



Dissertação

Mestrado em Negócios Internacionais

*A Corrupção e os Determinantes do IDE: as relações
de IDE entre Portugal e o resto do Mundo*

Paulo Alexandre dos Reis Ferraz

Leiria, Setembro de 2014



Dissertação

Mestrado em Negócios Internacionais

*A Corrupção e os Determinantes do IDE: as relações
de IDE entre Portugal e o resto do Mundo*

Paulo Alexandre dos Reis Ferraz

Dissertação de Mestrado realizada sob a orientação da Doutora Cátia Claudemira Cordeiro Fernandes Crespo, Professora da Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico de Leiria.

Leiria, Setembro de 2014

***Aos que me apoiaram durante
esta caminhada***

Esta página foi intencionalmente deixada em branco

Agradecimentos

Em primeiro lugar gostaria de agradecer aos meus pais, pois sem eles todo o meu percurso académico não seria possível. Pela preocupação constante, pelas palavras de coragem, muito obrigado!

Em segundo lugar, uma palavra, obviamente, à minha orientadora, Doutora Cátia Claudemira Cordeiro Fernandes Crespo, com o seu apoio e disponibilidade totais. Sempre paciente, sempre disposta a ajudar. Obrigado professora, muito obrigado mesmo!

Em terceiro lugar também quero agradecer à Doutora Ana Patrícia Sousa Pereira que me apoiou muito durante esta fase. Pelas palavras de compreensão, de apoio, de coragem, pela maneira sempre otimista de ver a vida, obrigado!

Por último, mas não com menor importância, queria agradecer à Jéssica, ao Eduardo e à Marta. Sem eles não seria com certeza possível realizar esta dissertação. Também uma palavra de profundo agradecimento ao meu irmão e à minha cunhada, aos meus primos Nuno, Rodrigo e Pedro pela preocupação e pelo apoio.

A todos muito obrigado por terem acreditado em mim!

Esta página foi intencionalmente deixada em branco

Resumo

A dissertação que se segue estuda o Investimento Direto Estrangeiro (IDE), quer realizado, quer recebido por Portugal, no período de 2009 a 2012, tendo como principal objetivo analisar a influência dos principais determinantes desses dois tipos de IDE, nesse mesmo período. O principal enfoque deste estudo é a relação entre a Corrupção e o IDE, tendo em consideração a influência exercida por outras variáveis identificadas como determinantes de IDE na literatura da área de investigação em causa. As variáveis que representam a Burocracia e a Liberdade Económica também foram analisadas, como determinantes da Corrupção.

Os resultados demonstraram que a Corrupção teve um efeito significativo e positivo sobre o IDE recebido por Portugal, no período em estudo, mas não teve qualquer efeito sobre o IDE realizado por Portugal. A “População” e a “Distância Física” também afetaram de forma significativa o IDE recebido e realizado por Portugal, no período de 2009 a 2012. As variáveis “Distância ao Poder”, “Individualismo vs. Coletivismo”, “Masculinidade vs. Feminilidade”, “Nível da Burocracia”, “Orientação a Longo Prazo vs. Orientação a Curto Prazo” e “Liberdade Económica” também afetaram de forma significativa o IDE, embora isso não tenha acontecido nos quatro anos em estudo, e também não tenham sido significativas em ambos os Modelos. Em relação aos determinantes da Corrupção, concluiu-se que a Liberdade Económica teve um efeito significativo sobre esta.

Palavras-chave: IDE, Corrupção, Determinantes do IDE, Determinantes da Corrupção, Portugal.

Esta página foi intencionalmente deixada em branco

Abstract

The following dissertation analyzes the Foreign Direct Investment (FDI), made and received by Portugal, in the 2009-2012 period, having as main objective to analyze the influence of the main determinants of these two types of FDI, in that same period. The main focus of this study is the relationship between the Corruption and the FDI, having in consideration the influence of other variables identified in the literature as determinants of FDI. The variables that represent the Bureaucracy and the Economic Freedom are analyzed as well as determinants of Corruption.

The results showed that the Corruption had a significant and positive effect on the FDI received by Portugal, in the period of study, but it had no effect on the FDI made by Portugal. The “Population” and the “Physical Distance” also affected significantly the FDI that was made and received by Portugal, in the period of 2009-2012. The variables “Power Distance”, “Individualism vs Colectivism”, “Masculinity vs Femininity”, “Level of Bureaucracy”, “Long-Term Orientation vs Short-Term Orientation” and “Economic Freedom” also affected significantly the FDI, although this has not happened in the four years under study, and also were not significant in both models. Regarding the determinants of corruption, it was concluded that the Economic Freedom had a significant effect on this.

Key-Words: FDI, Corruption, FDI Determinants, Corruption Determinants, Portugal.

Esta página foi intencionalmente deixada em branco

Índice de Figuras

Figura 1 - Impacto da diferença cultural no IDE.....	27
Figura 2 - Modelo Conceptual	60
Figura 3 - Modelo Estrutural.....	89

Esta página foi intencionalmente deixada em branco

Índice de Tabelas

Tabela 1- Vantagens da multinacionalização	16
Tabela 2- Determinantes económicos do IDE por tipo de Estratégia da EMN	18
Tabela 3- Determinantes políticos e de promoção de negócios para o IDE.....	21
Tabela 4- Fatores que afetam o IDE recebido	22
Tabela 5- Diferenças entre Baixa e Alta Distância ao Poder	29
Tabela 6- Diferenças entre o Individualismo e o Coletivismo	29
Tabela 7- Diferenças entre Masculinidade e Feminilidade	30
Tabela 8- Diferença entre Baixa e Alta Aversão à Incerteza	30
Tabela 9- Diferenças entre Orientação a Longo e a Curto prazo	31
Tabela 10- Descrição das variáveis do estudo.....	83
Tabela 11- Análise Descritiva 1	86
Tabela 12- Análise Descritiva 2	87
Tabela 13- R ² do Modelo das Entradas	89
Tabela 14- R ² do Modelo das Saídas	89
Tabela 15- Análise de Resultados do Modelo das Saídas	93
Tabela 16- Análise de Resultados do Modelo das Entradas	98

Esta página foi intencionalmente deixada em branco

Lista de Siglas

- AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal
- BEA – Bureau of Economic Analysis
- EMN – Empresa Multinacional
- FMI – Fundo Monetário Internacional
- IDE – Investimento Direto Estrangeiro
- ILE – Índice de Liberdade Económica
- IPC – Índice de Perceção de Corrupção
- OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
- OLI – Ownership, Localization, Internalization (Posse, Localização e Internalização)
- ODI – Overseas Development Institute (Instituto de Desenvolvimento Ultramarino)
- PIB – Produto Interno Bruto
- PPC – Paridade do Poder de Compra
- UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento)
- UNFPA – United Nations Population Fund
- USD – Dólares Americanos

Esta página foi intencionalmente deixada em branco

Índice

AGRADECIMENTOS.....	V
RESUMO.....	VII
ABSTRACT.....	IX
ÍNDICE DE FIGURAS	XI
ÍNDICE DE TABELAS	XIII
LISTA DE SIGLAS	XV
ÍNDICE	XVII
1. INTRODUÇÃO.....	1
1.1. ÂMBITO DA INVESTIGAÇÃO.....	1
1.2. PRINCIPAL QUESTÃO DE INVESTIGAÇÃO.....	2
1.3. ESTRUTURA DA TESE.....	3
2. REVISÃO DA LITERATURA.....	5
2.1. INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO (IDE).....	5
2.2. TEORIAS DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO.....	10
2.2.1. TEORIA DAS IMPERFEIÇÕES DE MERCADO	10
2.2.2. TEORIA DA REAÇÃO OLIGOPOLISTA	12
2.2.3. DISTÂNCIA PSÍQUICA	13
2.2.4. MODELO DE FASES (UPPSALA)	14
2.2.5. PARADIGMA ECLÉTICO	15
2.2.6. TEORIA DO CICLO DE VIDA DO PRODUTO	18
2.3. DETERMINANTES DO IDE	20
2.3.1. DIMENSÃO DO MERCADO (POPULAÇÃO, PIB E PIB PER CAPITA).....	22
2.3.2. RECURSOS	26
2.3.3. CULTURA	27
2.3.4. PAPEL DOS GOVERNOS.....	33
2.3.5. BUROCRACIA	36
2.3.6. ESTABILIDADE MACROECONÓMICA	38
2.3.7. LIBERDADE ECONÓMICA	38
2.3.8. DISTÂNCIA FÍSICA	41
2.3.9. OUTROS FATORES	42
2.4. CORRUPÇÃO	42
2.4.1. DEFINIÇÕES E EXEMPLOS	43
2.4.2. DIMENSÕES DA CORRUPÇÃO	49
2.4.3. ÍNDICE DE PERCEÇÃO DE CORRUPÇÃO (IPC)	51

