de barreiras alfandegárias. Resmini (2000), usando dados sectoriais, estudou os determinantes do IDE em onze economias da Europa Central entre 1990 e 1995 e afirmou haver evidências claras sobre o papel desempenhado pelos incentivos fiscais na atracção de IDE. Wijeweera *et al.* (2007) e Azemar e Delios (2008) analisaram a importância do nível fiscal e verificaram que as taxas de imposto sobre o rendimento são importantes determinantes do IDE. Wolff (2006) examinou o efeito dos impostos sobre os fluxos de IDE e em três subcomponentes desses fluxos para os países da UE. Após controlar as características não observáveis, a taxa de imposto existente quer no país de origem quer no país de destino torna-se insignificante para o IDE. No entanto, Wolff (2006) concluiu que os impostos elevados no país de origem aumentam claramente a probabilidade de as empresas reinvestirem os lucros no exterior. Quan (2006) analisou 52 países em desenvolvimento, os resultados mostram que nos estados democráticos, os influxos de IDE estão negativamente associados ao nível de incentivos.

### **2.1.3 Os determinantes do IDE**

A literatura sobre os determinantes do IDE é extensa. Até à década de 50 do século passado, a maioria das teorias explicativas sobre a decisão da localização de IDE, focavam o modo como os recursos - terra, trabalho e capital - podiam ser distribuídos entre os países. Nesta linha destaca-se, por exemplo, o trabalho de Ricardo (1817), servindo aliás de base para o comércio internacional. Porém, ao tentar explicar os padrões recentes de IDE, os pressupostos da vantagem comparativa têm-se mostrado insuficientes (Hosseini, 2005). Os factores económicos apenas fornecem uma explicação parcial para explicar a atractividade dos países ou regiões, pelo que se deve analisar a influência das instituições (Disdier e Mayer, 2004; Kinoshita e Campos, 2004 e Dunning, 2006). A corrupção é apontada por Kalle (2008) como uma variável

institucional crucial para a capacidade dos países atraírem IDE. Assim, para compreender os determinantes do IDE é fundamental especificar modelos empíricos que permitam uma combinação de determinantes tradicionais, como os custos de trabalho ou a dimensão do mercado, com novos determinantes, entre os quais se incluem determinantes institucionais.

Focando alguns dos mais recentes trabalhos, é possível identificar vários determinantes do IDE. Um dos determinantes que mais vezes tem sido apresentado como significativo é a dimensão do mercado. Por exemplo os trabalhos de Lunn (1980), de Scaperlanda e Balough (1983), e Culem (1988) mostram que os fluxos bilaterais de IDE entre os EUA e a Europa foram influenciados pela dimensão e crescimento do mercado europeu. Também Resmini (2000), usando dados sectoriais, estudou os determinantes do IDE em onze economias da Europa Central entre 1990 e 1995 e concluiu que os fluxos de IDE são determinados, principalmente, pelas variáveis de mercado, tais como população e PIB *per capita*. Diversos estudos (Bevan e Estrin, 2000; Kinoshita e Campos, 2004 e Carstensen e Toubal, 2004) analisaram os fluxos de IDE para algumas economias em transição, os resultados indicam que a dimensão do mercado tem um efeito positivo sobre os influxos de IDE. Também Li e Moshirian (2004) realizaram um estudo que analisou concretamente o IDE no sector dos seguros nos EUA. O estudo revelou que o tamanho do mercado contribuiu para a expansão do IDE em serviços de seguros. Buch, Kleinert, Lipponer e Toubal (2005) analisaram os determinantes das actividades de EMNs alemãs e concluíram que as empresas investem no estrangeiro principalmente para aceder a novos mercados. Mais recentemente, Choong e Lim (2007) reexaminaram o papel da dimensão do mercado como determinante do IDE. O estudo abrange o período de 1970 a 2001 e os resultados sugerem que a dimensão do mercado é uma variável significativa.

Globerman, *et al.* (2004) analisaram os determinantes de *inflows* e *outflows* de IDE em vinte economias emergentes e em transição na Europa entre 1995 e 2001. A perspectiva de adesão à UE, reflectindo o acesso a um mercado de grande dimensão, foi referido como sendo um significativo determinante do IDE. No mesmo sentido vai o estudo de Bevan e Estrin (2000). A análise é baseada num conjunto de dados contendo informações sobre os fluxos de IDE a partir de 18 economias de mercado para 11

economias em transição no período de 1994 a 1998. Os autores identificaram que os anúncios políticos sobre a entrada na UE podem aumentar o IDE.

O custo do factor trabalho é reconhecidamente um determinante do IDE. Especificamente, as empresas podem deslocalizar as suas produções para localizações de mais baixo custo quando a pressão sobre os custos é elevada. Por exemplo, Holland e Pain (1998) e Bevan e Estrin (2000) estudaram os determinantes do IDE para as economias em transição da Europa Central e concluíram que os influxos de IDE são determinados, entre outros, pelos custos do trabalho. Contessi (2001) analisou a escolha da localização das EMNs na Polónia, Hungria e República Checa, no período de 1989 a 1997 e encontrou evidência que os custos do trabalho são um importante determinante dos influxos de IDE, uma conclusão corroborada pelos resultados de Kinoshita e Campos (2004). Merlevede e Schoors (2004) também examinaram a influência dos custos do trabalho. Mediram a evolução dos custos unitários do trabalho em vários países e concluíram que esta variável é insignificante, mas quando interage com a variável tempo, revela um impacto negativo sobre o IDE. Ainda em 2004, Li e Moshirian (2004) realizaram um estudo que analisou concretamente o IDE no sector dos seguros nos EUA. O estudo revelou que salários relativamente mais elevados desencorajam o IDE em serviços de seguros. Bang Nam e Sung Sup (2008) analisaram os determinantes do IDE, analisando os influxos de IDE para a Coreia do Sul provenientes dos EUA no período de 1980 a 2001. Os autores concluíram que os fluxos de IDE têm uma correlação significativa com os custos do trabalho. Yamawaki (2006) focou os fluxos de IDE do Japão e dos EUA para a Europa durante a década de 90 do século passado. Os resultados mostram que as decisões de localização das empresas de manufatura japonesas e dos EUA não são as mesmas. Analisando as empresas japonesas, o autor encontrou um comportamento consistente com o facto de as empresas considerarem os custos do trabalho mais importantes do que os factores inerentes à procura, sugerindo que as empresas japonesas preferem exportar para a UE. Pelo contrário, as empresas dos EUA mostram preocupação tanto com os custos do trabalho como com a dimensão do mercado.

Alguns estudos têm analisado o desenvolvimento económico e financeiro dos países enquanto determinante do IDE. Galan, González-Benito, e Zuñiga-Vincente

(2007) analisam as decisões de localização das EMNs espanholas, examinando as ligações entre as escolhas e o desenvolvimento económico do país de acolhimento. O estudo mostra que o estágio de desenvolvimento dos países de acolhimento é um importante determinante de IDE. O trabalho de Contessi (2001) mostra que produção industrial elevada, demonstrando o desenvolvimento económico do país, atrai mais IDE. Também a liberalização do sector bancário, reflectindo o desenvolvimento económico de determinado país, tem sido analisado. Benassy-Quere *et al.* (2007) e Busse e Hefeker (2007) mostram que a liberalização do sector bancário é um importante determinante do IDE. Li e Moshirian (2004) analisaram o investimento no sector dos seguros nos EUA. O estudo mostra que o desenvolvimento financeiro dos países de acolhimento contribui para a expansão do IDE em serviços de seguros. Também Campos e Kinoshita (2008) analisaram as reformas estruturais, que levarão ao desenvolvimento económico, como determinantes de IDE e encontram uma forte relação entre as reformas e os influxos de IDE.

A aglomeração da indústria, como a concentração de unidades produtivas também tem sido analisada como possível determinante do IDE. Este determinante reflecte, por exemplo, o grau de abertura do mercado. Contessi (2001) encontrou evidência para afirmar que a aglomeração é um dos principais determinantes da decisão de localização das EMNs. Campos e Kinoshita (2003) também encontraram a aglomeração como uma das principais motivações para o investimento nos países pertencentes ao CIS. Os autores utilizam dados em painel no período de 1990 a 1998 e concluíram que, para esse conjunto de países, o IDE é influenciado sobretudo pela aglomeração. Também Buch *et al.* (2005), ao analisarem os determinantes das actividades de EMNs alemãs, verificaram que a aglomeração é um importante determinante do IDE. Outro estudo que analisa a aglomeração enquanto determinante do IDE é apresentado por Pusterla e Resmini (2005). Os autores verificaram que a localização de empresas estrangeiras evoluídas tecnologicamente parece ser influenciada pela aglomeração.

As agências de promoção do investimento são apontadas em alguns estudos como uma ferramenta útil para atrair IDE. Lim (2008) focou a importância das agências de promoção de investimento e mostrou que a eficácia da promoção do investimento

afecta positivamente a atracção de IDE. Os resultados mostram que uma melhor promoção do investimento pode ser uma ferramenta útil para atrair IDE, através do efeito de mediação que coordena outros determinantes do IDE, tais como a dimensão do mercado, o crescimento do mercado e baixos custos do trabalho.

A distância física entre os países investidores e os países receptores do IDE, indicando a existência de custos de transporte que iria desencorajar o comércio e favorecer o IDE, é apresentada em alguns trabalhos como sendo um determinante do IDE. Bevan e Estrin (2000) analisaram um conjunto de dados contendo informações sobre os fluxos de IDE no período de 1994 a 1998. Os resultados mostraram que os fluxos de IDE são determinados pela distância física entre os países investidores e os países receptores. Holland e Pain (1998) estudaram os determinantes do IDE para onze economias em transição da Europa Central durante o período de 1992 a 1996 e concluíram que a proximidade com a UE é um importante determinante dos fluxos de IDE. No mesmo sentido apontam os resultados de Contessi (2001). Como grande parte do IDE mundial tem origem na UE, a reduzida distância a este mercado trará consequências ao nível da redução nos custos de transporte (Contessi, 2001). Kimino, Saal e Driffield (2007) sugeriram que no caso japonês a distância física tem importância limitada na explicação dos influxos de IDE.

A abundância de recursos naturais também é frequentemente apresentada como um importante determinante do IDE. Shiells (2003) analisou o influxo de IDE para a Ucrânia, Moldávia, Geórgia e Cazaquistão (países que integram o CIS) e concluiu que os influxos de investimento estavam relacionados com a extracção de recursos naturais energéticos e com a construção de condutas para transportar esses recursos. Kinoshita e Campos (2004) também encontraram os recursos como a principal motivação para o investimento nos países pertencentes ao CIS.

O capital humano surge em alguns estudos como a principal motivação para o IDE. Contessi (2001) encontrou evidência para afirmar que a elevada dotação de capital humano está relacionada positivamente com os influxos de IDE. No mesmo sentido vão as conclusões de Bengoa e Sanchez-Robles (2003) que concluíram que os países necessitam de elevado capital humano para beneficiarem de influxos de IDE. Também

Rodríguez e Pallas (2008), utilizando dados em painel para analisar os determinantes do IDE em Espanha no período de 1993 a 2002, concluíram que o capital humano é um dos principais determinantes do IDE.

A qualidade institucional é apresentada como um importante determinante do IDE. Efectivamente, como apresentado no ponto 2.1.2, a importância dos factores institucionais para a atractividade de IDE tem sido comprovada em vários estudos empíricos. Veja-se, por exemplo, que os trabalhos de Bandelj (2002) e de Fabry e Zeghni (2006) mostram que as instituições têm um papel decisivo na localização do IDE. Kinoshita e Campos (2004) também identificam a qualidade institucional como um determinante do IDE. Também o trabalho de Globerman, *et al.* (2004) identificou a governação como um importante determinante do IDE. Para uma análise mais profunda sobre este determinante consulte o ponto 2.1.2 desta dissertação.

## **2.2. Corrupção**

Ao longo das últimas décadas, o interesse e atenção para com a corrupção tem aumentado exponencialmente. Durante a década de 1960, apenas 36 artigos académicos faziam referência à corrupção, a partir de 2000 e até 2009, o número passou para 2.950 (Calhoun, 2010). O aumento dramático do interesse sobre a corrupção é atribuído em parte às preocupações expressas sobre as implicações negativas da corrupção. A corrupção foi negativamente associada com o crescimento económico - redução de investimento privado em vários trabalhos (por exemplo, Shleifer e Vishny, 1993; Mauro, 1995; Brunetti, Kisunko e Weder, 1997; Keefer e Knack, 1997; Mauro, 1998). Vários estudos sobre negócios internacionais afirmam que o custo acrescido que a corrupção coloca na sociedade e o seu impacto na confiança dos investidores limitam o crescimento económico, bem como a produtividade e o investimento estrangeiro (Mauro, 1995; Hines, 1995; Kaufmann, 1997; Diersen, 1999; Campos, Lien, e Pradhan, 1999; Salbu, 1999; Doh, Rodriguez, Uhlenbruck, Collins e Eden, 2003; Lambsdorff, 2003; Rock e Bonnett, 2004). Esta limitação é maior nos países em desenvolvimento e nos países com economias em transição (Shleifer e Vishny, 1993; Bardhan, 1997; Rose-Ackerman, 1999; Sajo, 2003; Voyer e Beamish, 2004). O Banco Mundial tem identificado a corrupção como um dos principais obstáculos ao desenvolvimento

económico e social na medida em que enfraquece as bases institucionais (Banco Mundial, 2000). Esta organização define a corrupção como o abuso de poder para obtenção de benefícios privados e inclui pagamento ou recebimento de subornos, desvio de fundos, favoritismo, transacções em benefício próprio, uso abusivo de influência ou pagamentos irregulares nas contratações públicas, entre outros.

Os meios de comunicação também têm desempenhado um importante papel na divulgação de comportamentos corruptos, contribuindo também deste modo para o aumento do interesse sobre a corrupção. Uma pesquisa ao jornal *New York Times* revela milhares de comentários e notícias sobre corrupção. Na primeira semana de Junho de 2010, o jornal *The Wall Street Journal* publicou 23 artigos sobre a corrupção – 11 artigos sobre os EUA e 12 artigos internacionais. Em resposta a esta preocupação social geral, os responsáveis políticos mundiais têm legislado sobre os comportamentos corruptos e as respectivas sanções a aplicar. Em 1977, os Estados Unidos da América (EUA) criaram o *Foreign Corrupt Practices Act* (FCPA) que proíbe as empresas norte-americanas de pagarem subornos e de se envolverem em comportamentos corruptos, quer no mercado interno quer a nível internacional. Em Outubro de 2003, a OCDE adoptou a Convenção contra a Corrupção. No final de 2009, 143 países já tinham assinado a Convenção, mostrando a preocupação generalizada com este flagelo.

Os estudos sobre corrupção apresentam algumas definições do conceito corrupção. Como Von Alemann (2004) referiu, definir corrupção é um desafio muito difícil. Por isso a abordagem dominante incorpora a ideia de que a corrupção é um tipo de actividade identificada pela regra - “sabemos que existe quando a vemos” (Von Aleman, 2004). Os académicos ainda não chegaram a um consenso sobre uma definição completa da corrupção. Mesmo através de uma visão interdisciplinar, existe pouca coesão relativamente a uma definição abrangente da corrupção (Robertson e Watson, 2004). Algumas definições são restritas a situações em que um dos intervenientes é um funcionário público (Oldenburg, 1987; Heidenheimer, 1989; Van Klaveren, 1989; LaPalombara, 1994), enquanto outros encaram a corrupção entre duas entidades privadas enquanto corrupção na esfera privada, como por exemplo subornos comerciais (Klitgaard, 1988; Bryan, 1999), ou quando os dirigentes de uma empresa se apoderam de recursos que seriam dos accionistas. Macrae (1982) define a corrupção como um

acordo que implica uma troca privada entre duas partes, quem procura e quem oferece. De acordo com Shleifer e Vishny (1993), a corrupção do governo representa a venda de bens públicos realizada por funcionários públicos com o objectivo de ganho pessoal. A maioria dos estudos vê a corrupção como algo que ocorre entre o sector público e o privado e onde um funcionário público tem poder discricionário sobre o acesso ou à distribuição de recursos para o sector privado (ver, por exemplo, Rose-Ackerman, 1999). De uma forma geral, os vários estudos têm em comum duas características. Primeiro, descrevem a corrupção como envolvendo pagamentos a funcionários públicos. Segundo, existe um traço comum nas definições de corrupção que se prende com o facto de generalizarem o que é considerado como um acto corrupto, presumindo que determinado acto que é visto como ilícito em determinado país ou contexto seja globalmente visto como tal. Assim, há uma visão etnocêntrica subjacente que pressupõe a existência de um único código moral (Van Roy, 1970). Tal como Cuervo-Cazurra (2007), ao longo desta dissertação, considera-se corrupção como: o uso ilegal do cargo, por parte dos intervenientes no aparelho público com o objectivo de transferir vantagens públicas, de forma ilícita, para determinados indivíduos, com os quais partilham interesses comuns.

A teoria institucional fornece uma importante área teórica para explorar e compreender as origens e a dinâmica do fenómeno corrupção (Uhlenbruck, Rodriguez, Doh e Eden, 2006). Muitos estudos relacionam a questão da corrupção com o quadro institucional de uma sociedade. Wei (1998) explicou que a corrupção serve para avaliar a natureza e a qualidade das instituições governamentais (ver também Shleifer e Vishny, 1993; Mauro, 1998; Chong e Calderon, 2000). Segundo North (1989), as instituições fornecem as estruturas base pelo qual os cidadãos criam a ordem e reduzem a incerteza associadas às trocas. As instituições oferecem as regras do jogo (Meyer, Boli e Thomas, 1994). As instituições de um país devem reduzir a incerteza e criar uma estrutura estável, resultando em menores custos de transacção para as EMNs (Hoskisson, Eden, Lau e Wright, 2000). A corrupção, que aumenta os custos de transacção, é um reflexo da diferença entre leis formais e as práticas informais (North, 1990; Delios e Henisz, 2000; Calhoun, 2002). Um funcionário público é obrigado a tomar decisões com base nas regras pré-estabelecidas (constituição, leis e regulamentos) e aprovadas publicamente por normas culturais e morais. A corrupção existe então, quando o

funcionário se afasta do sistema e passa a agir de acordo com os seus interesses pessoais, (Indem, 1998).

