



Dissertação

Master in International Business

**O Impacto da Corrupção Arbitrária e Generalizada
nos Influxos de IDE e o Efeito Moderador da
Distância da Corrupção. Evidências da América
Latina**

Daniel Ramos Mendes Pesseguero

Leiria, março de 2017



Dissertação

Master in International Business

**O Impacto da Corrupção Arbitrária e Generalizada
nos Influxos de IDE e o Efeito Moderador da
Distância da Corrupção. Evidências da América
Latina**

Daniel Ramos Mendes Pessegueiro

Dissertação de Mestrado realizada sob a orientação do Professor Doutor Manuel Aníbal Silva Portugal Vasconcelos Ferreira, e coorientação do Professor Doutor Nuno Manuel Rosa dos Reis, Professores na Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico de Leiria.

Leiria, março de 2017

Agradecimentos

O meu especial agradecimento ao Professor Doutor Manuel Aníbal Silva Portugal Vasconcelos Ferreira, pela sua disponibilidade incondicional, pela amizade demonstrada, e sobretudo pelo encorajamento ao longo deste percurso.

O meu agradecimento também ao Professor Doutor Nuno Manuel Rosa dos Reis, pelos aconselhamentos teóricos e práticos, pela disponibilidade e pelo apoio no tratamento estatístico e na revisão deste trabalho.

Aos meus pais, pelo incentivo e pela compreensão que demonstraram para a concretização deste projeto.

À Deniz, pela paciência, pelo apoio permanente e pelo tempo roubado.

Ao Hélder e à Ana, pela preciosa ajuda nas diligências finais deste trabalho.

Resumo

A qualidade do ambiente institucional dos países é um fator fulcral na capacidade de atração de investimento direto estrangeiro (IDE), ao reduzir as incertezas nas transações e os custos envolvidos nas operações e nos investimentos. Um dos elementos chave usados na avaliação do ambiente institucional na literatura de negócios internacionais é a corrupção. A corrupção emerge, e é um reflexo, de insuficiências institucionais. A literatura existente não é, no entanto, consensual sobre a prevalência de uma relação negativa entre a capacidade de atração de IDE de um país e o nível de corrupção existente. Há, também, evidências que alguns países, notavelmente economias emergentes e em transição, apresentam simultaneamente altos níveis de corrupção e substanciais influxos de IDE. Para aprofundar a questão, parece relevante considerar o tipo de corrupção existente no país recetor de investimento. Para além disso, as EMNs poderão ter diferentes sensibilidades perante os níveis e os diferentes tipos de corrupção dos países onde pretendem investir, caso estejam sedeadas em países mais ou menos corruptos que o país recetor do IDE. Nesta dissertação analiso o impacto da corrupção arbitrária e corrupção generalizada nos influxos de IDE, considerando o papel moderador da distância da corrupção entre o país investidor e recetor do IDE. O estudo contribui assim para reforçar a compreensão sobre a importância do tipo de corrupção na captação de IDE, testando se diferentes tipos de corrupção têm também diferentes influências. Contribui ainda para avaliar uma dimensão menos estudada que é o papel moderador da distância da corrupção entre o país investidor e o país recetor de IDE, ao salientar que não é só a distância *per se* mas sim o sentido dessa distância que influencia o investimento. Empiricamente sustentado nos influxos de IDE para os países da América Latina, entre 2010 e 2014, concluí que a distância da corrupção ameniza o efeito negativo da relação entre corrupção arbitrária do país recetor do IDE e os influxos de IDE. Adicionalmente, quer quando existe um fluxo de investimento de países menos corruptos para os mais corruptos, quer quando o fluxo de investimento é inverso, só a corrupção generalizada dos países recetores de investimento

tem um efeito negativo sobre os IDE. Assim, os resultados sugerem que é a corrupção organizada e recorrente – ou generalizada - que reduz os influxos de IDE.

Palavras-chave: Corrupção arbitrária, Corrupção generalizada, Distância da corrupção, Investimento direto estrangeiro, América Latina.

Abstract

Countries' institutional quality is a core determinant in the attraction of foreign direct investment (FDI) by reducing uncertainties and costs in international operations. One of the key elements used to assess the institutional environment is the level of corruption. Corruption emerges from, and it's a reflex of, institutional inefficiencies. The extant literature, however, has contradictory findings regarding a negative relation between the ability to attract FDI and the existent corruption level. There is also evidence that some countries, notably emerging and transition economies, have substantial inflows of FDI despite presenting high levels of corruption. To delve into this question, it is relevant to consider the type of corruption in host country. Furthermore, MNCs may also be differently impacted by the levels and types of corruption in the countries where they invest, depending on their home countries' corruption level. In this dissertation I analyze the impact of arbitrary corruption and pervasive corruption in FDI inflows, considering the moderating role of the corruption distance between home and host countries. The study thus contributes to reinforce the understanding of the importance of the type of corruption in FDI inflows, testing whether different types of corruption also have different effects on FDI. It also contributes to shed light on a less studied dimension which acts as a moderator of the corruption-FDI relation – the distance of corruption between the home and host countries, which considers not only the differences between countries but also the direction of the distance. Empirically supported by a sample of FDI inflows to Latin American countries between 2010 and 2014, I concluded that corruption distance moderates the negative effect of the relationship between arbitrary corruption and FDI inflows. Moreover, both when the investment flows from less corrupt to more corrupt countries or when the investment flows from more corrupt to less corrupt countries, only the pervasive corruption of the host countries has a negative effect on FDI. Thus, the results suggest that it is the organized and recurrent - or generalized - corruption that reduces FDI inflows.

Keywords: Arbitrary corruption, Pervasive corruption, Corruption distance, Foreign direct investment, Latin America.

Índice de Figuras

Figura 1: Modelo conceptual.....	37
Figura 2. Valores de corrupção arbitrária e generalizada: 2010 e 2014.....	54
Figura 3: Resultado do teste T: Comparação de médias dos níveis de corrupção arbitrária e generalizada.....	55

Índice de Tabelas

Tabela 1. Descrição das variáveis	44
Tabela 2: Estatísticas descritivas e correlações das variáveis	48
Tabela 3: Resultados da regressão.....	50
Tabela 4: Resultados da regressão para distância negativa	51
Tabela 5: Resultados da regressão para distância positiva	53
Tabela 6. Resultados da regressão: Testes post-hoc.....	56
Tabela 7. Resultados da regressão dos testes post-hoc (distância negativa).....	57
Tabela 8. Resultados da regressão dos testes post-hoc (distância positiva).....	58

Lista de Siglas

EMN - Empresas multinacionais

FVI – Fatores de variância da inflação

IDE - Investimento direto estrangeiro

IPC- Índice de percepção da corrupção

Índice

AGRADECIMENTOS.....	I
RESUMO	III
ABSTRACT	V
ÍNDICE DE FIGURAS.....	VII
ÍNDICE DE TABELAS	IX
LISTA DE SIGLAS.....	XI
1.INTRODUÇÃO	1
2.REVISÃO DA LITERATURA	7
2.1 Instituições	7
2.2. A qualidade institucional e o IDE	10
2.3. Diferenças institucionais entre países	14
2.4. Corrupção.....	17
2.4.1. Corrupção: Insuficiência institucional e instituição per se	18
2.4.2. Corrupção e o IDE	20
2.4.3. Tipos de corrupção.....	23
2.4.4. Distância de corrupção.....	24
3.MODELO CONCEPTUAL E HIPÓTESES	29
3.1. A corrupção arbitrária do país recetor e os influxos de IDE.....	29
3.2. A corrupção generalizada do país recetor e os influxos de IDE	30
3.3 A distância de corrupção.....	31
3.3.1. Distância de corrupção negativa e positiva.....	33
4.MÉTODO.....	39
4.1 Amostra.....	39
4.2 Variáveis	40

4.2.1 Variável dependente.....	40
4.2.2. Variáveis independentes	40
4.2.3 Varáveis de controlo	42
4.3. Procedimento	45
5. RESULTADOS.....	47
5.1 Testes post-hoc	53
6. DISCUSSÃO.....	59
6.1 Limitações e sugestões futuras.....	62
7. CONCLUSÃO	65
8. REFERÊNCIAS	67

1.Introdução

A qualidade institucional dos países é um determinante central da capacidade de atração de IDE (Wernick, Haar & Singh, 2009; Kinoshita & Campos, 2004; Zeghni & Fabry, 2009). Ao contribuírem para o enquadramento onde são realizados negócios, através de normas formais e informais, as instituições incentivam ou desincentivam o investimento direto estrangeiro (em diante denominado de IDE), nomeadamente pela influência nos custos de transação e de produção (Ali, Fiess & McDonald, 2010; Daniele & Marani, 2006). Quanto maior for a qualidade institucional de um país, maior é a capacidade desse país em atrair IDE (Daude & Stein, 2007). Um ambiente institucional deficiente pode, por um lado, aumentar os custos associados com estratégias de entrada por parte das empresas multinacionais (daqui em diante denominadas EMNs) que investem no estrangeiro, e aumentar a exposição das EMNs a perigos relacionados com o deficiente cumprimento de leis e regras ou mesmo pela pouca clareza dessas leis e regras. Por outro lado, um ambiente institucional forte reduz as incertezas relacionadas com as transações, aumentando a confiança sobre a recuperação dos investimentos (Chao & Kumar, 2010).

São diversas as componentes do ambiente institucional que podem influenciar a captação de IDE (Ferreira, Carreira, Li & Serra, 2016). O regime político (Busse & Hefeker, 2007; Guerin & Manzocchi, 2009), proteção dos direitos de propriedade (Zeghni & Fabry, 2009), taxas de imposto (Wijeweera, Dollery & Clark, 2007), são algumas das variáveis que influenciam as decisões de IDE. As instituições formais têm sido objecto de maior interesse pela comunidade académica (North, 1990; Xu et al., 2004), pois os regulamentos, normas e leis são explícitos e mensuráveis, tornando o ambiente institucional mais previsível (Meyer & Peng, 2005). Não obstante a importância das instituições formais na regulamentação dos negócios, as instituições informais assumem um papel relevante, contribuindo para o preenchimento das lacunas deixadas pelas

instituições formais (Ferreira et al., 2016). As instituições informais têm vindo a ser tidas em conta nos estudos sobre instituições, dada a influência direta e moderadora sobre as estratégias das EMNs na penetração de mercados estrangeiros (Sartor, 2013).

A corrupção é determinada pelo ambiente institucional de um país, que por sua vez, é fulcral para a atratividade do IDE (Egger & Winner, 2005). A corrupção é uma parte importante das instituições de um país, pois é o cerne de qualquer ambiente institucional (Wei, 2000; Godinez & Liu, 2015). As práticas corruptas, em determinados contextos, são costumes ou hábitos que se tornam institucionalizados (North, 1990). Insuficiências institucionais como a falta de monitorização dos sistemas legais (Jeong & Weiner, 2012; Lapalombara, 1994) ou a existência de burocracia excessiva ou ineficiente (Cuervo-Cazurra, 2006; Leff, 1964; LaPalombara, 1994) promovem a recorrência de comportamentos de abuso de poder público para a obtenção de benefícios privados. A corrente dominante na literatura académica menciona que estes comportamentos têm um impacto negativo no IDE ao aumentar a incerteza e os custos do IDE (Habib & Zurawicki, 2002). Estas incertezas podem ser quanto à eventual solicitação de subornos, quanto ao custo com os subornos, uma vez que não estão valorizados no mercado (Habib & Zurawicki, 2002) e a incerteza que esses subornos terão retorno expectável, deixando as empresas sem qualquer recurso legal para reaver os pagamentos feitos (Cuervo-Cazurra, 2006). Também as EMNs podem considerar a corrupção moralmente errada e evitam o IDE em países com níveis de corrupção elevados (Habib & Zurawicki, 2002). No entanto, paradoxalmente a esta ideia, há também evidências que alguns países, nomeadamente em economias emergentes e em transição, apresentam simultaneamente altos níveis de corrupção e o influxo de montantes significativos de IDE. Através da corrupção, as transações tornam-se mais expeditas, ao ultrapassar as deficiências institucionais (Bardhan, 1997; Huntington, 1968). É assim expectável que este efeito positivo da corrupção ocorra em países onde as instituições ainda não estão desenvolvidas, e a regulamentação é excessiva ou ineficiente (Cuervo-Cazurra, 2006; Leff, 1964). Os benefícios de contornar instituições deficientes através da corrupção podem compensar os custos adicionais e a incerteza trazidas (Cuervo-Cazurra, 2008).

A abordagem aos diferentes tipos de corrupção do país recetor de IDE é limitada, nos estudos do impacto da corrupção no IDE. Existem diferentes classificações para os diferentes atos de corrupção, tendo em conta a forma e as circunstâncias em que esses atos

são prosseguidos (Cuervo-Cazurra, 2008). Nesta dissertação, abordo dois tipos em particular, a corrupção arbitrária e a corrupção generalizada. Alguns autores argumentam que o impacto da corrupção arbitrária pode ser superior ao da corrupção generalizada (Rodriguez et al., 2005; Cuervo-Cazurra, 2006). A corrupção arbitrária refere-se à incerteza associada aos atos de corrupção (Rodriguez et al., 2005; Cuervo-Cazurra, 2008), ao passo que a corrupção generalizada reflete o grau de institucionalização da corrupção, isto é, a sua transversalidade no sector público (Rodriguez, Uhlenbruck & Eden, 2005). Wei (1998) demonstrou que as incertezas derivadas à corrupção têm mais impacto na capacidade de atrair IDE do que o nível de corrupção visto isoladamente. Rodriguez et al. (2005) referiram a redução da capacidade das EMNs em cumprir os requisitos das leis e regulamentos governamentais, quando o país onde pretendem investir evidencia corrupção arbitrária. No entanto, a literatura académica carece de maior consubstanciação destes argumentos. Ferreira et al. (2016), por exemplo, concluíram que a corrupção arbitrária não tem um impacto negativo na captação de IDE.

Também os efeitos da corrupção sobre o IDE têm sido analisados sobretudo pela ótica dos países recetores do IDE, mas relativamente pouco trabalho tem sido desenvolvido sobre a influência do nível de corrupção dos países investidores no IDE. Apesar de a literatura relativa à influência da corrupção sobre o IDE ser vasta, os estudos empíricos são limitados quanto à possibilidade da influência das características institucionais do país de onde provem o IDE influenciarem a relação entre o IDE e o nível de corrupção do país recetor de IDE. Por um lado, reside a possibilidade de as EMNs provenientes de países pouco corruptos enfrentarem dificuldades no entendimento dos valores e normas do mercado onde irão atuar, assim como a legitimidade organizacional que devem alcançar perante fenómenos de corrupção. Por outro lado, as EMNs provenientes de países corruptos poderão ter outra sensibilidade perante a corrupção, visto poderem ter desenvolvido capacidades para lidar com a mesma nos seus países de origem (Godinez & Liu, 2015). Com esse conhecimento adquirido, os decisores serão menos dissuadidos a investir em países cujos índices de corrupção também são altos. Estas dissemelhanças consubstanciam a premissa de que a diferença entre os níveis de corrupção entre os países de onde provem o IDE e os países que recebem esse IDE pode ser também um dilema para as EMNs (Habib & Zurawicki, 2002). Quanto maior forem as diferenças dos níveis de exposição à corrupção, menor é a probabilidade de as EMNs saberem lidar com as

pressões sociais, e menor será a probabilidade de realização de IDE (Habib & Zurawicki, 2002). Isto deve-se ao grau de familiaridade com o ambiente institucional que a EMNs irá encontrar no desenrolar das suas operações (Davidson, 1980). No entanto, alguns estudos demonstram que é o sentido dessa distância que diferencia o impacto nesse IDE. Godinez e Liu (2015), por exemplo, evidenciaram que as EMNs sedeadas em países com níveis de corrupção relativamente baixos não estão familiarizadas com as instituições formais e informais associadas à corrupção, criando uma maior incerteza no IDE. Paradoxalmente, as empresas sedeadas em países com elevados níveis de corrupção não são dissuadidas pela corrupção dos países recetores desse IDE.

Nesta dissertação analiso qual o impacto da corrupção arbitrária e corrupção generalizada nos influxos de IDE, sob o papel moderador da distância da corrupção entre o país de onde provem o IDE e o país recetor desse IDE. Este estudo baseia-se em três focos: (1) Não é o nível de corrupção do país recetor de IDE mas sim o tipo de corrupção que tem detém ou facilita os influxos de IDE, sendo que diferentes tipos têm diferentes influências no IDE (Cuervo-Cazurra, 2008); (2) a diferença entre os níveis de corrupção do país de onde provem o IDE e o país recetor de IDE podem influenciar o IDE (Habib & Zurawicki, 2002); e (3) nem todas as EMNs são afetadas de igual forma pela corrupção do país recetor de IDE (Godinez & Liu, 2015). Partindo destes focos, e observando os influxos de IDE na América Latina entre 2010 e 2014, evidencio o impacto diferenciado que os diferentes tipos de corrupção promovem no IDE. Complementarmente, avaliar se a relação entre a corrupção arbitrária e generalizada é alterada, dependendo da distância e do sentido dessa distância entre os níveis de corrupção dos países onde as EMNs investidoras estão sedeadas e os níveis de corrupção dos países recetores de IDE.

Esta dissertação tem contribuições para a investigação em negócios internacionais em três vertentes. Primeiro, estender o âmbito de investigação sobre o impacto da corrupção no IDE, nomeadamente da corrupção do país recetor, replicando estudos prévios no contexto da América Latina, onde a corrupção aparenta ser um dado adquirido e onde se tem vindo a instituir reformas institucionais com vista à atração de IDE.

Segundo, reforçar o contributo empírico sobre a importância do tipo de corrupção nos influxos de IDE. Corrupção arbitrária e corrupção generalizada implicam diferentes configurações com, previsivelmente, influências distintas sobre os fluxos de IDE.

Terceiro, contribuir para a investigação académica sobre o papel moderador da

distância da corrupção entre o país investidor e o país recetor de IDE, sublinhando o contributo da qualidade institucional do país investidor no contexto do IDE. Com esta distinção, vinquei a importância do sentido do investimento perante o impacto da corrupção. Devido às diferentes sensibilidades das EMNs perante a corrupção, é expectável que o impacto da corrupção nas decisões de investimento seja diferenciado.

Esta dissertação encontra-se estruturada como segue. Primeiro, apresento uma revisão de literatura sobre a teoria institucional e o seu impacto nos negócios internacionais, relevando o papel da qualidade institucional para a captação de IDE. Neste capítulo abordo ainda a questão da variação institucional entre países como obstáculo ou impulsionador do IDE. Ainda dentro da revisão de literatura, exponho a conceptualização da corrupção, a origem da mesma, os diferentes tipos e o seu impacto no IDE, positivo ou negativo. Na segunda parte, abordo a importância do estudo da distância entre os níveis de corrupção, e desenvolvo um conjunto de hipóteses coerentes com o objetivo. Na terceira parte apresento o método, incluindo dados e variáveis. Os resultados são apresentados na quarta parte. Na quinta parte incluo uma discussão global dos resultados, implicações, limitações do estudo e sugestões para estudos futuros. Concluo com um capítulo final onde estabeleço algumas das conclusões finais do estudo.

2.Revisão da literatura

2.1 Instituições

Numa sociedade ou país, instituições são as regras que estruturam quer a interação humana quer as relações económicas, políticas e sociais (Khanna & Rivikin, 2000; North, 1990). São um conjunto de convenções formais (tais como regras, leis e constituições) e informais (tais como normas de comportamento, convenções e códigos de conduta) às quais foram atribuídas um estatuto de regra ou padrão (Mudambi & Navarra, 2002) pelos próprios agentes de uma sociedade e funcionam como restrições que definem um comportamento aceitável e legítimo e disciplinam o comportamento não conforme. (DiMaggio & Powell, 1983; Zucker, 1987). As instituições são vistas como recursos tangíveis conscientemente desenhadas pelos agentes sociais, e as suas componentes formais e informais co evoluem de forma a codificar e a institucionalizar costumes, hábitos e normas sociais (Godinez & Liu, 2015).

Não existe uma definição única e universal do que são instituições (Scott, 2001). O autor sugere que as instituições são estruturas sociais que alcançaram um determinado grau de resiliência numa sociedade. São assim os padrões de comportamento recorrentes, valorizados e estáveis. Estas estruturas institucionais foram idealizadas ao longo do tempo para compelir o comportamento dos agentes sociais, criando ordem e diminuindo a incerteza. (Mudambi & Navarra, 2002).