2.4.4.	DETERMINANTES DA CORRUPÇÃO	51
2.4.5.	A CORRUPÇÃO E O IDE	54
3.	MODELO CONCEPTUAL E HIPÓTESES.....	59
3.1	O NÍVEL DE CORRUPÇÃO E O IDE	60
3.2	AS DIMENSÕES CULTURAIS E O IDE.....	62
3.3	O NÍVEL DA BUROCRACIA E O IDE	68
3.4	O ÍNDICE DE LIBERDADE ECONÓMICA E O IDE	69
3.5	A POPULAÇÃO E O IDE	71
3.6	A DISTÂNCIA FÍSICA E O IDE	72
3.7	O PIB E O IDE.....	73
3.8	O NÍVEL DA BUROCRACIA E O NÍVEL DE CORRUPÇÃO	75
3.9	O ÍNDICE DE LIBERDADE ECONÓMICA E O NÍVEL DE CORRUPÇÃO	76
4.	METODOLOGIA	79
4.1.	COMPOSIÇÃO DA AMOSTRA.....	79
4.2.	VARIÁVEIS EM ANÁLISE: FONTES DE RECOLHA DE DADOS	79
4.2.1.	IDE	80
4.2.2.	NÍVEL DE CORRUPÇÃO	80
4.2.3.	DIMENSÕES CULTURAIS.....	80
4.2.4.	NÍVEL DA BUROCRACIA.....	81
4.2.5.	ÍNDICE DE LIBERDADE ECONÓMICA.....	81
4.2.6.	POPULAÇÃO	82
4.2.7.	DISTÂNCIA FÍSICA	82
4.2.8.	PIB	82
4.2.9.	INFLAÇÃO	82
4.2.10.	RESUMO DAS VARIÁVEIS.....	83
5.	DISCUSSÃO DE RESULTADOS.....	85
5.1.	ANÁLISE DESCRITIVA.....	85
5.2.	ANÁLISE DA VIABILIDADE DOS MODELOS.....	88
5.3.	TESTE DAS HIPÓTESES.....	90
5.3.1.	MODELO DAS SAÍDAS	90
5.3.2.	MODELO DAS ENTRADAS	95
6.	CONCLUSÃO.....	101
6.1.	CONCLUSÕES GERAIS E IMPLICAÇÕES.....	101
6.2.	LIMITAÇÕES E ORIENTAÇÕES PARA PESQUISA FUTURA.....	106
7.	BIBLIOGRAFIA	107
8.	WEBGRAFIA	121

1. Introdução

1.1. Âmbito da Investigação

A corrupção é um tema que está cada vez mais em voga, nos tempos que correm. Com as recentes crises internacionais, é de cada vez maior interesse arranjar soluções para enfrentá-las, de forma eficaz e, claro, de forma legal. Acredita-se que a melhor forma de fazer crescer os países, as suas economias e dar uma melhor qualidade de vida às suas populações, é acabar com qualquer tipo de corrupção existente nos países (Wolfensohn, 1996). A forma como as pessoas gerem as suas vidas torna-se mais justa, mais transparente, e assim torna-se também mais fácil resolver os problemas que apareçam, pois conhecem-se de forma clara as causas disso mesmo, e quais os fatores a poderem ser mudados para que os problemas sejam resolvidos.

A corrupção, como se sabe, é um ato ilegal, e como tal deve ser sempre combatida. Mas, sendo algo com uma conotação obviamente negativa, será que a corrupção afeta negativamente todas as áreas do país onde ocorre? Vários estudos (e.g. Bardhan, 1997; Rose-Ackermann, 1999; Lambsdorff, 2003) concluem, em relação ao IDE recebido, que a corrupção faz com que este diminua. A conclusão será então de que a corrupção afeta negativamente o IDE recebido. Existem também outros investigadores (e.g. Lui, 1985; Tanzi e Davoodi, 2000; Egger & Winner, 2005) que concluíram o contrário, dizendo que a corrupção afeta positivamente o IDE recebido. Também outros estudos investigaram a vertente oposta, ou seja, o efeito da corrupção sobre o IDE realizado por um país, e aí as conclusões salientam que países mais corruptos investem menos, o que significa que a corrupção também afeta negativamente o IDE realizado. E vendo por outro ponto de vista,

que fatores afetarão a corrupção? A literatura destaca entre os determinantes da corrupção, a burocracia (Evans, 1999) e a liberdade económica (Shabbir & Anwar, 2007), fatores estes também analisados no âmbito desta dissertação.

Ao longo do tempo diversos autores têm analisado os principais determinantes do IDE recebido e realizado por um país. Entre os determinantes investigados foram evidenciados fatores como a cultura (e.g. Davies, Ionascu & Kristjánssdóttir, 2007; Head & Sorensen, 2005), a burocracia (e.g. Eicher, Helfman & Lenkoski, 2012; Garibaldi, Mora, Sahay & Zettelmeyer, 2002) e a liberdade económica (e.g. Bengoa & Sanchez-Robles, 2003; Quazi, 2007a; Kapuria-Foreman, 2007). Estes fatores, determinantes do IDE, serão enquadrados no âmbito do modelo conceptual desta dissertação.

Esta dissertação analisa as relações de investimento entre Portugal e 55 países parceiros, de forma a investigar quais os fatores determinantes para o investimento português no estrangeiro (determinantes do IDE realizado por Portugal, tendo em conta as características desses países), e os fatores determinantes do investimento estrangeiro em Portugal (tendo também em conta as características dos países investidores).

1.2. Principal questão de investigação

Esta dissertação tem como principal objetivo saber quais são os fatores que determinam o IDE realizado e recebido por Portugal. Foram estudadas essas relações de investimento entre Portugal e 55 países, nos anos de 2009 a 2012. Tendo em conta a revisão da literatura relativa aos determinantes do IDE, foram identificadas e estudadas como determinantes as seguintes variáveis:

- i) Corrupção do país estrangeiro;
- ii) Dimensões culturais do país estrangeiro;
- iii) Nível da Burocracia do país estrangeiro;
- iv) Liberdade Económica do país estrangeiro;
- v) População do país estrangeiro;
- vi) Distância física entre Portugal e o país estrangeiro e
- vii) PIB (Produto Interno Bruto) do país estrangeiro.

Sendo a corrupção um fator bastante importante nos negócios, para além de analisar o seu efeito sobre o IDE, esta dissertação também analisou como determinantes da corrupção os seguintes fatores:

- viii) Nível da Burocracia e
- ix) Liberdade Económica.

Tendo em conta todas estas relações, o principal a retirar é que se estudaram os determinantes do IDE, quer recebido, quer efetuado, bem como a influência exercida pela Burocracia e pela Liberdade Económica na corrupção de um país. Esta investigação tem como principal objetivo fornecer conclusões sobre o padrão dos determinantes do investimento realizado e recebido por Portugal, bem como abordar a influência de dois dos determinantes estudados sobre a corrupção.

1.3. Estrutura da tese

Esta dissertação está dividida em 6 principais capítulos. No primeiro está a introdução da dissertação, com a devida explicação do porquê da escolha deste tema e também quais as principais questões a que se pretende responder. O segundo capítulo é constituído pela revisão da literatura que suporta toda esta dissertação. No terceiro está o modelo conceptual de suporte a esta dissertação e as respetivas hipóteses analisadas. O quarto capítulo é composto pela metodologia, definição da amostra e período em análise, e indicação das fontes de recolha de informação para as variáveis que foram alvo do estudo. O quinto capítulo é constituído pela discussão dos resultados e, por fim, o sexto capítulo contém as conclusões do trabalho, as suas limitações e orientações para pesquisa futura.

Os capítulos sete e oito são compostos, respetivamente, pela bibliografia e webgrafia desta dissertação.

Esta página foi intencionalmente deixada em branco

2. Revisão da literatura

2.1. Investimento Direto Estrangeiro (IDE)

Em resultado do aprofundamento e aceleração do fenómeno da globalização, as empresas começam a investir cada vez mais no estrangeiro. Este processo permite que a empresa consiga atingir níveis de rentabilidade que não conseguiria se apenas operasse domesticamente. Mas operar no estrangeiro não traz à empresa apenas benefícios, pois esta também terá de enfrentar riscos, dependendo do país e do ambiente em que esta irá operar.