O estudo da corrupção, enquanto um problema inerente ao crescimento económico, deu os primeiros passos na década de 60 do século passado e desde então tem despertado um interesse crescente no meio académico. Segundo Al-Sadig (2009), os primeiros trabalhos realizados sobre a corrupção referiam que a corrupção tinha efeitos nocivos a longo prazo, mas que podia “lubrificar as engrenagens” da economia no curto prazo (ver, por exemplo, Leff, 1964). As inúmeras pesquisas sobre corrupção têm conduzido a duas vertentes sobre o impacto da corrupção no IDE. Uma vertente que considera que a corrupção está inversamente relacionada com o IDE - aqui a corrupção é vista como “areia” nas engrenagens do desenvolvimento. Por exemplo, Wei (2000a) usou três índices diferentes para medir a corrupção e descobriu que a corrupção tem um efeito negativo sobre os fluxos de IDE. Abed e Davoodi (2000) e Hellman, Jones e Kaufman (2002) analisaram o efeito da corrupção no fluxo de IDE para as economias de transição, tendo concluído que os países com níveis de corrupção mais baixos atraem mais IDE. Habib e Zurawicki (2002) confirmaram o impacto negativo da corrupção sobre o IDE. A análise mostrou que os investidores estrangeiros, em geral, evitam a corrupção, porque é considerado errado e pode criar ineficiências operacionais. Lambsdorff (2003) estudou os investimentos em 54 países e constatou que a corrupção tem um impacto negativo sobre os investimentos estrangeiros. Voyer e Beamish (2004) analisaram o IDE japonês e constataram que a corrupção tem um impacto negativo sobre o IDE nos países em desenvolvimento. Hakala, Norbäck e Svaleryd (2005) utilizaram dados ao nível das empresas multinacionais suecas para investigar os efeitos da corrupção sobre o IDE e concluíram que a corrupção diminui a probabilidade de investimento. Larrain e Tavares (2004) estimaram o impacto dos fluxos de IDE sobre a corrupção e descobriram que o IDE está significativamente relacionado com níveis mais baixos de corrupção. Zhou (2007) concluiu que a corrupção tem um efeito negativo sobre a probabilidade de entrada e *stock* de IDE. Al-Sadig (2009) examinou os efeitos dos níveis de corrupção no IDE para 117 países durante o período de 1984 a 2004 e confirmou empiricamente que a corrupção tem um efeito negativo sobre o IDE.

Outra vertente indica que a corrupção pode ser eficiente ou que “lubrifica” as engrenagens do desenvolvimento. Esta vertente ganhou relevo com um artigo de Nathan Leff publicado em 1964 “*Economic Development Through Bureaucratic Corruption*”. Desde então, muitos académicos têm analisado este argumento apresentando fundamentação teórica de suporte aos benefícios da corrupção para o desenvolvimento económico. Em síntese, a racionalidade desta hipótese pode ser expressa da seguinte forma: A corrupção pode agir como “lubrificante” nas economias que ainda não estabeleceram as instituições do mercado adequadas. A ideia é que a corrupção facilita as transacções em países com regulação excessiva ou ineficaz, permitindo deste modo que os indivíduos do sector privado possam corrigir ou contornar determinadas ineficiências governativas. Um exemplo disto é o chamado “dinheiro rápido” pago pelos empresários aos funcionários públicos para que estes acelerem processos burocráticos. Leff (1964) afirmou que algumas decisões erradas na administração pública poderiam ser compensadas pelos efeitos “lubrificantes” da corrupção. Neste contexto, Leys (1996) afirmou que é natural, mas errado, assumir que os resultados de corrupção são simultaneamente maus e importantes, e enfatiza os efeitos positivos da corrupção. Huntington (1968), na mesma linha, referiu que a corrupção contribui para reduzir excesso de burocracia. Bardhan (1997) sugeriu que o “dinheiro rápido” acelera os procedimentos burocráticos, sendo por isso benéfico para os serviços públicos na medida em que acelera os projectos de investimento. Mais recentemente, Egger e Winner (2005) usaram um conjunto de dados referentes a 73 países em desenvolvimento e concluíram que a corrupção é um estímulo ao IDE.

A relação entre a corrupção e o IDE não é, porem, taxativa. Vários autores não encontram uma relação significativa positiva ou negativa, do impacto da corrupção no IDE. Wheeler e Mody (1992), por exemplo, num estudo sobre o investimento estrangeiro realizado por empresas norte-americanas, não encontraram uma relação significativa entre o montante do IDE e a corrupção. Akçay (2001), focando a sua análise somente em economias em desenvolvimento, não encontrou evidência de uma relação negativa entre o IDE e a corrupção, concluindo que os principais determinantes do IDE são a dimensão do mercado, os impostos, os custos do trabalho e o grau de abertura do mercado.

Vários outros estudos sugerem que os efeitos mais pronunciados da corrupção têm a ver com a incerteza associada à corrupção e não com o seu custo monetário (Shleifer e Vishny 1993; Wei, 1998). Seguindo esta perspectiva, Rodriguez, Uhlenbruck e Eden (2005) distinguiram duas dimensões da corrupção. A corrupção generalizada e a corrupção arbitrária. A corrupção generalizada, por atravessar todos os departamentos públicos e estar totalmente institucionalizada, reflecte a elevada probabilidade da empresa se envolver com funcionários corruptos. A corrupção arbitrária reflecte o grau de ambiguidade associado às transacções corruptas em determinado país (Rodriguez *et al.*, 2005). Cuervo-Cazurra (2007) ao analisar a corrupção e o IDE também distingue corrupção generalizada de corrupção arbitrária, argumentando que nas economias em transição, não é o nível de corrupção, mas sim o tipo de corrupção que afecta o IDE. A dimensão da corrupção, em termos de abrangência e arbitrariedade pode ser crucial para compreender quando, e por que é que a corrupção impede o IDE. A corrupção generalizada aumenta os custos de fazer negócios, enquanto a corrupção arbitrária contribui para a incerteza do negócio em si.

### **2.2.1 Determinantes da corrupção**

A teoria institucional, como referido, fornece uma excelente base área teórica para compreender as origens e a dinâmica do fenómeno corrupção. Vários autores relacionam a questão da corrupção com o quadro institucional de uma sociedade. Wei (1998) explicou que a corrupção serve para avaliar a natureza e a qualidade das instituições governamentais (ver, também, Shleifer e Vishny, 1993; Mauro, 1998; Chong e Calderon, 2000). Muitos estudos têm procurado encontrar correspondência entre a corrupção e vários determinantes, incorporando uma grande variedade de variáveis explicativas. As evidências empíricas dos determinantes da corrupção não são consensuais. A presente dissertação analisa os determinantes da corrupção segundo a taxonomia proposta por Seldadyo e Haan (2006) que agrupam as causas da corrupção em quatro itens: *i*) económicos; *ii*) políticos; *iii*) judiciais e burocráticos; e, *iv*) religiosos e geoculturais.

### 2.2.1.1 Determinantes Económicos

A análise dos determinantes económicos da corrupção envolve o exame a uma vasta gama de variáveis económicas que incluem desde o nível e a distribuição do rendimento, a dimensão das administrações públicas, o peso das importações no Produto Interno Bruto, a liberdade económica, a inflação, o capital humano até ao crescimento da população, para evidenciar apenas alguns mais salientes.

Muitos académicos encontram no nível de rendimento uma variável para explicar a corrupção (por exemplo Van Rijckeghem e Weder, 2001; Persson, Tabellini e Trebbi, 2003; e Damania, Fredriksson e Mani, 2004). No entanto, o efeito do rendimento na corrupção não é consensual. Enquanto Braun e Di Tella (2004) e Frechette (2006) sugerem uma relação positiva, outros autores como Brown, Touchton e Whitford (2006) e Kunicova e Rose-Ackerman (2005) encontram relações negativas. Apesar da ausência de consenso, a desigualdade na distribuição do rendimento tem sido apresentada como um factor facilitador do aumento da corrupção, na medida em que a desigualdade na distribuição pode contribuir para aumentar a tentação de obter ganhos ilícitos.

A dimensão do sector público também tem sido apontada como determinante da corrupção. Seldadyo e Haan (2006) referiram que se existirem economias de escala no fornecimento de bens públicos e o sector público for de pequena dimensão, os serviços públicos *per capita* são reduzidos, podendo incentivar a corrupção, por exemplo, por parte daqueles que querem ser atendidos mais rapidamente. Do mesmo modo, um sector público de grande dimensão cria maiores oportunidades para a corrupção. Também Goel e Nelson, (2005) e Goel e Budack (2006) analisaram a dimensão do sector público sobre a corrupção e encontraram um impacto negativo.

A instabilidade económica (em que a taxa de inflação é normalmente utilizada como *proxy*) pode ser um factor determinante para o aumento da corrupção. Em especial a instabilidade pode causar arbitrariedade na distribuição da riqueza e, conseqüentemente, diminuir os parâmetros de moralidade pública (Al-Marhubi, 2000; Paldam, 2002; Braun e Di Tella, 2004).

Outra variável comumente usada para explicar a corrupção é a quota de importação de um país. Treisman (2000) e Herzfeld e Weiss (2003) referem que elevadas quotas de importação conduzem a menor corrupção. Elevadas quotas de importação, implicam a existência de tarifas alfandegárias baixas e poucas restrições à importação. A existirem restrições, seriam necessárias também, por exemplo, licenças para importação, que oferecem oportunidade de suborno.

A existência de barreiras à entrada de novas empresas e a sua relação com a corrupção é um assunto que também tem sido estudado. Broadman e Recanatini (2000) mostraram a existência de uma relação positiva entre as barreiras à entrada de novas empresas e a corrupção, ou seja, quanto maiores as barreiras que as empresas enfrentam maior é a corrupção. Uma explicação possível é que nos países onde existe muita regulamentação que cria barreiras à entrada de empresas no sector formal, as empresas são forçadas a desenvolver a sua actividade no sector informal (Dreher e Schneider, 2006).

Alguns outros factores podem ser agrupados em sociodemográficos. Estes incluem a escolaridade, a população e a força de trabalho. A educação é um factor essencial para que as instituições da administração pública sejam eficientes. As sociedades com elevados níveis de capital humano têm maior propensão para controlarem o comportamento dos burocratas, sendo o abuso do poder mais difícil de passar despercebido e, conseqüentemente tendem a ter um menor grau de corrupção (Rijckeghern e Weder 1997; Ali e Isse 2003; Brunetti e Weder 2003; Seldano e Haan 2006). No entanto, Frechette (2006) encontrou evidência contrária: usando dados em painel, verificou que a escolaridade tem sinal positivo em todas as regressões que explicam a corrupção. Knack e Azfar (2003) ao analisarem a população total de um país, concluíram que o aumento populacional traz consigo o aumento da corrupção.

Outra variável demográfica que é frequentemente utilizada é a percentagem de população feminina na força de trabalho. Azfar, Lee e Swamy (2001) indicaram que uma maior participação das mulheres na força de trabalho está estatisticamente associada a menor nível de corrupção. Combinando esta variável com a proporção de

mulheres no Parlamento e no Governo, existe evidência para considerar que a influência das mulheres leva a uma menor corrupção. Gottfredson e Hirshi (1990), Paternoster e Simpson (1996) e Seldano e Haan (2006) referem alguns argumentos para o facto da influência feminina levar a uma menor corrupção. Primeiro, as mulheres podem ter sido educadas para serem mais honestas ou mais avessas ao risco, sentindo seriamente que podem ser apanhadas. Segundo, pelo facto das mulheres estarem, por norma, mais ligadas à educação dos filhos, sentem que têm de praticar e transmitir valores como a honestidade. E por último, as mulheres podem sentir que os homens são fisicamente o sexo mais forte, que as leis existem para os proteger, logo estão predispostas a seguir as regras.

### **2.2.1.2 Determinantes Políticos**

Os estudos empíricos sobre os determinantes políticos da corrupção são diversos e exploram, por exemplo, a liberdade e instabilidade política, o sistema eleitoral, a administração governamental ou a descentralização. No referente à descentralização, Lederman, Loayza e Soares (2005) e Ali e Isse (2003) concluíram que esta variável reduz significativamente a corrupção. Persson *et al.* (2003) e Kunicova e Rose-Ackerman (2005) identificaram o sistema eleitoral como determinante da corrupção enquanto Brown *et al.* (2006) e Chang e Golden (2004) apontaram a administração governamental e Park (2003) referiu-se à instabilidade política. Embora os autores tenham usado várias *proxis*, como sejam a liberdade civil e política, direitos políticos ou o regime democrático, a maioria dos estudos são coincidentes em referir que a democracia reduz a corrupção, ou seja a corrupção tende a ser mais reduzida em países mais democráticos. Esta conclusão é confirmada se a corrupção for relacionada com outras variáveis democráticas como, por exemplo, a liberdade de imprensa. A principal razão para que a liberdade política tenda a reduzir a corrupção prende-se com o facto da liberdade política impor transparência e funcionar como um travão dentro do sistema, aumentando a capacidade da população para monitorizar os comportamentos corruptos dos agentes.

Uma vertente da investigação tem, também, analisado o efeito da realização de eleições democráticas na corrupção. Procuram verificar se tais eleições podem criar

oportunidades para a corrupção. A selecção de políticos para as listas partidárias quebra, por exemplo, a ligação directa entre eleitores e políticos, degradando assim a capacidade dos eleitores manterem os políticos responsáveis (Persson e Tabellini, 2003; Kunicova e Rose-Ackerman, 2005; Seldadyo e Haann, 2006).

### **2.2.1.3 Determinantes Burocráticos**

A qualidade dos burocratas tem sido apontada como um determinante da corrupção. Para além do factor capital humano, alguns autores têm defendido que baixas remunerações da função pública podem despoletar a corrupção (Rijckeghern e Weder, 2001). Becker e Stigler (1974) foram pioneiros na defesa de que um sector público bem remunerado tornava os burocratas mais honestos. Algumas organizações internacionais referem que a luta à corrupção deve passar pelo aumento dos salários dos funcionários públicos. Como um exemplo histórico desta política aponta-se o caso da Suécia. Com efeito, actualmente, a Suécia figura entre os países com menores índices de corrupção apesar de nos séculos XVII e XVIII ter sido considerado como um dos países mais corruptos da Europa. Diversas medidas, como o aumento da remuneração dos funcionários públicos e a desregulamentação, têm sido apresentadas como importantes explicações para o surgimento no final do século XIX de uma administração pública honesta e competente (Lindbeck, 1975).

### **2.2.1.4 Determinantes Culturais e Geográficos**

A religião, cultura e geografia tendem a ser considerados como eventuais determinantes da corrupção. Países maioritariamente protestantes tendem a ter níveis mais baixos de corrupção como concluíram académicos como La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer e Vishny (1998), Treisman (2000), Bonaglia, Macedo e Bussolo (2001) e Chang e Golden (2004). Também Paldam (2001) relata que os países dominados por duas religiões, uma derivada do Cristianismo e outra tribal, tendem a ter níveis mais baixos de corrupção em relação a países com predominância de outras religiões. Quanto às variáveis culturais, muitos autores consideram que a existência de uma homogeneidade etnolinguística tende a reduzir a corrupção. A explicação pode assentar no facto de os burocratas tentarem obter subornos a grupos étnicos diferentes do seu

(Ali e Isse, 2003). Em diversas comunidades étnicas, um burocrata comporta-se de forma sequencial: primeiro a sua família, depois a sua etnia, e então por fim o seu país, como resultado, as comunidades muito fragmentadas etnicamente tendem a ser mais corruptas (Ali e Isse, 2003).

Os valores culturais também desempenham um importante papel nos aspectos relacionados com a corrupção. Por exemplo, Tsalikis e Nwachukwu (1991) verificaram que a cultura afecta a forma como os estudantes de Gestão dos EUA e da Nigéria vêem os actos de suborno e de extorsão. Um instrumento útil para compreender como é que a cultura nacional influencia os comportamentos em diferentes países é proposto por Hofstede (1980). Este classifica as culturas nacionais em cinco dimensões (distância ao poder, aversão à incerteza, masculinidade/ feminilidade, individualismo/ colectivismo e orientação de longo prazo versus curto prazo). O trabalho de Hofstede permite analisar o impacto de determinados valores na correlação com a corrupção. Getz e Volkema (2001) encontraram evidência estatística para associar positivamente a aversão à incerteza e a distância ao poder com a corrupção. Gómez-Mejía, Balkin, e Candy (1998) concluíram que países com baixa distância ao poder são mais igualitários o que pode dissuadir comportamentos corruptos. Takyi-Asiedu (1993) encontrou evidência entre a distância ao poder e a corrupção na África subsaariana, verificando que em países com alta distância ao poder eventuais escândalos que envolvam pessoas com autoridade são frequentemente encobertos. Por outro lado, a aversão à incerteza refere-se ao modo como as pessoas numa sociedade se sentem ameaçadas por situações ambíguas e, portanto, tentam evitá-las, proporcionando maior segurança e previsibilidade. Nas sociedades com alta aversão à incerteza as leis são muito importantes; comportamentos desviantes não são tolerados, a ambiguidade e a incerteza são ameaças que devem ser combatidas. A corrupção pode ser vista como um mecanismo para reduzir a incerteza. Rashid (1981) argumentou que a corrupção reduz a incerteza na contratação de serviços públicos em países do terceiro mundo.

As sociedades masculinas caracterizam-se pela observância da assertividade, do materialismo e desinteresse pelos seus semelhantes, onde o sucesso e o dinheiro são muito importantes e o trabalho tem prioridade sobre a família. Robinson-Zanatu e Majel-Dixon (1996) atribuíram a taxa de corrupção existente no Chile ao desejo de

ganho material. Contrariamente, Cohen, Pant e Sharp (1996) não encontraram evidência sobre a relação da masculinidade com a corrupção.

A dimensão Individualismo/ Colectivismo descreve a relação entre o indivíduo e o grupo a que pertence. O Individualismo refere-se à tendência das pessoas para cuidar de si e sua família, negligenciando as necessidades da sociedade. Nas sociedades de alto individualismo procura-se a realização individual, os cidadãos não precisam de ser emocionalmente dependentes de organizações ou grupos, pelo que a iniciativa privada, a opinião ou a concorrência são muito valorizados. Numa sociedade com elevados índices de colectivismo, a rede de amigos pode criar relações duradouras, que possam facilitar a ilegalidade, em troca de favores aos membros do grupo social (Getz e Volkema, 2001).

Orientação de longo prazo versus curto prazo é a quinta dimensão de Hofstede. Esta foi adicionada às quatro dimensões originais para tentar distinguir a diferença de pensamento entre o Oriente e o Ocidente. A partir dos estudos originais, essa diferença não podia ser deduzida. Portanto, Hofstede criou uma quinta dimensão. Orientação a longo prazo é um atributo cultural nacional que enfatiza as recompensas futuras. Contrariamente, as sociedades com orientação de curto prazo enfatizam o passado e o presente, no que diz respeito, em particular, às tradições e ao cumprimento das obrigações sociais. Getz e Volkema (2001) e Sanyal e Guvenli (2009) encontraram uma relação inversa entre a orientação de longo prazo e a corrupção.