O ambiente institucional é complexo e multifacetado (Henisz, 2003; Hoffman, 1999), sendo por isso difícil a sua sistematização. As instituições operam num ambiente onde coexistem outras instituições, e cada instituição é influenciada pelo meio que as rodeia (Powell, 2007). Este conjunto de instituições existentes num determinado país ou

sociedade intitula-se de ambiente institucional. O ambiente institucional, tal como o defino, inclui instituições políticas, tais como o tipo de regime político ou o sistema judicial; instituições económicas, tais como os termos de acesso aos fatores de produção; e instituições socio-culturais, tais como normas, costumes ou religiões (Henisz & Delios, 2002; Mudambi & Navarra, 2002). Investigadores nas áreas de economia, ciência política e sociologia, entre outras ciências sociais, têm diferentes concepções do ambiente institucional e atribuem diferentes valores e motivos para a sua criação (Mudambi e Navarra, 2002). Laporta et. al., (1991) identificaram algumas teorias sobre os motivos que explicam a criação destas instituições. As instituições económicas, segundo os autores, devem-se à eficiência das necessidades sociais. A redistribuição a favor de grupos de poder, implica a “necessidade” de instituições políticas. No caso das instituições socioculturais, são as crenças sociais e valores que determinam essa institucionalização.

Para melhorar a compreensão sobre a natureza das instituições, Scott (2001) estabeleceu uma tipologia dos seus elementos constitutivos, dividindo-os em regulativos, normativos e cognitivos (Collins, Li & Kansal, 2008). O elemento regulativo abrange as regras formais e leis estabelecidas pelos governos ou instituições regulativas. O elemento normativo é constituído por ações, significados e valores partilhados numa sociedade ou país. O elemento cognitivo consubstancia as crenças tidas como garantidas e a ideologia dos membros da sociedade. Através de mecanismos isomórficos coercivos, normativos e miméticos, os quais exercem pressões sobre os agentes sociais (DiMaggio & Powell, 1983), os elementos regulativos, normativos e cognitivos suportam legitimidade dos agentes sociais num determinado ambiente (Scott, 2001). Esta tipologia veio singrar como uma das mais conhecidas na fundamentação dos trabalhos sobre instituições (Trevino, Thomas & Cullen, 2008).

Tendo em conta que o objetivo das instituições passa por moldar o comportamento não só dos indivíduos, mas também das organizações de uma sociedade (North, 1991), importa diferenciar o papel das instituições e das organizações. As instituições incluem convenções formais, tais como regras legais, e convenções informais, tais como padrões de comportamento (Mudambi & Navarra, 2002; North, 1991). As organizações compreendem todos os tipos de agentes sociais organizados, na forma de empresas, associações industriais, partidos políticos, que formam uma sociedade (Mudambi & Navarra, 2002).

Numa abordagem de base económica, as instituições são as “regras do jogo” (North,

1991) que estruturam e determinam o comportamento das organizações. Estas “regras” compreendem restrições informais, ao nível dos costumes, tradições e códigos de conduta, bem como restrições formais, que compreendem leis, direitos de propriedade, entre outros. Num ambiente empresarial, estas regras formais traduzem-se por exemplo em leis para licenciamento de um novo negócio, regulamentos de importação e exportação, regras para a expatriação de capital e a carga fiscal aplicada. As instituições formais, nomeadamente as leis e políticas, são o foco comum da investigação académica sobre a perspectiva económica das instituições (Xu et al., 2004; Gelbuda, Meyer & Delios, 2008).

As instituições são elementos críticos na tomada de decisão das empresas, num contexto de racionalidade económica (Gelbuda et al., 2008). O papel das instituições, nesta abordagem, é o de evitar, custos de transação elevados por parte das organizações na prossecução dos seus fins (Mudambi & Navarra, 2002; Gelbuda et al., 2008). Os custos de transação são aqueles em que se incorre aquando a realização de uma troca económica, incluindo os custos para a realização de um acordo/contrato, os custos de fazer cumprir esse mesmo acordo, e os custos de processar, organizar e interpretar informação relevante para a tomada de decisão (Dahlman, 1979). Por exemplo, a falta de transparência afeta os custos de identificação e avaliação de um potencial parceiro de negócio (Gelbuda et al., 2008).

Neste sentido, as organizações atuam sob uma racionalidade limitada (DiMaggio & Powell, 1983). Significa que os decisores dentro das empresas desenham um conjunto de ações com vista à maximização das suas funções de utilidade (Mudambi & Navarra, 2002) (Gelbuda et al., 2008), isto é, ações que oferecem o maior retorno sobre os objectivos, dentro do esquema de regras que são as instituições. Tal como North (1990) define, “o propósito das regras é definir como o jogo se desenrola. Perante este enquadramento, as organizações agem com um propósito, de acordo com as suas preferências, sendo que interpretam o esquema das regras e normas em conformidade com os seus objetivos (Mudambi e Navarra, 2002). Indo de encontro aos seus objetivos, é possível afirmar que as organizações reagem de maneira diferente perante o mesmo conjunto de regras (Mudambi & Navarra, 2002). Desta forma, as organizações não são somente agentes passivos perante as instituições (North, 1990; Vanberg, 1992). As instituições são um conjunto de escolhas e não representam os fins que as organizações escolhem alcançar (Mudambi & Navarra, 2002). Em resumo, as instituições são sistemas de regras e indutores de comportamento

onde as organizações tentam maximizar as suas utilidades.

A abordagem sociológica das organizações rejeita a visão exclusiva das organizações como atores racionais passivos. São assim propostas explicações de ordem cognitiva e cultural para os fenómenos organizacionais, sugerindo que as organizações necessitam de fazer mais do que serem bem sucedidas economicamente. Ao invés de uma série de ações previamente calculadas, concebidas para maximizar os benefícios potenciais, as organizações sentir-se-ão compelidas a respeitar as ideologias e os valores partilhados de uma sociedade (March, 1994; DiMaggio & Powell, 1983).

As instituições são as normas que definem o comportamento legítimo (DiMaggio & Powell, 1983; Zucker, 1987), na abordagem sociológica. O institucionalismo normativo sustenta que é a "lógica da adequação" (March, 1994) que orienta o comportamento das organizações. Através de pressões isomórficas (Francis & Zheng, 2009; DiMaggio & Powell, 1983; Zucker, 1987), as instituições levam as organizações a procurarem conformidade com o sistema de crenças prevalecente numa determinada sociedade, de forma a obter legitimidade (Deephouse, 1996, Collins et al.,2008). As organizações agem de determinada forma não por medo de repercussões, mas sim porque acreditam que as suas ações estão na lógica daquilo que é correto fazer e não concebem nenhum caminho alternativo (Scott, 2001). Obtida a legitimidade, é despoletado o acesso a recursos (D'Aunno et al., 1991; Collins et al.,2008) e a um suporte social do ambiente externo envolvente (Gelbuda et al., 2008). A legitimidade e suporte social podem ser conquistados ainda que as ações para essa conquista não estejam de acordo com a maximização da eficiência (DiMaggio & Powell, 1983; Meyer & Rowan, 1977). Em suma, a congruência com o ambiente institucional serve não só para proteger as empresas de penalizações económicas formais, mas também para criar legitimidade. Esta legitimidade suporta a performance das empresas, ao obter o apoio dos próprios proponentes do ambiente institucional (Meyer & Rowan, 1977; Zucker, 1987).

2.2. A qualidade institucional e o IDE

A globalização tem levado a um crescimento exponencial na troca internacional de bens e serviços. Em vários países, o IDE proporcionou uma criação de riqueza sem

precedentes, através de meios como a criação de emprego e a transferência de tecnologia (Mudambi & Navarra, 2002). Com o fenómeno da globalização, as empresas multinacionais passaram a ter um conjunto de opções diversificado sobre locais viáveis para investir.

O considerável aumento do volume de IDE a partir da década de 90 despertou um interesse acrescido na comunidade académica sobre os possíveis determinantes dos fluxos de IDE (Ali, Fiess & Macdonald, 2010; Daude & Stein, 2007). Os fatores económicos têm sido tradicionalmente vistos como os determinantes das vantagens competitivas das EMNs, e, por conseguinte, do IDE (Mudambi & Navarra, 2002). A dimensão e crescimento dos mercados, o acesso a recursos naturais e mão-de-obra e seus respetivos custos, o nível de inflação, entre outros, são considerados decisivos para a tomada de decisões de investimento (Habib & Zurawicki, 2002). No entanto, as variações entre países nas estruturas institucionais eram ou ignoradas ou tidas como um fator secundário com o qual lidar (Mudambi & Navarra, 2002).

Na primeira década do ano de 2000 os investigadores no âmbito dos negócios internacionais examinaram o papel das instituições no crescimento económico e no comportamento das empresas, residentes ou estrangeiras (Peng, 2003). Os estudos procuraram explorar os modos pelos quais as empresas filiais procuram adquirir legitimidade no contexto dos valores e das instituições dos países de acolhimento onde operam (Dunning & Lundan, 2008). A abordagem institucional foi assim evoluindo como sendo uma das perspetivas explicativas do IDE. Em particular, tenta esclarecer sobre como e porquê as empresas se expandem internacionalmente (Xu & Meyer, 2012). North (1990) preconizava que as instituições foram concebidas ao longo do tempo para condicionar as ações dos agentes sociais e reduzir a incerteza na interação social, neste caso, a incerteza na atividade das EMNs. As instituições criam um modelo para o estabelecimento de reputação e legitimidade, baseado no compromisso e cumprimento, o que permite reduzir comportamentos oportunistas. Elas terão o papel de estabelecer regras e procedimentos formais e informais que reduzam a incerteza associada à atividade económica das empresas multinacionais num ambiente “desconhecido” (Ali, Fiess & MacDonald, 2010). Para as EMNs, as instituições existem fundamentalmente para (1) evitar custos de transação demasiado elevados, permitindo ganhos de produtividade em larga escala e (2) num ambiente onde a informação é assimétrica, permitem às empresas economizar no

processamento de informação necessário para a tomada de decisão (Mudambi & Navarra, 2002).

A qualidade institucional é um fator chave de crescimento económico (Collins et al., 2008), nomeadamente na capacidade de atração de IDE (Wernick, Haar & Singh, 2009; Bénassy-Quéré, Coupet & Mayer, 2007; Bevan et al., 2004). A qualidade institucional permite às EMNs utilizarem eficientemente as suas competências centrais e aumentarem ou melhorarem as suas vantagens específicas (Dunning, 1998). Instituições influenciam as atividades económicas porque relacionam-se com os custos de transação e produção (Ali et al., 2010). Existem assim diversos itens pelos quais a qualidade institucional pode influenciar a captação de IDE (Peng, 2003; Peng & Heath, 1996). Variáveis como a estabilidade do governo, ausência de tensões sociais, cumprimento da lei foram reportadas em outros estudos como instigadoras da captação de IDE (Ferreira et al., 2016). Também as políticas governamentais, em particular as que incidem sobre infraestruturas e recursos, ao indicarem perspectivas de aumentos de produtividade, podem atrair maiores volumes de IDE (Bénassy-Quéré et al., 2007). Se por um lado as instituições ajudam ao desenvolvimento económico, outras, tal como a corrupção, prejudicam esse mesmo desenvolvimento, ao adulterar o desempenho das EMNs (Uhlenbruck et al., 2006; Doh et al., 2003; Wei, 2000; Cuervo-Cazurra, 2008). O funcionamento deficiente das instituições leva a que as leis e outras regulamentações não sejam compatíveis com os requisitos de eficiência por parte das EMNs, tais como a proteção dos direitos de propriedade e isenção de corrupção dos governos (Gelbuda, Meyer & Delios, 2008), prejudicando a sua atividade internacional. De um modo geral o IDE é sensível a qualquer forma de incerteza. Em particular, na incerteza que pode resultar em custos irrecuperáveis, tais como os que derivam de reversões nas políticas governamentais, do não cumprimento das leis, da não garantia dos direitos de propriedade (Bénassy-Quéré et al., 2007). A literatura académica demonstra assim que as instituições são um dos pilares das economias de mercado, e suportam o desenvolvimento de economias menos desenvolvidas (North, 1990; Collins et al., 2008), preenchendo as lacunas causadas pelas imperfeições de mercado (North, 1990).

A relação entre as instituições (sua qualidade) e o IDE é tipicamente positiva. Boas instituições sugerem uma promoção do investimento, o qual enfrenta menos incerteza e maiores taxas de retorno expectáveis (Bénassy-Quéré et al., 2007). A ideia de que as EMNs praticam menos atividades de valor acrescentado em países que impõem mais

ameaças institucionais é largamente aceite na literatura em negócios internacionais (Slangen & Beugelsdijk, 2010). A natureza positiva desta relação provém da incerteza e dos custos associados às operações internacionais, isto é, uma baixa qualidade institucional implica uma maior incerteza na atuação das EMNs (Mudambi & Navarra, 2002; Daude e Stein, 2007) (Bénassy-Quéré et al., 2007; Henisz & Delios, 2002) e um aumento dos custos de transacção (Henisz & Delios, 2002; Mudambi & Navarra, 2002; Ali et al., 2010; Daude & Stein, 2007; Gelbuda, Meyer, & Delios, 2008) e de produção (Ali et al., 2010), o que repele o IDE.

Existem contudo exceções à tipicidade da relação entre qualidade institucional e IDE. Wheeler e Mody (1992), ao estudarem as decisões de localização do IDE, apresentaram um índice compósito de fatores de risco, o qual incluía variáveis institucionais tais como burocracia, instabilidade política, corrupção e qualidade do sistema legal, o qual não afetava a localização de filiais norte americanas. Noorbakhsh (2001) demonstrou que os níveis de democracia não tinham uma relação significativa com o IDE. Ainda Harms e Ursprung (2002) e Jun e Singh (1996) não identificaram nenhum impacto das instituições no IDE. Contudo, estes estudos apresentam algumas inconsistências, quer pelo facto de a utilização de índices compósitos não permitir a avaliação do papel individual das variáveis utilizadas face ao IDE (Daude & Stein, 2007) quer por utilizarem pequenas amostras e indicadores de qualidade institucional pouco relacionados com proteção de direitos de propriedade (Ali et al., 2010), considerado por North (1990) como o aspeto institucional mais importante.

A abordagem da qualidade institucional tem sido referida neste capítulo como tratando-se das instituições dos países recetores de IDE. Instituições mais eficientes reduzem as incertezas e encorajam o IDE (Globerman & Shapiro, 1999; Holburn & Zelner, 2010; Meyer & Nguyen, 2005; Mishra & Daly, 2007). Também o desenvolvimento/melhoria das instituições, por exemplo, na diminuição de regulamentação excessiva sobre transações internacionais ou o foco na aplicação, cumprimento e execução de leis, promove uma melhoria na captação de IDE (Rammal & Zurbruegg, 2006). Contudo, as implicações da variação institucional entre países investidores e países recetores de IDE são cruciais para o IDE (Collins et al., 2008). Variações nas instituições regulativas, normativas e cognitivas e ainda a obtenção de legitimidade sob múltiplas pressões institucionais constituem fatores críticos para as decisões de IDE (Bénassy-Quéré

et al., 2007; Kostova e Zaheer, 1999).

2.3. Diferenças institucionais entre países

As diferenças institucionais entre países aumentam as dificuldades das EMNs na recolha, interpretação e organização da informação necessária para o IDE (Henisz, 2004). Estas diferenças desencorajam o IDE visto que o risco de atuar fora de fronteiras pode emergir devido a potenciais conflitos entre a adaptação local e a própria estrutura interna da EMNs (Bénassy-Quéré et al., 2007). As diferenças institucionais entre países acrescentam incerteza e riscos nas operações das EMNs. Esta incerteza influencia as decisões estratégicas tais como quando entrar em mercados não-domésticos, o modo de entrada nesses mercados e o desempenho de entrada (Henisz & Delios, 2002; Henisz, 2004). Mercados semelhantes em estrutura política, em fatores de mercado ou ainda em cultura apresentam (1) menos incerteza, (2) custos de entrada relativamente menores e, conseqüentemente, (3) menores obstáculos nas taxas de retorno do IDE. Assim, as EMNs entrarão mais provavelmente em países onde os regimes políticos são mais previsíveis (Gastanaga et al., 1998; Henisz & Delios, 2002; Wei, 2000) e em países semelhantes ao nível cultural e organizacional (Loree & Guisinger, 1995). Contudo, a natureza institucional dos mercados investidores e recetores é importante na determinação do alcance quer geográfico quer cronológico das operações efetuadas pelas EMNs (Peng & Delios, 2006; Chao & Kumar, 2010).

Não é somente o ambiente institucional do país receptor de IDE *per se* que pode aumentar os custos de operar internacionalmente, mas sim a distância institucional entre o país recetor e o país onde a EMNs está sediada (Godinez & Liu, 2015). As instituições podem também ter um efeito de incerteza e risco acrescidos quando diferem substancialmente das instituições dos países onde as EMNs estão sediadas (Sartor, 2013). Apenas recentemente, fatores contextuais tais como o do país de origem das EMNs têm sido tidos em conta nos estudos teóricos e empíricos (Elango & Sethi, 2007; Ruigrok et al., 2007). Uma linha de trabalho na comunidade académica foi desenvolvida com foco na distância institucional e na adaptação iminente das EMNs, quando investem em diferentes contextos institucionais (Gelbuda et al., 2008). A distância institucional é definida como a

semelhança ou a diferença ao nível institucional entre o país onde é realizado o IDE e o país de onde provêm as EMNs que realizam esse IDE (Kostova, 1999).

O senso comum sugere que quanto maior a distância institucional, maiores são os desafios para as EMNs em gerir o ambiente institucional da localização dos seus investimentos (Henisz, 2003), e por isso, maiores são os desafios em realizar negócios (Xu & Shenkar, 2002). Assim, a maior distância institucional torna uma possível localização de investimento menos atraente (Xu & Shenkar, 2002; Ghemawat, 2001). À medida que as diferenças aumentam, os custos e riscos de realizar negócios aumentam concomitantemente (Gelbuda et al., 2008). Diferenças institucionais entre os países investidores e os países recetores de IDE afetam ainda a transferência de conhecimento das EMNs, assim como a procura por legitimidade no contexto em que pretendem investir (Xu & Shankar, 2003; Meyer, 2001). Quanto maior for a divergência entre o enquadramento institucional do país recetor de IDE e o enquadramento de onde a EMNs provêm, mais difícil é a adaptação das EMNs (Ionascu, Meyer & Erstin, 2004).

O efeito das instituições no desempenho e nos custos das operações internacionais realizadas pelas EMNs depende também da experiência capitalizada pela atuação dessas EMNs em diferentes contextos institucionais (Chao & Kumar, 2010). Em particular, a experiência com o enquadramento institucional do próprio país onde a EMNs está sediada. No domínio político, o conhecimento que as EMNs desenvolvem no seu ambiente doméstico acerca do processo de criação de políticas pode ser aplicado a outros países com configurações institucionais semelhantes (Henisz & Delios, 2002). Um engrenamento repetido numa atividade permite às EMNs inferir através de resultados anteriores e ajustar ações e rotinas concomitantemente. Como resultado de experiências partilhadas, os decisores das EMNs desenvolvem modelos mentais que os guiam na interpretação dos ambientes institucionais e nas suas ações em ambientes de incerteza (Holburn & Zeller, 2010). Este pode ser o caso da corrupção, que age como um meio facilitador do IDE na medida em que os investidores já experienciaram a corrupção no seu ambiente doméstico e passaram a poder utiliza-la como uma forma aceitável de fazer negócios em outros países com esse *handicap* institucional (Cuervo-Cazurra, 2006).

Uma empresa sediada num contexto institucional deficitário superará com maior facilidade os desafios em atuar em outro país com contexto institucional semelhante (Chao & Kumar, 2010). Já uma EMNs sediada num contexto institucional desenvolvido teria

dificuldades relativas acrescidas, sugerindo um efeito negativo na performance das operações. Assim, para retirar o máximo potencial das operações de IDE, os decisores das EMNs devem identificar as diferenças institucionais entre o país recetor de IDE e os países onde previamente já tenham atuado (incluindo o país onde estão sediadas) e implementar estratégias para lidar com essas divergências (Gelbuda et al., 2008).