As empresas vivem num mundo cada vez mais globalizado, e têm de saber conviver com isso da melhor forma possível. A globalização, de facto, até nem chega a ser bem uma novidade, pois sempre houve povos a descobrir outros, a descobrir novos mercados, a aproximar pessoas. O que há de novo neste processo é a dimensão que atingiu e essa mesma normalidade que atualmente existe. Não são só as grandes multinacionais a internacionalizar os seus produtos e as suas operações. Pequenas e médias empresas, inclusive de países mais pobres e menos desenvolvidos também alastram as suas atividades e os seus produtos para fora do seu ambiente doméstico, de forma a não só venderem cada vez mais o que produzem, mas também para ganharem conhecimento, em formas de produção, novas tecnologias, entre outros.

O investimento que uma empresa pode fazer a nível internacional pode ser dividido em dois tipos: Investimento Direto e Investimento Externo (UNCTAD, 1999). O Investimento Direto implica que a empresa compre ações ou participações de outras empresas, com o objetivo de exercer controlo sobre estas. O Investimento Externo, ou Investimento de Carteira, corresponde aos fluxos de capital que não são orientados para o controlo operacional da empresa recetora do capital externo.

Dentro do Investimento Direto, existe o IDE (Investimento Direto Estrangeiro). A definição do IDE, das mais citadas, é a da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE, 2008), que considera que “IDE é todo o investimento que reflete o objetivo de uma entidade residente (investidor direto) numa economia em obter interesses duradouros numa empresa (investimento direto) residente numa outra economia”. Esse “interesse duradouro” deve implicar a existência então de uma relação de longo prazo entre o investidor direto e a empresa, e ainda uma influência significativa desse mesmo investidor na empresa (deter pelo menos 10% das ações ordinárias ou direitos de voto de uma empresa no exterior). Já Gilman (1981) tinha considerado o IDE como a aquisição ou construção de unidades de produção em países estrangeiros, através de estruturas, equipamentos e organizações domésticas.

Para o IDE também existe uma divisão, referida por Aizenman & Marion (2004). Estes dividem o IDE em Investimento Vertical e Investimento Horizontal. O Investimento Vertical refere-se àquele em que a empresa divide o seu processo produtivo internacionalmente, colocando cada fase da cadeia de valor nos locais onde lhe for possível ter os menores custos (Helpman, 1984). Neste caso, fatores como os custos de produção e outro tipo de custos têm um grande impacto neste tipo de decisão (King, 2003). O outro tipo de IDE, o Investimento Horizontal, é aquele em que a empresa produz o mesmo produto ou serviço em diferentes países (Markusen, 1984). Com este tipo de IDE, a empresa multinacional (EMN) evita custos que surgiriam através da exportação (King, 2003).

E além desta divisão do IDE, existem também os modos de entrada num país estrangeiro com IDE, que são as *Joint-Ventures*, as Aquisições e os investimentos *Greenfields* (Serra, Ferreira, M. Torres & A. Torres, 2010). Estes são os três tipos de modos de entrada com IDE, pois são os que envolvem a posse de toda ou de uma parte de uma empresa.

Com as *Joint-Ventures*, duas empresas contratam entre si ajudarem-se em determinadas atividades, sendo que apenas nas *Joint-Ventures* existe a criação de uma

terceira empresa, que é administrada pelas suas duas criadoras (existindo então também um maior compromisso de recursos). Neste modo de entrada, existe a possibilidade de aprendizagem e também de repartição de custos, mas em contrapartida também poderão existir eventuais conflitos e até apropriação de conhecimento por parte do parceiro (Serra *et al.*, 2010).

Depois, existem as Aquisições, isto é, uma EMN adquire parte ou a totalidade de uma empresa de um país estrangeiro. Neste processo, existe uma clara vantagem que é o rápido acesso ao mercado estrangeiro, embora possam existir também dificuldades de integração, uma escolha errada da empresa a ser comprada, entre outras (Serra *et al.*, 2010).

O último modo de entrada existente é o *Greenfield*, em que uma EMN cria outra de raiz num país estrangeiro. Existe a vantagem óbvia de todos os lucros não serem repartidos por outras empresas, por exemplo, mas também é o modo, junto das Aquisições, que maior risco suporta, devido ao elevado investimento e à enorme necessidade de um profundo conhecimento do novo mercado (Serra *et al.*, 2010).

Mas o que leva uma empresa a se internacionalizar? A investir no estrangeiro? Segundo Serra *et al.* (2010) existem três principais motivações. O primeiro objetivo está ligado à tentativa de aceder a um mercado mais alargado, de modo a expandir as suas vendas. Com isto, a empresa poderá atingir economias de escala, algo que, por exemplo, a nível doméstico não conseguiria tão facilmente. Ligada a esta primeira motivação está também a possibilidade de evitar custos de transporte, por exemplo, evitando outro modo de entrada como as exportações. Em segundo lugar, está a possibilidade de beneficiar de vantagens de localização. Através de uma profunda análise, a empresa poderá baixar os seus custos, se conseguir, por exemplo, expandir a sua cadeia de valor para locais onde a mão-de-obra ou outros recursos sejam mais baratos. Por último, a empresa terá como objetivo minimizar riscos. Com o IDE, a empresa poderá transferir as competências que a distinguem. Esta ação deve ocorrer com este objetivo, para ambientes onde as empresas concorrentes não possuam competências e vantagens idênticas. Também se poderão minimizar riscos, através de uma diversificação da base de clientes e/ou fornecedores, ou também ao tentar impedir que algum concorrente ganhe algum tipo de vantagem noutra

mercado, seguindo-o. Relacionadas com estas vantagens, existem as motivações para realizar IDE, definidas por Dunning (1993), que as dividiu em *Market-Seeking*, *Resource-Seeking*, *Asset-Seeking* e *Efficiency-Seeking*. Uma análise mais profunda a esta temática será feita no capítulo 2.2 e 2.3.

Outros autores também se debruçaram sobre os principais benefícios e custos de uma EMN realizar IDE. Dois desses autores foram Primorac & Smoljić (2011). Estes produziram, nas suas investigações, uma lista sobre essas mesmas vantagens, que foram as seguintes: otimização do portfólio, a exploração de externalidades no mercado do país a investir, a internalização de um grande número de transações (em vez de essas transações serem conduzidas através de licenciamentos ou de exportações, por exemplo), usar as suas vantagens específicas de serem EMN's (tecnologia mais avançada, entre outras), aproveitar as características do país onde irá investir (tamanho do mercado, proximidade com outros mercados, mão-de-obra barata, matérias-primas e outros recursos naturais baratos), e outros motivos (melhor organização, racionalização dos custos, motivos estratégicos, entre outros). Relativamente aos custos associados à realização de IDE, King (2003) salientou os custos de transferir trabalhadores, as barreiras culturais e de linguagem, os custos de conhecimento sobre os procedimentos do país a investir, os custos de estar fora do seu ambiente doméstico e os fatores de risco (tais como taxas de câmbio, instabilidade política ou a expropriação pelo governo do país a investir).

Mas que não se pense que as vantagens e os custos serão apenas para a empresa que investe. Também para o país que acolhe o IDE e também para o país de origem existem vantagens e custos. No país recetor do IDE existem cinco principais vantagens, segundo Lipsey & Chrystal (2003). Primeiro, o IDE possibilita aos trabalhadores do país recetor trabalhos mais bem remunerados. Como segunda vantagem, o IDE gera investimentos que a nível doméstico, apenas com os recursos locais, poderiam não ser possíveis. Depois, o IDE liga as empresas desse país ao resto do mundo de uma forma que apenas com a criação de empresas locais não seria possível. Em quarto lugar, trabalhando com empresas mais poderosas a nível global, o IDE possibilita que os trabalhadores desse país ganhem novos conhecimentos e capacidades de gestão. Por fim, o IDE tem como vantagem a possibilidade de exploração de tecnologias mais avançadas. Mas como pontos negativos existem os débitos na Balança de Pagamentos ao nível da importação de componentes

(pelas EMN's) e da repatriação de lucros, a competição com produtores desse mesmo país, entre outros (Lipsey & Chrystal, 2003). Já para o país de origem, existem, por exemplo, como pontos positivos desse mesmo IDE créditos na Balança de Pagamentos pelos lucros enviados pelas EMN's, a exposição a novos mercados, tecnologias e *know-how* (Lipsey & Chrystal, 2003). Como desvantagens, existe uma perda de emprego para o estrangeiro, uma saída de capital (no início do IDE), entre outros possíveis pontos negativos (Lipsey & Chrystal, 2003).