# ***Desenvolvimento***

---

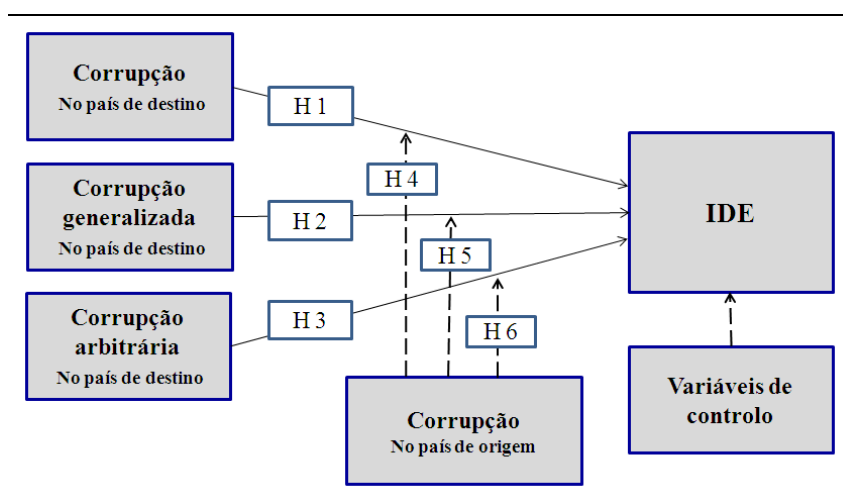
## **3 Desenvolvimento**

A investigação existente sobre os determinantes do IDE e sobre o impacto específico da corrupção nos fluxos de investimento estrangeiro tem sido fértil, como analisado na secção anterior de revisão de literatura. Porém, é também reveladora da necessidade de se entender melhor o impacto das decisões individuais das empresas e gestores, bem como das políticas públicas que os governos poderão, ou deveriam, adoptar em que a corrupção representa um componente importante na capacidade dos países em atraírem novos influxos de IDE.

A ausência de confirmação empírica conclusiva sobre o efectivo impacto da corrupção na atractividade de novos investimentos estrangeiros, evidencia a necessidade de compreender esta temática. Como verificado, inúmeros estudos têm demonstrado que a corrupção tem um efeito nocivo sobre o IDE, mas ao mesmo tempo, outros referem que a corrupção pode ter um impacto positivo no IDE, ao actuar como “lubrificante” facilitando as transacções em países com regulamentação excessiva ou ineficaz. Importa, por isso, reexaminar empiricamente a relação entre o nível de corrupção no país receptor e os influxos de IDE. Com esse propósito o presente trabalho desenvolve duas análises: a distinção entre os efeitos de corrupção arbitrária e de corrupção generalizada, e a importância do nível de corrupção existente nos países investidores.

A figura 1 sintetiza as relações em análise, evidenciando as hipóteses formuladas nas secções seguintes.

Figura 1 – Modelo Conceptual



Fonte: O autor

### 3.1 O nível de corrupção no país de destino e os influxos de IDE

Os factores de estabilidade económica e política e o risco político são considerados pelos investidores estrangeiros na decisão de investimento e selecção de localização mais adequada (Dunning, 1993; Moosa, 2002; Cuervo-Cazurra, 2006). Geralmente, o risco político refere-se a acções políticas que possam ter impacto adverso sobre as operações das empresas, como as nacionalizações, as restrições operacionais e motins que dificultem os negócios, lhes importem custos acrescidos ou que causem danos pessoais ou à propriedade (Daniels, Radebaugh e Sullivan, 2002). Estes factores afectam negativamente os projectos de IDE, dado que as EMNs identificam como a situação política do país pode ter efeitos adversos sobre a viabilidade económica da sua actividade. Eventualmente as EMNs reduzem a sua exposição a estes países, o que pode significar a não realização do investimento no país (Dunning, 1993). Uma das fontes de risco político é a corrupção, que é usualmente classificada na designação mais lata de instabilidade social (Dunning, 1998; Wafo, 1998; Moosa, 2002).

A corrupção tem um impacto negativo sobre diversas facetas do ambiente económico dos países: por exemplo, a qualidade das infra-estruturas e a produtividade do investimento público (Tanzi e Davoodi, 1997), os serviços de saúde e a educação (Gupta, Davoodi e Tiongson, 2000), as desigualdades da distribuição dos rendimentos (Gupta, Davoodi e Alonso-Terme, 1998; Xu, Li e Zou, 2000). Como todos estes

factores são importantes determinantes na selecção da localização para o IDE, é razoável estimar que os investidores estrangeiros evitem investir em países com altos níveis de corrupção.

Genericamente, a existência de corrupção significa que os investidores estrangeiros tenham de suportar custos adicionais, que podem, por exemplo, ser materializados na forma de subornos, para obter informações, autorizações, licenças ou protecção policial. Há portanto, um efectivo aumento dos custos de investimento e diminuição da rendibilidade esperada. Shleifer e Vishny (1993) e Wei (2000a), entre outros, referem que o facto de agentes públicos abusarem do poder, tentando obter benefícios privados, funciona como um imposto irregular que aumenta os custos e distorce os incentivos para investir. Além dos custos adicionais, a corrupção cria incerteza adicional, quer no que respeita aos custos inerentes à operação (Kauffman, 1997; Rose-Ackerman, 1999), quer na perspectiva de que acordos ilegais não têm validade jurídica, sendo impossível recorrer aos tribunais (Ali e Isse 2003).

Assim, formula-se uma primeira hipótese que sugere que os investidores estrangeiros investirão menos em países com consideráveis níveis de corrupção.

*Hipótese 1. Países com maiores níveis de corrupção tendem a receber menos influxos de IDE.*

### **3.2 A corrupção generalizada e os influxos de IDE**

A hipótese anterior sugere uma relação linear negativa entre a corrupção e o influxo de IDE. No entanto, importa fazer a distinção do tipo ou dimensão de corrupção existente. Utiliza-se a dicotomia encontrada que distingue corrupção generalizada e corrupção arbitrária. A corrupção generalizada reflecte o grau em que a corrupção está dispersa dentro do sector público. O trabalho de Collins e Uhlenbruck (2004) mostra que quando os gestores observam a existência da corrupção na função pública, tendem a envolver-se também em “esquemas” corruptos. Embora o envolvimento das empresas em actividades corruptas seja rodeado de relativo secretismo, a difusão da corrupção aumenta a probabilidade de imitação. Assim, a corrupção generalizada indica,

efectivamente, uma maior probabilidade de as empresas se envolverem em actividades corruptas.

Em países com corrupção generalizada os investidores contam com um custo adicional para poderem desenvolver a actividade nesse país. A corrupção generalizada pode ser entendida como um custo adicional da corrupção (Cuervo-Cazurra, 2007). Nestes casos, os investidores estão de antemão à espera de serem convidados para subornos, tanto por funcionários públicos para processar e emitir documentos, por exemplo, como pelos políticos para obter contratos com o governo. Estas acções aumentam os custos de exploração no país (Meyer, 2001a). Além disso, este custo não é um evento único, é antes uma realidade constante. A empresa para poder operar no país tem de efectuar pagamentos ilícitos sempre que necessita de licenças ou renovações de documentos oficiais ou quaisquer outros procedimentos que envolvam o contacto com funcionários públicos ou o próprio governo.

Assim, é razoável antever que os investidores evitem investir em países com corrupção generalizada, nomeadamente porque os custos adicionais podem inviabilizar a rendibilidade dos projectos de investimento.

*Hipótese 2. Países com maiores níveis de corrupção generalizada tendem a receber menos influxos de IDE.*

### **3.3 A corrupção arbitrária e os influxos de IDE**

A corrupção arbitrária pode ser entendida como a representação da incerteza associada à corrupção. Segundo vários autores, como por exemplo Ahlstrom e Bruton (2001), Rodriguez *et al.* (2005) e Cuervo-Cazurra (2006), os efeitos da corrupção arbitrária podem ser superiores aos da corrupção generalizada. Wei (1997) constata que a incerteza resultante da corrupção pode ser mais prejudicial para a entrada de IDE do que o nível real de corrupção. Se a arbitrariedade da corrupção é baixa, os pagamentos a funcionários corruptos são muito semelhantes a uma taxa fiscal (Wei, 1997) que, previsivelmente, não deverá afectar substancialmente as decisões de gestão (Williamson, 1985, 1989). Em contraponto, quando a corrupção arbitrária é elevada, as

empresas têm de negociar com os funcionários públicos e estão sujeitos a forte discricionariedade. A elevada arbitrariedade indica também a existência de diferentes interpretações das leis por parte dos juízes e funcionários do governo (Ahlstrom e Bruton, 2001; Rodriguez *et al.*, 2005). Como a corrupção arbitrária aumenta a incerteza inerente ao projecto de investimento, as empresas podem tentar superar essa incerteza envolvendo-se em esquemas corruptos com funcionários do governo, na tentativa de aumentar a previsibilidade.

Rodriguez *et al.*, (2005) argumentaram que a arbitrariedade reduz a capacidade das empresas em cumprir com as exigências da regulamentação governamental. Num ambiente onde a incerteza é criada por comportamentos arbitrários por parte de agentes públicos, as EMNs sabem que ao investir nesses ambientes podem, ou não, ser convidadas para efectuar subornos. Shleifer e Vishny (1993) referem-se a este tipo de corrupção como “corrupção desorganizada”, onde diferentes elementos do governo solicitam subornos, independentemente uns dos outros. Como resultado, o pagamento de um suborno a um funcionário do governo não impede que outro funcionário solicite, também, algo em troca do serviço ou mesmo que venha a bloquear a sua entrega. De facto, as interpretações variadas das leis e as políticas informais levam a que funcionários corruptos façam variar os requisitos necessários para determinadas aprovações de modo a poderem extrair o máximo de proveito próprio.

A falta de “coordenação” ou “organização” na solicitação de subornos, e na própria incerteza sobre o cumprimento do que foi acordado, aumenta a incerteza da operação no país. Os investidores não conseguem planear com antecedência os custos de exploração no país estrangeiro, não conseguem estimar a probabilidade de serem solicitados para um suborno, nem antever o custo potencial do mesmo. Recentemente, a multinacional IKEA cancelou parte dos investimentos planeados para a Rússia devido ao facto das autoridades adiarem constantemente a abertura de um complexo comercial com 130 mil metros quadrados em Samara. Segundo Ingvar Kamprad, o fundador da IKEA, o carácter imprevisível dos procedimentos administrativos na Rússia custou ao IKEA um total de 190 milhões de USD.

Assim, avança-se a seguinte hipótese:

*Hipótese 3. Países com maiores níveis de corrupção arbitrária tendem a receber menos influxos de IDE.*

### **3.4 Os influxos de IDE e a corrupção no país investidor**

Muito embora a maioria dos fluxos de IDE tenham origem nas economias mais desenvolvidas, e estas apresentem, comparativamente, menores níveis de corrupção, também existe IDE proveniente de países com consideráveis níveis de corrupção. Os empresários que operam em países em que o pagamento de subornos é uma forma normal de fazer negócios, acabam por desenvolver experiência sobre a melhor forma de se envolver em subornos (Ades e Di Tella, 1997). Assim, quando estes empresários se internacionalizam, dado que estão habituados a lidar com a corrupção no seu país de origem podem optar por realizar investimentos em países com elevados níveis de corrupção. Esta hipótese, conceptualmente fundada no trabalho de Cuervo-Cazurra (2006) salienta que é essencial olhar para o país investidor e não apenas para o país receptor dos investimentos. Salienta, também, que pelo menos em certos casos, níveis elevados de corrupção no país de destino podem não dificultar as operações.

A internacionalização impõe custos adicionais na realização de negócios no exterior – a que Hymer (1976) designou por desvantagem de ser estrangeiro (*liability of foreignness*). Alguns destes custos consistem em lidar com os níveis de corrupção no país estrangeiro receptor (Calhoun, 2002). Segundo Cuervo-Cazurra (2006) existem dois conjuntos de custos inerentes à corrupção. Primeiro, os custos de mudança de atitude em relação ao uso de suborno e, segundo, os custos em saber como subornar. Quanto ao primeiro, níveis elevados de corrupção no país receptor exigem que os gestores alterem os seus pressupostos sobre a forma como se estabelecem e mantêm transacções comerciais. Na prática, isto significa que os gestores terão de alterar a forma de negociar – por exemplo, os contratos podem ser ganhos não devido à capacidade da empresa ou condições técnicas oferecidas, mas sim face ao montante de pagamentos ilícitos envolvido. No entanto, uma alteração das atitudes sobre a maneira de conduzir o negócio não é tarefa fácil (Prahalad e Bettis, 1986). Quanto ao segundo, pode ser dispendioso desenvolver conhecimentos sobre a melhor forma de lidar com a corrupção no país de acolhimento, dado que não há guias visíveis ou empresas de consultoria que

possam, pelo menos explicitamente, fornecer conhecimento sobre como subornar com êxito (Cuervo-Cazurra, 2006). O facto é que, além de ser ilegal, a corrupção exige sigilo para ser eficaz (Shleifer e Vishny, 1993).

Quando uma empresa opta por realizar investimentos em países com elevados níveis de corrupção pode usar gestores com experiência em subornos para lidar com os pagamentos ilícitos no país receptor. Os gestores que lidaram com a corrupção no país de origem vêem o suborno como uma forma aceitável de fazer negócios e conhecem as práticas e formas de o realizar. Assim, para as empresas cujos gestores já aprenderam com a experiência no país de origem, o custo da internacionalização é mais baixo (Eriksson, Johanson, Majkgard e Sharma, 1997). Estes gestores estão habituados a pagar subornos para conseguir licenças e ganhar contratos (Ades e Di Tella, 1997).

Os investidores internacionais que contactam com elevados níveis de corrupção no seu país de origem podem escolher países com idênticas condições do ambiente institucional para aí desenvolver o investimento. Este argumento baseia-se nas ideias discutidas no processo de internacionalização incremental ou Modelo de Uppsala (Johanson e Wiedersheim-Paul, 1975; Johanson e Vahlne, 1977). Este modelo explica a internacionalização para países mais próximos em “distância psíquica” do seu país de origem (Johanson e Wiedersheim-Paul, 1975). A distância psíquica é a diferença entre países em termos de língua, cultura, educação, práticas de negócios, desenvolvimento industrial, e regulamentações, entre outros, que podem limitar a transferência de informações e, de forma mais ampla dificultar os negócios. Maior distância psíquica reduz a capacidade da empresa e, em particular dos seus dirigentes, para compreender a informação externa. Como resultado, a empresa primeiro expande-se para países que estão próximos em termos de distância psíquica, e só depois contempla entrar em países mais distantes. Tal como em Cuervo-Cazurra (2006), o argumento exposto é que os investidores de países com elevada corrupção podem procurar outros países com elevados índices de corrupção para aí realizar o seu investimento. Esta argumentação conceptual suporta o seguinte conjunto de hipóteses, que integra não apenas o nível e dimensão de corrupção, mas também a corrupção existente no país investidor.

*Hipótese 4. A relação entre a corrupção do país receptor e os influxos de IDE é positiva para o IDE de países com elevada corrupção.*

*Hipótese 5 A relação entre a corrupção generalizada do país receptor e os influxos de IDE é positiva para o IDE de países com elevada corrupção.*

*Hipótese 6 A relação entre a corrupção arbitrária do país receptor e os influxos de IDE é positiva para o IDE de países com elevada corrupção.*

## ***Metodologia***

---

### **4.1 Variáveis**

A variável dependente do modelo explicativo é o logaritmo natural do IDE no país receptor. O nível de corrupção, assim como a corrupção generalizada e a arbitrária no país receptor do IDE, e também a corrupção elevada no país de origem do IDE são variáveis independentes. A dimensão do país receptor do IDE, a distância geográfica entre os países (emissor e receptor), e a existência de fronteira marítima entre ambos são variáveis de controlo. Também, a existência de restrições ao investimento e ao comércio, a taxa de inflação, a burocracia e a aglomeração existentes no país receptor do IDE são variáveis de controlo. A Tabela 1 apresenta um resumo das variáveis utilizadas.

#### **4.1.1 Variável dependente**

A variável dependente é o logaritmo natural do IDE no país receptor, medido em milhões de dólares americanos. No teste das hipóteses utilizam-se dados referentes ao IDE efectuado por 28 países em 49 países receptores. Os países emissores referem-se aos países que pertencem à Organização para Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) e para os quais existiam dados disponíveis sobre o IDE. Assim, a amostra inclui como países investidores ou emissores: Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Eslováquia, Eslovénia, Espanha, Estados Unidos, Estónia, Turquia, Finlândia, França, Grécia, Hungria, Islândia, Israel, Itália, Japão, Coreia do Sul, Luxemburgo, Nova Zelândia, Holanda, Polónia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suíça e Suécia. Os dados de IDE foram obtidos na base de dados disponível no

site da OCDE<sup>3</sup>. Os países receptores incluem os seguintes: Albânia, Arménia, Bulgária, Azerbaijão, Croácia, Bielorrússia, República Checa, Geórgia, Estónia, Cazaquistão, Hungria, Quirguistão, Letónia, Moldávia, Lituânia, Rússia, Macedónia, Tajiquistão, Polónia, Roménia, Turquemenistão, Ucrânia, Eslováquia, Uzbequistão, Eslovénia, Austrália, Áustria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Islândia, Irlanda, Itália, Japão, Coreia do Sul, Luxemburgo, México, Holanda, Nova Zelândia, Noruega, Portugal, Espanha, Suécia, Suíça e Turquia.

#### **4.1.2 Variáveis Independentes**

Corrupção no país de destino. A corrupção no país de destino, medida através do índice da percepção da corrupção (IPC) utilizado pela Transparência Internacional é uma variável independente. O IPC já foi usado em estudos anteriores (ver por exemplo Uhlenbruck *et al.*, 2006; Cuervo-Cazurra, 2007). O indicador, na forma original, varia entre 0 (alto nível de corrupção) e 10 (baixo nível de corrupção). Nesta análise, tal como em Cuervo-Cazurra (2007), a escala é invertida para que um valor mais alto evidencie maior nível de corrupção.

Corrupção elevada no país de origem do IDE. A corrupção elevada no país de origem do IDE medida através do IPC é uma variável independente. Este indicador já foi usado em estudos anteriores (por exemplo Uhlenbruck *et al.*, 2006; Cuervo-Cazurra, 2007). Tal como na variável “Corrupção no país de destino”, o indicador varia entre 0 (baixo nível de corrupção) e 10 (alto nível de corrupção). A escala original é invertida para que um valor mais alto evidencie maior nível de corrupção, possibilitando a identificação dos países com corrupção elevada, todos aqueles em que o IPC seja superior à média dos 28 países emissores de IDE.