Dada a importância das instituições formais e informais para a localização, organização e performance nos negócios internacionais, é necessário obter um conhecimento profundo dessas formas institucionais, de maneira a atingir uma adequação da atividade internacional. As instituições formais ou regulatórias têm tido uma considerável atenção na literatura académica sobre instituições e IDE, por serem explícitas e mensuráveis (Meyer & Peng, 2005). O sistema legal (Roy & Oliver, 2009), a regulamentação do trabalho e os direitos de propriedade (Pajunen, 2008), e ainda a regulamentação sobre comércio externo (Bevan et al., 2004) são alguns dos exemplos de instituições formais que foram estudadas para validar o seu impacto no IDE. Apesar das instituições formais serem alvo de maior atenção por parte dos académicos, as instituições informais têm vindo a ser tidas em conta nos estudos sobre instituições. Instituições informais preenchem de certa forma as lacunas das instituições formais (Ferreira et al., 2016), fornecendo informação acerca da natureza apropriada das ações das EMNs, os tipos de ações valorizados pela sociedade e como essas ações devem ser postas em prática (Yiu & Makino, 2002). Um exemplo é a adequação de estratégias de IDE socialmente apropriadas em resposta à corrupção governamental (Rodriguez et al., 2005; Collins & Uhlenbruck, 2004). Instituições informais exercem uma influência quer direta quer moderadora sobre as estratégias das EMNs na penetração em mercados estrangeiros (Sartor, 2013; Meyer, 2001; Schwens, Eiche & Kabst, 2011; Bevan, Estrin & Meyer, 2004; Yiu & Makino, 2002).

Instituições informais são mais complexas de conceptualizar, medir e operacionalizar. (Bernstein & Hannah, 2008; Luo & Deng, 2009). North (1990: 36) afirma que “é mais fácil descrever e ser preciso acerca das regras formais que a sociedade cria do que descrever e ser preciso acerca das maneiras informais através das quais os agentes sociais estruturam a interação humana” (minha tradução). Não obstante as dificuldades enumeradas, o objetivo desta dissertação centra-se no impacto das instituições informais no IDE. Nomeadamente, o impacto da ao nível da corrupção.

2.4. Corrupção

O termo corrupção despoleta diferentes aceções para a sua definição. De uma forma lata, a corrupção é o não cumprimento das regras, sendo a regra um critério de comportamento que indica a forma certa e errada de fazer as coisas (Newell, 2008). Este tipo de definição alarga o âmbito da investigação sobre corrupção e as suas consequências, pois o foco da análise passa a ser as ações de qualquer cidadão no decorrer da sua vida normal (Bohn, 2012). De uma forma estrita, a corrupção pode ser vista como o uso indevido de autoridade pública para a obtenção de recompensas a nível pessoal (Transparency International, 2007). Esta visão está também ferida de generalização, uma vez que atos como os de pequenos subornos para acesso a serviços públicos estão equiparados a esquemas de corrupção que podem lesar significativamente o erário público (Bohn, 2012).

Corrupção é conceptualizada pelo Banco Mundial (2000) como o abuso de poder público para obter benefícios privados, incluindo pagamentos de subornos, favoritismos, uso apropriado de influências e pagamentos irregulares em contratações públicas. Este tipo de corrupção pode ter um efeito nefasto na integridade de um país (Voyer & Beamish, 2004). Pode reduzir eficiência operacional, atrasar a disseminação da informação, impactar na distribuição de rendimentos e aumentar o nível de pobreza de uma nação (Chen et al., 2010).

A corrupção ganhou relevância em termos de estudo, à medida que as EMNs de países desenvolvidos foram encetando operações de IDE em países em transição (Godinez & Liu, 2015; Habib & Zurawicki, 2002). No que concerne aos estudos sobre as consequências da corrupção, existe uma incidência particular nas variáveis macroeconómicas, tais como o desenvolvimento e crescimento económico (Shleifer & Vishny, 1993; Mauro, 1995), desigualdade de rendimentos (Gupta et al., 1998), receitas provenientes de impostos (Ades & Di Tella, 1999) e, concretamente no IDE (Cuervo-Cazurra, 2006; Egger & Winner, 2005; Habib & Zurawicki, 2002; Robertson & Watson 2004; Zhao et al., 2003). O objeto de estudo desta dissertação visa contribuir para a explicação das consequências da corrupção no IDE, nomeadamente do efeito moderador da

distância do nível de corrupção entre o país de origem e o país recetor de IDE.

Quanto às causas que dão origem à corrupção, as pesquisas já feitas revelam que as mesmas são função de múltiplos fatores (Park, 2003), genericamente económicos, culturais e institucionais (Judge et al., 2011). Crescimento económico lento (Evrensel, 2010), baixo PIB per capita (Husted, 1999; Sanyal & Samanta, 2002), inflação alta (Beets, 2005; Evrensel, 2010), desigualdade na distribuição dos rendimentos (Sanyal & Samanta, 2002; You & Khagram, 2005) e alterações na composição do IDE (Robertson & Watson, 2004), são algumas das causas económicas da corrupção. Estas variáveis económicas foram demonstradas como tendo um impacto significativo na explicação da corrupção (Judge et al., 2011). No entanto, os investigadores concluíram que essas mesmas variáveis não ofereciam uma explicação total das origens da corrupção (Mauro, 1995; Sanyal & Samanta, 2002). Este facto levou a que fossem apresentados fatores culturais e institucionais como explicativos das origens da corrupção (Husted, 1999; Jing & Graham, 2008; Samanta, Pleskov, & Zadeh, 2010; Sanyal, 2005). No contexto desta dissertação, assumo a natureza institucional do fenómeno da corrupção.

2.4.1. Corrupção: Insuficiência institucional e instituição per se

As atividades que envolvem corrupção são tipicamente de origem institucional. Esta origem institucional é no entanto complementada por uma natureza baseada em custos de transação (Pillay, 2004). Interações corruptas entre agentes governamentais, empresas e indivíduos aumentam as imperfeições de mercado e aumentam os custos de realizar negócios (Williamson, 1985; Delios & Henisz, 2000), à semelhança das instituições débeis em geral, que contribuem para o aumento da incerteza que afeta os negócios (Gelbuda et al., 2008). Uma economia corrupta não oferece um acesso igual a todos os concorrentes/investidores, favorecendo aqueles que se prestam a subornos, aumentando implicitamente os custos dos investidores (Habib & Zurawicki, 2002). A relação entre a corrupção e o desenvolvimento institucional foi abordada em diversos estudos Bevan et al., 2004; Uhlenbruck et al., 2006). Outros estudos relacionam a corrupção com o aumento dos custos associados à realização de negócios (Cuervo-Cazurra, 2006, 2008).

A corrupção pode ser o resultado de insuficiências institucionais (Ferreira et al.,

2016). As lacunas institucionais nos países recetores de IDE são uma das causas principais da burocracia difusa e da corrupção organizacional (Pajunen, 2008). A prevalência da corrupção pode de certa forma ser prevista, tendo em conta uma análise às instituições de um determinado país (Cuervo-Cazurra, 2008; Doh et al., 2003). Um exemplo comum de como as lacunas institucionais originam corrupção é a falha dos sistemas judiciais na monitorização das leis, cumprimento das mesmas e sancionamento das infrações (Karnani, 2007). A falta de monitorização e um sistema legal e institucional deficitário incentivam as atividades de corrupção (Jeong & Weiner, 2012). Em contrapartida, instituições políticas e legais consistentes atuam como barreiras à corrupção, formalizando os custos associados à corrupção sob a forma de multas (Galang, 2012). As instituições sociais têm enraizado em si mesmas uma componente ética, pois assumem o papel de ratificar determinados comportamentos e desencorajar comportamentos não legítimos, nas interações entre agentes sociais (Pillay, 2004).

As imperfeições institucionais originam atos de corrupção bidirecionais. Por um lado, ao existirem lacunas, as instituições podem resultar num poder discricionário por parte dos governos e, por consequência, em corrupção (Shleifer & Vishny, 1993). A ausência de controlos e verificações sobre os detentores do poder, executivo ou judicial, deixa em aberto as possibilidades para a corrupção (McMillan, 2005). Embora todos os países tenham leis que punem os subornos, de forma a reduzir esses pedidos de suborno por parte de políticos e elementos do governo, em países com altos níveis de corrupção a legislação tipicamente não é eficaz. Esta situação deve-se à probabilidade de os elementos do sistema judicial estarem abertos a solicitar subornos para alterarem a aplicação das leis anticorrupção. Os elementos do sistema legislativo, com o poder de alterar as leis, são também prováveis solicitadores de subornos (Cuervo-Cazurra, 2008b). Por outro lado, a corrupção persiste porque algumas empresas podem usá-la para benefício próprio. Caso cada investidor resistisse à corrupção, esta eventualmente seria erradicada. Tal não acontece porque as empresas tendem a ultrapassar os seus concorrentes, usando para isso o caminho da corrupção (Habib & Zurawicki, 2002).

A corrupção pode também ser vista como uma instituição *per se*. Seja pelo abuso de poder governamental, seja pela ação das EMNs na procura de favorecimentos, onde o enquadramento institucional não é apropriado, a corrupção facilita a troca comercial (Leff, 1964). É razoável afirmar que estas práticas de corrupção aceites por ambas as partes

são, segundo Huntington (1968), padrões de comportamento recorrentes, valorizados e estáveis, que não é mais do que uma das definições para o conceito de instituição. Estes comportamentos recorrentes, também chamados de costumes e hábitos, tornam-se codificados e institucionalizados (North, 1990). Murphy, Shleifer e Vishny (1993) argumentam que o comportamento corrupto pode ser institucionalizado e tornar-se uma prática local em alguns países. Estes comportamentos ditos informais nascem amiúde das falhas deixadas pelas instituições formais (Ferreira et al., 2016).

2.4.2. Corrupção e o IDE

A corrupção afeta os fluxos de IDE (Egger & Winner, 2005). A compreensão do papel da corrupção no IDE torna-se importante, uma vez que aumenta a incerteza e os custos para o investimento (Habib & Zurawicki, 2002). A corrupção é determinada pelo ambiente institucional de um país, que por sua vez, é fulcral para a atratividade do IDE (Egger & Winner, 2005). Corrupção e IDE só recentemente foram considerados em conjunto. Previamente, corrupção era incorporada nos riscos políticos e económicos de determinados países (Habib & Zurawicki, 2002). Tipicamente, os países com altos níveis de corrupção tendem a atrair menos IDE (Wei, 1998). Os países corruptos não oferecem as mesmas condições de acesso aos mercados a todos os concorrentes, favorecendo aqueles que pagam subornos. Estes pagamentos são desincentivadores do IDE uma vez que não estão valorizados no mercado e por conseguinte aumentam os custos de realizar negócios (Habib & Zurawicki, 2002). Também as EMNs podem considerar a corrupção moralmente errada e evitam os investimentos em países com níveis de corrupção elevados (Habib & Zurawicki, 2002). No entanto, a corrupção persiste porque algumas empresas usam-na em benefício próprio. Esta situação levanta a questão: a corrupção incentiva ou desincentiva o IDE?

A evidência empírica sobre o impacto da corrupção no IDE continua inconclusiva (Ferreira et al., 2016; Godinez & Liu, 2015; Méon & Sekkat, 2005; Cuervo-Cazurra, 2008; Cuervo-Cazurra, 2006; Habib & Zurawicki, 2002) . A investigação existente sugere duas correntes opostas, a corrente positiva e a negativa (Cuervo-Cazurra, 2006). A corrente negativa descreve a corrupção como um desincentivo ao IDE, pois aumenta a incerteza e os custos do investimento. A corrente positiva aborda a corrupção como uma forma de

evitar lidar com custos associados a um ambiente institucional deficiente (Cuervo-Cazurra, 2008). Esta dissertação visa contribuir para o discernimento desta dicotomia.

O impacto negativo da corrupção na captação de IDE é a versão dominante, nos estudos já realizados. A corrupção aumenta os custos e a incerteza, levando a uma redução do IDE (Cuervo-Cazurra, 2008). Por aumentar os custos das EMNs, a corrupção diminui o incentivo ao IDE (Egger & Winner, 2005). O senso comum vê a corrupção como um impedimento ao desenvolvimento e crescimento económico (Méon & Sekkat, 2005). Esta abordagem foi inicialmente lançada por Mauro (1995), que observou uma relação negativa entre corrupção e o IDE, consequentemente afetando o crescimento económico. Outros académicos que se seguiram sugeriram que os níveis de IDE surgem na sequência de um *trade-off* entre o efeito positivo da atratividade dos mercados e o efeito negativo da corrupção (Wei, 2000; Habib & Zurawicki, 2002; Voyer & Beamish, 2004; Grosse & Trevino, 2005). Resultados semelhantes foram alcançados por Abed e Davoodi (2000) e Globerman e Shapiro (1999), que concluíram que baixos níveis de corrupção estão relacionados com a atração de IDE e com o incentivo das EMNs em investirem fora dos seus ambientes domésticos, respetivamente. Habib e Zurawicki (2002) reportaram que os investidores estrangeiros evitavam países corruptos por razões morais e riscos operacionais. Wei (1998, 2000) afirma que a incerteza associada à corrupção tem um impacto negativo no IDE, num estudo usando stocks de IDE bilaterais de países pertencentes à OCDE. Com variações na amostra, outros académicos foram obtendo evidência empírica acerca do impacto negativo da corrupção no IDE. São exemplos os estudos de Smarzynska e Wei (2000) e Voyer e Beamish (2004), com análises a países da Europa de leste e Japão, respetivamente. Habib e Zurawicki (2002) estenderam a sua análise não só ao nível de corrupção no país recetor de IDE, mas também à distância dos níveis de corrupção entre o país investidor e o país recetor de IDE. Para além de reduzir o IDE, a corrupção leva a que as EMNs mudem de estratégia internacional, optando por joint-ventures em detrimento de operações com total controlo/posse (Smarzynska & Wei, 2000; Uhlenbruck et al., 2006).

A corrupção resulta num desperdício de recursos, humanos e financeiros, os quais poderiam ser investidos em áreas mais lucrativas (Kaufmann, 1997; Murphy et al., 1991). Para além disso, aumenta os custos para as empresas, com o desembolso para pagamento de subornos com vista à obtenção de favorecimentos (Shleifer & Vishny, 1993). Estes

pagamentos assumem uma perspectiva de impostos (Egger & Winner, 2005). Existe ainda a incerteza de que esses mesmos favorecimentos podem nem acontecer, deixando as empresas sem qualquer recurso legal para reaver os pagamentos feitos, o que implica uma dupla perda (Cuervo-Cazurra, 2006). A existência da oportunidade de receber subornos leva ainda os agentes do poder legislativo a criarem regulamentações burocráticas adicionais (Cuervo-Cazurra, 2008). Corrupção num determinado país reduz os lucros das empresas, reduzindo o incentivo para as mesmas investirem e reduzindo a capacidade de atração de IDE do próprio país (Lambsdorff, 2003). Dada a evidência negativa da corrupção, algumas organizações internacionais iniciaram providências no sentido de combater a corrupção. Exemplos disso são a resolução das Nações Unidas de 1998 e a convenção para combate ao suborno, promovida pela Organização para o Comércio e Desenvolvimento Externo, em 1999 (Méon & Sekkat, 2005).

No entanto, a corrente positiva refere a corrupção como facilitadora de negócios, tornando as transações mais expeditas, ao ultrapassar as deficiências institucionais (Bardhan, 1997; Huntington, 1968). É assim expectável que este efeito positivo da corrupção ocorra em países onde as instituições ainda não estão desenvolvidas, e a regulamentação é excessiva ou ineficiente (Cuervo-Cazurra, 2006; Leff, 1964). O suborno aos agentes civis com vista à obtenção de licenciamentos despoleta mecanismos de mercado e incentivos a um melhor funcionamento dos sistemas burocráticos (Lui, 1985). Apesar destes mecanismos serem imperfeições de mercado, são preferíveis a lidar com instituições obsoletas. Em suma, os benefícios de contornar instituições deficientes através da corrupção podem compensar os custos adicionais e a incerteza trazidas (Cuervo-Cazurra, 2008). Um dos pioneiros na argumentação da corrupção como agilizador do IDE foi Leff (1964). O autor sugeriu no seu trabalho que na presença de regulamentos e controlos administrativos, a corrupção poderia atuar como um mecanismo de aceleração do IDE, ultrapassando o fardo burocrático. Outra ideia extraída do trabalho deste autor é que a corrupção pode constituir uma vantagem contra os riscos do sistema político, na medida em que ajuda a mitigar riscos tais como o da expropriação. Desta forma, os investimentos serão menos arriscados. Também Egger e Winner (2005), numa amostra de 73 países, encontraram uma relação positiva entre corrupção e IDE. Estes autores justificam que na presença de um excesso de regulamentação e de outros controlos administrativos, a corrupção pode agir como uma “mão amiga” para incentivar o IDE.

Para além destas duas correntes distintas, alguns autores observaram também o impacto não significativo da corrupção no IDE. Wheeler e Mody (1992) não encontraram nenhuma relação entre o IDE proveniente das EMNs dos Estados Unidos da América e o fator de risco (medida que inclui a componente de corrupção) dos países recetores do IDE. Hines (1995) verificou o mesmo resultado, tendo em conta a corrupção por si só, apesar de evidenciar que o crescimento do IDE abrandou após a institucionalização do *Foreign Corrupt Practices Act*. Não obstante os efeitos nulos verificados e os efeitos positivos da corrupção no IDE, demonstrado em alguns dos estudos pioneiros (vide Huntington, 1968; Leff, 1989), a maioria da pesquisa académica revela o efeito negativo da corrupção sobre o IDE. Contudo, é possível que diferentes tipos de corrupção latentes nos países recetores de IDE tenham diferentes impactos no IDE.

2.4.3. Tipos de corrupção

A literatura académica tem vindo a distinguir alguns subconceitos de corrupção (Cuervo-Cazurra, 2008). Rose-Ackerman (1978) distingue entre os subornos para contornar a aplicação das leis e regulamentos e o suborno para criar novas leis e regulamentos. Shleifer e Vishny (1993) distinguem entre corrupção com e sem roubo, onde o agente civil embolsa todo o produto do suborno ou entrega parcialmente o valor ao governo, respetivamente. Elliot (1997) separa a corrupção “mesquinha”, onde agentes civis complementam os seus salários com pequenos subornos, em troca de processos mais expeditos, da grande corrupção, onde políticos asseguram contratos ou subsídios às empresas em troca de subornos adequados.

O foco desta dissertação recai na distinção entre corrupção arbitrária e corrupção generalizada. A exposição das empresas à corrupção depende da propensão de cada país à arbitrariedade e/ou à generalização dessa mesma corrupção, ao passo que a vulnerabilidade dessas empresas à corrupção depende da capacidade das mesmas em resistir ao pagamento de subornos (Lee et al., 2010). Corrupção generalizada reflete o grau de institucionalização da corrupção, isto é, a sua transversalidade no sector público (Rodriguez, Uhlenbruck & Eden, 2005). A corrupção generalizada pode ser vista como o custo conhecido da corrupção, isto é, o custo expectável para que determinada transação ocorra. É previsível

que as EMNs despenderão verbas sempre que têm que lidar com agentes do Estado (Cuervo-Cazurra, 2008). As EMNs terão que de uma forma contínua pagar subornos para operar nesse país, de forma a garantirem o cumprimento de contratos ou a concessão ou renovação de licenciamentos (Cuervo-Cazurra, 2008). Este tipo de corrupção assenta na ideia de que o suborno que é pago assegura a entrega dos bens ou da transação acordada, daí ser apelidada também de corrupção organizada (Elliot, 1997). A corrupção arbitrária refere-se à incerteza das transações corruptas num determinado país (Rodriguez et al., 2005; Cuervo-Cazurra, 2008). Este tipo de corrupção baseia-se na probabilidade de o suborno não assegurar a entrega dos bens ou a transação acordada, ou ainda na incerteza quanto à possibilidade de haver suborno ou mesmo qual o tipo de suborno (Doh et al., 2003; Rodriguez et al., 2005), sendo por isso conhecida também por corrupção desorganizada (Elliot, 1997; Cuervo-Cazurra, 2008). As EMNs, ao realizarem operações em países com corrupção arbitrária, podem ou não estar sujeitas a pedidos de subornos (Cuervo-Cazurra, 2008). Esta arbitrariedade reduz a capacidade das EMNs em realizar as exigências da legislação local (Rodriguez et al., 2005).

De referir que a literatura existente se centra maioritariamente na influência dos níveis de corrupção dos países recetores de IDE, mas os efeitos da corrupção dos países investidores não tem sido frequentemente abordado. Assim, importa abordar como os níveis de corrupção do país onde as EMNs estão sedeadas poderão moderar a escolha da localização de investimentos, um dos objetivos da presente dissertação.