Mais uma vez, outros autores também estudaram os benefícios e custos para o país recetor de IDE. Loungani & Razin (2001) consideram o IDE como “uma das principais formas de ajudar ao desenvolvimento de um país”. Segundo estes autores, o IDE abrange não só recursos financeiros, como também inclui a transferência de novas tecnologias e capacidades para o país recetor. Outras vantagens apontadas por estes autores incluem a criação de receitas fiscais bastante significativas para o governo do país recetor, os incrementos gerais de produtividade, a criação de emprego e a transferência de capacidades técnicas, de gestão e de técnicas inovadoras de produção. Outros autores, como Findlay (1978), Bengoa & Sanchez-Robles (2003), Baumüller (2009) e Primorac & Smoljić (2011) também se referiram às vantagens de um país receber IDE. De forma geral, as vantagens mais citadas foram a criação de emprego e transferência de tecnologia, de conhecimento, de capacidades de gestão, de organização e de técnicas de produção. Já a UNCTAD (1999) investigou as principais áreas do país estrangeiro que são mais afetadas pelo IDE que foram: o emprego, o acesso ao mercado, as estruturas de mercado, a tecnologia, as capacidades dos trabalhadores, as receitas fiscais e as políticas culturais e sociais.

O IDE é um fator cada vez mais importante para os países. Este tipo de investimento ajuda e aumenta o desenvolvimento e inovação nos países recetores e investidores, tornando-os mais competitivos. Held, McGrew, Goldblatt & Perraton (1999) salientaram que o IDE cresceu mais rápido que o rendimento mundial desde os anos de 1960, sendo as EMN's responsáveis por cerca de 70% do comércio mundial, com as vendas das suas subsidiárias a excederem o total das exportações mundiais. UNCTAD (2000) concluiu que o IDE era feito por 63.000 EMN's e por mais de 690.000 empresas subsidiárias no estrangeiro. O *Economic Watch* (2010), através da UNCTAD, afirmou que

o IDE realizado nos países em desenvolvimento passou de 481 bilhões de dólares, em 1998, para 636 bilhões de dólares em 2006, sendo por isso uma das mais importantes causas do crescimento desses países (Borensztein, Gregorio & Lee, 1998; Hansen & Rand, 2006). A UNCTAD (2012) estudou estatisticamente o IDE e concluiu que este estava a crescer significativamente desde a era da globalização dos anos de 1980, e que atingiu o recorde de 1.97 trilhões de dólares a nível mundial, em 2007.

2.2. Teorias do Investimento Direto Estrangeiro

O IDE é associado a motivações bastante diversas e, conseqüentemente, existem diferentes teorias que tentam explicar essas mesmas motivações. Desde as mais antigas, até às mais recentes, vários foram os focos dos diferentes investigadores.

Desde o Paradigma Eclético, passando pelo Modelo de Fases, a teoria do Ciclo do Produto, entre outras, foram emergindo teorias diversas, sendo as mesmas seguidamente descritas neste capítulo.

2.2.1. Teoria das Imperfeições de Mercado

Com a Teoria das Imperfeições de Mercado (Kindleberger, 1969; Hymer, 1976), apreende-se a noção de que o mercado, tal como o título desta indica, não é perfeito. A ser perfeito, tal como se fala na utopia de uma economia pura de concorrência perfeita, existiria uma total transparência entre todos os seus participantes (informações sobre, por exemplo, preços ou lucros, seriam conhecidas por todos), produtos e empresas homogêneas, grande número de produtos e de procura, entre outros fatores, o que levaria a que a economia estivesse sempre num equilíbrio perfeito entre todos. Mas isso não acontece. As empresas são heterogêneas, o conhecimento não flui com total transparência, o que faz com que certas empresas tenham um maior poder de influenciar o mercado que outras. Algo que facilmente se percebe, se pensarmos no conhecimento que as empresas possuem sobre o seu mercado doméstico, se comparado com o das empresas estrangeiras. Como tal, as empresas estrangeiras têm uma desvantagem em relação às empresas domésticas, conhecida como “*liability of foreignness*” (Hymer, 1976).

Então, o que leva as empresas a se internacionalizarem, a investirem no estrangeiro? A resposta a essa pergunta está ligada ao facto de as empresas possuírem vantagens competitivas no seu mercado, tendo a esperança de as explorarem noutros mercados (Kindleberger, 1969; Hymer, 1976). Essas vantagens poderão ser de conhecimento, de tecnologias, de economias de escala, de um melhor acesso a recursos, de capacidades de gestão, entre outras. Já Caves (1971) identifica como principais vantagens das EMN's em realizarem IDE as suas capacidades de gestão, a sua marca, a sua reputação, as suas tecnologias (em forma de patente) e as economias de escala que conseguem produzir.

Mas, para aproveitar essas imperfeições de mercado, porque é o IDE (através de Aquisições, *Joint-Ventures* ou de investimentos *Greenfields*) o melhor modo de entrada no país estrangeiro? Basta pensarmos nas desvantagens existentes nos restantes modos de entrada (Exportação e Licenciamento). Com a Exportação, apesar do baixo risco, existem vários inconvenientes como os elevados custos de transporte, as barreiras alfandegárias, a perda de controlo sobre o produto na distribuição, entre outros (Ferreira, Reis & Serra, 2011). Já com o Licenciamento, a proteção do produto através de patentes, e a respetiva obrigatoriedade de pagamento, é o principal entrave (Ferreira *et al.*, 2011). Os lucros posteriores serão repartidos, devido à falta de controlo total sobre as operações e o conhecimento nunca é totalmente transferido da parte da empresa licenciadora para a licenciada, pois nem sempre é fácil compreender e aplicar esse *know-how*.

Hymer (1976) refere que uma empresa estrangeira terá maiores dificuldades em se integrar num mercado diferente do seu, em relação às empresas desse mercado. Para se enquadrar nesse ambiente, a empresa terá custos adicionais, o que será então uma desvantagem. Para suplantar isso, a empresa terá de deter competências e capacidades que as empresas domésticas não possuam, para que esta possa ser competitiva. Esta teoria salienta que são as imperfeições de mercado e as capacidades diferenciadoras da empresa, que a tornam competitiva neste ambiente que é uma novidade. Esta teoria afirma também que as imperfeições de mercado poderão ser a quatro níveis:

- Imperfeições ao nível dos produtos (com os exemplos das marcas, patentes, da diferenciação dos produtos, entre outros);

- Imperfeições ao nível dos fatores (capacidades de gestão e de tecnologia diferenciadas, acesso facilitado aos recursos, entre outros);
- Imperfeições na concorrência, devido às economias de escala;
- Imperfeições na concorrência, devido às políticas governamentais que incentivam o IDE.

Segundo Hymer (1976), o IDE apenas se irá, então, realizar se pelo menos uma destas imperfeições se verificar. A não acontecer isso mesmo, a empresa estrangeira não irá realizar IDE, pois não terá qualquer tipo de vantagem em relação às empresas locais (Kindleberger, 1969).

2.2.2. Teoria da Reação Oligopolista

Um mercado oligopolista (ou oligopólio) é um mercado de concorrência imperfeita, controlado por um grupo de empresas, e em que é necessário que cada empresa tenha em conta os comportamentos e as reações das outras às suas decisões. Logo, esta teoria baseia-se na reação defensiva de uma empresa em relação às tomadas de decisão de uma empresa concorrente (em termos de internacionalização, neste caso). Tal como invocado no ponto 2.1, uma das motivações de uma EMN a realizar IDE é a de seguir a concorrência aquando da sua internacionalização, motivo que é a base desta teoria. Assim, em mercados oligopolistas, as empresas tendem a imitar o comportamento dos concorrentes para minimizar o risco e incerteza (efeito 'imitação' da empresa líder, isto é, *“follow the leader”*, por Knickerbocker (1973)).