Corrupção generalizada. A corrupção generalizada, enquanto uma dimensão da corrupção, mede a probabilidade das empresas serem confrontadas com a exigência de subornos sempre que lidam com o governo ou com os tribunais ou juízes e é uma variável independente. À semelhança de Bogmans e Jong (2011), utilizam-se os dados

---

<sup>3</sup> <http://stats.oecd.org/Index.aspx>

do *World Business Environment Survey* (2008), disponíveis no *Global Competitiveness Report* 2008-2009. Para aferir este tipo de corrupção, utilizam-se os resultados referentes à questão: “É comum que as empresas na minha área de negócio tenham de efectuar pagamentos irregulares para que as coisas sejam feitas - no que diz respeito às autoridades aduaneiras, impostos, licenças, regulamentos, serviços, etc?”

Corrupção arbitrária. A corrupção arbitrária reflecte o grau de ambiguidade associado às transacções corruptas em determinado país, contribuindo para a incerteza do negócio e é uma variável independente. A medida de corrupção arbitrária baseia-se no desvio padrão do IPC. É um indicador válido para a arbitrariedade da corrupção, na medida em que a variação do Índice reflecte a incerteza entre os entrevistados sobre a propagação da corrupção. O desvio padrão de pontuação no Índice de Percepção de Corrupção indica diferenças nos valores das fontes utilizadas. Quanto maior o desvio padrão, maior é a diferença entre as fontes de percepção de corrupção no país. Nesse sentido, pode ser um indicador para a arbitrariedade da corrupção (Bogmans e Jong 2011).

#### **4.1.3 Variáveis de controlo**

As variáveis que podem afectar a relação entre corrupção e IDE foram controladas seguindo o modelo gravitacional, usado, aliás em vários estudos anteriores sobre a temática. O modelo gravitacional explica o IDE com base em indicadores de dimensão do país receptor ou de acolhimento (PIB e população) e a distância geográfica entre o país de origem do IDE e os países de acolhimento (Linneman, 1966). Este modelo tem sido aplicado ao estudo dos determinantes dos fluxos de IDE e em particular ao impacto da corrupção sobre o IDE. O modelo gravitacional tem-se demonstrado útil para explicar o IDE, por exemplo, nos trabalhos de Eaton e Tamura (1995), Brenton, Di Mauro, e Lucke (1999); Wei (2000a, 2000b), Wei e Wu (2001), Bevan e Estrin (2004) e Cuervo-Cazurra (2007). A origem do modelo gravitacional está

na Lei da Gravitação Universal de Newton<sup>4</sup> e tem como base teórica a hipótese de concentração-proximidade (Horstmann e Markusen, 1992; Brainard, 1993).

Dimensão do país. Os países maiores têm uma probabilidade mais elevada para atrair IDE, uma vez que as empresas multinacionais podem atingir economias de escala (Linneman, 1966; Wei, 2002). Utiliza-se a metodologia seguida em vários estudos (Lankes e Venables, 1996; Bevan e Estrin, 2000; Resmini, 2000; Bogmans e Jong, 2011) e recorre-se aos dados do *World Development Indicators*, do Banco Mundial (2009). Esta variável é medida através do logaritmo natural do número de habitantes no país de destino do investimento.

Distância. A distância indica a existência de custos de transporte que iria desencorajar o comércio e favorecer o IDE (Linneman, 1966; Wei, 2000a). Para controlar a distância geográfica entre os países utiliza-se um indicador da distância de grande círculo, que mede a distância da superfície da terra, usando as coordenadas de longitude e latitude. A distância é tradicionalmente complementada com indicadores geográficos, pelo que se adiciona a variável litoral. Esta variável representa a dificuldade e o custo que pode existir no transporte das mercadorias e, portanto, pode levar a que o novo mercado seja abastecido não por exportações, mas por projectos de investimento (Frankel e Rose, 2002). Estas variáveis foram medidas usando dados do CEPII<sup>5</sup>. E usadas em vários estudos anteriores, por exemplo, Wei (2000b); Cuervo-Cazurra, (2007) e Bogmans e Jong, (2011).

Nível de restrições ao IDE. As restrições ao IDE são susceptíveis de ter um impacto negativo sobre o IDE. Esta variável é medida usando dados do *Global Competitiveness Report 2008-2009*, especificamente a questão sobre o impacto das regras relativas ao IDE – “No seu país, as regras que regem o investimento directo estrangeiro (1 = desencorajam o investimento directo estrangeiro, 7 = incentivam o investimento directo estrangeiro) “ a escala foi invertida de forma a que um valor mais

---

4 A lei da gravitação universal foi formulada pelo físico inglês Isaac Newton na sua obra *Philosophiae Naturalis Principia Mathematica*, publicada em 1687.

5 <http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/distances.htm>

alto represente maiores restrições ao IDE. Ao controlar as restrições ao IDE pretende-se excluir a hipótese dos influxos de IDE serem penalizados não pela existência de corrupção, mas sim pelo facto de existirem restrições à efectivação de investimento internacional nesse país. Esta variável foi usada em vários estudos anteriores, por exemplo Wei (2000b); Cuervo-Cazurra, (2007) e Bogmans e Jong, (2011).

Restrições ao comércio. As restrições ao comércio podem ter um impacto positivo sobre o IDE, porque as empresas são obrigadas a servir o país com a produção doméstica em vez de importações. Assim, para as EMNs, a existência de elevadas tarifas alfandegárias podem influenciar o IDE, funcionando este como substituto às exportações (Grosse e Trevino, 1996). Esta ideia ficou evidente no caso dos fabricantes japoneses de produtos electrónicos ao investirem no Reino Unido, França e Alemanha na década de 1980 (Munday, 1990a). Esta variável foi medida pelo indicador de liberdade do comércio do índice de liberdade económica da *Heritage Foundation*. E foi usada em vários estudos anteriores, por exemplo Wei (2000b); Cuervo-Cazurra, (2007) ou Bogmans e Jong, (2011).

Taxa de inflação. A taxa de inflação do país de destino do investimento é uma variável importante pois indica a estabilidade macroeconómica e controla a incerteza das operações. Inflação elevada gera incerteza quanto ao futuro e acarreta algumas dificuldades, nomeadamente no planeamento estratégico, na previsão da procura e no financiamento das operações. Controla-se assim a importância das dificuldades no planeamento no que à atractividade de IDE diz respeito. Esta variável, a taxa de inflação no país de destino do investimento, utiliza os dados do *World Development Indicators*, do Banco Mundial (2009). E foi usada em vários estudos anteriores, por exemplo Wei (2000b); Cuervo-Cazurra, (2007) ou Bogmans e Jong, (2011).

Burocracia. A burocracia pode ser entendida como o excesso de procedimentos que uma pessoa ou empresa está obrigada para obter algo. Geralmente, é resultado de uma falta de eficiência por parte dos órgãos governamentais. A burocracia dificulta a criação de empresas e o funcionamento da economia. Os diversos formulários e documentos para preencher e apresentar, a lentidão na aprovação de licenças, entre outros, podem ser um motivo de desinteresse para os investidores internacionais. Vários

níveis de regulamentação e desarticulação entre as várias leis – trabalho, ambientais, urbanísticas, fiscais, comerciais ou jurídicas condicionam a atractividade do país. Por exemplo de acordo com o estudo *International Business Report* (IBR) 2011 da *Grant Thornton*, a excessiva burocracia é o principal factor limitativo da capacidade de crescer e expandir os negócios das empresas brasileiras no ano em análise. Esta variável foi medida usando dados do *Global Competitiveness Report* 2008-2009, especificamente a questão sobre o tempo necessário para iniciar um negócio – “Número de dias necessários para iniciar um negócio”. Ao controlar o nível de burocracia pretende-se excluir a hipótese dos influxos de IDE serem penalizados não pela existência de corrupção, mas sim pela burocracia. Esta variável foi usada em vários estudos anteriores, por exemplo Kinoshita e Campos (2004) e Bénassy-Quéré, *et al.* (2007).

Aglomeração. Segundo Weber (1929) a aglomeração é a reunião de unidades produtivas devido a economias de escala internas ou externas. As economias de aglomeração emergem quando há benefícios em localizar as unidades económicas próximas de outras por causa de externalidades positivas. Os investidores estrangeiros podem ser atraídos para os países onde existe mais investimento estrangeiro. Como não conhecem profundamente o ambiente de um país, os investidores estrangeiros podem imitar as decisões de investimento de outros investidores e investir por isso em países onde outros já investiram reduzindo assim a incerteza. As fontes de externalidades positivas que levam à aglomeração espacial de investidores são: Primeiro, os *spillovers* tecnológicos - que podem ser compartilhados entre investidores estrangeiros e entre os diversos sectores. Em segundo lugar, a localização específica da indústria surge quando as empresas do mesmo sector partilham por exemplo mão-de-obra qualificada ou fornecedores especializados. Em terceiro lugar, a teoria da nova geografia económica enfatiza as ligações *backward* e *forward* como uma fonte de aglomeração. Esta variável foi medida usando dados do *Global Competitiveness Report* 2008-2009, especificamente a questão sobre a prevalência de propriedade estrangeira em determinado país – “A Propriedade estrangeira das empresas no seu país é (1 = raro e limitado, 7 = prevalente e incentivada) “. Esta variável foi usada em vários estudos anteriores, por exemplo Contessi (2001), Kinoshita e Campos (2004), Chan, Makino e Isobe (2006) ou Pusterla e Resmini (2005).

Quadro 1. Variáveis, medidas e fontes dos dados

| Variáveis                      |   | Medida  | Fonte  |
|--------------------------------|---|---|--|
| <b>Variável dependente</b>     | Ln Influxo IDE                            | Logaritmo natural do influxo de IDE no país e no ano em milhões de USD.   | OCDE   |
| <b>Variáveis independentes</b> | Nível de Corrupção no país de destino     | Indicador do nível de corrupção por país de destino e por ano, desde 0 (baixo) até 10 (alto).   | Transparência Internacional (2008)   |
|                                | Corrupção generalizada no país de destino | Indicador do nível de corrupção generalizada no país de destino, (composto pela necessidade de fazer pagamentos adicionais não oficiais relacionados com (a) as importações e exportações; (b) serviços de utilidade pública; (c) impostos anuais; (d) adjudicação de contratos públicos e licenças; (e) a obtenção de decisões judiciais favoráveis. | GCR 2008-2009  |
|                                | Corrupção arbitrária no país de destino   | Desvio padrão do IPC. (Bogmans e Jong 2011).  | Transparência Internacional (2008)   |
|                                | País de origem com elevada corrupção      | Dummy indicador de que o nível de corrupção no país está acima da média para todos os países em estudo (3,05), 1 ou 0. Cuervo-Cazurra, (2007).  | Transparência Internacional (2008)   |
| <b>Variáveis de control</b>    | Ln População do país de destino           | Logaritmo natural do número de habitantes no país de destino.   | Dados do World Development Indicators, do Banco Mundial (2009)   |
|                                | Inflação no país de destino               | Porcentagem do aumento dos preços para o consumidor.  | Dados do World Development Indicators, do Banco Mundial (2008)   |
|                                | Ln da distância                           | Logaritmo natural da distância geográfica medida em quilômetros entre as capitais (origem e destino) - círculo maior distância.   | CEPII<br><a href="http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/distances.htm">http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/distances.htm</a> |
|                                | Litoral                                   | Indicador da existência de fronteira marítima - nenhum, um ou ambos os países de origem e receptor 0, 1 ou 2  | CEPII  |
|                                | Restrições ao comércio                    | O índice avalia as restrições impostas sobre o comércio. Um país ideal teria uma pontuação de 100 na componente liberdade de comércio. Este indicador varia entre 100-restrições impostas ao investimento muito baixas e 0-restrições impostas ao investimento muito altas.   | Heritage Foundation (2009)   |

|  |   |  |                 |
|--|---|--|-----------------|
|  | Restrições ao investimento no país de destino | Avalia as restrições impostas sobre o investimento. Em que medida as normas que regem o investimento directo estrangeiro encorajam ou desencorajam esse investimento. Este indicador varia entre 1- desencorajam IDE e 7- incentivam fortemente o IDE. | GCR (2008-2009) |
|  | Aglomeração                                   | Avalia a prevalência de empresas estrangeiras em determinado país. Qual a prevalência de empresas estrangeiras no seu país? Este indicador varia entre 1 - muito raro e 7 -altamente prevalente.   | GCR (2008-2009) |
|  | Burocracia                                    | Avalia a burocracia existente em determinado país. Número de dias necessário para começar um negócio.  | GCR (2008-2009) |

## 4.2 Método de análise

Na especificação do modelo utiliza-se o método de Wei (2000a) e Cuervo-Cazurra (2006). Como existem variáveis logaritimizadas em ambos os lados da equação, nomeadamente IDE, população e distância, esta especificação é referida como o modelo duplo-log (Wei 2000a). A transformação logarítmica da variável do lado esquerdo da equação, mas também de algumas variáveis do lado direito ajudam a fechar o termo erro ( $\epsilon$ ) à homocedasticidade (Wei 2000a). Tal como Cuervo- Cazzura, (2006), são considerados desfasamentos temporais entre o valor da variável dependente e o das variáveis independentes, sendo estas avaliadas um ano mais cedo para dar conta do lapso de tempo que ocorre entre a decisão de investir e o investimento real. De forma a corrigir problemas de heterocedasticidade, foram calculados erros padrão robustos, adoptando o modelo de Wei (2000a). Finalmente, para estimar as relações, tal como Wei (2000a) utiliza-se o modelo não linear Tobit. O modelo Tobit produz uma estimativa mais robusta do efeito da corrupção do que um modelo linear simples por uma razão intuitiva. Os investidores de alguns países de origem podem achar que não vale a pena investir em países muito corruptos, sendo esta a razão para algumas observações apresentarem o IDE igual a 0 (zero), isto destaca a importância de ter em conta as observações com IDE iguais a zero (Wei, 2000a).

Para testar as hipóteses 1, 2 e 3, e para entender a relação entre o IDE e a corrupção no país de destino, introduz-se na análise, um indicador do nível de corrupção existente no país de destino considerando a especificação dos modelos seguintes:

$$(H1) \text{Ln}(\text{IDE}_{ijt}) = \gamma_1 \text{COR}_{it-1} + \beta X_{it-1} + \varepsilon_i$$

$$(H2) \text{Ln}(\text{IDE}_{ijt}) = \gamma_1 \text{CORG}_{it-1} + \beta X_{it-1} + \varepsilon_i$$

$$(H3) \text{Ln}(\text{IDE}_{ijt}) = \gamma_1 \text{CORA}_{it-1} + \beta X_{it-1} + \varepsilon_i$$

Onde  $\text{IDE}_{ijt}$  é o investimento directo estrangeiro do país  $j$  para o país  $i$  em 2009.  $\text{COR}_{it-1}$  é o índice de percepção da corrupção no país de destino  $i$  em 2008.  $\text{CORG}_{it-1}$  é a corrupção generalizada no país de destino  $i$  em 2008 e  $\text{CORA}_{it-1}$  é a corrupção arbitrária no país de destino  $i$  em 2008,  $\gamma_1$  é o parâmetro de interesse,  $X_{it-1}$  é um vector de variáveis de controlo,  $\beta$  é um vector de outros parâmetros, e  $\varepsilon$  é o erro escolástico remanescente. As hipóteses são suportadas se  $\gamma_1$  for negativo e estatisticamente significativa.

Para testar as hipóteses 4, 5 e 6 utiliza-se um termo de interacção. Nestas hipóteses importa entender a importância do nível de corrupção no país de origem do IDE na relação analisada nas hipóteses 1, 2 e 3. A corrupção do país de origem, ou país investidor é avaliada na forma de variável dicotómica que assume dois estados 0 e 1, sendo que 1 indica que o país emissor possui elevada corrupção, e 0 indica que o país emissor não possui elevada corrupção. O termo de interacção, é construído multiplicando a variável dicotómica pela corrupção no país de acolhimento. Essa interacção capta a influência adicional de corrupção no IDE associado com os países com corrupção elevada. Para testar essas hipóteses, analisa-se o sinal e a significância do coeficiente de cada produto. Um resultado positivo e estatisticamente significativo do coeficiente do produto suporta as hipóteses. Assim o teste das hipóteses 4, 5 e 6 é realizado a partir dos seguintes modelos de regressão:

$$(H4) \text{Ln}(\text{IDE}_{ijt}) = \gamma_1 \text{CORPD}_{jt-1} + \beta_1 \text{CORELPO}_{it-1} * \text{CORPD}_{jt-1} + \beta_2 X_{it-1} + \varepsilon_i$$

$$(H5) \text{Ln}(\text{IDE}_{ijt}) = \gamma_1 \text{CORGPD}_{jt-1} + \beta_1 \text{CORELPO}_{it-1} * \text{CORGPD}_{jt-1} + \beta_2 X_{it-1} + \varepsilon_i$$

$$(H6) \text{Ln}(\text{IDE}_{ijt}) = \gamma_1 \text{CORAPD}_{jt-1} + \beta_1 \text{CORELPO}_{it-1} * \text{CORAPD}_{jt-1} + \beta_2 X_{it-1} + \varepsilon_i$$

Onde  $IDE_{ijt}$  é o investimento directo estrangeiro do país  $j$  para o país  $i$  em 2009.  $CORPD_{i\ t-1}$  é o índice de percepção da corrupção no país de destino  $i$  em 2008.  $CORELPO_{i\ t-1}$  é uma *dummy* para o nível de corrupção no país de origem  $i$  em 2008.  $CORAPD_{i\ t-1}$  é a corrupção arbitrária no país de destino  $i$  em 2008.  $CORGPD_{i\ t-1}$  é a corrupção generalizada no país de destino  $i$  em 2008,  $X_{i\ t-1}$  é um vector de variáveis de controlo, e  $\gamma_1$ ,  $\beta_1$ ,  $\beta_2$  são os parâmetros do modelo e  $\varepsilon$  é o erro escolástico remanescente.

# ***Resultados***

---

## **5. Resultados**

O quadro 2 apresenta o sumário das estatísticas – média e erro padrão - e a matriz das correlações entre as variáveis deste estudo. A maioria das correlações entre as variáveis independentes não é suficientemente alta para levantar problemas de multicolineariedade, o que ameaçaria as alternativas dos coeficientes. Também não se levantam questões de multicolineariedade na correlação entre a variável dependente e as variáveis independentes, ainda que a haver correlação existe entre a variável dependente e corrupção elevada no país de origem, mas que não chega a atingir 0,4.

O quadro 3 apresenta os resultados das regressões efectuadas. A primeira regressão, modelo 1, usualmente realizada em análises gravitacionais, inclui apenas as variáveis de controlo: distância, população, a existência de fronteira marítima (litoral), a burocracia, as restrições ao comércio e ao investimento, a taxa de inflação e a aglomeração. O modelo 2 analisa a influência da corrupção no IDE, que constitui a hipótese básica de que níveis mais elevados de corrupção no país receptor têm impacto negativo sobre os fluxos de IDE. O modelo 3 incorpora a influência das duas dimensões da corrupção – corrupção generalizada e corrupção arbitrária, no país receptor. O modelo 4 mostra o efeito da interacção entre a corrupção no país de destino e o nível de corrupção no país de origem do IDE. Por último, o modelo 5 inclui os termos de interacção - a interacção entre as dimensões da corrupção no país receptor e o nível de corrupção no país de origem do investimento. Os resultados suportam as hipóteses um, dois, quatro e cinco, contudo não permitem confirmar as hipóteses três e seis.