2.4.4. Distância de corrupção

A corrupção varia significativamente de país para país, assim como o nível de incerteza que cria nos investidores (Godinez & Liu, 2015). A variação dos níveis de corrupção entre países assume as mesmas proporções que as variações nos custos da mão de obra ou nas taxas sobre o imposto, dois dos determinantes significantes do IDE (Smarzynska & Wei, 2000). Assim, a variação do ambiente institucional contribui em parte para o entendimento da maior ou menor influência da corrupção no IDE.

Nem todas as EMNs respondem da mesma forma, ainda que perante fenómenos de corrupção semelhantes (Godinez & Liu, 2015). A sensibilidade das EMNs relativamente à

corrupção dos países recetores de IDE pode variar de acordo com o país onde as EMNs estão sediadas (Cuervo-Cazurra, 2006). Para além do impacto da corrupção no IDE, as instituições formais nos países recetores de IDE podem interagir com as instituições do país de origem do IDE, que por sua vez podem interagir com as instituições informais e assim influenciar o comportamento das EMNs (Cuervo-Cazurra, 2008). Assim, o grau de incerteza e os custos associados com a corrupção podem variar de acordo com o país de origem das EMNs (Godinez & Liu, 2015). Características específicas dos países de onde provém o IDE influenciam o custo e a propensão de as EMNs praticarem atos de corrupção (Godinez & Liu, 2015). Cuervo-Cazurra (2006), por exemplo, argumenta que características como a existência de leis contra atos de corrupção em atividades com outros países, por um lado, bem como o nível de corrupção dos países de onde originam os investimentos, por outro, afetam a sensibilidade das EMNs perante a corrupção existente nos países onde pretendem investir. EMNs sediadas em países com leis contra a corrupção no estrangeiro irão evitar investimentos em países com elevados níveis de corrupção e EMNs sediadas em países corruptos não ficarão constrangidos em investir em países também corruptos. No entanto, este estudo não olha à capacidade de fazer cumprir as leis anticorrupção, dando azo a que países tipicamente corruptos possam ser considerados como não corruptos. Este é o caso da Argentina ou do México, que assinaram a convenção para combate ao suborno para com agentes oficiais estrangeiros, em negócios internacionais, promovida pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico, em 1977 (Godinez & Liu, 2015).

Não é só o ambiente institucional do país recetor de IDE que pode aumentar o custo das EMNs em operar no exterior, mas também a distância institucional entre países recetores de IDE e países onde as EMNs estão sediadas (Godinez & Liu, 2015; Habib & Zurawicki, 2002). A variação na distância institucional entre países recetores de IDE e países onde as EMNs estão sediadas pode ser substancial (Godinez & Liu, 2015). No decorrer de operações internacionais, estas diferenças aumentam os custos de transação e os riscos associados ao ambiente de negócios desconhecido (Brouthers & Brouthers, 2001).

A distância institucional é uma das abordagens relevantes que explicam as escolhas das EMNs sobre os países onde investir, assim como para a escolha das estratégias de entrada (Xu & Shenkar 2002; Yiu & Makino 2002). A distância institucional é o grau de

semelhança ou diferença nas instituições regulativas, normativas e cognitivas de dois países. Quanto maior a distância institucional, maior é a dificuldade das EMNs em construir legitimidade no país onde investe (Kostova & Zaheer, 1999), e maiores são as pressões para a definição de estratégias concordantes com as instituições do país recetor de IDE (Kostova & Roth, 2002). Significa portanto que quanto maior a distância, maior é a dificuldade de as EMNs estabelecer operações num determinado país (Kostova & Roth, 2002; Xu et al., 2004; Xu & Shenkar 2002). Esta realidade leva as EMNs, através dos seus decisores, a ter em conta ações familiares ao país recetor de IDE, que já foram previamente legitimadas por outros (DiMaggio & Powell 1991; Greenwood & Hinings 1996). As EMNs necessitam de idiosincrasia institucional para serem bem sucedidas nos mercados internacionais e assim desenvolverem uma vantagem competitiva (Hitt, et al., 2005). Apesar da parte cognitiva das instituições sobrepor-se à parte regulativa, devido à maior internalização por parte de agentes individuais (Collins et al., 2008), estudos concluíram que é mais difícil para as empresas se adaptarem com sucesso às instituições normativas e cognitivas do que às regulativas (Kostova & Roth 2002; Kostova & Zaheer, 1999).

A distância entre os níveis de corrupção dos países recetores de IDE e dos países de onde provêm o investimento é um subgrupo específico de distância institucional que envolve instituições formais e informais. Estas instituições consubstanciam-se em restrições regulativas e normativas (Godinez & Liu, 2015). O desconhecimento do ambiente de negócios estrangeiro aumenta as dificuldades das EMNs em entenderem os valores e normas do mercado onde irão atuar, assim como a legitimidade organizacional que devem alcançar (Tihanyi, Griffith, & Russell, 2005). Desta forma, a distância da corrupção pode ser entendida como uma suscetibilidade nas operações internacionais levadas a cabo pelas EMNs.

Alguns estudos prévios concluíram que a relação entre a distância da corrupção e o IDE realizado é tipicamente positiva. Por um lado, as EMNs localizadas em países com baixos níveis de corrupção evitam investir em países com altos índices de corrupção (Habib & Zurawicki, 2001). Este facto deve-se ao conhecimento limitado das EMNs em lidar com os fenómenos da corrupção nos seus países domésticos (Pajunen, 2008), tornando a corrupção num fenómeno pouco familiar e dissuasor de investimento (Driffield, Jones & Crotty, 2013). Por outro lado, as EMNs provenientes de países com alto índice de corrupção poderão não ser tão sensíveis a investir em países corruptos, podendo até

sentirem-se atraídas para realizarem o investimento. Tal facto deve-se à semelhança institucional entre os países envolvidos, retirando as EMNs daí uma vantagem das transações corruptas (Cuervo-Cazurra, 2006; Suchman, 1995).

Apesar de o senso comum evidenciar que as EMNs adotam estratégias para lidar com a corrupção dos países onde querem investir, e que nem todas as EMNs reagem da mesma forma à corrupção, estas ideias ainda não estão totalmente estabelecidas (Rodriguez et al., 2006). Ainda que a literatura sobre corrupção e IDE seja extensa, são limitados os estudos sobre a hipótese de as EMNs que estejam expostas a corrupção nos seus países de origem desenvolverem capacidades para lidar com esta em países onde pretendessem investir. Com estas capacidades trariam para dentro da EMNs uma vantagem competitiva nos negócios internacionais (Egger & Winner, 2005). Assim, a dúvida sobre se a distância da corrupção afeta de diferentes formas os países recetores de IDE, consoante o nível de corrupção do país de onde provem o investimento, permanece por esclarecer (Godínez & Liu, 2015).

3. Modelo conceptual e hipóteses

A presente dissertação tem como objetivo analisar o impacto da corrupção arbitrária e corrupção generalizada nos influxos de IDE, sob o papel moderador da distância da corrupção entre o país de onde provem o IDE e o país recetor desse investimento. Para o efeito, irei considerar tipos diferentes de corrupção: generalizada e arbitrária. Em simultâneo, irei aferir o efeito moderador da distância da corrupção na relação entre a corrupção e os influxos de IDE. Utilizarei para esse fim a mesma definição de distância da corrupção de Eden e Miller (2004), isto é, a diferença de níveis de corrupção no sector público entre os países de onde provém o IDE e os países recetores desse investimento. Complementarmente, exploro a relação entre as corrupções generalizada e arbitrária e o IDE, quando há uma distância positiva, ou negativa, entre o país investidor e o país recetor do IDE. Distância negativa acontece quando os níveis de corrupção do país de onde provem o IDE são menores do que os níveis de corrupção do país recetor desse investimento. A distância positiva acontece quando os níveis de corrupção do país investidor são maiores do que os do país recetor de IDE.

3.1. A corrupção arbitrária do país recetor e os influxos de IDE

A corrupção arbitrária representa a incerteza associada à corrupção. As EMNs, ao entrarem em mercados estrangeiros com corrupção arbitrária, não sabem se lhes serão ou não solicitados subornos para o alcance dos objetivos, nomeadamente contratos públicos ou licenciamentos, entre outros (Cuervo-Cazurra, 2008). A presença de corrupção arbitrária impede que as EMNs consigam estimar a probabilidade de lhes serem solicitados subornos e o custo desses subornos. Dessa situação deriva a dificuldade em planear os

custos exatos com o investimento internacional. Para além destes factos, existe também a possibilidade de as solicitações de subornos serem independentes, isto é, diferentes elementos dos agentes políticos, judiciais e agentes burocráticos solicitarem subornos, independentemente uns dos outros (Cuervo-Cazurra, 2008). Pela incerteza quanto à possibilidade de haver suborno e qual o tipo de suborno, pela possibilidade de independência de subornos, e ainda pela probabilidade de o pagamento de suborno não assegurar a entrega dos bens ou a transação acordada (Doh et al., 2003; Rodriguez et al., 2005), este tipo de corrupção é apelidado como corrupção desorganizada (Shleifer & Vishny, 1993). Quanto maior o nível de corrupção arbitrária, maiores são as incertezas relativas aos agentes dos países potencialmente recetores de IDE, levando as EMNs a reduzirem a sua exposição. Estas incertezas foram observadas como sendo mais prejudiciais do que o próprio nível de corrupção instalado (Wei, 1998). Alguns autores sugerem também que o impacto da corrupção arbitrária no IDE é maior do que o da corrupção generalizada (Rodriguez et al., 2005, Cuervo-Cazurra, 2006). Quanto menor for a corrupção arbitrária, menor são as incertezas, e portanto eventuais pedidos de suborno serão considerados pelas EMNs como um custo adicional, o que não deverá afetar a decisão de investir (Wei, 1998; Williamson, 1985). Desta forma quanto maior é a corrupção arbitrária no país recetor, menor será o IDE:

Hipótese 1. Quanto maior o nível de corrupção arbitrária no país recetor, menor o influxo de IDE.

3.2. A corrupção generalizada do país recetor e os influxos de IDE

A corrupção generalizada reflete o grau em que a mesma está difundida no sector público e estabelecida como uma instituição, ou seja, é garantida (Uhlenbruck et al., 2006). Ao investirem em países com corrupção generalizada, é expectável que tenham que pagar quer a agentes públicos que lidam com os processos administrativos, para diminuir o fardo da burocracia, quer a agentes do governo, de forma a obter contratos públicos e licenciamentos (Cuervo-Cazurra, 2008). A generalização da corrupção implica também

que os pagamentos de subornos sejam constantes ao longo das operações que encetam no país onde investem. Uma vez que as práticas de corrupção são institucionalizadas, em situações novos contratos públicos ou de renovação de licenças, serão sempre solicitados subornos adicionais. As EMNs terão que permanentemente adicionar às suas operações os custos com o suborno, o que leva a entender que a corrupção generalizada é uma medida das pressões institucionais exteriores exercidas sobre as EMNs para praticarem atos de corrupção (Uhlenbruck et al., 2006).

Apesar de a corrupção generalizada refletir o custo conhecido da corrupção (Cuervo-Cazurra, 2008), os pagamentos recorrentes aumentam os custos (Meyer, 2001) e diminuem o retorno expectável do investimento das EMNs. Dessa forma, argumento que quanto maior for a corrupção generalizada do país recetor, menor será o influxo de IDE:

Hipótese 2. Quanto maior o nível de corrupção generalizada no país recetor, menor o influxo de IDE.

3.3 A distância de corrupção

Não é somente o ambiente institucional do país recetor de IDE *per se* que pode aumentar os custos de operar internacionalmente, mas também a distância institucional entre o país recetor e o país onde a EMNs está sediada (Godinez & Liu, 2015). A distância da corrupção é uma medida que afere a disparidade institucional entre países, ao nível das restrições formais e informais que orientam esse tipo de práticas. O conceito de distância tem sido usado para explicar variações nas estratégias em negócios internacionais. Quanto maior a distância entre o país recetor de IDE e o centro organizacional da EMNs, maiores são as exigências em lidar com as diferenças cognitivas, normativas e regulamentares, e maior é o esforço no desenvolvimento de estratégias de entrada apropriadas e procedimentos inerentes (Ionascu et al., 2004).

Os investimentos em países emergentes, nomeadamente na América Latina, têm sido crescentes nas últimas décadas, e esses mesmos investimentos provêm de países com diferentes graus de corrupção (Habib & Zurawicki, 2002). Significa que, na realização desses investimentos, diferentes distâncias de corrupção existirão. Kostova e Zaheer (1999)

afirmaram que quanto maior a distância institucional, maior é a dificuldade das EMNs em construir legitimidade no país onde investem (Kostova & Zaheer, 1999). Assim, a distância da corrupção reduz a capacidade de adaptação por parte das EMNs às normas e práticas do país recetor de IDE, reduzindo a probabilidade de investimento.

Perante a multiplicidade dos graus de corrupção dos países investidores, argumento que a influência da distância da corrupção na relação entre os influxos de IDE e a corrupção do país recetor é diferenciada, mediante o tipo de corrupção. Por um lado, a corrupção arbitrária representa somente um conhecimento menor das EMNs sobre a possibilidade de serem confrontadas com pedidos de suborno. Esse menor conhecimento é por si só já dissuasor (Cuervo-Cazurra, 2008), não sendo expectável acréscimos de incerteza pelo facto de haver uma maior distância de corrupção, isto é, uma dificuldade na interpretação e de adequação aos costumes e às práticas relativas a atos de suborno. Se o próprio nível de incerteza derivado da existência de corrupção arbitrária, adicionado à já incerteza criada pela potencial natureza emergente ou em transição dos mercados, não for suficiente para dissuadir o investimento, não é expectável que a distância a nível da corrupção potencie esse efeito dissuasor. Ainda a possibilidade de incorrer em custos que sejam justificados pela vantagem de ultrapassar burocracia excessiva pode justificar as decisões de investimento ((Bardhan,1997; Huntington,1968). Assim, proponho que:

Hipótese 3. A distância de corrupção entre o país investidor e recetor atenua a relação negativa entre a corrupção arbitrária e o influxo de IDE.

Por outro lado, a corrupção generalizada representa o grau de certeza que montantes determinados e não documentados serão solicitados no decorrer das operações das EMNs (Uhlenbruck et al, 2006). Havendo uma distância de corrupção significativa, o conhecimento sobre a solicitação de subornos será uma das poucas certezas sobre as instituições informais que as EMNs terão aquando as decisões de investimento. Este facto é penalizante por si só porque aumenta à partida o custo com o IDE (Egger & Winner, 2005). Havendo distância, as EMNs terão um menor conhecimento ou capacidade de lidar com as pressões institucionais que os mercados recetores irão exercer para agirem num domínio corrupto. (Uhlenbruck et al., 2006). Para além disso, sendo os mercados recetores

emergentes ou em transição, a margem para solicitação de subornos é maior, dado que o processo de transição expõe dúvidas sobre as novas regras a aplicar ou as que ainda estejam em desenvolvimento (Cuervo-Cazurra, 2008). Desta forma, os investidores que estejam perante a difusão instituída da corrupção em economias em transição, e com níveis de distância da corrupção, enfrentam custos agravados nas suas operações, pelo que proponho que:

Hipótese 4. A distância de corrupção entre o país investidor e o recetor intensifica a relação negativa entre a corrupção generalizada e o influxo de IDE.

3.3.1. Distância de corrupção negativa e positiva

A literatura atual tem demonstrado que quanto maior a diferença entre os níveis de corrupção dos países onde as EMNs estão sedeadas e os países recetores de IDE, maior a probabilidade de redução dos fluxos de IDE (Habib & Zurawicki, 2002), e portanto maior é o impacto negativo. No entanto, proponho, neste estudo, que a distância de corrupção desempenha, efetivamente, um efeito moderador na relação entre os influxos de IDE e os tipos de corrupção do país recetor. Assim, não é apenas a distância entre níveis de corrupção que influencia os fluxos de IDE, mas também a direção dessa distância.

Existindo corrupção arbitrária, é expectável que as EMNs retraiam as suas opções de investimento perante a corrupção. A incerteza e os custos em lidar com a corrupção local, bem como as diligências para adquirir e manter legitimidade, fazem com que o investimento se torne menos atrativo (Godínez & Liu, 2015). Esta incerteza e custos são potenciados quando existe corrupção arbitrária, ou seja, quando na necessidade de haver pagamentos ilícitos, esses pagamentos não repercutirem os resultados esperados (Doh et al., 2003; Rodriguez et al., 2005). Perante a incerteza provocada pela corrupção arbitrária, as EMNs tendem a agir em conformidade com as pressões institucionais impostas pelo país recetor e seguem as práticas locais, com vista à redução da incerteza. (Xu & Shankar, 2001). Esta conformidade serve para proteção contra alguma turbulência institucional e retorna estabilidade organizacional (Henisz & Delios, 2001; Meyer & Rowan, 1977;

Oliver, 1991). No entanto, à medida que o nível de arbitrariedade da corrupção aumenta, esta mimética por parte das EMNs aumenta os custos da empresa com a negociação e monitorização dos agentes governamentais corruptos (Uhlenbruck et al., 2006) e não assegura possíveis interpretações facciosas por parte de juizes e agentes governamentais (Rodriguez et al., 2005), aumentando o risco de perda. Alguns autores argumentam que o impacto da corrupção arbitrária pode ser superior ao da corrupção generalizada (Rodriguez et al., 2005; Cuervo-Cazurra, 2006), dado que as incertezas associadas à corrupção podem ser mais prejudiciais do que o próprio nível de corrupção existente (Wei, 1998).

Na prevalência de corrupção generalizada, o efeito sobre o investimento será proeminentemente negativo. As EMNs provenientes de países menos corruptos estão menos preparadas para lidar com a corrupção no país onde pretendem investir. Estas empresas provavelmente não obterão domesticamente o conhecimento suficiente sobre como lidar com a corrupção, sobretudo em países com elevados níveis de corrupção, como é o caso das economias emergentes e em transição (Godinez & Liu, 2015; Cuervo-Cazurra, 2008). Também devido à natureza ilegal da corrupção, não existem organizações oficiais que instruem as empresas sobre como lidar com esses fenómenos (Godinez & Liu, 2015). Os relacionamentos com os governos locais tornam-se cruciais, embora complexos, no domínio de países emergentes. Este processo de relacionamento torna-se longo e dispendioso (Luo, 2009). Como consequência, as EMNs terão altos custos com o desenvolvimento de tais capacidades (Bajalri & Tadelis, 2001). Em contexto de corrupção generalizada, agrava-se ainda o efeito dos custos conhecidos da corrupção e da sua recorrência (Cuervo-Cazurra, 2008), que projetam uma diminuição do retorno do investimento. Para além deste desconhecimento perante a corrupção, as empresas sediadas em países menos corruptos poderão ser constrangidas no seu ambiente doméstico por legislação anticorrupção aplicável ao IDE. Este tipo de legislação visa reduzir o incentivo ao pagamento ilícito a agentes governamentais de forma a que o benefício obtido através do suborno não compense o custo com as penalizações somado ao custo incorrido com os subornos (Cuervo-Cazurra, 2006; Godinez & Liu, 2015). As EMNs podem ainda deixar de investir em países mais corruptos meramente por acharem a corrupção imoral e uma causa de ineficiência (Habib & Zurawicki, 2002), sobrevivendo os valores latentes nos seus ambientes domésticos.

Quer com corrupção arbitrária quer generalizada, a existência de investimento

perante estes tipos de corrupção é justificada pela necessidade de ultrapassar falhas institucionais (Huntington, 1968; Khanna et al., 2000; Egger & Winner, 2005). Apesar dos fatores elencados que constroem as decisões de investimento, a atratividade do local ou a obtenção de licenças ou ainda de negócios públicos pode compensar os custos inerentes. Estes custos são subornos diretos e desburocratização informal, por excesso ou defeito de regulamentação (Leff, 1989), inerente às operações internacionais (Lui, 1985).

Hipótese 5. Quando a distância de corrupção entre país investidor e recetor é negativa, o nível de corrupção arbitrária (generalizada) no país recetor está negativamente relacionado com o influxo de IDE.

A pesquisa científica tem tratado maioritariamente o impacto da corrupção no IDE na perspectiva do nível de corrupção do país recetor de IDE. No entanto, alguns estudos têm demonstrado evidências sobre a relevância da análise simultânea dos níveis de corrupção do país recetor e do país investidor e a sua relação com o investimento (vide Ferreira et al., 2016; Habib & Zurawicki, 2002; Cuervo-Cazurra, 2006). Na grande maioria, o IDE flui de países mais desenvolvidos e com menores níveis de corrupção (Ferreira et al., 2016). No entanto, nas últimas décadas assistiu-se a um crescimento do IDE em países emergentes, com proveniências também de países presumivelmente mais corruptos (Cuervo-Cazurra, 2006).