Knickerbocker (1973) estudou o IDE como sendo uma reação oligopolistas, num modo *“follow the leader”*, através da internacionalização das empresas rivais dos EUA. Num mercado oligopolistas, as empresas são interdependentes umas das outras e reagem defensivamente às concorrentes, imitando-as (Buckley & Casson, 1976). Graham (1978) referiu que o IDE representa “uma troca de ameaças entre empresas oligopolistas que, para reduzir a sua incerteza, imitam os rivais”. Se uma concorrente, por exemplo, se expande para outro país, com o objetivo de atingir benefícios com a diversificação dos investimentos, reduzindo então os riscos do seu negócio (Rugman, 1981), as empresas concorrentes irão também expandir-se para esse mesmo país. O mesmo também

acontecerá, se uma empresa reduzir preços ou aumentar a sua capacidade produtiva. E Knickerbocker (1973), na sua investigação, concluiu que existe uma relação significativa entre o grau de concentração de uma indústria nos EUA e a aglomeração de investimentos estrangeiros em certas indústrias transformadoras.

2.2.3. Distância Psíquica

A Distância Psíquica é um fator muito importante aquando da decisão de investimento de uma empresa noutra país. Este modelo explica que as empresas operam, inicialmente, em países percebidos como psicologicamente mais próximos, e só depois consideram os menos próximos. Esta distância entre os países é medida através de fatores como a língua, a cultura, a educação, o desenvolvimento industrial, as práticas negociais, os regulamentos, entre outros.

Existem quatro dimensões de distância, que são a distância cultural, administrativa, geográfica e económica, e estas influenciam as empresas, na hora de considerar a expansão a nível internacional (Ghemawat, 2001). Diferenças demasiado grandes ao nível destas dimensões irão criar barreiras ao investimento estrangeiro, o que provavelmente fará com que uma empresa deixe de investir nesse mesmo país, pois será um risco que a empresa poderá não querer suportar. Um exemplo disso poderá ser a diferença entre a corrupção dos dois países em questão. As empresas estrangeiras tendem a evitar situações onde a corrupção está bastante presente, pois esta é vista como algo imoral e também como uma importante causa de ineficiência (Habib & Zurawicki, 2002).

Uma diferença bastante importante na hora da tomada de decisão em investir noutra país é a distância cultural. Esta baseia-se nas dimensões culturais de cada país (Hofstede, 1980), que serão faladas no capítulo 2.3.3, e mede a distância cultural nacional entre a subsidiária local e a que está ou estará localizada no estrangeiro. A fórmula foi construída por Kogut & Singh (1988) e considera as diferenças dos valores das dimensões culturais de cada país e a variância de cada dimensão:

$$CD_j = \sum_{i=1}^4 \{(I_{ij} - I_{ip})^2 / V_i\} / 4$$

CD_j é a distância cultural entre o país estrangeiro e o país que investe, I_{ij} e o índice

da dimensão cultural (Individualismo vs. Coletivismo, Distância ao poder, Masculinidade vs. Feminilidade, Orientação a Longo Prazo vs. Orientação a Curto Prazo ou Aversão à Incerteza) do país investidor, I_{ip} é o valor da dimensão cultural do país recetor do investimento e V_i é a variância do índice da dimensão. Quanto maior for esse valor, maior será a distância cultural, o que poderá diminuir a probabilidade de existir esse investimento (Barkema, Bell & Pennings, 1996; Li & Guisinger, 1991).

2.2.4. Modelo de Fases (Uppsala)

O modelo de Uppsala, ou Modelo de Fases, analisa o IDE de uma empresa tendo em conta o seu comportamento. Segundo este, a internacionalização de uma empresa é um processo de cada vez maior estudo do mercado externo, de forma a utilizar esse conhecimento nas suas operações nesse mercado, de forma à empresa estar cada vez mais comprometida com esse mercado (Johanson & Vahlne, 1977).

A base deste modelo é a ideia de que uma empresa se vai desenvolvendo no seu mercado doméstico e que a internacionalização é o resultado desse desenvolvimento e do estudo sobre o mercado externo ao longo do tempo. Um dos entraves sobre a internacionalização é a falta de conhecimento sobre o mercado onde investir (o que aumenta o risco do investimento) e, como tal, existe a ideia de que uma empresa deve ir, de forma incremental, aumentando o nível de compromisso com esse mercado (Johanson & Vahlne, 1977).

No modelo de Uppsala existem quatro fases da internacionalização (Johanson & Wiedersheim-Paul, 1975):

1. Atividades de exportação regulares;
2. Exportação através de agentes independentes;
3. Criação de filiais de vendas no mercado externo;
4. Produção no mercado externo.

Com o avançar de fase para fase, o compromisso da empresa em relação ao mercado externo é cada vez maior, cumprindo a ideia de que a falta de informação sobre o mercado se vence através deste processo incremental de envolvimento e compromisso.

Deste modo, o modelo explica a forma como a empresa passa de uma situação de menor risco (exportação) até uma posição de IDE.

2.2.5. Paradigma Eclético

O Paradigma Eclético é uma das teorias mais citadas, para a explicação do investimento estrangeiro das empresas. Através deste, os gestores devem avaliar as vantagens de posse, de localização e de internalização da empresa (Dunning, 1977).

As vantagens de posse (*ownership advantages*) derivam da posse de características e de vantagens competitivas únicas que lhes permitam competir com as outras empresas a nível internacional. Estas podem ser conseguidas através de um complexo processo de atividades da empresa, que em conjunto lhe conferem superioridade competitiva em relação às competidoras, como por exemplo, através de ativos intangíveis, tecnologias mais avançadas, processos produtivos mais eficientes, uma capacidade de gestão superior, reputação, entre outros. Estas vantagens poderão então ser materializadas através da propriedade tecnológica, patentes, marcas, recursos humanos melhor preparados, possíveis economias de escala, entre outras (Dunning, 1977).

Já as vantagens de localização (*location advantages*) podem ser equacionadas através da análise das condições específicas do país e do local no estrangeiro para onde a empresa poderá operar. As vantagens de localização existem e são conseguidas através da investigação sobre os mercados, recursos, sobre a eficiência e dos bens estratégicos da empresa (Habib & Zurawicki, 2002). Esta análise é feita tendo em conta os fatores económicos, culturais, sociais, políticos, infraestruturais, tecnológicos, jurídicos do país estrangeiro, entre outros. Mais em concreto, esses fatores poderão ser, por exemplo, as políticas governamentais, dimensão do mercado, custo dos fatores produtivos, disponibilidade tecnológica, eficiência burocrática, entre outros. Estas existem quando é melhor para a empresa expandir o seu negócio para fora do seu país em vez de fazê-lo a nível nacional. Esta decisão afetará então a capacidade da empresa aproveitar e explorar os seus recursos, e os benefícios dessa mesma decisão só poderão ter efeito se a empresa tiver presença nesse local escolhido (Dunning, 1977).

As vantagens de internalização (*internalization advantages*) são equacionadas aquando da escolha entre internalizar determinadas atividades da empresa, ou externalizá-las para empresas que esta subcontrate. Em certas conjunturas uma empresa poderá beneficiar de realizar ela mesma certas atividades, pois poderá aproveitar melhor as suas *capabilities*, algo que nunca aconteceria se esta subcontratasse as suas operações. Estas vantagens, então, existem quando uma empresa tem maiores benefícios em controlar ela mesma as suas operações, em vez de subcontratar uma empresa externa para fazê-lo, realizando então o investimento no estrangeiro. Vantagens diretas desta opção serão a redução da incerteza, o controlo da oferta e a possível diminuição dos custos. Através da internalização, a empresa previne então a possibilidade de ser copiada e de ganhar competidores, se realizasse a subcontratação. Interligando as vantagens de posse e de internalização, poderá afirmar-se que quanto mais importantes forem as vantagens de posse e a sua consequente exploração num determinado país no estrangeiro, maior será a disposição da empresa para internalizar as suas operações, aquando do investimento direto nesse mesmo país (Dunning, 1981). Estas duas vantagens derivam então da exploração dos seus recursos específicos e das suas *capabilities*, e da redução dos custos de transação (Habib & Zurawicki, 2002).

A seguinte Tabela 1 resume os principais tipos de vantagens que Dunning propôs:

Tabela 1- Vantagens da multinacionalização

Vantagens de Posse (O)	Vantagens de Localização (L)	Vantagens de Internalização (I)
Propriedade tecnológica.	Qualidade dos <i>inputs</i> .	Custos das transações.
Dimensão (economias de escala).	Diferença dos preços dos <i>inputs</i> .	Ganhos estratégicos.
Diferenciação do produto.	Distância física.	Redução da incerteza.
Acesso aos mercados e recursos.	Cultura, língua.	Controlo da oferta e das vendas.
Dotações específicas (capital, trabalho, organização).	Custos de transporte e de comunicação.	Proteção do direito da propriedade.