Quadro 2. Sumário das estatísticas e tabela de correlações

| Variáveis                           | Média   | Desvio padrão | 1       | 2       | 3       | 4       | 5      | 6       | 7       | 8       | 9       | 10      | 11      | 12     |
|-------------------------------------|---------|---------------|---------|---------|---------|---------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|
| 1. Ln IDE                           | 4,0755  | 3,1783        |         |         |         |         |        |         |         |         |         |         |         |        |
| 2. Corrupção IPC – Destino          | 4,5347  | 2,49372       | -,236** |         |         |         |        |         |         |         |         |         |         |        |
| 3. Corrupção Arbitrária – Destino   | 0,6531  | 0,29572       | -0,02   | ,161**  |         |         |        |         |         |         |         |         |         |        |
| 4. Corrupção Generalizada – Destino | 2,4714  | 1,65368       | -,232** | ,891**  | ,096**  |         |        |         |         |         |         |         |         |        |
| 5. Origem com Corrupção Elevada     | 0,5     | 0,50018       | -,377** | 0       | 0       | 0       |        |         |         |         |         |         |         |        |
| 6. Ln População                     | 16,1209 | 1,35217       | ,180**  | ,131**  | 0,042   | ,115**  | 0      |         |         |         |         |         |         |        |
| 7. Ln Distância                     | 5,4074  | 2,60843       | -,251** | ,706**  | ,079**  | ,616**  | -0,046 | -,139** |         |         |         |         |         |        |
| 8. Litoral                          | 1,5222  | 0,59931       | 0,027   | -,186** | -,059*  | -,236** | -0,003 | ,190**  | -,156** |         |         |         |         |        |
| 9. Burocracia                       | 20,2609 | 12,8018       | -,085*  | ,412**  | 0       | ,422**  | 0      | 0,012   | ,281**  | -,100** |         |         |         |        |
| 10. Restrição ao Comércio           | 81,8    | 8,43373       | ,080*   | -,457** | -,058*  | -,502** | 0      | -,258** | -,266** | ,078**  | -,124** |         |         |        |
| 11. Aglomeração                     | 5,2304  | 0,76241       | ,139**  | -,624** | -,215** | -,564** | 0      | -,128** | -,459** | -0,01   | -,383** | ,407**  |         |        |
| 12. Taxa de inflação                | 8,4281  | 6,62165       | -,243** | ,665**  | -,065*  | ,680**  | 0      | -,057*  | ,592**  | -,227** | ,209**  | -,314** | -,511** |        |
| 13. Restrições IDE                  | 2,2122  | 1,40483       | -,215** | ,623**  | ,060*   | ,830**  | 0      | ,069*   | ,457**  | -,125** | ,464**  | -,560** | -,918** | ,572** |

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

Quadro 3. Resultado da análise do impacto da corrupção sobre o IDE

|   | Variável Dependente influxo de Ln IDE |                      |                      |                      |                      |
|---|---------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
|   | Modelo 1                              | Modelo 2             | Modelo 3             | Modelo 4             | Modelo 5             |
| Corrupção IPC – Destino   | ---                                   | -0,239***<br>(0,076) | ---                  | -0,320***<br>(0,080) | ---                  |
| Origem com corrupção elevada X<br>Corrupção destino                 | ---                                   | ---                  | ---                  | 0,202**<br>(0,079)   | ---                  |
| Corrupção Generalizada - Destino                                    | ---                                   | ---                  | -0,386***<br>(0,148) | ---                  | -0,530***<br>(0,158) |
| Corrupção Arbitrária – Destino                                      | ---                                   | ---                  | 0,296<br>(0,395)     | ---                  | 0,243<br>(0,483)     |
| Origem com corrupção elevada X<br>Corrupção generalizada no destino | ---                                   | ---                  | ---                  | ---                  | 0,369**<br>(0,161)   |
| Origem com corrupção elevada X<br>Corrupção arbitrária no destino   | ---                                   | ---                  | ---                  | ---                  | 0,011<br>(0,667)     |
| Origem com corrupção elevada  | ---                                   | ---                  | ---                  | -3,092***<br>(0,366) | -3,051***<br>(0,502) |
| Ln Distância  | -0,151***<br>(0,053)                  | -0,077<br>(0,057)    | -0,107*<br>(0,056)   | -0,101*<br>(0,052)   | -0,128**<br>(0,051)  |
| Ln População  | 0,535***<br>(0,087)                   | 0,609***<br>(0,089)  | 0,620***<br>(0,092)  | 0,581***<br>(0,082)  | 0,589***<br>(0,084)  |
| Litoral   | -0,223<br>(0,188)                     | -0,286<br>(0,188)    | -0,295<br>(0,191)    | -0,226<br>(0,172)    | -0,240<br>(0,175)    |
| Restrições ao IDE   | -0,514<br>(0,397)                     | -0,277<br>(0,402)    | -0,203<br>(0,413)    | -0,369<br>(0,368)    | -0,303<br>(0,379)    |
| Restrições ao comércio  | 0,002<br>(0,015)                      | -0,003<br>(0,015)    | 2,757e-05<br>(0,015) | -0,0002<br>(0,013)   | 0,003<br>(0,013)     |
| Burocracia  | 0,002<br>(0,009)                      | 0,008<br>(0,009)     | 0,008<br>(0,009)     | 0,011<br>(0,087)     | 0,011<br>(0,009)     |
| Inflação  | -0,049**<br>(0,024)                   | -0,022<br>(0,026)    | -0,015<br>(0,029)    | -0,017<br>(0,024)    | -0,013<br>(0,026)    |
| Aglomeração   | 0,002<br>(0,374)                      | 0,063<br>(0,373)     | 0,250<br>(0,393)     | -0,052<br>(0,341)    | 0,111<br>(0,359)     |
| Constante   | -2,475<br>(3,302)                     | -3,530<br>(3,204)    | -5,396<br>(3,445)    | -1,191<br>(2,937)    | -2,8845<br>(3,170)   |

Notas: Número de observações = 875

\*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05 \* p<0.1, os números entre parênteses são erros padrão.

O modelo 1, como referido anteriormente, inclui apenas as variáveis de controlo. O modelo 2 integra a influência da corrupção no país receptor no investimento estrangeiro, testando a hipótese 1 que se propõe uma relação negativa entre as variáveis. O coeficiente do indicador da corrupção é negativo e estatisticamente significativo ( $p < 0,05$ ), por outras palavras, como proposto, a corrupção influencia negativamente os influxos de investimento. Estes valores confirmam os resultados de Wei (2000a, 2000b), Habib e Zurawicki (2002), Voyer e Beamish (2004) e Cuervo-Cazurra (2006), que também encontraram uma relação

negativa e estatisticamente significativa entre o nível de corrupção no país receptor e os influxos de IDE que o mesmo recebe.

O modelo 3 analisa a influência de duas dimensões distintas da corrupção. O coeficiente do indicador da corrupção generalizada é negativo e estatisticamente significativo ( $p < 0,05$ ), significando que a corrupção generalizada influencia negativamente os influxos de investimento. Estes resultados suportam a hipótese 2. Este resultado é consistente com os resultados de Cuervo-Cazurra (2007), que identificam uma relação negativa e estatisticamente significativa entre o nível de corrupção generalizada no país receptor e os influxos de IDE. No entanto, o coeficiente para a corrupção arbitrária não é estatisticamente significativo. Assim, não se pode confirmar a hipótese 3, onde se propunha um impacto negativo sobre os influxos de IDE resultantes de níveis elevados de corrupção arbitrária.

O modelo 4 inclui o efeito da interação entre a corrupção no país receptor com o nível de corrupção no país de origem do investimento. O coeficiente da variável da corrupção no país receptor mantém sinal negativo e estatisticamente significativo ( $p < 0,05$ ) e o coeficiente do produto do indicador de país de origem com corrupção elevada e corrupção no país de acolhimento é positivo e estatisticamente significativo ( $p < 0,05$ ). Estes resultados confirmam a hipótese quatro. Ou seja, em comparação com o IDE de outros países, o IDE proveniente de países com elevada corrupção é menos sensível à corrupção no país receptor. Este resultado é, também, coerente com os resultados dos estudos de Habib e Zurawicki (2002) e Cuervo-Cazurra (2006).

Por último, o modelo 5 mostra a interação entre as duas dimensões da corrupção no país receptor e o nível de corrupção no país de origem do investimento. O coeficiente do produto do indicador de país de origem com a corrupção elevada e a corrupção generalizada no país de acolhimento é positivo e estatisticamente significativo ( $p < 0,05$ ), significando que em comparação com o IDE de outros países, o IDE proveniente de países com elevada corrupção é menos sensível à corrupção generalizada no país receptor. Deste modo a hipótese cinco é suportada. No entanto, os coeficientes de intersecção referentes à corrupção arbitrária não são estatisticamente significativos pelo que não pode confirmar-se a hipótese seis.

A consistência dos resultados dos coeficientes foi analisada de várias formas. As análises complementares no sentido de verificar a existência de *outliers* nos dados sobre a

corrupção, sobre a corrupção generalizada e arbitrária não mostraram evidência da existência de *outliers* com influência nos resultados. A análise das correlações entre as variáveis independentes não revelou problemas de multicolineariedade. Complementarmente, tal como Greene (2000) e Cuervo-Cazurra (2006), efectuaram-se análises adicionais, excluindo variáveis para averiguar se havia mudanças na significância dos coeficientes sem demonstrações nesse sentido. Por último, analisou-se se os resultados eram restritos ou específicos a alguma idiosincrasia do período. Para tal, procedeu-se à multiplicação dos modelos utilizando o ano 2008 para o IDE e 2007 para as restantes variáveis. Os resultados das análises são semelhantes em tamanho, sinal e significado, mostrando não haver significativa alteração em curto espaço de tempo.

*Esta página foi intencionalmente deixada em branco*

## *Discussão*

---

### **6. Discussão**

Esta dissertação pretende aprofundar o conhecimento sobre a relação entre a corrupção e os influxos de IDE. À medida que os países competem para atrair influxos de IDE pelo efeito promotor que pode ter na economia – criação de emprego, transferência de conhecimento e tecnologia, fomento de rivalidade entre empresas e modernização do tecido empresarial, maiores receitas fiscais, entre outros – é importante entender quais, e como, os factores aumentam a atractividade dos países. Ou, de outro modo, os factores que desincentivam os investidores estrangeiros. A realidade é que a já extensa investigação existente não é absolutamente conclusiva se a corrupção tem efectivamente um efeito prejudicial afastando novos influxos de investimento estrangeiro. Pelo contrário, alguns autores como Cuervo-Cazurra (2006) e Aidt (2009) referem-se à corrupção como um “lubrificante” que agiliza os processos. Convirá, porventura, fazer notar que é provável que a corrupção apenas seja um “lubrificante” em países onde as instituições formais não são nem eficazes nem eficientes. É menos evidente que a corrupção agilize os negócios em países mais institucionalizados. Ainda assim, e dados os resultados inconsistentes, esta dissertação aprofunda o tópico na amostra empírica que integra 28 países investidores e 49 países receptores de investimento. Adicionalmente, inclui duas dimensões de corrupção – generalizada e arbitrária – e faz a análise contemplando a corrupção quer no país receptor, quer no país investidor. Empiricamente é, portanto, um estudo mais completo que o normalmente observável em trabalhos anteriores.

Há um conjunto de resultados que merece uma menção e posterior reflexão. Os resultados permitiram concluir que a corrupção está inversamente relacionada com os influxos de IDE, como tinha sido proposto nas hipóteses. Estes resultados também confirmam alguma teoria existente e os trabalhos de autores como Abed e Davoodi (2000), Wei (2000a, 2000b),

Habib e Zurawicki (2002), Hellman, *et al.* (2002), Voyer e Beamish (2004) e Cuervo-Cazurra (2006). As especificações dos modelos apresentados no ponto 4.2 permitem descobrir qual o impacto no influxo do IDE que tem o aumento de uma unidade no nível de corrupção. Tendo em conta a equação  $\ln(\text{IDE}_{ijt}) = \gamma_1 \text{COR}_{it-1} + \beta X_{it-1} + \varepsilon_i$ , retira-se o vector de variáveis de controlo (X) e o erro estocástico remanescente ( $\varepsilon$ ), resultando em:  $\ln(\text{IDE}_{ijt}) = \gamma_1 \text{COR}_{it-1}$ . Depois, inserindo na equação o coeficiente da corrupção e isolando o IDE no lado esquerdo da equação –  $\text{Exp}(-0,239) - 1 = -0,21$  – pode-se estimar que um aumento de uma unidade no nível de corrupção está associado a uma redução de 21% no *influxo* de IDE. Também os resultados empíricos que analisam a corrupção generalizada confirmam o previsto, sendo que um aumento de uma unidade no nível de corrupção generalizada está associado a uma redução de 32%<sup>6</sup> no influxo de IDE. Estes são efeitos muito substanciais. A dimensão “generalizada” da corrupção, reflectindo o custo adicional que os investidores internacionais terão de suportar para poderem desenvolver a sua actividade, tem maior efeito dissuasor do IDE do que quando se considera apenas o conceito, porventura mais lato, de apenas corrupção.

A inclusão do nível de corrupção do país emissor de IDE permite verificar que a relação entre a corrupção existente no país receptor e os influxos de IDE é positiva quando o IDE vem de países com maior corrupção. Pode, então, concluir-se que o nível de corrupção no país de origem do investimento desempenha um papel importante na relação entre a corrupção no país de destino e os influxos de investimento para esse país. Os resultados vão de encontro ao previsto na teoria existente, por exemplo, a expressa nos artigos de Habib e Zurawicki (2002) e Cuervo-Cazurra (2006). Pode, como anteriormente, estimar-se o seu efeito através da equação número quatro, que relaciona a corrupção existente no país investidor com a corrupção existente no país de destino. Depois, inserindo na equação o coeficiente da interacção entre a corrupção do país investidor e do país receptor, o IDE é isolado e é possível verificar que um aumento de uma unidade na interacção entre a corrupção no país receptor e o nível elevado de corrupção no país investidor está associado um aumento de 22%<sup>7</sup> no influxo de IDE, ou seja, quanto menor for a distância entre a corrupção do país investidor e do país receptor mais IDE o país receptor irá atrair.

---

6  $\text{Exp}(-0,386) - 1 = -0,32$

7  $\text{Exp}(0,202) - 1 = 0,22$

A regressão número quatro permite ainda verificar que a introdução do termo de interação não altera o sinal nem a significância do coeficiente da corrupção no país receptor. E que o coeficiente do nível de corrupção do país investidor é significativo e negativo, por outras palavras, o elevado nível de corrupção existente no país investidor influencia negativamente os exfluxos de investimento desse país. A existência de corrupção elevada no país de origem do IDE provoca uma redução nos fluxos de IDE para determinado país que é superior à provocada pela corrupção existente nesse país receptor. Especificamente, pode estimar-se que um aumento de uma unidade na corrupção elevada no país de origem do IDE está associado a uma diminuição de 95%<sup>8</sup> no influxo de IDE para o país receptor. Alternativamente, a justificação para o facto do coeficiente do nível de corrupção do país investidor ser negativo, tal como em Uhlenbruck, *et al.* (2006) e Cuervo- Cazorra (2007) pode não estar relacionada com o facto da existência de corrupção elevada no país investidor influenciar negativamente os exfluxos de investimento, mas sim com o facto de que os países mais corruptos, comparativamente com outros, são os que menos IDE realizam.

A análise do nível de corrupção do país emissor de IDE para avaliar os efeitos quer da corrupção arbitrária, quer da corrupção generalizada permitiu verificar que em comparação com o IDE de outros países, o IDE proveniente de países com elevada corrupção é menos sensível à corrupção generalizada existente no país receptor. Especificamente, um aumento de uma unidade na interação entre a corrupção generalizada e o nível elevado de corrupção no país de origem, ou país investidor está associado um aumento de 45%<sup>9</sup> no influxo de IDE. É possível que os investidores nestes países já estejam habituados a lidar com a corrupção ou que até tenham desenvolvido uma competência específica, como sugeriram Eriksson *et al.* (1997) e Ades e Di Tella, (1997), que lhes permita operar mais eficazmente que investidores de outros países. Neste caso, os investidores de países mais corruptos podem ter mais vantagem competitiva face a outros investidores.

O quinto modelo permite também verificar que a introdução do termo de interação não altera o sinal nem a significância do coeficiente da corrupção generalizada no país receptor. E que o coeficiente do nível de corrupção do país investidor é significativo e negativo, mostrando que o elevado nível de corrupção existente no país investidor influencia negativamente os exfluxos de investimento desse país. A existência de corrupção elevada no

---

8  $\text{Exp}(-3,09)-1=-0,95$

9  $\text{Exp}(0,369)-1=0,45$

país de origem do IDE provoca uma redução nos influxos de IDE para determinado país superior à provocada pela corrupção generalizada existente nesse país receptor. Um aumento de uma unidade na corrupção elevada no país de origem do IDE está associado a uma diminuição de 95%<sup>10</sup> no influxo de IDE para o país receptor. Tal como avançado em cima, uma justificação alternativa para o facto do coeficiente do nível de corrupção do país investidor ser negativo, tal como em Uhlenbruck, *et al.* (2006), Cuervo-Cazurra (2007), pode ter a ver com o facto de que os países mais corruptos, comparativamente com outros, realizarem menos IDE.

O estudo desenvolvido nesta dissertação contribui para duas correntes de investigação, uma que estuda a relação entre a corrupção e o IDE, e outra que analisa a influência do país de origem, ou país investidor sobre o comportamento de empresas multinacionais. Em relação à primeira linha de investigação, este estudo contribui para aprofundar o conceito de corrupção, separando a diferença que existe entre os custos e a incerteza da corrupção através da distinção entre corrupção generalizada e arbitrária, e discutindo a sua influência nos influxos de IDE para determinado país. Esta distinção entre corrupção generalizada e arbitrária não é uma inovação e já foi usada em outros estudos anteriores, como por exemplo em Herrera e Rodriguez (2003), Cuervo-Cazurra (2006) e Bogmans e Jong (2011). No entanto, são ainda escassos os estudos empíricos que aferem, efectivamente, as duas dimensões e a maioria ainda trata apenas um conceito mais abstracto de corrupção.