Num contexto de distância positiva, as EMNs irão investir em países com níveis de corrupção menores. As EMNs sedeadas em países habituados à corrupção parecem não ser afectadas pela corrupção fora do seu país (Godínez & Liu, 2015) e procuram inclusive países onde a corrupção prevalece (Cuervo-Cazurra, 2006). Nestas situações, a corrupção parece não deter o IDE (Habib & Zurawicki, 2002). Este enquadramento sugere que as EMNs desenvolvem algum tipo de capacidade em como operar em ambientes corruptos sem terem tido custos acrescidos (Godínez & Liu, 2015), fazendo desse conhecimento uma vantagem competitiva (Cuervo-Cazurra & Genc, 2008). Tais capacidades, nomeadamente a capacidade de negociar e lidar com subornos (Kwok & Tadesse, 2006), dão a entender que os decisores nas EMNs incluem a corrupção nos seus princípios de gestão, tornando-a legítima e eficiente (Ferreira et al., 2016). As EMNs poderão assim alavancar a vantagem

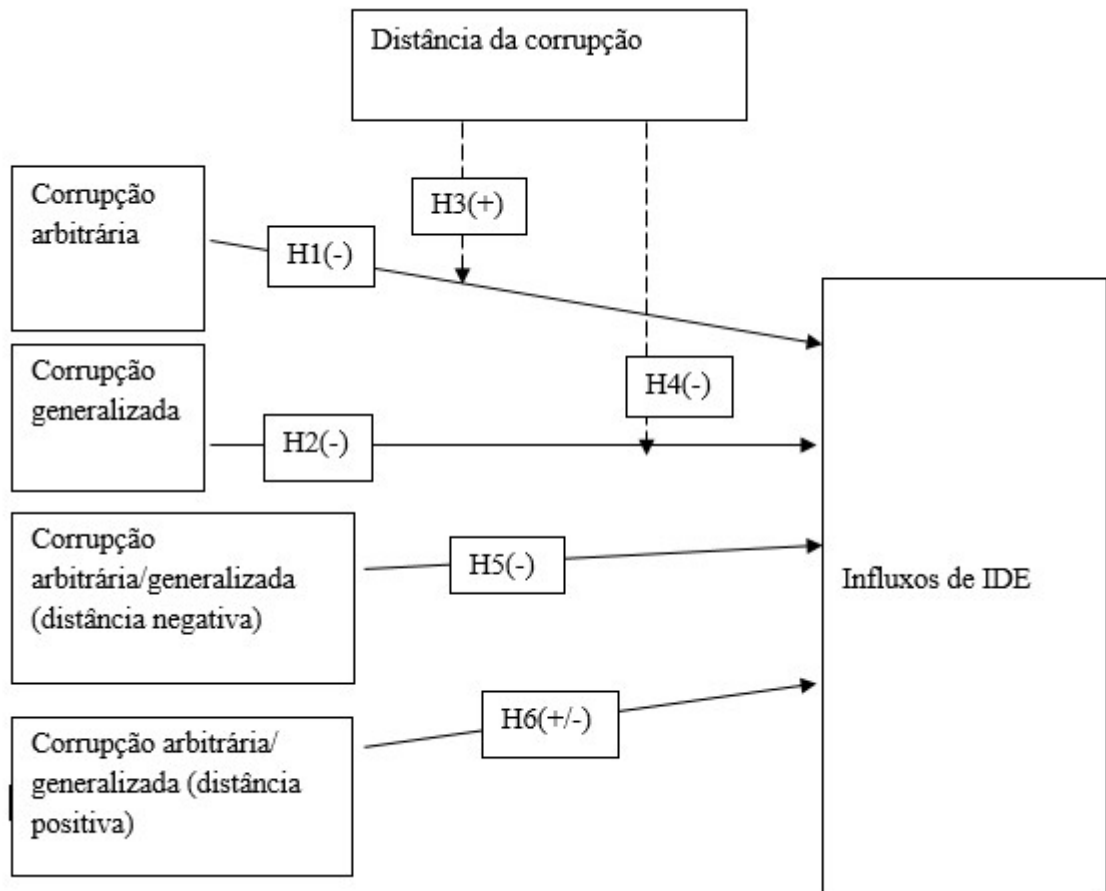
adquirida pela experiência em lidar com a corrupção nos respetivos mercados domésticos, direcionando os seus investimentos para países com níveis significativos de corrupção (Godinez & Liu, 2015; Cuervo-Cazurra, 2006). Esta vantagem consubstancia-se, em primeiro lugar, pela semelhança e familiaridade aos seus países de origem (Johanson & Vahlne, 1977), e em segundo lugar, pela incursão em menores custos relativos aqueles que as EMNs sedeadas em países mais desenvolvidos teriam (Cuervo-Cazurra, 2006).

Desta forma, a distância da corrupção pode ter um impacto positivo no IDE, se os países onde as EMNs estão sedeadas tiverem maiores níveis de corrupção do que os países onde pretendem investir (Godinez & Liu, 2015, Cuervo-Cazurra, 2006). No entanto, em particular referência à presença de corrupção arbitrária, as competências adquiridas em lidar com a corrupção podem não vir a ser utilizadas, visto a incerteza da prática de atos de corrupção nos países recetores. Perante a incerteza, argumento que as EMNs não gerarão nenhuma mais-valia com os seus conhecimentos, neste contexto. Em situações em que haja uma substancial distância positiva, inclusivamente será difícil para as EMNs lidarem com um ambiente institucional mais transparente, pela falta de familiaridade desse ambiente. Nessas circunstâncias, as EMNs evitarão o investimento, ainda que de uma forma menos marcada do que em contextos de distância negativa. Em referência à corrupção generalizada, havendo a certeza da existência da corrupção difundida no sector público, as EMNs serão atraídas para investirem.

Hipótese 6. Quando a distância de corrupção entre país investidor e recetor é positiva, o nível de corrupção arbitrária (generalizada) no país recetor está negativamente (positivamente) relacionado com o influxo de IDE.

A figura 1 esquematiza as hipóteses desenvolvidas.

Figura 1: Modelo conceitual



Fonte: Autor

4.Método

4.1 Amostra

A corrupção na América Latina tem sido considerada como profunda e enraizada. Apesar disso, níveis significativos de IDE são realizados nesta região e a proveniência desses investimentos é diversificada, predominando os investimentos com origem em países com níveis de corrupção relativamente menores. O protecionismo e o desencorajamento de um mercado livre aparentam favorecer alguns sectores de atividade, tendo um impacto forte nessa região. Havendo no entanto incertezas quanto ao tipo de corrupção latente e quanto ao efeito dos níveis de corrupção dos países investidores, esta área geográfica torna-se desejável para a realização de testes empíricos que consubstanciem o impacto da corrupção na captação de IDE e o envolvimento da distância da corrupção entre o país emissor e recetor de IDE.

Para testar as hipóteses acima descritas, analisei os influxos de IDE em 17 países da América Latina, entre 2010 e 2015, provenientes de 27 países. Os dados são secundários e foram recolhidos na publicação da *Commission for Latin America and the Caribbean* (ECLAC). Apesar de o número de países recetores ser limitado, o número de observações totalizou 473 pares de países recetores/investidores de IDE. Destas 473 observações, 405 são de influxos de IDE de países menos corruptos para países mais corruptos (distância negativa) e 68 são de influxos de IDE de países mais corruptos para menos corruptos (distância positiva). Esta divisão da amostra em dois grupos servirá para obter uma visão mais clara do efeito da distância de corrupção na relação entre o IDE e a corrupção arbitrária e generalizada.

Assim, na amostra temos 17 países recetores de IDE e 27 países investidores. Os países recetores são: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, República Dominicana, Equador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Trinidad e Tobago e Uruguai. Os países investidores incluíram os seguintes: África do Sul, Alemanha, Argentina, Bélgica, Bermuda, Brasil, Canadá, China, Colômbia, França, Espanha, Estados Unidos da América, Guatemala, Holanda, Índia, Itália, Japão,

Luxemburgo, México, Noruega, Panamá, Peru, Reino Unido, Rússia, Suíça, Uruguai e Venezuela.

4.2. Variáveis

4.2.1. Variável dependente

Como variável dependente foram utilizados os influxos líquidos de IDE nos países da América Latina, entre 2010 e 2014. Estes influxos foram obtidos através da publicação da *Commission for Latin America and the Caribbean* (ECLAC), de 2016. Usei o logaritmo natural do valor dos influxos de IDE, medidos em milhões de dólares. Como procedimento adicional, adicionei uma unidade ao logaritmo do IDE de modo a considerar os casos em que o influxo reportado era igual a zero.

4.2.2. Variáveis independentes

As variáveis independentes prendem-se com mensurações do tipo e extensão da corrupção.

A *corrupção arbitrária no país recetor de IDE* está relacionada com incerteza face aos atos de corrupção. Esta incerteza advém de vários factos, em particular da incerteza de haver solicitações para pagamentos de subornos, da solicitação de pagamentos adicionais, já tendo sido feito um primeiro pagamento, ou ainda do serviço ou bem pelo qual se está a efetuar um pagamento ser efetivamente realizado ou entregue. Para a mensuração da variável de corrupção arbitrária no país recetor de IDE, utilizei o desvio padrão índice de perceção da corrupção (IPC), da organização internacional Transparência Internacional, representativa de um movimento contra a corrupção. O desvio padrão deste indicador representa a variação nas das pontuações atribuídas num determinado país. Esta variação reflete a incerteza sobre a perceção do nível de corrupção, o que é uma proxy para a arbitrariedade. Outros académicos utilizaram esta variável, com objetivos semelhantes (Ferreira et al., 2016; Bogmans & Jong, 2011). Esta mesma variável foi ainda utilizada em 40

estudos semelhantes, mas com métricas diferentes (Cuervo-Cazurra, 2008; Uhlenbruck et al., 2006; Rodriguez et al., 2005).

A *corrupção generalizada no país recetor de investimento* mede a probabilidade de a EMNs se deparar com pedidos de subornos por parte de agentes governamentais para a obtenção de licenças, no acordo sobre taxas, para ganhar contratos públicos, para lidar com serviços alfandegários, para lidar com juízes e tribunais ou com os responsáveis pelo cumprimento da lei. Repliquei uma medida utilizada por Uhlenbruck et al. (2006), usando para o efeito dados do *Executive Opinion Survey*, do *World Economic Forum*, disponíveis nos relatórios do *Global Competitiveness Report*, entre os anos de 2010 e 2015. Esta medida é aferida com base na média das respostas aos cinco componentes da seguinte pergunta: “No seu país, é frequente as empresas terem que fazer pagamentos adicionais não documentados ou subornos relativos a (a) importações e exportações; (b) serviços de utilidade pública; (c) pagamento de impostos; (d) atribuição de contratos públicos e licenças; (e) obtenção de favorecimentos judiciais?” (minha tradução). A escala das respostas varia de 1 (muito frequente) a 7 (nunca ocorrem). A medida será no entanto invertida para melhor interpretação, sendo que valores mais baixos significam menores probabilidades de pedidos de suborno. A corrupção generalizada foi abordada nos estudos de Cuervo-Cazurra (2008), Uhlenbruck et al. (2006) e Ferreira et al. (2016).

A *distância da corrupção entre o país de origem e o país recetor* foi definida como uma variável dicotómica que assume o valor de 1 quando existe uma distância negativa, o que significa que a corrupção do país de onde provém o investimento é menor do que a do país recetor do IDE. A variável assume o valor de 0 na situação de distância positiva, ou seja, quando a corrupção do país de onde provém o investimento é maior do que a do país recetor do IDE. A distância positiva ou negativa é obtida através da comparação do IPC invertido dos países investidores e recetores de IDE. Esta variável permite identificar as observações mediante as posições relativas dos países de origem do investimento, por comparação com os países recetores de IDE, em termos de distância da corrupção. Permite também avaliar o sentido do investimento. Uma medida semelhante aplicada à distância institucional foi utilizada por Hernandez e Nieto (2015). Outros estudos utilizaram variáveis de distância da corrupção, apesar de com outras métricas (*Vide* Godínez & Liu, 2015).

4.2.3. Variáveis de controlo

As variáveis de controlo utilizadas nesta dissertação são explicações alternativas à variação dos fluxos de IDE. Esta dissertação teve em conta um misto de variáveis associadas a modelos gravitacionais e outras previamente utilizadas em estudos sobre o IDE, consideradas significativas. Os modelos gravitacionais têm demonstrado a sua utilidade na explicação dos fluxos de IDE (Wei, 2000; Bevan & Estrin, 2004; Cuervo-Cazurra, 2008) e assentam a sua estrutura explicativa em variáveis de dimensão do país recetor de IDE e variáveis de distância geográfica. (Cuervo-Cazurra, 2008).

A *burocracia do país recetor de IDE* é um reflexo de insuficiências institucionais. As lacunas institucionais nos países recetores de IDE são uma das causas principais da burocracia difusa e da corrupção organizacional (Pajunen, 2008). Dado que a qualidade institucional é um fator da capacidade de atração IDE (Wernick, Haar & Singh, 2009; Bénassy-Quéré, Coupet & Mayer, 2007), o excesso de burocracia funciona como um obstáculo ao IDE (Campos, 2004, Bénassy-Quéré et al., 2007; Godinez & Liu, 2015). Utilizei como medida da burocracia nos países recetores de IDE o tempo necessário para criar um novo negócio, em dias. Esta medida provém da base de dados *Doing Business Project*, do Banco Mundial, e encontra-se disponível no *Global Competitiveness Report*.

A *distância geográfica entre o país investidor e o país recetor de IDE* é uma variável que pretende captar o efeito que a distância geográfica entre país emissor e recetor de IDE tem na capacidade de o último atrair investimento. A variável pode ser interpretada como uma medida facilitadora do IDE, pois quanto maior for a distância, maiores os custos de transporte e por isso maior o incentivo ao IDE (Wei, 2000). Para a métrica desta variável utilizei a distância física em quilómetros entre as capitais dos pares de países investidores e recetores de IDE. Os dados estão disponíveis na base de dados *Geodist*, do *Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales* (CEPII). Outros estudos utilizaram variáveis de distância para controlar a variação dos fluxos de IDE (Cuervo-Cazurra, 2008; Wei, 2000; Ferreira et al., 2016).

O *Produto Interno Bruto do país recetor de IDE (PIB)* é uma medida de avaliação do poder de compra do país recetor de IDE, que indicia a dimensão do mercado e por conseguinte a sua atratividade. Esta variável foi, nestas circunstâncias, utilizada nos estudos de Globerman e Shapiro (2003) e Buckley, Clegg, Liu, Voss e Zeng (2007). Os

valores do PIB estão disponíveis na base de dados *World Development Indicators*, do Banco Mundial, para os respectivos anos. Aos valores indicados em milhões de dólares apliquei o logaritmo natural, para melhor tratamento estatístico.

A *presença de IDE no país recetor* capta que as EMNs terão mais propensão para investir em países onde já exista a presença de outras multinacionais, de forma a reduzirem a incerteza quanto aos seus investimentos nesses países. A importância da presença de IDE no país estrangeiro na captação de investimento foi já abordada por Campos e Kinoshita (2003). Os dados desta variável provêm do *Executive Opinion Survey* do *World Economic Forum* e foram coletados a partir do *Global Competitiveness Report*. Estes dados representam a média ponderada das respostas à seguinte pergunta: “No seu país, quão predominante é a posse de empresas por parte de capital estrangeiro?” (minha tradução). A escala das respostas varia entre o 1 (extremamente raro) e o 7 (altamente predominante).

A *carga fiscal no país recetor de investimento* foi incluída porque estudos existentes sobre o efeito dos impostos no IDE têm geralmente adotado a perspectiva de que, independentemente dos benefícios de realizar IDE, terá que haver sempre um equilíbrio entre esses benefícios e as consequências fiscais (Slamrod, 1990). A carga fiscal de um país reduz a sua capacidade de atrair IDE. Os impostos aplicados aos lucros das empresas e demais situações contributivas geram uma perda de lucro potencial, o que inibe a captação de IDE. Esta variável, para o efeito desta dissertação, é uma combinação da percentagem de impostos sobre o lucro, percentagem de impostos sobre o trabalho e outros impostos. Os dados foram recolhidos a partir do *Global Competitiveness Report* dos vários anos em causa e pertencem à base de dados *Doing Business* do Banco Mundial. O impacto da carga fiscal na captação de IDE foi previamente estudado por Slamrod (1990) e Ali et al. (2010), para nomear alguns, embora com métricas diferentes.

A tabela 1 apresenta um resumo das variáveis utilizadas e das respetivas fontes de dados.

Tabela 1. Descrição das variáveis

Variável		Mensuração	Fonte
Variável dependente	Influxo de IDE	Logaritmo natural dos influxos de IDE no país recetor, em milhões de dólares	<i>Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC, 2016)</i>
Variáveis Independentes	Corrupção arbitrária do país recetor de investimento	Desvio padrão do Índice de Perceção de Corrupção (IPC)	<i>Transparency International (2010-2014)</i>
	Corrupção generalizada do país recetor	Média das respostas aos cinco componentes da seguinte pergunta: “No seu país, é frequente as empresas terem que fazer pagamentos adicionais não documentados ou subornos relativos a (a) importações e exportações; (b) serviços de utilidade pública; (c) pagamento de impostos; (d) atribuição de contratos públicos e licenças; (e) obtenção de favorecimentos judiciais?” (minha tradução). A escala de 1 (muito frequente) a 7 (nunca ocorrem). Os valores foram invertidos para melhor interpretação.	<i>Global Competitiveness Report(2010-2014)</i>
	Distância da corrupção	Variável <i>dummy</i> que assume o valor de 1 quando a corrupção do país investidor é menor do que a do país recetor e 0 quando a corrupção do país investidor é maior do que a do país recetor do investimento). A distância positiva ou negativa é obtida por comparação do IPC invertido dos países investidores e recetores de investimento.	<i>Transparency International (2010-2014)</i>
Variáveis de controlo	Burocracia do país recetor	Tempo necessário para criar um novo negócio, em dias.	<i>Global Competitiveness Report(2010-2014)</i>
	Distância geográfica entre país investidor-recetor	Distância física em quilómetros entre as capitais dos pares de países investidores e recetores	<i>Centre d’Etudes Prospectives et d’Informations Internationales (CEPII)</i>
	PIB país recetor	Logaritmo natural do valor do PIB, em milhões de dólares	<i>World Development Indicators, do Banco Mundial (2010-2014)</i>
	Presença de IDE no país recetor	Média ponderada das respostas à seguinte pergunta: “No seu país, quão predominante é a posse de empresas por parte de capital estrangeiro?” (minha tradução). A escala das respostas varia entre o 1 (extremamente raro) e o 7 (altamente predominante).	<i>Global Competitiveness Report (2010-2014)</i>
	Carga fiscal do país recetor	Combinação da percentagem de impostos sobre o lucro, percentagem de impostos sobre o trabalho e outros impostos	<i>Global Competitiveness Report (2010-2014)</i>

4.3. Procedimento

Para examinar o impacto da corrupção arbitrária e generalizada no IDE e o efeito moderador da distância da corrupção, usei o modelo estatístico de regressão Tobit, dado que a variável dependente, o IDE, assume valores não negativos (Cuervo-Cazurra, 2008). Como procedimento adicional, foi adicionada uma unidade aos valores logaritmizados, por estes poderem assumir o valor zero. Dada a existência de variáveis logaritmizadas em ambos os lados da equação, este modelo é referido como sendo duplo-log (Wei, 2000). Na análise dos dados foram ainda censuradas à esquerda as observações relativas aos influxos de IDE, de forma a não aceitar valores negativos. A variável da distância da corrupção tem como objetivo o estudo da moderação que a distância da corrupção exerce na relação entre os influxos de IDE e a corrupção arbitrária e generalizada dos países recetores de IDE. Para este efeito, a variável é multiplicada pelos valores da corrupção arbitrária e corrupção generalizada em cada par de investimento país investidor-país recetor, durante os anos em análise. Este procedimento foi baseado no trabalho de Wei (2000).