Fonte: Adaptado de Dunning (1988)

Através deste paradigma, pode-se concluir que as empresas controlam recursos que podem ser usados em múltiplas localizações ao mesmo tempo, mas que não podem ser facilmente transferidos para cada uma delas devido às várias falhas de mercado, e daí ser

necessária a investigação em relação aos três tipos de vantagens OLI (*Ownership, Localization e Internalization*).

Mais tarde, Dunning (1993) propôs que as motivações para as empresas fazerem investimento no estrangeiro seriam então divididas em quatro: *Market-Seeking, Resource-Seeking, Strategic Asset-Seeking e Efficiency-Seeking*.

A primeira, que é o *Market-Seeking*, ou procura de mercado, refere que os investimentos são feitos para aumentar a sua base de clientes, e aproximação dos mesmos, não sendo por isso uma opção a exportação. Com este objetivo, as empresas analisam então fatores como o tamanho do mercado, a sua taxa de crescimento, o PIB *per capita*, entre outros. Através da internacionalização das operações da empresa para outros mercados, esta poderá tornar-se mais competitiva, e poderá também beneficiar de economias de escala, através de maiores níveis de produção.

O segundo, o *Resource-Seeking*, ou procura de recursos, acontece quando a empresa tem como objetivo o acesso a recursos naturais do país para onde irá operar, como por exemplo, matérias-primas, minerais, produtos agrícolas, clima, mão-de-obra, petróleo, gás, entre muitos outros. As empresas investem no estrangeiro quando procuram usar ou explorar recursos que no seu país de origem não existem, ou encontrá-los a um custo mais baixo. Quanto maior o acesso da empresa a este tipo de condições e características, maior a atratividade desse mercado estrangeiro. Exemplos maiores disso são as empresas do setor industrial, em que existe a necessidade óbvia de recursos para a sua atividade que muitas das vezes apenas poderão encontrar em países estrangeiros.

Em terceiro lugar existe o *Strategic Asset-Seeking*, denominado também por procura de recursos estratégicos. Este baseia-se na necessidade de explorar e desenvolver competências da empresa e os seus recursos, com o objetivo de aumentar a sua vantagem competitiva, através de um aumento dos recursos estratégicos da empresa. Tal exploração é feita em recursos como tecnologia, capacidades humanas e de produção mais avançadas, entre outras. A atratividade do país em foco será maior quanto maior for a qualidade dos recursos a explorar (como por exemplo, mão-de-obra qualificada), dos fatores tecnológicos, educacionais e científicos desse mesmo país, entre outros.

Por último existe o *Efficiency-Seeking*, ou procura da Eficiência, que é quando uma empresa organiza a sua atividade no estrangeiro, de forma a responder a certo tipo de mudanças económicas. Por exemplo, a criação de um novo acordo de livre comércio entre o seu país e um determinado grupo de países pode fazer com que se torne mais eficiente e competitiva a mudança da sua localização para um desses países, devido à possibilidade de baixar os custos da atividade da empresa. As flutuações nas taxas de câmbio também podem mudar os lucros da empresa, levando esta a mudar a alocação dos seus recursos.

A Tabela 2 resume estes quatro principais determinantes económicos do IDE, tendo em conta o tipo de estratégia da EMN:

Tabela 2- Determinantes económicos do IDE por tipo de Estratégia da EMN

Tipos de IDE segundo a estratégia da EMN	Principais determinantes nos países que recebem o IDE
Procura de Mercado	<ul style="list-style-type: none"> - Tamanho de mercado e rendimento <i>per capita</i>. - Crescimento do mercado (potencial). - Preferências dos consumidores do país. - Estrutura dos mercados (preços, barreiras à entrada).
Procura de Recursos	<ul style="list-style-type: none"> - Disponibilidade das matérias-primas. - Infraestrutura física (portos, estradas, energia, telecomunicações).
Procura de Recursos Estratégicos	<ul style="list-style-type: none"> - Qualidade dos ativos tecnológicos e de I&D. - <i>Clusters</i> de inovação. - Mão-de-obra qualificada.
Procura da Eficiência	<ul style="list-style-type: none"> - Custo dos ativos ajustados à produtividade. - Acordos de integração regional ou rede regional de cooperação. - Custos das matérias-primas. - Custos de transporte e comunicação. - Custos de financiamento.

Fonte: Adaptado de UNCTAD (1998) e Dunning 2004

2.2.6. Teoria do Ciclo de Vida do Produto

Vernon (1966) construiu a teoria do ciclo de vida do produto. Segundo esta, o

produto que uma empresa produz tem um ciclo de vida baseado em três fases, sendo estas: criação do produto, fase da maturação do produto, e fase em que o produto está padronizado. Esta teoria também poderá ter quatro fases, se adicionarmos a fase do declínio (Kotler, 1980).

Na primeira fase, da criação do produto ou inovação, existe o momento em que o produto é produzido e vendido no mesmo país. O produto é novo, existindo por isso uma inovação. A procura é ainda bastante reduzida, sendo que nesta fase existe prejuízo, advindo desse mesmo facto.

Na segunda fase, do crescimento, existe um claro crescimento das vendas do produto, e também a entrada de novos concorrentes. Nesta fase a procura do produto é grande, tanto no mercado nacional, como nos mercados estrangeiros. Essa mesma procura vinda do ambiente externo ao país, pode levar a que a empresa produza o produto noutro país, de forma a reduzir ou eliminar custos, nomeadamente os de distribuição, ou para explorar recursos desse mesmo país para onde irá produzir.

A terceira fase do ciclo de vida do produto (maturidade) é caracterizada por uma estabilização da procura. É cada vez mais importante olhar a custos, pois a concorrência é bastante elevada. De forma a solucionar esse problema, a produção do produto poderá ser totalmente deslocalizada para outro país (nomeadamente com mão-de-obra mais barata). Esta é uma solução bastante explorada nesta fase, uma vez que neste momento já não existe nenhuma vantagem em produzir no país inovador.

A última fase, idealizada por Kotler (1980), é a do declínio. Nesta, a procura é cada vez menor, pois o seu uso está desatualizado, tendo em conta outros produtos já produzidos. O ciclo então termina, quando a produção deste é interrompida de forma permanente.

Um fator bastante importante neste ciclo é o custo de mão-de-obra. É deste que a localização da produção do produto está dependente. Outros fatores influentes incluem as condições de investimento que vão diferindo de país para país, tal como os conhecimentos científicos. Daí ser normal que inicialmente o produto seja produzido num país mais

desenvolvido, com maior capacidade de suportar o risco, e mais tarde essa produção irá ser deslocada para outros, onde a tecnologia é menos intensiva, mas também onde estes já terão conhecimento suficiente para o produzir (dada a enorme facilidade de difusão do conhecimento), aliado a mão-de-obra mais barata.

2.3. Determinantes do IDE

Ao longo dos tempos, os investigadores que foram estudando o IDE preocuparam-se com algo que é definitivamente importante: os determinantes do IDE. Estes são, basicamente, os fatores ou características de um determinado país que afetam a decisão de uma EMN a investir ou não investir. Os determinantes que fazem com que um país seja mais atrativo que outro dependem de vários aspetos, como o motivo do investimento (por exemplo *Resource-Seeking* ou *Market-Seeking*), o tipo de investimento (IDE ou outro tipo de investimento), o setor de investimento (serviços ou indústria) e a dimensão da empresa que irá investir. Existem determinantes que variam tendo em conta estes aspetos, mas existem também outros em que a sua importância é transversal a todas estas características. (UNCTAD, 1998).

Dunning (1993) referiu que o IDE tinha quatro principais motivações, que seriam o *Market-Seeking*, *Resource-Seeking*, *Strategic Asset-Seeking* e *Efficiency-Seeking*. A UNCTAD (1998) adaptou a teoria de Dunning ao tipo de IDE e à estratégia da EMN. Mais tarde, Dunning (2004) adaptou a teoria definida pela UNCTAD (1998) e definiu ainda mais dois tipos de determinantes que afetam a realização do IDE: determinantes políticos e determinantes de promoção dos negócios, como resume a Tabela 3:

Tabela 3- Determinantes políticos e de promoção de negócios para o IDE

Tipo de determinante	Exemplos
Político	<ul style="list-style-type: none">- Estabilidade política, social e económica.- Padrões de tratamento das filiais estrangeiras.- Sistemas administrativos e legais que moldam o funcionamento dos mercados.- Acordos internacionais sobre IDE.- Políticas de privatizações.- Política industrial, política tributária.
Promoção de negócios	<ul style="list-style-type: none">- Promoção e incentivos ao investimento.- Capital social.- Serviços (banca, serviços jurídicos, serviços de contabilidade).- Custos relacionados com corrupção ou ineficiência burocrática.- Promoção de <i>clusters</i>.