Em relação à segunda linha de investigação, destaca-se a importância de compreender as características do país de origem, ou país investidor quando se estuda a internacionalização das empresas. Esta contribui para um melhor entendimento do impacto da localização na internacionalização, uma área que tem sido negligenciada em relação por exemplo às vantagens de internalização (Dunning, 1998). Empiricamente, a inclusão da variável “nível de corrupção do país emissor” permitiu verificar que os investidores internacionais não agem todos da mesma maneira quando têm de enfrentar a corrupção no país receptor do investimento. Mas, os efeitos da corrupção do país de origem, ou país investidor não são de leitura imediata. Especificamente, é menos claro como poderá existir um efeito moderador da corrupção no país de origem quando as empresas investem em locais onde a corrupção tem carácter mais arbitrário do que generalizado.

---

10  $\text{Exp}(-3,05)-1=-0,95$

O estudo aqui desenvolvido contribui, ainda que de uma forma mais prática, para ajudar os gestores a entender como lidar melhor com a corrupção no exterior. A análise adicional aos efeitos de corrupção arbitrária e de corrupção generalizada permitiu verificar que os investidores internacionais preferem o custo adicional da corrupção às incertezas que esta pode assumir. A realidade é que níveis elevados de corrupção generalizada são mais fáceis de identificar, e porventura de compreender, do que níveis elevados de corrupção arbitrária. Enquanto as empresas se podem preparar para a corrupção generalizada – esta contempla a “certeza” da necessidade de como operar –, lidar com a corrupção arbitrária pode exigir estratégias ou modos de entrada profundamente distintos. Por exemplo, pode levar as empresas a optar por entrar no país através de uma *joint venture*, ou outra forma de parceria estratégica com empresas locais em vez de realizar investimentos *wholly owned*. Note-se que o aumento de uma unidade no coeficiente de interação entre a corrupção no país de destino e o nível elevado de corrupção no país de origem está associado um aumento de 22% no influxo de IDE e que um aumento de uma unidade na interação entre a corrupção generalizada e o nível elevado de corrupção no país de origem está associado um aumento de 45% no influxo de IDE. Ou seja, quando existe uma aproximação entre o nível de corrupção dos países investidores e a corrupção, no sentido mais abstracto – onde se inclui o custo da incerteza –, existente nos países de destino ou receptores verifica-se que os influxos de IDE aumentam. Contudo, esse aumento é inferior ao que existe quando se analisa a aproximação entre a corrupção existente no país investidor e a corrupção generalizada existente no país de destino. Mostra, portanto, que os investidores internacionais preferem o custo adicional da corrupção às incertezas que esta pode assumir.

Esta dissertação, como usual, padece de algumas limitações. Há as limitações inerentes à natureza dos dados que poderão ser ultrapassadas em estudos futuros. Primeiro, os dados referentes ao IDE são dados agrupados e recolhidos de instituições credíveis. É difícil obter dados desagregados ao nível da empresa, embora os resultados, e conclusões, pudessem ser mais ilustrativos de como as empresas reagem e se preparam face à corrupção dos países. Na literatura sobre empresas multinacionais é, tradicionalmente, feita uma distinção entre o tipo de integração das multinacionais, em vertical ou horizontal. As EMNs verticais são caracterizadas por investir no exterior procurando fragmentar o processo de produção, escolhendo por isso diferentes localizações para diferentes fases da produção, a fim de explorar as diferenças no custo dos factores. EMNs horizontais, por outro lado são descritas como empresas que nos países estrangeiros montam réplicas das suas instalações, com o

propósito de servir os clientes nos mercados estrangeiros (Hakkala *et al.*, 2005). Analisando os dados ao nível das empresas, poder-se-ia, por exemplo, analisar se o efeito da corrupção sobre o IDE varia com a composição dos fluxos de investimento. Actualmente, desconhece-se se a corrupção tem efeitos diferentes em diferentes tipos de investimento, horizontal e vertical. Portanto estudos futuros com dados a nível da empresa poderão estudar eventuais diferenças entre os investidores e os investimentos.

Outra limitação é a não consideração de potenciais efeitos sectoriais ao nível das indústrias. Porque os dados recolhidos não são desagregados ao nível da indústria, assume-se que as indústrias são homogéneas. Na realidade esta limitação está presente em vários dos estudos que analisam o IDE porque as instituições como o FMI, OCDE, UE e outras nacionais apenas disponibilizam dados globais. No entanto, os investidores estrangeiros podem ter diferentes graus de sensibilidade ao nível de corrupção do país anfitrião. Também podem existir sectores mais vulneráveis à corrupção. Os investimentos em infra-estruturas, por exemplo, parecem ser especialmente propensos à corrupção, talvez porque envolvem grandes investimentos e contratos complexos em que os pagamentos corruptos podem ser facilmente disfarçados (como analisaram Doh, Rodriguez, Uhlenbruck, Collins e Eden 2007). Assim, pesquisas futuras podem examinar os efeitos da corrupção sobre os influxos de IDE com base na natureza e requisitos de diferentes sectores.

Há, ainda, possíveis limitações inerentes à forma como se operacionalizaram as variáveis e a sua mensuração. A utilização do desvio padrão da corrupção como medida de corrupção arbitrária pode reflectir as condições heterogéneas de um país (ver Bogmans e Jong, 2011), pelo que parece ser uma *proxy* razoável, mas estudos futuros podem descobrir medidas alternativas. De modo semelhante, poderá haver limitações nas mensurações. Por exemplo, o nível de corrupção no país de origem foi analisado como elevado ou não elevado, ou seja, assumindo um carácter dicotómico, mas esta mensuração pode ser um pouco redutora pois analisa a corrupção como realidades opostas, ou o país tem corrupção elevada, ou não tem. Futuras pesquisas podem, por exemplo, analisar a corrupção no país de origem de forma mais sofisticada, como por exemplo numa escala ou diferenciando os níveis de corrupção em quartis, no sentido de analisar a partir de que nível de corrupção no país de origem os investidores se sentem predispostos a investir em países corruptos. Medidas mais sofisticadas poderão, eventualmente, gerar resultados mais elucidativos.

Também deve ter-se em conta que os investidores internacionais, ao realizarem projectos de investimento, escolhem diferentes modos de entrada. Então, a corrupção, ou alguma das suas dimensões, pode não afectar de forma igual todos os tipos de projectos de investimento ou de internacionalização. Importará referir que nesta dissertação foi focado apenas o IDE. Em países onde existe elevada corrupção arbitrária, as multinacionais encontram nos parceiros locais uma possível fonte alternativa de estabilidade que permite reduzir, pelo menos em parte, as incertezas criadas pela dimensão arbitrária da corrupção. Uma aliança com uma empresa estabelecida no país de acolhimento pode ajudar a credibilizar e a legitimar o investidor estrangeiro, sendo que quanto maior for a legitimidade, menor será o risco de práticas arbitrárias por parte dos agentes locais corruptos (Uhlenbruck *et al.*, 2006). Outros estudos também sugerem que a volatilidade percebida no ambiente levará a *joint ventures* como o modo de entrada preferencial para permitir maior flexibilidade (Anderson e Gatignon, 1986; Kim e Hwang, 1992; Erramili e Rao, 1993).

Por último, nesta dissertação considerou-se a internacionalização seguindo um modelo gradual e incremental, como proposto pela escola de Uppsala. Segundo este, a internacionalização ocorre primeiro para países mais próximos em “distância psíquica” do país de origem e, gradualmente, com os ganhos de experiência e conhecimento a expansão vai-se alargando a países mais distantes. No entanto, há abordagens alternativas, por exemplo, estipulando que a actividade internacional de algumas empresas se inicia logo com a sua formação. Estas empresas podem expandir-se mesmo sem experiência prévia, formando *joint ventures*, entrando em mercados distantes e em vários países ao mesmo tempo. Diversos trabalhos têm adoptado designações distintas para estas empresas como *international new ventures* (Oviatt e McDougall, 1994), *high technology start-ups* (Jolly, Matti, e Jeannet, 1992), e *born globals* (McKinsey e Co., 1993; Knight e Cavusgil, 1996; Madsen e Servais, 1997). Uma explicação possível para esta forma de internacionalização assenta no desenvolvimento das tecnologias de transporte e comunicação, bem como no número crescente de pessoas com experiência internacional, sendo portanto possível operar de imediato nos mercados internacionais com sucesso (Rasmussen e Madsen, 2002). Em todo o caso, em investigação futura pode ser interessante analisar como estas empresas reagem face aos níveis de corrupção dos países e como são influenciadas por níveis de corrupção nos países receptores e no seu país de origem.

*Esta página foi intencionalmente deixada em branco*

# **Conclusão**

---

## **7 Conclusão**

Esta dissertação estuda o efeito da corrupção no IDE. A corrupção gera custos adicionais e incerteza em operações no exterior e, portanto, é razoável admitir que possa limitar o investimento estrangeiro. Empiricamente, analisam-se os fluxos de investimento estrangeiro (IDE) de 28 economias da OCDE em 49 países receptores, num total de 875 observações. A motivação derivou do facto da literatura existente não ser conclusiva sobre o efeito que a corrupção exerce nos influxos de IDE. Inúmeros estudos têm demonstrado que a corrupção tem um efeito nocivo sobre o IDE, pois os investidores estrangeiros têm um custo adicional que, pode ou não, ser conhecido (Wei, 2000a; Hellman, *et al.*, 2002; Lambsdorff, 2003; Voyer e Beamish, 2004; Al-Sadig, 2009). No entanto, outros estudos referem que a corrupção pode ter um impacto positivo no IDE, ao actuar como “lubrificante” (Huntington, 1968; Bardhan, 1997; Egger e Winner, 2005) facilitando as transacções em países com regulamentação excessiva ou ineficaz. Outros, ainda, não encontram qualquer impacto (Wheeler e Mody, 1992; Akçay, 2001).

Para aprofundar o efeito da corrupção sobre o investimento a variável corrupção é analisada em duas dimensões: corrupção generalizada e corrupção arbitrária. A corrupção generalizada é previsível, levando a que os investidores saibam antecipadamente o custo da corrupção que terão de enfrentar e superar. Por outro lado, num sistema onde a corrupção é desorganizada (corrupção arbitrária), os funcionários públicos agem isoladamente uns dos outros e existem “ilhas” na organização pública. Em regimes onde a corrupção é previsível, os custos financeiros podem ser maiores do que em regimes onde existe corrupção arbitrária mas, ainda assim, serem menos prejudiciais para o desempenho das empresas (Cuervo-Cazurra, 2006). Esta dissertação argumenta, contudo, que ambas as dimensões influenciam negativamente o IDE quer devido ao custo, quer devido à incerteza que acarretam.

Efectivamente, a análise empírica revela que quer a corrupção, quer a dimensão generalizada da corrupção influenciam negativamente o IDE.

Verifica-se que a relação entre a corrupção, ou as suas dimensões, e os influxos de investimento também depende do nível de corrupção existente no país de origem do IDE – ou país investidor. Ou seja, a relação entre a corrupção do país receptor e o IDE seria positiva para o IDE de países com elevada corrupção. Os gestores que têm experiência em lidar com a corrupção, pelo facto de esta existir no país onde operam, não terão receio de efectivar investimento em países corruptos, já que vêem o suborno, por exemplo, como uma forma aceitável de fazer negócios. Os resultados comprovam esta ideia, mostrando claramente a importância do nível de corrupção no país de origem, ou país investidor na relação entre a corrupção no país de destino e o IDE.

Não sendo recente, o interesse sobre a corrupção tem aumentado exponencialmente ao longo das últimas décadas. O aumento significativo do interesse sobre a corrupção é atribuído aos académicos, que se têm debruçado sobre as implicações negativas da corrupção, aos meios de comunicação, que têm contribuído para a divulgação de comportamentos corruptos, a vários organismos internacionais, como por exemplo, o Banco Mundial, aos responsáveis políticos mundiais, têm legislado sobre os comportamentos corruptos e as respectivas sanções a aplicar, mas também ao mundo empresaria.

Várias empresas, um pouco por todo o mundo vão adoptando políticas e medidas internas de anticorrupção - a este respeito, a *United Nations Office on Drugs and Crime (UNODC)* publicou um relatório<sup>11</sup> sobre as políticas e medidas anticorrupção das empresas listadas pelo *Fortune Global 500* e destacou vários aspectos interessantes:

- A maioria das empresas analisadas afirma ter uma política de tolerância zero em relação à corrupção. Contudo apenas algumas fazem referências explícitas à legislação e aos tratados internacionais aos quais se comprometem a respeitar. Além disso, poucas garantem, de maneira explícita, que os gestores que perderem negócios, devido a recusarem participar em práticas de corrupção, não sofrerão críticas ou quaisquer outros prejuízos. Um pequeno número de empresas determina, explicitamente, as

---

11 Disponível em:

[www.unodc.org/documents/southerncone//Topics\\_corruption/Publicacoes/2009\\_Polices\\_and\\_Mesures\\_Fortune\\_Global\\_500\\_destiques\\_PT.pdf](http://www.unodc.org/documents/southerncone//Topics_corruption/Publicacoes/2009_Polices_and_Mesures_Fortune_Global_500_destiques_PT.pdf)

consequências que comportamentos antiéticos e corruptos podem ter para a empresa, seus colaboradores, clientes e investidores.

- A grande maioria das empresas analisadas solicita aos novos colaboradores que confirmem que leram e se familiarizaram com os códigos de conduta da empresa. Algumas exigem ainda que os empregados atestem que irão cumprir tais normas no desempenho das suas funções. Para ajudar a equipa a compreender o que a observância de tais códigos implica, algumas empresas criaram sites dedicados à ética ou divulgaram versões simplificadas dos seus códigos de conduta.
- Praticamente todas as empresas analisadas proíbem os seus administradores e funcionários de aceitar presentes, se tal acto puder ser interpretado como suborno. Muitas empresas fornecem aos empregados um guia do tipo “pergunte a si mesmo” como base para decidir se o recebimento de um presente é ou não adequado. Outras também publicam uma lista de presentes considerados adequados e inadequados. Outras ainda estabelecem um valor máximo de cerca de 100 USD para um presente, enquanto a maioria proíbe aceitar ou dar dinheiro ou equivalente.
- A denúncia de irregularidades internas é uma questão abordada pela maioria das empresas analisadas. Enquanto algumas incentivam os funcionários a denunciar qualquer violação dos compromissos de conduta, outras estabelecem ainda a obrigação de assim agir. As empresas listadas no *Fortune Global 500* têm consciência de que muitos funcionários podem não denunciar os seus colegas ou gerentes por medo de retaliação. Para resolver esse problema, muitas criaram linhas para denúncias anónimas.

A corrupção é um desafio muito importante para todos os países. Se os países menos industrializados têm combater um dos principais obstáculos ao desenvolvimento económico e social, os países industrializados, dado a actividade económica que desenvolvem com o resto do mundo, têm uma responsabilidade acrescida no controlo da corrupção, mantendo padrões de ética elevada, quer no sector privado quer público.

*Esta página foi intencionalmente deixada em branco*

## ***Bibliografia***

---

Abed, G. T. e Davoodi, H. R. (2000). Corruption, Structural Reforms, and Economic Performance in the Transition Economies, *International Monetary Fund*, IMF Working Paper No. 00/132, Washington, DC.

Ades, A. e Di Tella, R. (1997). The Causes and Consequences of Corruption: A Review of Recent Empirical Contributions, *Institute of Development Studies Bulletin*, Vol.27, Issue 2, pp.6–12.

Agarwal, J. P. (1980). Determinants of Foreign Direct Investment: A survey, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 116, Issue 4, December, pp. 739-773.

Ahlstrom, D. e Bruton, G. D. (2001). Learning from Successful Local Private Firms in China: Establishing Legitimacy, *Academy of Management Executive*, Vol. 15, Issue 4.

Aidt, Toke S. (2009). Corruption, Institutions and Economic Development, *University of Cambridge*, disponível em: <http://www.econ.cam.ac.uk/dae/repec/cam/pdf/cwpe0918.pdf>

Ali, M. A. e Isse, H. S. (2003). Determinants of economic Corruption: A Cross-Country Comparison, *Cato Journal*, Vol. 22, Issue 3, pp. 449-466.

Akçay, S. (2001). Is Corruption an Obstacle for Foreign Investors in Developing Countries? A Cross-Country Evidence, *Yapi Kredi Economic Review*, Vol. 12, Issue 2, pp. 27–34.

Al-Marhubi, F. A. (2000). Corruption and Inflation, *Economic Letters*, Vol.66, pp. 199-202.

- Al-Sadig, A. (2009). The Effects of Corruption on FDI Inflows, *Cato Journal*, Vol. 29, Issue 2.
- Amal, M. (2005). Modelo Teórico e Operacional de Análise dos Determinantes de Investimento Direto Externo na América Latina, *Universidade Federal de Santa Catarina*, Florianópolis.
- Amal, M., SEABRA, F. (2005). Determinantes do Investimento Direto Externo na América Latina: uma Perspectiva Institucional, Encontro *ANPEC* 2005.
- Anderson, E. e Gatignon, H. (1986). Modes of Foreign Entry: A Transaction Cost Analysis and Propositions, *Journal of International Business Studies*, Vol. 17, Issue 3, pp. 1-26.
- Aoki, M. (2001). Toward a Comparative Institutional Analysis, *The MIT Press*, Cambridge, MA, USA.
- Aysan, A., Veganzones-Varoudakis, M. e Ersoy, z. (2007). What Types of Perceived Governance Indicators Matter the Most for Private Investment in Middle East and North Africa, *Economics Bulletin*, AccessEcon, Vol. 5, Issue 8, pp 1-16.
- Azémar, C. e Delios, A. (2008). Tax Competition and FDI: The Special Case of Developing Countries, *Journal of the Japanese e International Economies*, Vol. 22, Issue 1, pp. 85-108.
- Azfar, O., Lee, Y. e Swamy, A. (2001). The Causes and Consequences of Corruption, *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 573, pp. 42-56.
- Bandelj, N. (2002). Embedded Economies: Social Relations as Determinants of Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe, *Social Forces*, Vol. 81, Issue 2, pp. 409-444.
- Bang Nam, J., e Sung Sup, R. (2008). The Determinants of Korea's Foreign Direct Investment from the United States, 1980-2001: An Empirical Investigation of Firm-Level Data, *Contemporary Economic Policy*, Vol. 26, Issue 1, January, pp. 118-131.