Para testar os impactos da corrupção arbitrária e generalizada em contextos específicos de distância negativa e positiva, utilizei o mesmo procedimento acima descrito, aplicado a subamostras que reflitam estes dois contextos, retirando para o efeito a variável da distância da corrupção. Para aferir as distâncias negativas e positivas, utilizei como critério o valor da diferença entre os níveis de corrupção (IPC) dos pares de países recetor-emissor de investimento, aplicando uma operação aritmética de subtração. De notar que os níveis de corrupção foram aferidos com base no IPC. Estes valores foram posteriormente invertidos para melhor interpretação, visto que a escala original varia de 0 (muito corruptos) a 100 (pouco corruptos). A inversão transmite a ideia de que quanto maior o IPC, maior a corrupção. Os valores obtidos com a subtração, quando negativos, representam o investimento de países menos corruptos para países mais corruptos. Quando os valores obtidos são positivos, a relação é a inversa.

Foi ainda analisada a possível existência de problemas de multicolinearidade nas estimativas dos modelos. Para fazer o despiste, calculei os Fatores de Variância da Inflação (*Variance Inflation Factors*) (FVI) com todas as variáveis utilizadas. Verifiquei que os valores dos FVI estão dentro de intervalos aceitáveis, afastando a hipótese de multicolinearidade.

5. Resultados

A tabela 2 apresenta as estatísticas descritivas, média e desvio padrão, das variáveis e suas correlações. Os resultados da matriz de correlações evidenciam uma relação negativa estatisticamente relevante ($p < 0,01$) entre os influxos de IDE e o nível de corrupção generalizada do país recetor de IDE. Este relacionamento é coerente com a ideia de que a corrupção generalizada de um país inibe a captação de IDE. Nesse seguimento, observa-se também um coeficiente de - 0,65 ($p < 0,01$) na relação entre a variável de controlo que afere a presença de IDE no país recetor e o seu nível de corrupção generalizada, uma vez mais indicando o efeito dissuasor da corrupção generalizada. Foram testados os FVI, para verificar possíveis problemas de multicolinearidade das variáveis. Os testes não devolveram resultados significantes que comprovassem essa relação entre as variáveis.

Tabela 2: Estatísticas descritivas e correlações das variáveis

Variável	Média	Desvio Padrão	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Influxo de IDE	2,312129	0,882	1,000							
2 Corrupção arbitrária país recetor	3,257960	1,732	-0,085	1,000						
3 Corrupção generalizada do país recetor	6,23	0,928	-0,143**	0,031	1,000					
4 Distância da corrupção	,85	0,359	,108*	-0,061	0,359**	1,000				
5 Burocracia do país recetor	32,069	28,835	0,121**	0,412**	0,103*	0,098*	1,000			
6 Distância geográfica entre país investidor-recetor	6903,504	4174,965	0,100*	-0,056	-0,133**	0,205**	0,182**	1,000		
7 PIB país recetor	10,996	0,696	0,645**	-0,043	-0,114*	0,170**	0,303**	0,379**	1,000	
8 Presença de IDE no país recetor	4,86	0,745	0,078	0,104*	-0,650**	-0,307**	-0,263**	-0,012	0,071	1,000
9 Carga fiscal do país recetor	54,27	21,935	0,315**	0,074	0,393**	0,165**	0,178**	0,080	0,411**	-0,251**

Nota: * p < 0,1; ** p < 0,05; *** p < 0,01.

A tabela 3 apresenta os resultados da regressão geral, aplicada a toda a amostra. O modelo 1 considera somente as variáveis de controlo utilizadas como explicações alternativas dos influxos de IDE. Os modelos 2 a 5 testam as hipóteses e o modelo 6 é o modelo completo. O modelo 2 apresenta os resultados do impacto da corrupção arbitrária nos influxos de IDE. Verifiquei que o coeficiente resultante não é significativo estatisticamente, pelo que a hipótese 1 não foi confirmada. Assim, não é possível, neste contexto, validar o impacto da corrupção arbitrária no IDE. Este resultado não corrobora a posição da literatura sobre a importância da corrupção arbitrária, que afirma que a corrupção arbitrária tem um impacto negativo na captação de IDE. O facto de os investidores não conseguirem planear de antemão os custos ou não conseguirem calcular a probabilidade de lhes serem solicitados subornos nos países onde intencionam investir parece não ter um efeito significativo, ao contrário do expectável (Cuervo-Cazurra, 2008).

O modelo 3 testa a relação da corrupção generalizada nos influxos de IDE. Os valores apresentados para esta variável permitem concluir que a corrupção generalizada tem um impacto negativo estatisticamente significativo ($\beta=-0,233$, $p<0,01$) nos influxos de IDE. Assim, quanto maior forem os níveis de corrupção arbitrária, menor é o influxo de IDE, suportando a hipótese 2. Este resultado é coerente com o exposto em investigações já feitas neste âmbito. O custo expectável relativo aos pagamentos adicionais não documentados para que determinada transação ocorra, assim como a certeza da recorrência dos mesmos, demove as intenções de investimento das EMNs (Ferreira et al., 2016; Cuervo-Cazurra, 2008). Esta conclusão é ainda complementar ao resultado já verificado com a correlação encontrada entre a corrupção generalizada e a presença de IDE no país recetor.

O modelo 4 testa a relação entre a corrupção arbitrária e os influxos do IDE no país recetor, na presença de distância de corrupção entre o país investidor e o país recetor. Os resultados dos termos de interação utilizados indicam que o impacto negativo da corrupção é atenuado com a existência de distância da corrupção, uma medida de distância institucional ao nível das práticas de corrupção. Havendo distância, o IDE não é tão sensível à corrupção arbitrária. Os valores desta interação são estatisticamente significantes ($\beta=0,083$, $p<0,05$), confirmando a hipótese 3. Esta evidência permite afirmar que os investidores não são tão sensíveis perante a corrupção arbitrária. Embora a incerteza que este tipo de operação transmite, esse desconhecimento não acrescenta risco às EMNs, perante um cenário

institucional já de imaturo (Cuervo-Cazurra, 2008).

Por último, o modelo 5 evidencia o impacto da corrupção generalizada no IDE, moderado pela existência de distância de corrupção. Ao contrário do modelo anterior, ainda que os sinais dos coeficientes se apresentem em conformidade com a hipótese 4, o resultado não é significativo para confirmar a hipótese proposta. A distância da corrupção implica teoricamente um esforço e custos adicionais para a obtenção e tratamento de informação necessária com vista à legitimização das ações das EMNs no decurso das suas operações internacionais. Estes custos, adicionados ao custo já conhecido da corrupção generalizada, iriam demover veementemente os investidores. No contexto deste estudo não foi possível consubstanciar a ideia de que a diferença entre os níveis de corrupção dos países onde as EMNs estão sedeadas e os países recetores de IDE acentuaria a relação já negativa entre os influxos de IDE e a corrupção arbitrária (Habib & Zurawicki, 2002).

Tabela 3: Resultados da regressão

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
Corrupção arbitrária país recetor	---	-0,028	---	-0,096**	---	-0,065
Corrupção generalizada país recetor	---	---	-0,233***	---	-0,258***	-0,215**
Distância da corrupção				-0,212	0,350	0,320
Corrupção arbitrária país recetor * distância da corrupção	---	---	---	0,0863**	---	0,057
Corrupção generalizada país recetor * distância da corrupção	---	---	---	---	-0,024	-0,054
Var. controlo						
Burocracia do país recetor de IDE	- 0,002***	0,001	-4,957***	-0,001	-0,003***	-0,002
Distância geográfica entre país investidor-recetor	- 3,425***	-3,488***	-3,768***	-3,704***	-4,095***	-4,169***
Log do PIB do país recetor	0,881***	0,861***	0,866***	0,845***	0,843***	0,824***
Presença de IDE no país recetor	0,042	0,064	-0,153**	0,092	-0,145*	-0,107
Carga fiscal no país recetor	0,003*	0,003**	0,005***	0,003**	0,006***	0,006***

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
N	473	473	473	473	473	473
χ^2	377,561***	381,069***	406,413***	390,227***	415,797***	421,118***
Log. Verosimilhança	-483,948	-483,026	-476,159	-480,559	-473,743	-472,389
Critério de Aikake	981,896	982,052	968,319	981,117	967,486	968,779

Variável dependente: Log IDE país recetor

Nota: * p <0,1; ** p< 0,05; *** p<0,01.

A tabela 4 apresenta os valores da regressão feita ao subgrupo específico da distância negativa da corrupção, isto é, quando os níveis de corrupção nos países investidores são menores do que os dos países recetores. O modelo 1 apresenta os valores relativos aos coeficientes das variáveis de controlo. O modelo 4 evidencia todas as variáveis utilizadas na regressão. O modelo 2 analisa o impacto da corrupção arbitrária nos influxos de IDE. Sob o contexto de distância negativa da corrupção, esta variável não é estatisticamente significativa, pelo que não se conclui acerca da hipótese5, na parte respeitante à corrupção arbitrária. O modelo 3 representa o impacto da corrupção generalizada nos influxos de IDE. Com um coeficiente de -0,245, estatisticamente significativa (p<0,01), a hipótese5 fica confirmada na parte da corrupção generalizada. Efetivamente, quanto maior é a corrupção generalizada do país recetor, menor será o IDE recebido, no caso de os países recetores serem mais relativamente mais corruptos que os investidores.

Tabela 4: Resultados da regressão para distância negativa

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Corrupção arbitrária país recetor	---	-0,011	---	-0,009
Corrupção generalizada país recetor	---	---	-0,245***	0,244***
Var. controlo				
Burocracia do país recetor de IDE	-0,000	-0,001	-0,002	0,002
Distância geográfica entre país investidor-recetor	-0,000***	-3,185***	-3,641***	0,000***
Log do PIB do país recetor	0,814***	0,806***	0,796***	0,789***
Presença de IDE no país recetor	0,082	0,0894	-0,094	-0,087
Carga fiscal no país recetor	0,004**	0,004**	0,006***	0,007***

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
N	405	405	405	405
χ^2	336,430***	336,969***	359,280***	359,658***
Log. Verosimilhança	-411,091	-410,960	-405,106	-405,019
Critério de Aikake	836,183	837,920	826,213	828,038

Variável dependente: Log IDE país recetor

Nota: * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

A tabela 5 apresenta os valores da regressão feita ao subgrupo específico da distância positiva da corrupção, isto é, quando os níveis de corrupção nos países investidores são maiores do que os dos países recetores. Esta tabela apresenta uma estrutura idêntica à tabela representativa da regressão em contexto de distância negativa, sendo os modelos 1 e 4 representantes das variáveis de controlo e da totalidade das variáveis de estudo, respetivamente. O modelo 2 apresenta o impacto da corrupção arbitrária no IDE. À semelhança do contexto de distância negativa, não encontrei nenhum resultado significativo que pudesse dar suporte à hipótese 6, na parte a que se refere à corrupção arbitrária. No entanto, no que se refere à parte da corrupção generalizada, os valores encontrados no modelo 3 são estatisticamente significantes ($\beta = -0,287$, $p < 0,05$), e confirmam parcialmente a hipótese 6, embora apresentem um sinal contrário ao que teorizei. Concluo portanto que, ao contrário do expectável, a corrupção generalizada tem um impacto negativo sobre o IDE. Perante fenómenos de corrupção organizada e disseminada no sector público, os investidores retraem os seus investimentos. Em contextos de distância positiva, o facto de as EMNs poderem desenvolver capacidades em lidar com a corrupção não traz, no âmbito deste estudo, uma vantagem em lidar com a corrupção generalizada.

Tabela 5: Resultados da regressão para distância positiva

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Corrupção arbitrária país recetor	---	-0,075	---	-0,043
Corrupção generalizada país recetor	---	---	-0,287**	-0,247*
Var. controlo				
Burocracia do país recetor de IDE	-0,009**	-0,005	-0,008	-0,006
Distância geográfica entre país investidor-recetor	0,000**	-6,073**	-7,374***	-0,000***
Log do PIB do país recetor	1,221***	1,199***	1,115***	1,117***
Presença de IDE no país recetor	0,152	0,189	-0,222	-0,149
Carga fiscal no país recetor	0,002	0,002	-0,287**	0,000
N	68	68	68	68
χ^2	54,206***	58,053***	62,059***	62,073***
Log. Verosimilhança	-66,169	-65,137	-64,002	-65,148
Critério de Aikake	146,339	146,274	144,05	146,312

Variável dependente: Log IDE país recetor

Nota: * p < 0,1; ** p < 0,05; *** p < 0,01.

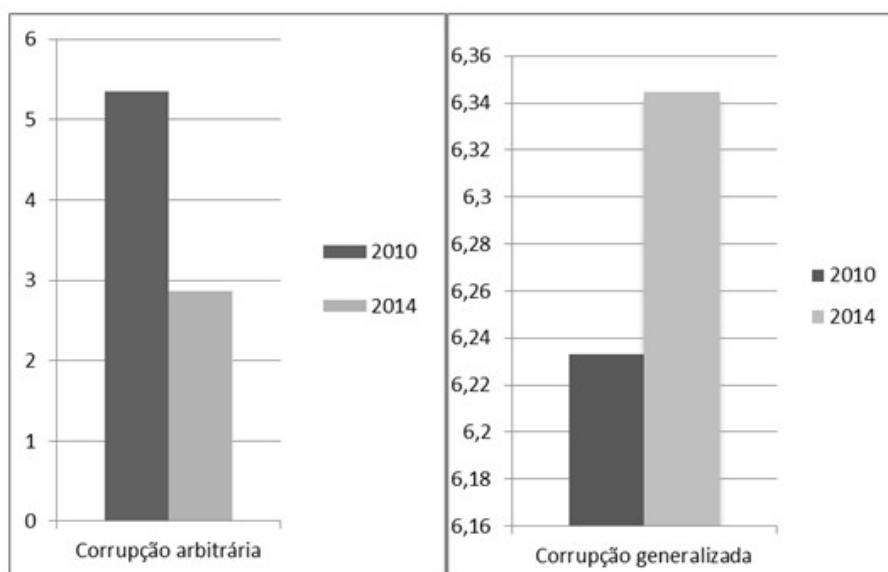
5.1 Testes post-hoc

A América Latina enquadra um conjunto particular de economias que, ainda no decorrer década de 80, iniciaram reformas internas pró-mercado (Blake e Morris, 2009). As crises de dívida pública que atravessaram essa região na referida década levaram os seus governantes a repensar as suas posições e adotar medidas cujo objetivo seria a retoma económica dos próprios países. A redução da intervenção governamental, a fomentação da liberalização e da privatização e ainda promoção de reformas estruturais faziam parte integrante das medidas de recuperação. Entre as reformas estruturais, mudanças nos sistemas legais e regulamentares foram encetadas com vista ao combate à corrupção (Cuervo-Cazurra & Dau, 2009). Em particular durante 1994 e 2003, muitos desses países criaram agências de controlo e de anticorrupção e assinaram convenções anticorrupção como a *Inter-American Convention against Corruption* e a *United Nations Convention against Corruption* (Blake e Morris, 2009).

No entanto, o cenário dos últimos anos, com sucessivos escândalos de corrupção (No Brasil, alegados casos de corrupção no governo de Lula da Silva, e mais recentemente no governo de Dilma Rousseff; no Chile, o mesmo cenário no governo de Ricardo Lagos, para nomear alguns exemplos) mostra de alguma forma que existe um enraizamento da corrupção nesta região. Dado que a percepção e a realidade da corrupção podem influenciar as perspectivas de captação de IDE e crescimento económico (Blake & Morris, 2009) torna-se perentório analisar hodiernamente a manutenção, continuidade e eficácia dessas políticas anticorrupção e o respetivo impacto das mesmas no crescimento económico, particularmente na captação de IDE. Neste contexto, verifiquei quer os níveis médios de corrupção arbitrária quer os níveis médios de corrupção generalizada em anos recentes, na América Latina.

Tendo em conta que as observações dos níveis de corrupção podem não ser totalmente independentes, mas sim dependerem da evolução das observações anteriores, justifica-se uma análise comparativa somente das observações dos anos de 2010 e 2014, de forma a captar o efeito de evolução desses níveis de corrupção. Observei assim que os diferentes tipos de corrupção tiveram comportamentos díspares, para os anos em causa. Tal como exposto na Figura 2, se por um lado o nível médio da corrupção arbitrária em 2014 desceu, por comparação a 2010, por outro o nível médio de corrupção generalizada observado em 2014 subiu face ao do ano de 2010. Perante este comportamento, torna-se particularmente interessante aferir os efeitos de ambos os tipos de corrupção nos influxos de IDE, moderados pela existência da distância da corrupção, tendo em conta os influxos de investimento de 2010 e de 2014.

Figura 2. Valores de corrupção arbitrária e generalizada: 2010 e 2014



Fonte: *Transparency International e Global Competitiveness Report*

Para aferir a significância estatística da variação dos valores médios da corrupção arbitrária e generalizada, apliquei o teste T para amostras emparelhadas, apresentados na figura 3.

Figura 3: Resultado do teste T: Comparação de médias dos níveis de corrupção arbitrária e generalizada

		Diferenças emparelhadas				t	gl	Sig. (2-tailed)	
		Média	Desv. Padrão	Média do desvio padrão	95% de intervalo de confiança da diferença				
					Lower				Upper
Par 1	CA_2010 - CA_2014	2,525	1,918	,193	2,143	2,908	13,097	98	,000
Par 2	CG_2010 - CG_2014	-,1117	,2294	,0231	-,1574	-,0659	-4,845	98	,000

Os resultados evidenciaram valores estatisticamente significantes, pelo que concluo que as variações médias nos valores de ambos os tipos de corrupção foram reais e não variações casuais. Perante a relevância da variação das médias, repliquei o modelo de regressão principal somente para as observações relativas aos anos de 2010 e 2014.

Os resultados das regressões, apresentados nas tabelas 6, 7 e 8, não divergiram das conclusões feitas para toda a amostra, excetuando o efeito da ação moderadora da distância da corrupção na relação entre corrupção arbitrária e IDE, que deixou de existir. As conclusões para esta subamostra são idênticas às conclusões obtidas para a amostra total e idênticas aos respetivos contextos específicos de distância positiva e negativa.

A tabela 6 representa os resultados da regressão. Os modelos 1 e 6 representam a regressão só com as variáveis de controlo e a regressão com todas as variáveis, respetivamente. O modelo 2 apresenta o resultado da influência da corrupção arbitrária nos

influxos de IDE, o qual não é estatisticamente significativo. O modelo 3 testa o impacto da corrupção generalizada nos influxos de IDE e o seu resultado significativo ($\beta = -0,253$, $p < 0,01$) permite concluir que quanto maior é a corrupção generalizada, menor é o influxo de IDE, o que consubstancia a hipótese 2. O modelo 4 apresenta o resultado da interação da distância da corrupção na relação entre corrupção arbitrária e IDE. Ao contrário dos modelos testados inicialmente, não encontrei evidência estatística para suportar este efeito moderador da distância da corrupção. O modelo 5 testa a relação entre a corrupção generalizada e os influxos do IDE no país recetor, na presença de distância de corrupção entre o país investidor e o país recetor. Os resultados dos termos de interação utilizados não são significantes e portanto são coerentes com os resultados obtidos nos modelos para toda a amostra.

Tabela 6. Resultados da regressão: Testes *post-hoc*

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
Corrupção arbitrária país recetor	-	-0,038	-	-0,062	-	-0,03
Corrupção generalizada país recetor	-	-	-0,253***	-	-0,301**	-0,27*
Corrupção arbitrária país recetor * distância da corrupção	-	-	-	0,032	-	0,005
Corrupção generalizada país recetor * distância da corrupção	-	-	-	-	0,051	0,025
Var. controlo						
Burocracia do país recetor de IDE	-0,003*	-0,001	-0,005**	-0,001	-0,005**	-0,003
Distância geográfica entre país investidor-recetor	-0,000*	-0,000*	-0,000**	-0,000*	-0,000**	-0,000**
Log do PIB do país recetor	0,908***	0,878***	0,905***	0,877***	0,899***	0,877***
Presença de IDE no país recetor	0,003	0,039	-0,194*	0,034	-0,186*	-0,151
Carga fiscal no país recetor	0,002	0,003	0,005*	0,002	0,005	0,005*
N	191	191	191	191	191	191
χ^2	152,773***	155,917***	166,64***	156,673***	167,89***	168,810***
Log. Verosimilhança	-199,009	-198,185	-195,232	-197,984	-195,080	-194,688
Critério de Aikake	412,018	412,370	406,464	415,968	410,160	413,375

Variável dependente: Log IDE país recetor

Nota: * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

A tabela 7 representa os resultados da regressão dos testes *post-hoc*, quando existe IDE de países menos corruptos para países mais corruptos. Os modelos 1 e 4 representam a

regressão só com as variáveis de controlo e a regressão com todas as variáveis, respetivamente. O modelo 2 representa o impacto da corrupção arbitrária nos influxos de IDE, sem resultados significantes. O modelo 3 testa o impacto da corrupção generalizada e o resultado é significativo ($\beta=-0,241$, $p<0,05$) estatisticamente, pelo que a corrupção generalizada tem um efeito negativo no IDE. A hipótese 5 é parcialmente confirmada.