Fonte: Adaptado de UNCTAD (1998) e Dunning 2004

Dunning (1993 e 2004) e a UNCTAD (1998) foram os autores mais citados nas investigações sobre os determinantes do IDE, através da divisão dos determinantes em determinantes económicos, políticos e de promoção dos negócios. Mas outros tipos de determinantes foram também referenciados por vários autores, sendo em seguida abordados no presente capítulo 2.3.

Primorac & Smoljić (2011) dividiram os fatores determinantes do IDE em fatores que atraem o IDE e fatores que repelem o IDE. Em relação aos primeiros, salientam-se a estabilidade política, a transparência nas privatizações e a aplicação rigorosa dos contratos, a proteção da propriedade privada, a melhoria da legislação e a proteção judicial no combate à corrupção, a estabilidade no ambiente negocial e uma desregulamentação sistemática. Já no conjunto de fatores que influenciam negativamente o IDE, os autores destacam a existência de tribunais ineficazes, as mudanças das leis, o alto custo da unidade de trabalho por produto, a burocracia e altos níveis de corrupção. Estes foram fatores bastante citados ao longo dos tempos, e alguns deles são agora escrutinados ao longo deste capítulo.

Velde (2001), no seu estudo sobre a relação entre o IDE, o capital humano e a educação nos países em desenvolvimento (em conjunto com a OCDE), resumiu os

principais determinantes do IDE que um país recebe da seguinte forma, como mostra a Tabela 4:

Tabela 4- Fatores que afetam o IDE recebido

Políticas Industriais	Políticas Macroeconómicas	Outras Políticas
Procedimentos e regras administrativas eficientes sobre a propriedade.	Disponibilidade de infraestruturas e mão-de-obra especializada.	Integração económica regional e global e custos de transporte.
Desenvolvimento de setores chave (aglomeração/ <i>clusters</i>).	Oportunidades de privatização.	Tratados bilaterais a nível regional e internacional.
Desenvolvimento de plataformas de exportação (<i>Export Processing Zones</i>).	Ausência de barreiras/obstáculos ao comércio de bens e serviços.	Localização.
		Ausência de corrupção.

Fonte: Velde (2001)

Importa salientar que, na abordagem aos determinantes do IDE, não só as características do país recetor do investimento importam. Por exemplo, um país mais populoso recebe mais IDE? E será que um país, nessa condição, terá mais empresas a investir no estrangeiro? E em relação ao PIB? Estes e outros determinantes são, neste capítulo e ao longo deste estudo, analisadas de ambas as formas, de maneira a que esta dissertação seja ainda mais importante e relevante.

2.3.1. Dimensão do Mercado (População, PIB e PIB per capita)

Uma das principais características que levam uma empresa a realizar IDE noutro país que não o seu é a dimensão desse mercado. Fatores como a população desse país, o seu PIB, PIB *per capita* e crescimento económico são os que mais afetam o IDE, na hora da tomada de decisão.

Schneider & Frey (1985) e Lane & Milesi-Ferreti (2000) nos seus estudos sobre os determinantes do IDE, concluíram que variáveis tradicionalmente relacionadas com o crescimento económico, como a taxa de crescimento do PIB e o PIB *per capita* estão significativamente relacionadas com o IDE. Vários estudos como os de Wai & Wong

(1982), Blejer & Khan (1984) e de Serven & Solimano (1993) mostraram um efeito positivo do crescimento económico sobre o IDE. Outros estudos, como Agarwal (1980), Wheeler & Mody (1992), Tsai (1994), Chakrabarti (2001) também concluíram que o crescimento do PIB, o PIB *per capita* e até a população são determinantes positivos do IDE.

Dunning (1993) concluiu que uma das principais variáveis que atraem IDE é a dimensão do mercado doméstico. Mais tarde, Loree & Guisinger (1995) através do estudo do comportamento das empresas norte-americanas no exterior, chegaram à conclusão que a dimensão do mercado era um dos principais fatores que afetavam a decisão de realizar IDE, neste caso através do PIB *per capita*. Milman (1996), analisando países da América Latina (Argentina, Chile, México e Venezuela), concluiu que a taxa de crescimento do PIB era uma variável de grande significância na hora da realização do IDE. Analisando países do mesmo continente, Trevino, Daniels & Arbeláez (2002) concluíram que o PIB é um dos principais fatores que afetam o IDE. Já Nonnenberg & Mendonça (2004) descobriram o mesmo, na análise a vários países em desenvolvimento, mas em relação ao PNB.

Lipsev (2000) estudou o IDE realizado pelas EMN's no mercado dos EUA. Este, através das suas investigações, conseguiu concluir que o PIB e a taxa de crescimento do PIB *per capita* eram duas das principais variáveis que afetavam significativamente o IDE. Velde (2001) estudou o IDE e os seus principais determinantes, e o PIB *per capita*, juntamente com a taxa de crescimento do PIB, foram considerados fatores que afetam significativamente o IDE. Lim (2001) e Campos & Kinoshita (2003), através dos seus estudos (o último artigo feito através da análise de países em transição), também concluíram que a dimensão do mercado (através do PIB *per capita* e PIB, respetivamente) é um dos fatores mais importantes na hora de tomar alguma decisão sobre o IDE. Bitzenis (2004 e 2006), no seu estudo sobre empresas gregas e estrangeiras que estavam a investir na Bulgária concluiu que, para os gregos, o tamanho de mercado era o segundo grande motivo para o IDE grego naquele país, enquanto que para as restantes empresas era o principal motivo.

Nunnenkamp & Spatz (2002), no estudo sobre os determinantes do IDE nos países em desenvolvimento, descobriram que o crescimento do PIB, o PIB *per capita* e a

população afetam positivamente o IDE. King (2003), na análise de economias em transição, através do estudo sobre o IDE e a corrupção nesses países, concluiu que a população era um dos determinantes mais significativos do IDE, de forma a que um país mais populoso tem maior possibilidade de receber IDE. Bengoa & Sanchez-Robles (2003), no estudo que fizeram de dezoito países da América Latina, entre 1970 e 1999, sobre a relação entre IDE, liberdade económica e crescimento, concluíram que o PIB (em PPC) era um determinante que influencia positivamente o IDE recebido por esses países, ou seja, era um atrativo para receber esse IDE. Chakrabarti (2001) chegou à mesma conclusão, mas em relação ao PIB *per capita*, tal como Quazi (2007b), no seu estudo sobre sete países da parte Este da Ásia, no período de tempo entre 1995 e 2004.

Num estudo sobre a relação entre o IDE, a corrupção e a democracia, Mathur & Singh (2011), analisaram países de Ásia, África, América do Sul e Médio-Oriente (29 países), e chegaram à conclusão que o PIB é um determinante positivo do IDE. Li & Liu (2005), num estudo sobre a relação entre o IDE e o crescimento de um país, analisaram 84 países no período entre 1970 e 1999. Uma das principais conclusões a que chegaram é que existe uma relação positiva entre o logaritmo do PIB e o IDE recebido por esse país durante esse período de tempo. Zhang (2001) estudou a relação entre o PIB e o IDE recebido por 4 países da América Latina e 7 países da Ásia de Este. Descobriu que o PIB era um determinante positivo em relação ao IDE no Brasil, Coreia do Sul, Tailândia, Colômbia, México e Taiwan. Saleem, Zahid, Shoaib, Mohamood & Nayab (2013), num estudo sobre a influência da inflação e do PIB sobre o IDE no Paquistão, e Chowdhury & Mavrotas (2006) num estudo sobre a relação entre o IDE e o crescimento económico de um país, analisando Chile, Malásia e Tailândia, também concluíram que um aumento no PIB, leva a um aumento na probabilidade de receber IDE.

Loksha & Leelavathy (2012) estudaram os principais determinantes do IDE na Índia. Uma das principais conclusões foi que o PIB, o PIB *per capita* e a taxa de crescimento do PIB afetam positivamente o IDE recebido pela Índia. Garibaldi *et al.* (2002) analisaram o IDE em vinte e seis economias em transição da Europa de Este, no período de 1990 e 1999, concluindo que a dimensão de mercado tem um efeito positivo sobre o IDE. O *Overseas Development Institute* (ODI) (1997) e Ranjan & Agrawal (2011) também concluíram que o PIB é um determinante que aumenta a atratividade de um país.