- Bardhan, P. (1997). Corruption and Development: A Review of the Issues, *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, Issue 3, pp. 1320–1346.
- Baumol, W. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive, *Journal of Political Economy*, 98, 893–921.
- Becker, G. S. e Stigler, G. J. (1974). Law Enforcement, Malfeasance, and Compensation of Enforcers, *Journal of Legal Studies*, Vol. 3, Issue 1, pp. 1-18.
- Bénassy-Quéré, A., Coupet, M. e Mayer, T. (2007). Institutional Determinants of Foreign Direct Investment, *The World Economy*, Vol. 30, Issue 5, pp. 764-782.
- Bengoa, M. e Sanchez-Robles, B. (2003). Foreign Direct Investment, Economic Freedom and Growth: New Evidence from Latin America, *European Journal of Political Economy*, Vol. 19, Issue 3, pp. 529.
- Bevan, A. e Estrin, S. (2000). The Determinants of Foreign Direct Investment In Transition Economies, *Centre for Economic Policy Research*, CEPR Discussion Paper No. 2638, London.
- Blonigen, B.A. (2005). A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants, *National Bureau of Economic Research*, NBER Working Paper No. 11299, Cambridge.
- Bogmans, C. e Jong, E. (2011). Does Corruption Discourage International Trade?, *European Journal of Political Economy*, Vol. 27, pp. 385-398.
- Bonaglia, F., Macedo, J. B. e Bussolo, M. (2001). How Globalization Improves Governance, *Centre for Economic Policy Research*, Organization for Economic Co-operation and Development, Discussion Paper No. 2992, Paris, France.
- Brainard, L. (1993). A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade With A Trade-Off Between Proximity and Concentration, *National Bureau of Economic Research*, NBER Working Paper No 4269. Cambridge, MA.

- Braun, M. e Di Tella, R. (2004). Inflation, Inflation Variability, and Corruption, *Economics e Politics*, Vol. 16, pp. 77-100.
- Brenton, P., Di Mauro, F. e Lucke, M. (1999). Economic Integration and FDI: An Empirical Analysis of Foreign Investment in the EU and in Central and Eastern Europe, *Empirica*, Vol. 26, Issue 2, pp. 95-121.
- Broadman, H. G. e Recanatini, F. (2000). Seed of Corruption: Do Market Institutions Matter?, *The World Bank Policy Research*, Working Paper No. 2368.
- Brown, D. S., Touchton, M. e Whitford, A. B. (2006). Political Polarization as a Constraint on Government: Evidence from Corruption, *Social Science Research Network (SSRN)*, Disponível em: <http://ssrn.com/abstract=782845>.
- Brunetti, A., Kisunko, G. e Weder, B. (1997). Institutional Obstacles to Doing Business: Region-by- Region Results from a Worldwide Survey of the Private Sector, , Policy Research Department, *World Bank*, Policy Research Working Paper No. 175, Washington, D.C.
- Brunetti, A. e Weder, B. (2003). A Free Press is Bad News for Corruption, *Journal of Public Economics*, Vol. 87, pp. 1801-1824.
- Bryan W. Husted. (1999). Wealth, culture, and corruption. *Journal of International Business Studies*, Vol.30, Issue 2, pp. 339–360.
- Buch, C. M., Kleinert, J., Lipponer, A. e Toubal, F. (2005). Determinants and Effects of Foreign Direct Investment: Evidence from German Firm-Level Data, *Economic Policy*, Vol. 41, pp. 51-98.
- Buckley, P.J., Clegg, L.J., Cross, A.R., Liu, X., Voss, H. e Zheng, P. (2007). The Determinants of Chinese Outward Foreign Direct Investment, *Journal of International Business Studies*, Vol. 38, pp. 499–518.

- Busse, M. (2003). Democracy and FDI, HWWA Discussion Paper No. 216, HWWA, Hamburg.
- Busse, M. e Hefeker, C. (2007). Political Risk, Institutions and Foreign Direct Investment, *European Journal of Political Economy*, Elsevier, Vol. 23, Issue 2, June, pp. 397-415.
- Calhoun, M. A. (2002). Unpacking Liability of Foreignness: Identifying Culturally Driven External and Internal Sources of Liability for the Foreign Subsidiary. *Journal of International Management*, Vol. 8, Issue 3, pp. 301-321.
- Calhoun, M. A. (2010). Carving Up Corruption: Analyzing the “Rule” Component of the Corruption Event, *Georgia Southern University*.
- Campos, J.E., Lien, D. e Pradhan, S. (1999). The Impact of Corruption On Investment: Predictability Matters, *World Development*, Vol. 27, pp. 1059–1067.
- Campos, N. F. e Kinoshita, Y. (2002). Foreign Direct Investment as Technology Transferred: Some Panel Evidence from the Transition Economies, *University of Manchester*, Vol. 70, Issue 3, June, pp. 398-419.
- Campos, N. F. e Kinoshita, Y. (2003). Why Does FDI Go Where It Goes? New Evidence From the Transition Economies, *IMF Institute*, November.
- Campos, N. e Kinoshita, Y. (2008). Foreign Direct Investment and Structural Reforms: Evidence from Eastern Europe and Latin America, *International Monetary Fund*, IMF Working Paper No. 08/22.
- Carstensen, K. e Toubal, F. (2004). Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries: A Dynamic Panel Analysis, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 32, pp. 3-23.
- Caves, R.E. (1971). International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment, *Economica*, Vol. 38, Issue 149, pp. 1-27.

- Chan, Makino e Isobe (2006). Interdependent Behavior in Foreign Direct Investment: the Multi-Level Effects of Prior Entry and Prior Exit on Foreign Market Entry, *Journal of International Business Studies*, Vol. 37, pp. 642–665.
- Chang, E. e Golden, M. A. (2004). Electoral Systems, District Magnitude and Corruption, Paper presented at the 2003 Annual Meeting of the *American Political Science Association*, August, pp. 28-31.
- Chong, A. e Calderon, C. (2000). Institutional Quality and Income Distribution. *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 48, Issue 4, pp. 761-786.
- Choong, C. K., e Lim, K. P. (2007). Foreign direct investment in Malaysia: an economic analysis. *Icfai Journal of Applied Economics*, Vol. 6, pp. 74-85.
- Cohen, J.R., Pant, W.L. e Sharp, D.J. (1996). A Methodological Note On Cross-Cultural Accounting Ethics Research, *International Journal of Accounting*, Vol. 31, Issue 1, pp. 55–66.
- Collins, J. e Uhlenbruck, K. (2004). How Firms Respond to Government Corruption: Insights from India, K. M. Weaver, ed. *Academy of Management Best Paper Proceedings*, *Academy of Management*, New Orleans, LA, A1–A6.
- Contessi, S. (2001). Geographical Patterns in the Location of FDI: Evidence from Central European Regions, *Instituto di studi latino-americani e delle economie in transizione*.
- Corden, W. M. (1974). *The Theory of International Trade*, London: Dunning, J. H. editor, Economic Analysis and the Multinational Enterprise. George Allen e Unwin Ltd..
- Cuervo-Cazurra, A. (2006). Who Cares About Corruption?, *Journal of International Business Studies*, *Palgrave Macmillan Journals*, Vol. 37, Issue 6, November, pp. 807-822.
- Cuervo-Cazurra, A. (2007). Better the Devil You Don't Know: Type of Corruption and FDI in Transition Economies, *Journal of International Management*, Vol. 14, Issue 1, pp. 12-27.

- Culem, C. (1988). Direct Investment Among Industrialized Countries, *European Economic Review*, Vol. 32, pp. 885-904.
- Damania, R., Fredriksson, P. e Mani, M. (2004). The Persistence of Corruption and Regulatory Compliance Failures: Theory and Evidence, *Public Choice*, Vol. 121, pp. 363-390.
- Daniele, V. e Marani, U. (2006). Do Institutions Matter For FDI? A Comparative Analysis of the MENA Countries, *Munich Personal RePEc Archive*, MPRA Paper No. 2426.
- Daniels, J.D., Radebaugh, L.H., e Sullivan, D.P. (2002). *Globalization and Business* (1st edn), Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall.
- Daude, C. e Stein, E. (2007). The Quality of Institutions and Foreign Direct Investment. *Economics e Politics*, Vol. 19, pp. 317–344.
- Delios, A. e Beamish, P. (1999). Ownership Strategy of Japanese Firms: Transactional, Institutional, and Experience Influences, *Strategic Management Journal*, Vol.20, pp. 915-933.
- Delios, A. e Henisz, W. (2000). Japanese Firm Investment Strategies in Emerging Economies, *Academy of Management Journal*, Vol. 43, pp. 305-323.
- Delios, A. e Witold J. H. (2003a). Political Hazards and the Sequence of Entry by Japanese Firms, *Journal of International Business Studies*, Vol. 34, Issue 3, pp. 227-41.
- Denzau A.T. e North D.D. (1994). Shared Mental Models: Ideologies and Institutions. *Kyklos*, Vol 47, Pp 3-30.
- Diersen, K. L. (1999). Foreign Corrupt Practices Act, *The American Criminal Law Review*, Vol. 36, Issue 3, pp. 753- 771.

- Disdier, A. e Mayer, T. (2004). How Different is Eastern Europe? Structure and Determinants of Location Choices by French Firms in Eastern and Western Europe, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 32, Issue 2, pp. 280-296.
- Doh, J.P., Rodriguez, P., Uhlenbruck, K., Collins, J. e Eden, L. (2003). Coping With Corruption in Foreign Markets, *Academy of Management Executive*, Vol. 17, pp. 114–127.
- Dreher, A. & Schneider, F. (2006). “Corruption and the Shadow Economy: An Empirical Analysis, Center for Research in Economics, Management and the Arts (CREMA), CREMA Working Paper Series 2006-01.
- Dreher, A. e Schneider, F. (2010). Corruption and The Shadow Economy: An Empirical Analysis, *Public Choice*, Vol. 144, Issue 1, Springer, pp 215-238.
- Dumludag, D., Saridogan, E. e Kurt, S. (2009). Determinants of Foreign Direct Investment: An Institutional Approach, *Lund University*.
- Dunning, J. H. (1977). *Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search For An Eclectic Approach*, London: B. Ohlin, P. Hesselborn e P M. Wijkman, editors, The international allocation of economic activity: Proceedings of a Nobel symposium. Macmillan, pp. 395-418.
- Dunning, J. H. (1981). *International Production and Multinational Enterprises*, London: Harper Collings Publishers.
- Dunning, J. H. (1993). *International Direct Investment Patterns. In: Oxelheim, L. The Global Race for Foreign Direct Investment, Prospects for the Future*. Berlin: Springer-Verlag.
- Dunning, J. H. (1998). Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor?, *Journal of International Business Studies*, Vol. 29, Issue 1, pp. 45-66.
- Dunning, J.H. (2006). Towards a New Paradigm of Development: Implications for the Determinants of International Business Activity, *Transnational Corporations*, Vol. 15, Issue 1, pp. 173-228.

- Eaton, J., e Tamura, A. (1995). Bilateralism and Regionalism in Japanese and U.S. Trade and Direct Foreign Investment Patterns, *National Bureau of Economic Research*, NBER Working Paper No 4758, Cambridge, MA.
- Egger, P. e Winner, H. (2005). Evidence on Corruption as an Incentive for Foreign Direct Investment, *European Journal of Political Economy*, Vol.21, Issue 4, December, pp. 932-952.
- Eriksson, K., Johanson, J., Majkgard, A., e Sharma, D. D. (1997). Experiential Knowledge and Cost in the Internationalization Process, *Journal of International Business Studies*, Vol. 28, Issue 2, pp. 337-360.
- Erramilli, M. K. e Rao, C. P. (1993). Service Firms International Entry Mode Choice: A Modified Transaction-Cost Analysis Approach. *Journal of Marketing*, Vol. 57, pp. 19-38.
- Fabry, N. e Zeghini, S. (2006). FDI in the New European Neighbors of Southern Europe: A Quest of Institutions-Based Attractiveness, *University Library of Munich*, MPRA Paper No 1109.
- Fathi Ali & Norbert Fiess & Ronald MacDonald (2008). Do Institutions Matter for Foreign Direct Investment? *Working Papers 2008\_26*, Business School - Economics, University of Glasgow.
- Frechete, G. R. (2006). A Panel Data Analysis of the Time-Varying Determinants of Corruption, *CIRANO*, CIRANO Working Paper No 28.
- Galan, J., González-Benito, J. e Zuñiga-Vincente, J. (2007). Factors Determining the Location Decisions of Spanish MNEs: An Analysis Based on the Investment Development Path, *Journal of International Business Studies*, Vol. 38, Issue 6, pp. 975-997.
- Getz, K.A. e Volkema, R.J. (2001). Culture, Perceived Corruption and Economics, *Business and Society*, Vol. 40, Issue 1, pp. 7-31.

- Globerman, S., Shapiro, D. e Tang, Y. (2004). Foreign Direct Investment in Emerging and Transition European Countries, *Western Washington University*, disponível em: <http://www.bowdoin.edu/~ytang/fdi-europe.pdf>
- Goel, R. K. e Nelson, M. A. (2005). Economic Freedom Versus Political Freedom: Cross-Country Influences on Corruption, *Australian Economic Papers*, Vol. 44, pp. 121-133.
- Goel, R. K. e Budak, J. (2006). Corruption in Transition Economies: Effects of Government Size, Country Size and Economic Reforms, *Journal of Economics and Finance*, Vol. 30, Issue 2, pp. 240-250.
- Gómez-Mejía, L. R., Balkin, D. B. e Candy, R. L. (1998). *Gestión de Recursos Humanos*, Madrid: Ed. Prentice Hall.
- Gottfredson, M. e Hirshi, T. (1990). A General Theory of Crime, *Stanford University Press*, Stanford CA.
- Grosse, R. e Trevino, L. (1996). FDI In the US; An Analysis By Country of Origin. *Journal of International Business Studies*, Vol. 27, Issue 1, pp. 139-155.
- Guerin, S., & Manzocchi, S. (2009). Political regime and FDI from advanced to emerging countries. *Weltwirtschaftliches Archiv/Review of World Economics*, Vol, 145, Issue, 1, pp. 79–91.
- Gupta, S., Davoodi, H .R. e Alonso-Terme, R. (1998). Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty?, *International Monetary Fund*, IMF Working Paper No 98/76.
- Gupta, S., Davoodi, H. R. e Tiongson, E. R. (2000). Corruption and the Provision of Health Care and Education Services, *International Monetary Fund*, IMF Working Paper No. 00/116.
- Habib, M., Zurawicki, L. (2002). Corruption and Foreign Direct Investment, *Journal of International Business Studies*, Vol. 33, pp. 291-307.

- Hakala, K., Norbäck, P., e Svaleryd, H. (2005). Asymmetric Effects of Corruption on FDI Evidence firm Swedish Multinational Firms, Working Paper No. 641.
- Hall, R. E. e Jorgenson, D. W. (1967). Tax Policy And Investment Behavior, *American Economic Review*, Vol. 58, Issue 3, pp. 391-414.
- Heidenheimer, A.J. (1989). *Perspectives on the Perception of Corruption*, New Brunswick: A.J. Heidenheimer, M. Johnston and V.T. LeVine (eds.) *Political Corruption: A Handbook*, Transactions Publishers, pp. 141–154.
- Hellman, J., Jones, G. e Kaufmann, D. (2002). *Far From Home: Do Foreign Investors Import Higher Standards of Governance in Transition Economies?*, disponível em: <http://siteresources.worldbank.org/INTWBIGOVANTCOR/Resources/farfromhome.pdf>
- Henisz, W. (2000). Institutional Environments for Multi-National Investment, *Journal of Law, Economics and Organizations*, Vol. 16, Issue 2, pp. 334-364.
- Hennart, J-F. (1982). A Theory of the Multinational Enterprise, *University of Michigan Press*.
- Herrera, A.M. e Rodriguez, P. (2003). Bribery and the Nature of Corruption, *Michigan State University*, Department of Economics.
- Herzfeld, T. e Weiss, C. R. (2003). Corruption and Legal (In)effectiveness: an Empirical Investigation, *European Journal of Political Economy*, Vol. 19, Issue 3, pp. 621-632.
- Hines, J. R. (1995). Forbidden Payment: Foreign Bribery and American Business After 1977, *National Bureau of Economic Research*, Working Paper No. 5266.
- Hirsch, S. (1976). An International Trade and Investment Theory of the Firm, *Oxford Economic Papers*, Vol. 28, Issue 2, pp. 258–270.
- Hodgson, G.M., (2002), *A Modern Reader in Institutional and Evolutionary Economics: Key Concepts*, Cheltenham, UK: Elgar.

- Hodgson, G.M., (2006). Institutions, Recessions and Recovery in the Transitional Economies, *Journal of Economic Issues*, Vol. 40, Issue 4, pp. 875-894.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*, Beverly Hills, CA: Sage.
- Holland, D. e Pain, N. (1998). The Diffusion of Innovations in Central and Eastern Europe: A Study of the Determinants and Impact of Foreign Direct Investment, *National Institute of Social and Economic Research*, NIESR Discussion Paper No. 137, London.
- Horstmann, I. J. e Markusen, J. R. (1992). Endogen Huntington, S. P. (1968). Political Order in Changing Societies, *Yale University Press*, New Haven, CT.
- Hoskisson, R. E., Eden, L., Lau, C. M. e Wright, M. (2000). Strategy in Emerging Economies. *Academy of Management Journal*, Vol. 43, Issue 3, pp. 249-267.
- Hosseini H. (2005). An Economic Theory of FDI: A Behavioural Economics and Historical Approach, *Journal of Socio-Economics*, Vol. 34, pp. 530-531.
- Huggins, R., Demirbag, M. e Ratcheva, V. (2007). Global Knowledge and ReD Foreign Direct Investment Flows: Recent Patterns in Asia Pacific, Europe, and North America, *International Review of Applied Economics*, Vol. 21, Issue 3, pp. 437-451.
- Huntington, S. P. (1968). Political Order in Changing Societies, *Yale University Press*, New Heaven.
- Hymer, S.H. (1976). The International Operations of Foreign Firms: A Study of Direct Foreign Investment. Mass.: *MIT* (originally, Ph.D. dissertation, MIT, 1960), Cambridge.
- INDEM Foundation* (1998). Russia Vs. Corruption: Who Wins?, Moscow.
- Jensen, N. (2003). Democratic Governance and Multinational Corporations: The Political Economy of Foreign Direct Investment, *International Organization*, Vol. 57, Issue 3, pp. 587-616.

- Jeon, B.e Rhee, S. (2008). The Determinants of Korea's Foreign Direct Investment from the United States, 1980-2001: An Empirical Investigation of Firm-Level Data, *Contemporary Economic Policy*, Vol. 26, Issue 1, pp. 118-131.
- Johanson, J. e Wiedersheim-Paul, F. (1975). The Internationalization of the Firm: Four Swedish Case Studies, *Journal of Management Studies*, Vol. 12, pp. 305-322.
- Johanson, J. e Vahlne, J. (1977). The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments, *Journal of International Business Studies*, Vol. 8, pp. 23-32.
- Jolly, Vijay K., Matti Alahuta e Jean-Pierre Jeannet (1992). Challenging the incumbents: How high technology Start-ups compete globally. *Journal of Strategic Change*, Vol. 1, pp. 71-82.
- Jütting, J. (2003). Institutions and Development: A Critical Review, *OECD Development Center*, Working Paper No. 210, disponível em: <http://www.oecd.org/dataoecd/19/63/4536968.pdf>
- Kaditi, E. (2010). Foreign Investments and Institutional Convergence in South Eastern Europe, Centre for European Policy Studies (CEPS), *Catholic University of Leuven*, LICOS Discussion Paper No. 260/2010, June. Disponível em: <http://ssrn.com/abstract=1619817>
- Kalle, P. (2008). Institutions and Inflows of Foreign Direct Investment: A Fuzzy-Set Analysis, *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, Issue 4, pp. 652-669.
- Kaufmann, D. (1997). Corruption: The Facts, *Foreign Policy*, Vol. 107, pp. 114-131.
- Keefer, P. e Knack, S. (1997). Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-National Test of an Institutional Explanation. *Economic Inquiry*, Vol. 35, Issue 3, pp. 590-602.
- Keynes, J. M. (1936). *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda: Inflação e Deflação*, São Paulo: Abril Cultural (Coleção Os Economistas), 1983.