Tabela 7. Resultados da regressão dos testes *post-hoc* (distância negativa)

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Corrupção arbitrária país recetor	---	-0,037	---	-0,035
Corrupção generalizada país recetor	---	---	-0,241**	-0,237**
Var. controlo				
Burocracia do país recetor de IDE	-0,002	-0,001	-0,004*	-0,002
Distância geográfica entre país investidor-recetor	-0,000	0,000	-0,000*	-0,000*
Log do PIB do país recetor	0,864***	0,834***	0,856***	0,827***
Presença de IDE no país recetor	0,003	0,046	-0,154	-0,112
Carga fiscal no país recetor	0,003	0,003	0,005*	0,006**
N	164	164	164	164
χ^2	140,020***	142,576***	149,109***	151,512***
Log. Verosimilhança	-168,833	-168,182	-166,447	-165,853
Critério de Aikake	351,666	352,364	348,893	349,707

Variável dependente: Log IDE país recetor

Nota: * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

A tabela 8 apresenta os valores da regressão feita ao subgrupo específico da distância positiva da corrupção, isto é, quando os níveis de corrupção nos países investidores são maiores do que os dos países recetores. Esta tabela apresenta uma estrutura idêntica à tabela representativa da regressão em contexto de distância negativa, sendo os modelos 1 e 4 representantes das variáveis de controlo e da totalidade das variáveis de estudo, respetivamente. O modelo 2 apresenta o impacto da corrupção arbitrária no IDE. À semelhança do contexto de distância negativa, não encontrei nenhum resultado significativo. No entanto, no que se refere à parte da corrupção generalizada, os valores encontrados no modelo 3 são estatisticamente significantes ($\beta= -0,454$, $p<0,05$), e confirmam parcialmente a hipótese 6, embora apresentem um sinal contrário ao que teorizei. A corrupção generalizada tem assim um impacto negativo sobre o IDE.

Tabela 8. Resultados da regressão dos testes *post-hoc* (distância positiva)

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Corrupção arbitrária país recetor	---	-0,017	---	0,043
Corrupção generalizada país recetor	---	---	-0,454**	-0,514**
Var. controlo				
Burocracia do país recetor de IDE	-0,011*	-0,011	-0,01	-0,013*
Distância geográfica entre país investidor-recetor	-0,000	-0,000	-0,000**	0,000**
Log do PIB do país recetor	0,525	0,496	0,0463	0,052
Presença de IDE no país recetor	0,5366	0,538	0,022	-0,054
Carga fiscal no país recetor	-0,021	-0,021	-0,032	-0,034
N	27	27	27	27
χ^2	17,844**	17,978*	25,376***	26,050***
Log. Verosimilhança	-27,236	-27,200	-25,079	-24,872
Critério de Aikake	68,472	70,401	66,157	67,744

Variável dependente: Log IDE país recetor

Nota: * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

6. Discussão

Com esta dissertação, exploro a ideia de que não é a corrupção do país recetor de IDE *per se* que influencia os fluxos de IDE, mas também o tipo de corrupção. Corrupção arbitrária e corrupção generalizada implicam diferentes configurações com, previsivelmente, influências distintas sobre os fluxos de IDE. Complementarmente, testo se diferença entre os níveis de corrupção entre países investidores e países recetores de IDE é relevante nas decisões de realizar IDE, perante diferentes tipos de corrupção do país recetor. Especificamente proponho que a influência da corrupção arbitrária e generalizada pode ser mitigada, ou exponenciada, em contextos de menores ou maiores insuficiências institucionais.

Este estudo contribui para a investigação em negócios internacionais em quatro vertentes. Primeiro, estende o âmbito de investigação sobre o impacto da corrupção do país recetor no IDE. Face aos resultados contraditórios de outros estudos, justificam-se demonstrações empíricas adicionais sobre a capacidade desincentivadora ou estimuladora da corrupção sobre o IDE. Segundo, reforça o contributo empírico sobre a importância do tipo de corrupção. O estudo explora diferentes tipos de corrupção, argumentando ser fundamental uma compreensão mais profunda da corrupção e suas influências no IDE. Esta abordagem é relevante na medida em que diferentes aspetos da corrupção têm diferentes influências no IDE (Cuervo-Cazurra, 2008). Terceiro, complementa a investigação académica sobre o papel moderador da distância da corrupção entre o país investidor e o país recetor de IDE, sublinhando a importância da qualidade institucional do país investidor no contexto do investimento estrangeiro. A distância da corrupção tem sido vista como dissuasora do IDE na medida em que as diferenças institucionais aumentam o esforço das EMNs na recolha, interpretação e organização da informação necessária para o IDE (Henisz, 2004). Porém, o sentido em que flui o investimento é determinante, devido a possíveis competências adquiridas pelas EMNs, com base na experiência em lidar com a corrupção nos seus ambientes domésticos. Por último, contribui para os estudos sobre a América Latina, respondendo assim à chamada por mais investigação nessa área dado o potencial de contribuir para o conhecimento teórico (Cuervo-Cazurra & Dau, 2009).

A análise que efetuei aos influxos de IDE na América Latina, provenientes de 28 países permitiu concluir que a corrupção generalizada tem um efeito negativo na captação de

investimento. Este resultado é coerente com os argumentos que expus sobre o carácter previsível deste tipo de corrupção e com pesquisa já feita neste sentido (Rodriguez, Uhlenbruck & Eden, 2005). De facto, os investidores tendem a suster os seus investimentos quando nos países recetores existe uma considerável certeza quanto à solicitação de pagamentos ilícitos por parte de agentes do Estado e do próprio governo, no decorrer das operações de internacionalização. A previsibilidade dos custos a incorrer com a corrupção, por um lado, e a inexperiência negocial dos decisores das EMNs em lidar com estas circunstâncias, por outro, são pontos dissuasão de investimento. A redução da incerteza perante um cenário de corrupção generalizada permite às EMNs calcular os custos adicionais da corrupção, custos esses possivelmente exponenciados face ao retorno. Relativamente à relação entre corrupção arbitrária e os influxos de IDE, não foi possível encontrar um efeito explicativo, ao contrário da pesquisa já existente nesse sentido (Uhlenbruck et. al., 2006; Cuervo-Cazurra, 2008). Aparentemente os países que investem na América Latina poderão não ser dissuadidos pela arbitrariedade da corrupção. Uma possível explicação para este facto é que uma vez que o senso comum dita a existência de corrupção nessa região, perante isso poucas incertezas existirão por parte dos investidores em matéria de corrupção. Este resultado não deixa de ser intrigante na medida em que alguma literatura sugere que a corrupção arbitrária tem um efeito mais incisivo sobre a captação de IDE do que a corrupção generalizada (Cuervo-Cazurra, 2008). Parece, neste contexto, haver contradição nos resultados, possivelmente explicada pela dificuldade acrescida de avaliar, compreender e identificar a corrupção arbitrária, por comparação à corrupção generalizada.

Ao investigar o efeito moderador da distância da corrupção na relação entre os influxos de IDE e a corrupção, arbitrária e generalizada, encontrei resultados díspares entre os tipos de corrupção elencados. Se por um lado não existe nenhum efeito estatisticamente significativo na relação entre corrupção generalizada e os influxos de IDE, já na relação entre a corrupção arbitrária e o IDE, a distância da corrupção age como um efeito atenuador. Significa dizer que os investidores, na presença de distância da corrupção, ainda que receiem os efeitos da corrupção no seio das suas organizações, não se deterão tanto perante níveis de corrupção arbitrária existentes nos países recetores de IDE. O resultado vai de encontro e reforça a afirmação aquando da análise do impacto da corrupção arbitrária no IDE, de uma forma isolada. Isto é, aparentemente os países que investem na América Latina poderão não ser dissuadidos pela arbitrariedade da corrupção. Este menor receio dever-se-á ao facto de a escassa familiaridade institucional existente nos países recetores de IDE, por comparação aos

países investidores, não acrescentar incerteza perante um mercado já de si incerto (Cuervo-Cazurra, 2008). Outra hipótese explicativa seria o facto de a atratividade e lucro expectável das operações internacionais justificarem o risco da corrupção (Bardhan, 1997; Huntington, 1968). Já o investimento perante a corrupção generalizada parece não sofrer nenhum efeito atenuador ou potenciador por parte da distância da corrupção. Talvez a força dissuasora da corrupção generalizada justifique a ausência de moderações significantes. Estes resultados díspares entre os tipos de corrupção em causa justificaram testes adicionais em contextos mais específicos. Argumentei que seria o sentido da direção do investimento que explicaria as relações entre os influxos de corrupção e os níveis de corrupção dos países recetores. Ou seja, o investimento teria comportamentos diferenciados conforme a posição relativa dos níveis de corrupção dos países de onde provinha, por comparação aos níveis de corrupção dos países recetores.

Para melhor compreensão da relevância do papel da distância da corrupção na relação entre os diferentes tipos de corrupção e IDE, analisei o sentido do investimento, criando dois grupos específicos: o grupo da distância negativa, onde o investimento flui de países menos corruptos para países mais corruptos, e o grupo da distância positiva, com a relação inversa. Apesar de previamente ter verificado um efeito moderador da distância da corrupção na relação entre a corrupção arbitrária e os influxos de IDE, em contextos específicos de distância negativa e distância positiva da corrupção, a corrupção arbitrária do país recetor não tem efeito sobre o IDE. Esta afirmação também é coerente com a primeira hipótese que foi testada. De facto, a corrupção arbitrária parece não ter poder explicativo perante os influxos de IDE. No entanto, quer no contexto de distância negativa quer no contexto de distância positiva, a corrupção generalizada evidência uma relevância estatística na explicação dos influxos de IDE. A certeza, previsibilidade e continuidade de pagamentos ilícitos a elementos dos ramos executivo, legislativo e judicial dos governos recetores de IDE, no decurso de operações internacionais, contraem as decisões de investimento das EMNs (Cuervo-Cazurra, 2008). De referir que o efeito enfraquecedor distância da corrupção sobre a relação negativa entre os influxos de IDE e a corrupção arbitrária complementa estas últimas observações sobre a corrupção generalizada, sugerindo que é esta última que importa no contexto do IDE. Estes resultados vão, no entanto, contra a premissa de que a corrupção arbitrária em um impacto mais significativo do que a corrupção generalizada (Cuervo-Cazurra, 2008).

Os resultados dos testes *post-hoc* foram coerentes com os resultados encontrados

previamente. Numa tentativa de aferir os efeitos de uma maior variação dos indicadores da corrupção, procedi a análise somente das observações relativas ao primeiro e ao último ano da amostra inicial, aplicando uma réplica dos modelos inicialmente utilizados para a totalidade da amostra. A convergência foi quase total com os modelos iniciais, excetuando o efeito moderador da distância da corrupção na relação entre o IDE e a corrupção arbitrária. Neste contexto, esse efeito perdeu-se, sendo por isso impossível concluir acerca do efeito da distância da corrupção.

6.1 Limitações e sugestões de pesquisa

Apesar dos reconhecidos efeitos da corrupção no IDE, existe um hiato entre a percepção da corrupção e a verdadeira exposição a esse fenómeno. Dado o carácter complexo e multifacetado da corrupção, torna-se difícil uma mensuração precisa, e portanto os verdadeiros níveis de corrupção são desconhecidos. As *proxys* vulgarmente utilizadas são as percepções de corrupção, contudo os níveis reais são difíceis de obter e nesse cenário não é possível aferir o impacto da verdadeira corrupção no IDE.

Esta dissertação apresenta limitações que resultam da natureza dos dados recolhidos e da sua disponibilização pública. O número de observações foi obtido com base num relativamente pequeno grupo de países recetores. Para ultrapassar este limite, as observações tiveram em conta um período de cinco anos consecutivos. Também os valores de IDE recolhidos representam o investimento numa região caracterizada por países institucionalmente imaturos. Somando esta última característica ao facto de que o IDE realizado na América Latina é maioritariamente proveniente de países tipicamente mais desenvolvidos, poderão existir enviesamentos na análise. Futuras pesquisas deverão ampliar a amostra de países recetores, quer em número, quer na maior variabilidade ao nível da consolidação institucional. Sugiro também a realização de estudos longitudinais, recorrendo a séries temporais, de forma a aferir a variação dos níveis de corrupção ao longo do tempo e o seu impacto no IDE. Uma referência às variáveis utilizadas para este estudo é também necessária, no âmbito da pesquisa futura. Diferentes tipos de corrupção terão diferentes impactos no IDE, pelo que outras formas de corrupção poderão ser utilizadas na eventual réplica deste estudo, na expectativa de resultados diferentes ou de confirmação dos apresentados. Também outros conjuntos de variáveis de controlo poderão ser utilizados como explicações alternativas na

variação dos influxos de IDE. Variáveis como o índice de desenvolvimento humano, o cumprimento da lei, a qualidade das infraestruturas (Godinez & Liu, 2015), a existência de uma fronteira comum ou de língua comum (Cuervo-Cazurra, 2008) e ainda as restrições ao comércio (Ferreira et al., 2016) são particularmente relevantes no contexto do IDE e já utilizadas por outros autores. Ainda relativo à natureza dos dados, estes são ao nível do país. É possível no entanto que ao nível da empresa existam diferentes comportamentos perante os fenómenos de corrupção. A experiência acumulada pelas EMNs em lidar com variação da corrupção é importante, pelo que a realidade de duas EMNs sedeadas no mesmo país pode ser diferente pelo capital de experiência na atuação em diversos países com diferentes níveis de corrupção (Godinez & Liu, 2015).

Outras limitações foram observadas no decurso desta dissertação. Dado que a corrupção é difícil de medir mas importante conceptualmente, seria útil derivar e testar as consequências económicas da corrupção, tais como o seu efeito sobre a composição do IDE (Smarzynska & Wei, 2000). Empresas que destinam o seu investimento com orientação para o mercado ou para os recursos disponíveis nesses mesmos mercados poderão ter diferentes sensibilidades perante a corrupção. Em algum destes casos, o custo adicional da corrupção poderia ser compensado pela atratividade dos recursos naturais, tecnológicos ou de mão de obra ou simplesmente pela dimensão do mercado, sendo portanto fatores moderadores do investimento (Ferreira et al., 2016). Atendendo aos diferentes níveis de atração e diferentes riscos dos mercados recetores de IDE, seria particularmente útil avaliar o comportamento dos modos de entrada nesses países. As EMNs irão utilizar diferentes estratégias de entrada, por via de joint-ventures, aquisição total, alianças contratuais ou outro tipo de parcerias para lidar com a dicotomia corrupção/atratividade dos mercados (Uhlenbruck et al., 2006; Ferreira et al., 2016). Nesta dissertação também não foi avaliada a magnitude da distância da corrupção. Futuros trabalhos poderão ter em conta essa variável, explorando o impacto da maior ou menor distância nos influxos de IDE.

Tratando-se de estudo que avalia os diferentes tipos de corrupção e o seu impacto nos influxos de IDE, convém referir como última limitação que a interação entre corrupção generalizada e corrupção arbitrária não foi tida em conta neste estudo. De facto, é a combinação dos vários tipos de corrupção que descreve o fenómeno da corrupção num determinado país. A interação dos diferentes tipos resultará num cenário mais ou menos favorável para os investidores (Uhlenbruck et al., 2006).

7. Conclusão

A corrupção tem sido um tema principal na agenda pública global, devido ao carácter transnacional que tem adquirido gradualmente. A distorção de políticas, manipulação de instituições e a deformação do funcionamento do Estado de Direito levadas a cabo por agentes governamentais, em proveito próprio, tornam-se um problema para as organizações e para as próprias nações. A disseminação e persistência destas práticas minam a confiança nas instituições e na própria democracia, afetando o desenvolvimento macroeconómico e o das empresas.

Os fatores institucionais são relevantes para as decisões de investimento das EMNs. Essa importância é maior quando analisamos países em desenvolvimento, tais como os da região da América Latina, uma vez que a imaturidade institucional aumenta os custos de transação e o nível de risco (Ali et al., 2010). A corrupção provém de insuficiências institucionais e gera incerteza nas ações de internacionalização. Este estudo vem ao encontro da necessidade de modelos explicativos das decisões de investimento perante este fenómeno, dado que a literatura sobre corrupção, ainda que extensa, permanece dúbia e por isso carece de maior confirmação empírica.

A análise dos influxos de IDE para os países da América Latina, entre 2010 e 2014, permitiu por um lado concluir que a distância da corrupção ameniza o efeito negativo da corrupção arbitrária do país recetor nos influxos de IDE. Por outro lado, independentemente do sentido do investimento, só a corrupção generalizada dos países recetores tem um efeito negativo sobre os IDE, sugerindo que é a corrupção organizada e recorrente – ou generalizada - que demove os influxos de IDE.

Para além dos objetivos a que me propus com esta dissertação, a análise dos resultados evidenciou ainda possíveis contributos adicionais, quer ao nível político-económico, quer ao nível microeconómico. Ao nível microeconómico, este trabalho providencia aos gestores das EMNs um melhor entendimento sobre como lidar com a corrupção fora dos ambientes domésticos. Os gestores devem avaliar as operações internacionais não só baseados nos níveis de corrupção dos países onde pretendem investir, mas também no nível relativo de corrupção dos países onde as suas empresas estão sedeadas, quando comparado com os possíveis

recetores de IDE. Para além disso, mostra que é preferível, nas circunstâncias estudadas, evitar os custos adicionais conhecidos da corrupção do que a incerteza dessa corrupção. No que respeita ao contributo político-económico, foi demonstrado que, pelo menos num cenário de deficiência institucional como é o caso da América Latina, a corrupção disseminada e recorrente danifica a confiança nas instituições, afetando as perspetivas de captação de IDE nos países. Como consequência, os países deixarão de poder captar riqueza adicional e subsequente desenvolvimento socioeconómico, através do aumento de postos de trabalho, entre outros fatores. Urge portanto a implementação e a melhoria de eficácia de políticas de combate à corrupção.

8. Referências

- Abed, G. & Davoodi, H. (2000). Corruption, structural reforms, and economic performance in the transition economies. *International Monetary Fund, IMF Working Paper No. 00/132, Washington, DC.*
- Ades, A., & Di Tella, R. (1999). Rents, competition, and corruption. *The American Economic Review*, 89(4), 982-993.
- Ali, F., Fiess, N., & MacDonald, R. (2010). Do institutions matter for foreign direct investment? *Open Economies Review*, 21(2), 201–219.
- Arrow, K. (1998). The place of institutions in the economy: A theoretical perspective. In Hayami, Y. & Aoki, M. (Eds.) *The institutional foundation of East Asian economic development* (pp. 39–48). London, UK: MacMillan
- Bajalri, P., & Tadelis, S. (2001). Incentives versus transaction costs: A theory of procurement contracts. *The RAND Journal of Economics*, 32(3), 387-407.
- Bardhan, P. (1997). Corruption and development: A review of the issues. *Journal of Economic Literature*, 35(3), 1320-1346.
- Beets, S. (2005). Understanding the demand-side issues of international corruption. *Journal of Business Ethics*, 57(1), 65-81.
- Bénassy-Quéré, A., Coupet, M., & Mayer, T. (2007). Institutional determinants of foreign direct investment. *The World Economy*, 30(5), 764–782.
- Bernstein, S., & Hannah, E. (2008). Non-state global standard setting and the WTO: Legitimacy and the need for regulatory space. *Journal of International Economic Law*, 11(3), 575-608.
- Bevan, A., Estrin, S., & Meyer, K. (2004). Foreign investment location and institutional development in transition economies. *International Business Review*, 13(1), 43–64.