- Kim, W. C. e Hwang, P. (1992). Global Strategy and Multinationals' Entry Mode Choice, *Journal of International Business Studies*, Vol. 23, Issue 1, pp. 29–53.
- Kimino, S., Saal, D. e Driffield, N. (2007). Macro Determinants of FDI Inflows to Japan: An Analysis of Source Country Characteristics, *World Economy*, Vol. 30, Issue 3, pp. 446-469.
- Kindleberger, C.P. (1969). *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, Yale University Press, New Haven, Conn. and London.
- Kinoshita, Y. e Campos, N.F. (2004). Estimating the Determinants of Foreign Direct Investment Inflows: How Important are Sampling and Omitted Variable Biases?, *The Bank of Finland Institute for Transition Economies*, BOFIT Discussion Paper No. 10, Helsinki.
- Klitgaard, R. (1988). International Cooperation Against Corruption, *Finance and Development*, Vol. 35, Issue 1, pp. 3–7.
- Knack, S. e Azfar, O. (2003). Trade Intensity, Country Size and Corruption, *Econ. Gov.* Vol. 4, pp. 1–18.
- Knight, Gary A. e S. T. Cavusgil (1996). The Born Global firm: A challenge to traditional internationalization theory. *Advances in International Marketing*, Vol. 8, pp. 11-26.
- Knowles, S. e Weatherston, C. (2006). Informal Institutions and Cross-country Income Differences, *University of Nottingham*, CREDIT Research Paper No. 06/06.
- Kunicova, J. e Rose-Ackerman, S. (2005), Electoral Rules and Constitutional Structures as Constraints on Corruption, *British Journal of Political Science*, Vol. 35, Issue 4, pp. 573-606.
- Lahreche-Revil, A. (2006). Who's Afraid of Tax Competition? Harmless Tax Competition from the New European Member States, *CEPII Research Center*.

- Lambsdorff, J.G. (2003). How Corruption Affects Persistent Capital Flows, *Economics of Governance*, Vol. 4, pp. 229-243.
- Lambsdorff, J.G. (2003). How Corruption Affects Productivity, *Kyklos*, Vol. 56, pp. 457–474.
- Lambsdorff, J.G. (2003). The Transparency International Corruption Perceptions Index 2003: framework document, disponível em: <http://www.transparency.org>.
- Lankes, H-P e Venables, A.J. (1996). FDI in Economic Transition: The Changing Pattern of Investments, *Economics of Transition*, Vol. 4, Issue 2, pp. 331-347.
- LaPalombara, J. (1994). Structural and Institutional Aspects of Corruption, *Social Research*, Vol. 61, Issue 2, pp. 325–350.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. e Vishny, R.W. (1998). The Quality of Government, *Journal of Law, Economics, and Organization*, Vol. 15, pp. 222-279.
- Larrain, B. F. e Tavares, J. (2007). Can Openness Deter Corruption? The Role of Foreign Direct Investment, *C.E.P.R.*, CEPR Discussion Papers No. 6488.
- Lederman, D., Loayza, N. V. e Soares, R. R. (2005). Accountability and Corruption: Political Institutions Matter, *Economics and Politics*, Vol. 17, pp. 1-35.
- Leff, N. (1964). Economic Development Through Bureaucratic Corruption, *American Behavioral Scientist*, Vol. 8, Issue 3, pp. 8-14.
- Leys, C. (1996) *The Rise and Fall of Development Theory*, Indiana University Press.
- Li, D. e Moshirian, F. (2004). International Investment in Insurance Services in the US, *Journal of Multinational Financial Management*, Vol. 14, Issue 3, pp. 249-260.
- Lim, S. (2008). How Investment Promotion Affects Attracting Foreign Direct Investment: Analytical Argument and Empirical Analyses, *International Business Review*, Vol. 17, Issue 1, pp. 39-53.

- Lindbeck, A. (1975). *Swedish Economic Policy*, MacMillan Press, London.
- Linnemann, H. (1966). *An Econometric Study of International Trade Flows*, North-Holland, Amsterdam.
- Lu, J. W. (2002). Intra- and Inter-Organizational Imitative Behaviour: Institutional Influences on Japanese Firms' Entry Mode Choice, *Journal of International Business Studies*, Vol. 33, pp. 19- 37.
- Macrae, J. (1982). Underdevelopment and the Economics of Corruption: A Game Theory Approach, *World Development*, Vol. 10, Issue 8, pp. 677–687.
- Madsen, Tage K. e Per Servais (1997). The Internationalization of Born Globals: an Evolutionary Process? *International Business Review*, Vol. 6, Issue 6, 561-583.
- Maniam, B. (2007). An Empirical Investigation of US. FDI in Latin America, *Journal of International Business Research*, Vol. 6, Issue 2, pp. 1-15.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio Selection. *Journal of Finance*, pp. 44-58.
- Markowitz, H. M. (1959). *Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments*, New York: John Wiley e Sons, Inc..
- Mauro, P. (1995). Corruption and Growth, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110, August, pp. 681–712.
- Mauro, P. (1998). Corruption: Causes, Consequences and Agenda for Further Research, *Finance e Development*, Vol. 35, Issue 1, March, pp.11-14.
- McKinsey e Co.(1993) *Emerging Exporters. Australia's High Value-Added Manufacturing Exporters*, Melbourne: *McKinsey & Company and the Australian Manufacturing Council*.

- Melo, G. M., Rodrigues Júnior, W. (1998). Determinantes do Investimento Privado no Brasil: 1970-1995, *Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA)*, Texto para discussão No. 605.
- Merlevede, B. e Schoors, K. (2004). Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies, Department for Economics and CERISE, *Ghent University*, Belgium.
- Meyer, J. W., Boli, J. e Thomas, G. M. (1994). *Ontology and Rationalization in the Western Cultural Account. Institutional Environments and Organizations: Structural Complexity and Individualis*, Thousand Oaks, CA: W. R. Scott e J. W. Meyer (Eds.), Sage Publications, Inc.
- Meyer, K.E. (2001). Institutions, Transaction Costs, and Entry Mode Choice in Eastern Europe, *Journal of International Business Studies*, Vol. 32, Issue 2, pp. 357-367.
- Moshirian, F. (2001). International Investment in Financial Services. *Journal of Banking e Finance*, Vol. 25, Issue 2, pp. 317-337.
- Moosa, I.A. (2002). *FDI: Theory, Evidence and Practice*, New York: Palgrave.
- Myint, U. (2000). Corruption: Causes, Consequences and Cures, *Asia-Pacific Development Journal*, Vol. 7, Issue 2, pp. 33-58.
- Munday, M. (1990a). Japanese Manufacturing Investment in Wales, *University of Wales Press*, Cardiff.
- North, D.C. (1990). Institution, Institutional Change, and Economic Performance, *Cambridge University Press*, Cambridge.
- North, D.C. (2005). *Institutions and the Performance of Economies Over Time*, Berlin, Springer: Ménard, C., Shirley, M.M. (eds.), Handbook of New Institutional Economics.
- Oldenburg, Philip (1987). Middlemen in Third-World Corruption: Implications of Indian Case, *World Politics*, Vol. 39, pp. 508-535.

- Oliver, C. (1997). Sustainable Competitive Advantage: Combining Institutional and Resource Based Views, *Strategic Management Journal*, Vol. 18, Issue 9, pp. 697-713.
- Oviatt, Benjamin M. e Patricia P. McDougall (1994). Toward a theory of international new ventures. *Journal of International Business Studies*, Vol. 25, pp. 45-64.
- Paldam, M. (2001). Corruption and Religion: Adding to the Economic Model, *Kyklos*, Vol. 54, pp. 383-414.
- Paldam, M. (2002). The Cross-Country Pattern of Corruption: Economics, Cultural and the Seesaw Dynamics, *European Journal of Political Economy*, Vol. 18, pp. 215-240.
- Park, H. (2003). Determinants of Corruption: a Cross-National Analysis, *Multinational Business Review*, Vol. 11, Issue 2, pp. 29–48.
- Paternoster, R. e Simpson, S. (1996). Sanction Threats and Appeals to Morality: Testing a Rational Choice Model of Corporate Crime, *Law and Society Review* Vol. 30, Issue 3, pp. 549-583.
- Persson, T. e Tabellini, G. (2003). The Economic Effects of Constitutions, *MIT Press*, Cambridge, Mass.
- Persson, T., Tabellini, G. e Trebbi, F. (2003). Electoral Rules and Corruption, *Journal of the European Economic Association*, Vol. 1, Issue 4, pp. 958-989.
- Prahalad, C. K. e Bettis, R. A. (1986). The Dominant Logic: A New Linkage Between Diversity and Performance, *Strategic Management Journal*, Vol. 7, pp. 485-502.
- Pusterla, F. e Resmini, L. (2005). Where Do Foreign Firms Locate in Transition Countries? An Empirical Investigation, Centre for research on Latin American Studies and Transition Economies, *Universita' Bocconi*, ISLA Working Papers No 20, Milan.
- Quan, L. (2006). Democracy, Autocracy, and Tax Incentives to Foreign Direct Investors: A Cross-National Analysis, *Journal of Politics*, Vol. 68, Issue 1, pp. 62-74.

- Rashid, S. (1981). Public Utilities in Egalitarian LDCs: The Role of Bribery in Achieving Pareto Efficiency, *Kyklos*, Vol. 34, pp. 448-460.
- Rasmussen, Erik S. e Tage Koed Madsen (2002). The Born Global Concept. Paper presented in the 28th EIBA conference 2002, Athens.
- Resmini, L. (2000). The determinants of foreign direct investment in the CEECs: New Evidence From Sectoral Patterns, *Economics of Transition*, Vol. 8, Issue 3, pp. 665-689.
- Ricardo, D. (1817). *Princípios de Economia Política e Tributação*, Tradução de P. H. R. Sandroni. São Paulo: Victor Civita, 1982.
- Robertson, C. J. e Watson, A. (2004). Corruption and Change: The Impact of Foreign Direct Investment. *Strategic Management Journal*, Vol. 25, Issue 4, pp. 385-295.
- Robinson-Zanatu, C. & Majel-Dixon, J. (1996). Parent Voices: American Indian relationships with schools. *Journal of American Education*, Vol, 36, Issue, 1.
- Rock, M.T. e Bonnett, H. (2004). The Comparative Politics of Corruption: Accounting for the East Asian Paradox in Empirical Studies of Corruption, Growth and Investment, *World Development*, Vol. 32, pp. 999–1017.
- Rodriguez, P., Uhlenbruck, K. e Eden, L. (2005). Government Corruption and the Entry Strategies of Multinationals, *Academy of Management Review*, Vol. 30, Issue 2, pp. 383-396.
- Rodríguez, X. e Pallas, J. (2008). Determinants of Foreign Direct Investment in Spain, *Applied Economics*, Vol. 40, pp. 2443-2450.
- Rodrik, D. e Subramanian, A. (2003). The Primacy of Institutions, *Finance and Development*, Vol. 40, Issue 2, pp. 31-34.

- Rodrik, D., Subramanian, A. e Trebbi, F. (2004). Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development, *Journal of Economic Growth*, Vol. 9, Issue 2, Springer, pp. 131-165.
- Rose-Ackerman, S. (1999). Corruption and Government: Causes, Consequences and Reform, *Cambridge University Press*, New York.
- Rugman, A. M. (1981). Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets, *Croom Helm*, London.
- Rugman, A. M. (1985), Internalization Is Still At General Theory of Foreign Direct Investment, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 121, pp. 570-575.
- Sajo, A. (2003). From Corruption to Extortion: Conceptualization of Post-Communist Corruption, *Crime Law and Social Change*, Vol. 40, pp. 171–194.
- Salbu, S. R. (1999). Battling Global Corruption in the New Millennium. *Law and Policy in International Business*, Vol. 31, pp. 47-78.
- Scaperlanda, A. e Balough, R. (1983). Determinant of U.S. Investment in the EEC: Revisited, *European Economic Review*, Vol. 21, Issue 3, pp. 381-390.
- Seldayo, H. e Haan, J. (2006). The Determinants of Corruption: A Literature Survey and New Evidence, Paper Presented at *2006 EPCS Conference, Turku, Finland, April*.
- Shiells, C.R. (2003). FDI and the Investment Climate in the CIS Countries, IMF Policy Discussion Paper, *International Monetary Fund*, Washington.
- Shleifer, A. e Vishny, R.W. (1993). Corruption, *Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, Vol. 108, Issue 3, August, pp. 599-617.
- Skabic, I. e Orlic, E. (2007). Determinants of FDI in CEE and Western Balkman Countries (Is Accession to the EU important for Attracting FDI?), *Economic and Business Review*, Vol. 9, Issue 4, pp. 333-350.

- Sun, Q., Tong, W. e Yu, Q. (2002). Determinants of Foreign Direct Investment Across China, *Journal of International Money and Finance*, Vol. 21, pp. 79-113
- Takyi-Asiedu, S. (1993). Some Socio-Cultural Factors Retarding Entrepreneurial Activity in Sub-Saharan Africa, *Journal of Business Venturing*, Vol. 8, Issue 2, pp. 91–98.
- Tanzi, V. e Davoodi, H. (1997). Corruption, Public Investment and Growth, *International Monetary Fund*, IMF Working Paper no. 97/139, Washington, DC.
- Thornton, Grant (2011). *International Business Report (IBR)*, Disponível em: <http://www.internationalbusinessreport.com/>
- Tobin, J. (1958). Liquidity Preferences as Behavior Towards Risk, *The Review of Economic Studies*, Vol. 25, Issue 2, pp. 65–86.
- Transparency International* (2003). Annual Report 2003, Berlin, Germany.
- Treisman, D. (2000). The Causes of Corruption: A Cross National Study, *Journal of Public Economics*, Vol. 76, Issue 3, pp. 399–457.
- Tsalikis, J. e Nwachukwu, O. (1991). A Comparison of Nigerian to American Views of Bribery and Extortion in International Commerce, *Journal of Business Ethics*, Vol.10, pp.85 - 98.
- Uhlenbrock, K., Rodriguez, P., Doh, J. e Eden, L. (2006). The Impact of Corruption on Entry Strategy: Evidence from Telecommunication Projects in Emerging Market, *Organization Science*, Vol. 17, Issue 3, pp. 402-414.
- Van Klaveren, J. (1989). *The Concept of Corruption*, New Brunswick, NJ: A.J. Heidenheimer, M. Johnston and V. LeVine (eds.) Political Corruption: A Handbook, Transaction Publishers, pp 83–94.

- Van Rijckeghern, C. e Weder, B. (2001). Bureaucratic Corruption and the Rate of Temptation: Do Wages in the Civil Service Affect Corruption, and By How Much?, *Journal of Development Economics*, Vol. 65, pp. 307–331.
- Van Roy, E. (1970). Theory of Corruption, *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 19, Issue 1, pp. 86-110.
- Vernon, R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80.
- Von Alemann, U. (2004). The Unknown Depths of Political Theory: The Case for a Multidimensional Concept of Corruption, *Crime, Law e Social Change*, Vol. 42, pp. 25-34.
- Voyer, P.A. e Beamish, P.W. (2004). The Effect of Corruption on Japanese Foreign Direct Investment, *Journal of Business Ethics*, Vol. 34, pp. 1-14.
- Wafo, K. (1998). Political Risk and Foreign Direct Investment. Faculty of Economics and Statistics, *University of Konstanz*, Germany.
- Weber, A. (1929). Theory of the Location of Industries, *The University of Chicago Press*.
- Wei, A.-J. (1998). Corruption in Economic Development: Beneficial Grease, Minor Annoyance, or Major Obstacle? Presented at the *Workshop on Integrity in Governance*, Asia.
- Wei, S.-J. (2000). How Taxing is Corruption on International Investors?, *Review of Economics and Statistics*, Vol. 81, Issue 4, pp. 1–12.
- Wei, S.-J. (2000). Natural Openness and Good Government, *NBER*, Unpublished Working Paper No. 7765, Cambridge.
- Wei, S. e Wu, Y. (2001). Negative Alchemy? Corruption, Composition of Capital Flows, and Currency Crises, *National Bureau of Economic Research*, NBER Working Paper No 8187, Cambridge, MA.

- Wernick, D.A., Haar, J. e Singh, S. (2009). Do Governing Institutions Affect Foreign Direct Investment Inflows? New Evidence From Emerging Economies, *International Journal of Economics and Business Research*, Vol. 1, Issue 3, pp. 317-332.
- Wheeler, D. e Mody, A. (1992). International Investment Location Decisions: The Case of U.S. Firms, *Journal of International Economics*, Vol. 33, pp. 57-76.
- Wijeweera, A., Dollery, B. e Clark, D. (2007). Corporate Tax Rates and Foreign Direct Investment in the United States, *Applied Economics*, Vol. 39, Issue 1, pp. 109-117.
- Williamson, O.E. (1975). Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, *Free Press*, New York.
- Williamson, O.E. (1985). The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting, *Free Press*, New York.
- Wolff, G. (2006). Foreign Direct Investment in the Enlarged EU: Do Taxes Matter and To What Extent?, *Deutsche Bundesbank, Research Centre*, Discussion Paper Series 1: Economic Studies.
- World Bank* (2000). Helping Countries Combat Corruption: Progress at the World Bank since 1997, Washington, D.C.
- World Bank* (2004). World Economic Report, Washington, D.C.
- World Bank* (2009). World Development Indicators, Washington D.C
- World Economic Forum* (2009). Global Competitiveness Report 2008-2009, consultado a 18-06.2011
- Xu, L. C., Li, H. e Zou, H. (2000). Corruption, Income Distribution, and Growth, *Economics e Politics*, Vol. 12, Issue 2. Disponível em SSRN: <http://ssrn.com/abstract=236215>

Yamawaki, H. (2006). The Location of American and Japanese Multinationals in Europe, *International Economics and Economic Policy*, Vol. 3, Issue 2, pp. 157-173.

Zhou, Y. (2007). The Impact of Corruption on FDI. PhD. Thesis, *The University of Birmingham*.