- Blake, C., & Morris, S. (Eds.). (2009). *Corruption and Democracy in Latin America*. University of Pittsburgh Pre.
- Bogmans, C., & Jong, E. (2011). Does corruption discourage international trade? *European Journal of Political Economy*, 27(2), 385-398.
- Bohn, S. (2012). Corruption in Latin America: Understanding the perception–exposure gap. *Journal of Politics in Latin America*, 4(3), 67-95.
- Brouthers, K., & Brouthers, L. (2001). Explaining the national cultural distance paradox. *Journal of International Business Studies*, 32(1), 177–189.
- Buckley, P., Clegg, J., Liu, X., Voss, H., & Zheng, P. (2007). The determinants of Chinese outward foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, 38(4), 499– 518.
- Busse, M. & Hefeker, C. (2007). Political risk, institutions and foreign direct investment. *European Journal of Political Economy*, 23(2), 397-415.
- Campos, N., & Kinoshita, Y. (2003). Why does FDI go where it goes? New evidence from the transition economies, WP 02/228, IMF Institute.
- Chao, M. C. H., & Kumar, V. (2010). The impact of institutional distance on the international diversity–performance relationship. *Journal of World Business*, 45(1), 93–103.
- Chen, C., Ding, Y., & Kim, C. (2010). High-level politically connected firms, corruption and analyst forecast accuracy around the world. *Journal of International Business Studies*, 41(9), 1502–1524.
- Collins, J., & Uhlenbruck, K. (2004). How firms respond to government corruption: Insights from India. Proceedings of the Sixty-fourth Annual Meeting of the Academy of Management (CD) In K. M. Weaver (Ed.).
- Collins, J., Li, D., & Kansal, P. (2008). Home country institutions as predictors of FDI in India. *Journal of Asia Business Studies*, 3(1), 12 - 22.
- Cuervo-Cazurra, A. (2006). Who cares about corruption? *Journal of International Business Studies*, 37(6), 807-822.
- Cuervo-Cazurra, A. (2008). Better the devil you don't know: Types of corruption and FDI in transition economies. *Journal of International Management*, 14(1), 12-27.
- Cuervo-Cazurra, A. (2008b). The effectiveness of laws against bribery abroad. *Journal of International Business Studies*, 39(4), 634-651.

- Cuervo-Cazurra, A., & Genc, M. (2008). Transforming disadvantages into advantages: Developing-country MNEs in the least developed countries. *Journal of International Business Studies*, 39(6), 957–979.
- Cuervo-Cazurra, A., & Dau, L. (2009). Promarket reforms and firm profitability in developing countries. *Academy of Management Journal*, 52(6), 1348-1368.
- D'Aunno, T., Sutton, R., & Price, R. (1991). Isomorphism and external support in conflicting institutional environments: A study of drug abuse treatment units. *Academy of Management Journal*, 34(3), 636–661.
- Dahlman, C. (1979). The problem of externality. *Journal of Law and Economics*, 22(1), 141–162.
- Daniele, V., & Marani, U. (2006). Do institutions matter for FDI? A comparative analysis of the MENA countries. *MPRA Paper No. 2426*.
- Davidson, W. (1980). The location of foreign direct investment activity: Country characteristics and experience effects. *Journal of International Business Studies*, 11(2), 9-22.
- Daude, C., & Stein, E. (2007). The quality of institutions and foreign direct investment. *Economics & Politics*, 19(3), 317–344.
- Deephouse, D. (1996). Does isomorphism legitimate? *Academy of Management Journal*, 39(4), 1024–1039.
- Delios, A., & Henisz, W. (2003). Political hazards, experience, and sequential entry strategies: The international expansion of Japanese firms, 1980–1998. *Strategic management journal*, 24(11), 1153-1164.
- Demirbag, M., McGuinness, M., & Altay, H. (2010). Perceptions of institutional environment and entry mode. *Management International Review*, 50(2), 207–240.
- DiMaggio, P., Powell, W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147–160.
- Doh, J., Rodriguez, P., Uhlenbruck, K., Collins, J., & Eden, L. (2003). Coping with corruption in foreign markets. *Academy of Management Executive*, 17(3), 114-127.
- Driffield, N., Jones, C., & Crotty, J. (2013). International business research and risky investments, an analysis of FDI in conflict zones. *International Business Review*, 22(1), 140–155.

- Dunning, J. (1998). Location and the multinational enterprise: A neglected factor. *Journal of International Business Studies*, 29(1), 45-66.
- Dunning, J., & Lundan, S. (2008). Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise. *Asia Pacific Journal of Management*, 25(4), 573-593.
- Eden, L., & Miller, S. (2004). Distance matters: Liability of foreignness, institutional distance and ownership strategy. *Advances in International Management*, 187–221.
- Egger, P., & Winner, H. (2005). Evidence on corruption as an incentive for foreign direct investment. *European Journal of Political Economy*, 21(4), 932–952.
- Elango, B., & Sethi, S. (2007). An exploration of the relationship of the country of origin and the internationalization-performance paradigm. *Management International Review*, 47(3), 369–392.
- Elliot, K. (Ed.). (1997). *Corruption and the global economy*. Washington, DC: Institute for International Economics.
- Evrensel, A. (2010). Institutional and economic determinants of corruption: A cross-section analysis. *Applied Economics Letters*, 17(6), 551-554.
- Ferreira, M., Carreira, H., Li, D., & Serra, F. (2016). O efeito moderador da corrupção do país de origem sobre a capacidade do país recetor de atrair IED. *Brazilian Business Review*, 13(4), 98-123.
- Francis, J., & Zheng, C. (2009). An institutional perspective on foreign direct investment: A multi-level framework. *Management International Review*, 49(5), 565–583.
- Galang, R. (2012). Victim or victimizer: Firm responses to government corruption. *Journal of Management Studies*, 49(2), 429–462.
- Gastanaga, V., Nugent, J., & Pashamova, B. (1998). Host country reforms and FDI inflows: How much difference do they make? *World Development*, 26(7), 1299-314.
- Gelbuda, M., Meyer, K., & Delios, A. (2008). International business and institutional development in Central and Eastern Europe. *Journal of International Management*, 14(1), 1–11.
- Ghemawat, P. (2001). Distance still matters. *Harvard Business Review*, 79(8), 137-147.
- Globerman, S., & Shapiro, D. (1999). The impact of government policies on foreign direct investment: The canadian experience. *Journal of International Business Studies*, 30(3), 513-532.
- Globerman, S., & Shapiro, D. (2003). Governance infrastructure and US foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, 34(1), 19-39.

- Godínez, J., & Liu, L. (2015). Corruption distance and FDI flows into Latin America. *International Business Review*, 24(1), 33–42.
- Greenwood, R., & Hinings, C. (1996). Understanding radical organizational change: Bringing together the old and the new institutionalism. *Academy of Management Review*, 21(4), 1022-1054.
- Grosse, R., & Trevino, L. (2005). New institutional economics and FDI location in central and eastern Europe. *Management International Review* 45(2), 123–145.
- Guerin, S. & Manzocchi, S. (2009). Political regime and FDI from advanced to emerging countries. *Review of World Economics*, 145(1), 79-91.
- Gupta, S., Davoodi, H., & Alonso-Terme, R. (1998). Does corruption affect income inequality and poverty? *International Monetary Fund Working Paper*, 98(76).
- Habib, M., & Zurawicki, L. (2002). Corruption and foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, 33(2), 291-307.
- Harms, P., & Ursprung, H. (2002). Do civil and political repression really boost foreign direct investment? *Economic Inquiry*, 40(4), 651–663.
- Henisz, W. (2000). The institutional environment for multinational investment. *Journal of Law, Economics and Organization*, 16(2), 334-364.
- Henisz, W. (2003). The power of the Buckley and Casson thesis: the ability to manage institutional idiosyncrasies. *Journal of International Business Studies*, 34(2), 173–184.
- Henisz, W. (2004). The institutional environment for international business. *What is international business*, 85-109
- Henisz, W., & Delios, A. (2002). *Learning about the Institutional Environment*. In Ingram, P. & Silverman, B., (editors), *The New Institutionalism in Strategic Management*. New York: JAI Press.
- Hernández, V., Nieto, M. (2015). The effect of the magnitude and direction of institutional distance on the choice of international entry modes. *Journal of World Business*, 50(1), 122–132.
- Hines, J. (1995). Forbidden payment: foreign bribery and american business after 1977. (No. w5266). National Bureau of Economic Research.
- Hitt, M., Li, H., & Worthington, W. (2005). Emerging markets as learning laboratories: Learning behaviors of local firms and foreign entrants in different institutional contexts. *Management & Organization Review*, 1(3), 353-38.

- Holburn, G., & Zelner, B. (2010). Political capabilities, policy risk, and international investment strategy: Evidence from the global electric power generation industry. *Strategic Management Journal*, 31(12), 1290-1315.
- Huntington, S. (1968). *Political order in changing societies*. New Haven: Yale University Press.
- Husted, B. (1999). Wealth, culture, and corruption. *Journal of International Business Studies*, 30(2), 339-359.
- Ionascu, D., Meyer, K., & Erstin, S. (2004). Institutional distance and international business strategies in emerging economies. *William Davidson Institute Working Paper, Number 728*.
- Jeong, Y. & Weiner, R. (2012). Who bribes? Evidence from the United Nations' oil-for-food program. *Strategic Management Journal*, 33(12), 1363–1383.
- Jing, R., & Graham, J. (2008). Values versus regulations: How culture plays its role. *Journal of Business Ethics*, 80(4), 791-806.
- Johanson, J. & Vahlne, J. (1977). The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23-32.
- Judge, W., McNatt, D., & Xu, W. (2011). The antecedents and effects of national corruption: A meta-analysis. *Journal of World Business*, 46(1), 93-103.
- Jun, K. & Singh, H. (1996). The determinants of foreign direct investment in developing countries. *Transnational Corporations*, 5, 67–105.
- Kaufmann, D. (1997). Corruption: The facts. *Foreign Policy*, 107, 114–131.
- Karnani, A. (2007). Doing well by doing good - case study: “Fair & Lovely” whitening cream. *Strategic Management Journal*, 28(13), 1351–1357.
- Khanna, T., & Rivkin, J. (2000). Estimating the performance effects of business groups in emerging markets. *Strategic Management Journal*, 22(1), 45-74.
- Kinoshita, Y. & Campos, N. (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, Discussion Paper No. 10*.
- Kostova, T., & Zaheer, S. (1999). Organizational legitimacy under conditions of complexity: The case of the multinational enterprise. *Academy of Management Review*, 24(1), 64-81.

- Kostova, T. & Roth, K. (2002). Adoption of an organizational practice by subsidiaries of multinational corporations: Institutional and relational effects. *Academy of Management Journal*, 45(1), 215–233.
- Kwok, C., & Tadesse, S. (2006). The MNC as an agent of change for host-country institutions: FDI and corruption. *Journal of International Business Studies*, 37(6), 767–785.
- Lambsdorff, J. (2003). How corruption affects productivity. *Kyklos*, 56(4), 457–474.
- LaPalombara, J. (1994). Structural and institutional aspects of corruption. *Social Research*, 61(2), 325-350.
- Lee, S., Oh, K., & Eden, L. (2010). Why do firms bribe? *Management International Review*, 50(6), 775-796.
- Leff, N. (1964). Economic development through bureaucratic corruption. *American Behavioral Scientist*, 8(3), 8 – 14.
- Loree, D., & Guisinger, S. (1995). Policy and non-policy determinants of U.S. equity foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, 26(2), 281-99.
- Lui, F. (1985). An equilibrium queuing model of bribery. *Journal of Political Economy*, 93(4), 760–781.
- Luo, X., & Deng, L. (2009). Do birds of a feather flock higher? The effects of partner similarity on innovation in strategic alliances in knowledge-intensive industries. *Journal of Management Studies*, 46(6), 1005-1030.
- March, J. (1994). *Primer on decision making: How decisions happen*. Free Press.
- Mauro, P. (1995). Corruption and growth. *Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 681-712.
- McMillan, J. (2005). The main institution in the country is corruption: Creating transparency in Angola. *Working paper Center on Democracy, Development, and The Rule of Law Stanford Institute on International Studies*, Number 36, February 7
- Méon, P., & Sekkat, K. (2005). Does corruption grease or sand the wheels of growth? *Public Choice*, 122(1), 69–97.
- Meyer, K. (2001). Institutions, transaction costs, and entry mode choice in Eastern Europe. *Journal of International Business Studies*, 32(2), 357-367.
- Meyer, K., & Nguyen, H. (2005). Foreign investment strategies and sub-national institutions in emerging markets: Evidence from Vietnam. *Journal of Management Studies*, 42(1), 63-93.

- Meyer, K., & Peng, M. (2005). Probing theoretically into Central and Eastern Europe: Transactions, resources, and institutions. *Journal of International Business Studies*, 36(6), 600-621.
- Meyer, J., & Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. *American Journal of Sociology*, 83(2), 340–363.
- Meyer, J., & Scott, W. (1983). *Organizational environments*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Meyer, K., & Estrin, S. (2001). Brownfield entry in emerging markets. *Journal of International Business Studies*, 32(3), 575-584.
- Mishra, A., & Daly, K. (2007). Effect of quality of institutions on outward foreign direct investment. *Journal of International Trade and Economic Development*, 16(2), 231-244.
- Mudambi, R., & Navarra, P. (2002). Institutions and international business: A theoretical overview. *International Business Review*, 11(6), 635–646.
- Murphy K., Shleifer A., & Vishny R. (1991). The allocation of talent: implications for growth. *Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 503– 530.
- Murphy, K., Shleifer, A., & Vishny, R. (1993). Why is rent-seeking so costly to growth. *American Economic Review*, 83(2), 409–414.
- Newell, J. (2008), Introduction: *Corruption and democracy in Western Europe*, in: *Perspectives on European Politics and Society*, 9(1), 1–7.
- North, A. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Noorbakhsh, F., Paloni, A., & Youssef, A. (2001). Human capital and FDI inflows to developing countries: new empirical evidence. *World Development* 29(9), 1593–1610
- Oliver, C. (1997). Sustainable competitive advantage: Combining institutional and resource-based views. *Strategic Management Journal*, 18(1), 697–713.
- Pajunen, K. (2008). Institutions and inflows of foreign direct investment: A fuzzy-set analysis. *Journal of International Business Studies*, 39(4), 652-669.
- Park, H. (2003). Determinants of corruption: A Cross National analysis. *Multinational Business Review*, 11(2), 29–48.
- Peng, M. (2003). Institutional transitions and strategic choices. *Academy of Management Review*, 28(2), 275.

- Peng, M., & Delios, A. (2006). What determines the scope of the firm over time and around the world? An Asia Pacific perspective. *Asia Pacific Journal of Management*, 23(4), 385–405.
- Peng, M., & Heath, P. (1996). The growth of the firm in planned economies in transition: Institutions, organizations, and strategic choice. *The Academy of Management Review*, 21(2), 492-528.
- Pillay, S. (2004). Corruption: The challenge to good governance. A South African perspective. *International Journal of Public Sector Management*, 17(7), 586 – 605.
- Powell, W. (2007). *The new institutionalism*. In *The International Encyclopedia of Organization Studies*. Thousand Oaks, CA: Sage Publishers.
- Rammal, H., & Zurbrugg, R. (2006). The impact of regulatory quality on intra-foreign direct investment flows in the ASEAN markets. *International Business Review*, 15(4), 401–414.
- Robertson, C., & Watson, A. (2004). Corruption and change: The impact of foreign direct investment. *Strategic Management Journal*, 25(4), 385-396.
- Rodriguez, P., Uhlenbruck, K., & Eden, L. (2005). Government corruption and the entry strategies of multinationals. *Academy of Management Review*, 30(2), 383-396.
- Roy, J., & Oliver, C. (2009). International joint venture partner selection: The role of the host-country legal environment. *Journal of International Business Studies*, 40(5), 779-801.
- Rose-Ackerman, S. (1978). *Corruption: A study in political economy*. New York, NY: Academic Press.
- Ruigrok, W., Amann, W., & Wagner, H. (2007). The internationalization–performance relationship at Swiss firms: A test of the S-Shape and extreme degrees of internationalization. *Management International Review*, 47(3), 349–368.
- Samanta, S., Pleskov, I., & Zadeh, A. (2010). Religion as a determinant of corruption: Comparative evidence from OPEC and OECD countries. *International Journal of Management*, 27(3), 728-744.
- Sanyal, R. (2005). Determinants of bribery in international business: The cultural and economic factors. *Journal of Business Ethics*, 59(1), 139-145.
- Sanyal, R., & Samanta, S. (2002). Corruption across countries: The cultural and economic factors. *Business & Professional Ethics Journal*, 21(1), 21-46.

- Sartor, M. (2013). The impact of informal institutions on multinational enterprise strategy: innovation investments in emerging markets. *Academy of Management meeting proceedings (Meeting Abstract Supplement)* 17167.
- Scott, W. (2001). *Institution and organisation (2nd ed.)*. London: Sage Publications.
- Schwens, C., Eiche, J., & Kabst, R. (2011). The moderating impact of informal institutional distance and formal institutional risk on SME entry mode choice. *Journal of Management Studies*, 48(2), 330-351.
- Shleifer, A., & Vishny, R. (1993). Corruption. *Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 599-617.
- Slangen, A., & Beugelsdijk, S. (2010). The impact of institutional hazards on foreign multinational activity: A contingency perspective. *Journal of International Business Studies*, 41(6), 980–995.
- Slemrod, J. (1990). Tax effects on foreign direct investment in the United States: Evidence from a cross-country comparison. In Razin, A. and Slemrod, J. (Eds.), *Taxation in the Global Economy* (pp. 79-122). Chicago: National Bureau of Economic Research.
- Smarzynska, B., & Wei, S. (2000). Corruption and composition of foreign direct investment: Firm-level evidence. *National bureau of economic research*, w7969.
- Suchman, M. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *Academy of Management Review*, 20(3), 571–610.
- Tihanyi, L., Griffith, D., & Russell, C. (2005). The effect of cultural distance on entry mode choice, international diversification, and MNE performance: A meta-analysis. *Journal of International Business Studies*, 36(3), 270–283.
- Transparency International (2007). *Global Corruption Report*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Trevino, L., Thomas, D., & Cullen, J. (2008). The three pillars of institutional theory and FDI in Latin America: An institutionalization process. *International Business Review*, 17(1), 118–133.
- Uhlenbruck, K., Rodriguez, P., Doh, J., & Eden, L. (2006). The impact of corruption on entry strategy: Evidence from telecommunication projects in emerging economies. *Organization Science*, 17(3), 402-414.
- Vanberg, V. (1992). Organizations as constitutional system. *Constitutional Political Economy*, 3(2), 223–253.

- Voyer, P., & Beamish, P. (2004). The effect of corruption on Japanese foreign direct investment. *Journal of Business Ethics*, 50(3), 211–224.
- Wei, S. (1998). Corruption in economic development: Beneficial grease, minor annoyance, or major obstacle? *World Bank Policy Research Working Paper*, 2048.
- Wei, S.-J. (2000). How taxing is corruption on international investors? *Review of Economics and Statistics*, 82(1), 1-11.
- Wernick, D., Haar, J., & Singh, S. (2009). Do governing institutions affect foreign direct investment inflows? New evidence from emerging economies. *International Journal of Economics and Business Research*, 1(3), 317-332.
- Wheeler, D., & Mody, A. (1992). International investment location decisions. *Journal of International Economics*, 33, 57–76.
- Wijeweera, A., Dollery, B., & Clark, D. (2007). Corporate tax rates and foreign direct investment in the United States. *Applied Economics*, 39(1), 109-117.
- Williamson, O. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York, NY: Simon and Schuster.
- Xu, D., Pan, Y., & Beamish, P. (2004). The effect of regulative and normative distances on MNE ownership and expatriate strategies. *Management International Review*, 44(3), 285-307.
- Xu, D., & Meyer, K. (2012). Linking theory and context: “Strategic research in emerging economies” after Wright et al. (2005). CEIBS working paper, Shanghai, China.
- Xu, D., & Shenkar, O. (2002). Institutional distance and the multinational enterprise. *Academy of Management Review* 27(4), 608-618.
- Yiu, D., & Makino, S. (2002). The choice between joint venture and wholly owned subsidiary: An institutional perspective. *Organization Science*, 13(6), 667-683
- You, J., & Khagram, S. (2005). A comparative study of inequality and corruption. *American Sociological Review*, 70(1), 136-157.
- Zeghni, S., & Fabry, N. (2009). Inward FDI in the transitional countries of South Eastern Europe: A quest of institution-based attractiveness. *Eastern Journal of European Studies*, 1(2), 77-91.
- Zhao, J., Kim, S., & Du, J. (2003). The impact of corruption and transparency on foreign direct investment: An empirical analysis. *Management International Review*, 43(1), 41-62.

Zucker, L. (1987). Institutional theories of organization. *Annual Review of Sociology* 13(1), 443–464.