Já Demirhan & Masca (2008) concluíram que a taxa de crescimento do PIB *per capita* era também um determinante importante em relação ao IDE, neste caso em relação a 38 países em desenvolvimento, entre 2000 e 2004.

A população do país onde poderemos investir também é importante nessa tomada de decisão e Smarzynska (2004), Aziz & Makkawi (2012) e Nagano (2013) comprovam-no. Smarzynska (2004) e Nagano (2013) concluíram que o logaritmo da população do país onde uma empresa poderá investir afeta positivamente esse investimento. Já Aziz & Makkawi (2012) concluíram o mesmo, mas em relação ao valor real da população, ou seja, países populosos atraem mais IDE.

Revistos que estão os principais determinantes do IDE em relação à dimensão do mercado do país recetor desse investimento, importa analisar os determinantes do país investidor, sendo que o PIB e a população já foram analisados e comprovados como tal. Eicher *et al.* (2012) descobriram que o PIB, quer do país investidor, quer do país recetor do IDE, são determinantes desse investimento, concluindo que quanto maior for o PIB do país recetor e também do investidor, maior a probabilidade do país investidor investir, e do recetor receber esse investimento.

Analisando economias em transição e em desenvolvimento e os seus determinantes para as suas empresas investirem no estrangeiro, entre 2000 e 2006, Kayam (2009) concluiu que países com PIB elevado têm maior probabilidade de terem empresas a investir no estrangeiro. Bhasin & Jain (2013), no estudo sobre economias asiáticas e os seus determinantes para as suas empresas investirem no estrangeiro, entre 1991 e 2010, também concluíram que economias com PIB superior têm empresas a investir mais no estrangeiro. Lee (2010) no seu estudo sobre o IDE das empresas japonesas no estrangeiro também descobriu que o tamanho do mercado das empresas investidoras afeta esse mesmo investimento e o crescimento económico do Japão. Das (2013) também concluiu, nos determinantes do IDE realizado por empresas de países em desenvolvimento (entre 1996 e 2010), que o PIB *per capita* é um determinante que afeta positivamente o IDE, ou seja, empresas de países com PIB *per capita* elevado investem mais no estrangeiro.

Já sobre a população do país das empresas que investem e o seu efeito nesse mesmo

IDE, a conclusão também é a de que países mais populosos tendem a ter empresas que investem mais no estrangeiro. Andreff (2002) concluiu que um dos maiores e mais significantes determinantes do país das empresas investidoras é o seu tamanho de mercado (neste caso, representado pela população do país).

2.3.2. Recursos

Aquando da hora de decidir se uma EMN irá ou não investir num determinado país, outro dos principais fatores a ter em conta é a existência de recursos, quer sejam eles naturais, humanos (mão-de-obra barata, ou qualificada), tecnológicos ou de infraestruturas. Ao nível dos recursos humanos, a existência de competências de gestão, de *marketing* e competências organizacionais é extremamente importante para atrair IDE. Esta foi a conclusão de vários estudos ao longo dos últimos anos.

Dunning (1993) concluiu que a existência de recursos físicos, mão-de-obra não qualificada ou semi-qualificada, capacidade tecnológica, competências ao nível de gestão, *marketing* e organizacionais são fatores que afetam a decisão de realizar o IDE. Schneider & Frey (1985) já tinham também concluído que o custo e a qualificação da força de trabalho eram realmente determinantes do IDE. Loree & Guisinger (1995) também concluíram que as variáveis dos salários dos trabalhadores e do nível de infraestruturas era algo a ter em conta na tomada de decisão sobre o IDE. Mais tarde, Campos & Kinoshita (2003), através do estudo realizado em alguns países em transição, argumentaram também que o custo do fator trabalho é algo a analisar, neste tipo de decisão. Já Nunnenkamp & Spatz (2002) estudando os determinantes que afetam o IDE, concluíram que o nível médio de escolaridade da população de um país estrangeiro e o nível de rigidez e regulamentação do mercado de trabalho são variáveis que afetam a realização ou não de IDE. Borensztein *et al.* (1998) já tinham concluído que para o IDE se realizar, seria necessário um nível médio de escolaridade, de forma a que esse mesmo país se tornasse atrativo.

Num estudo realizado para o período de 1975-2000, em 33 países em desenvolvimento, Nonnenberg & Mendonça (2004) argumentaram que a qualificação da mão-de-obra é um dos determinantes do IDE. A OCDE (2000) argumentou, através da investigação do comportamento das empresas na hora de realizar IDE na China, que a

dotação desse país de recursos humanos e naturais e também de infraestruturas relativas a transportes e comunicações são algo a ter em conta na realização do mesmo. As infraestruturas também foram um fator apontado por Lim (2001) e Nunnenkamp & Spatz (2002) como decisivo para o IDE das EMN.

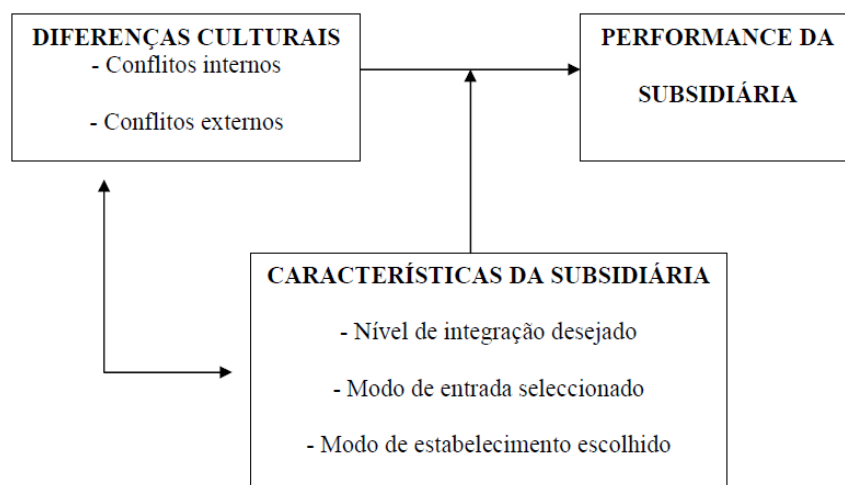
2.3.3. Cultura

A cultura é um determinante bastante importante na tomada de decisão de investir num país estrangeiro. Deve ser analisado o nosso meio e o meio onde iremos/poderemos operar e concluir se de facto é uma boa decisão fazê-lo, pois fatores como o modo de negociar desses trabalhadores ou até a forma como a empresa e os seus produtos poderão ser recebidos não podem deixar de ser discutidos.

As diferenças culturais podem causar conflitos internos e externos, podendo levar a empresa subsidiária a ter uma *performance* pior do que o desejado. O impacto das diferenças culturais, de acordo com Barkema & Vermeulen (1997) varia consoante três diferentes escolhas da empresa, designadamente: o nível de integração desejado, o modo de entrada escolhido e também o modo de estabelecimento selecionado

Na Figura 1 este impacto da diferença cultural está resumido:

Figura 1 - Impacto da diferença cultural no IDE



Fonte: Adaptado de Barkema & Vermeulen (1997)

Analisando esta figura, podemos concluir a elevada importância que a cultura e as próprias diferenças culturais têm sobre uma empresa, na gestão do processo de internacionalização. As diferenças culturais afetam a escolha, por exemplo, do modo entrada no país estrangeiro, sendo que estas escolhas também afetarão depois a maior ou menor influência das diferenças culturais sobre a *performance* da subsidiária. Tal como foi explicado na teoria da distância psíquica (na parte da distância cultural), quanto maior for a distância cultural entre o país de uma empresa e o país de destino do seu investimento, mais difícil será de esta sobreviver nesse meio (Barkema *et al.*, 1996; Li & Guisinger, 1991).

Hofstede (1980) tentou procurar as diferenças no funcionamento destas empresas e chegou à conclusão que as diferenças identificadas adviriam da cultura dos empregados e, em grande parte, da cultura do país de acolhimento. Hofstede (1980) descreveu então a cultura como "a programação coletiva das mentes que distingue os membros de um grupo humano do outro". De acordo com este, não existe um modo exato e único de agir na gestão nos negócios, e a cultura não é algo isolado do resto que acontece na sociedade, a nível político, na educação ou na justiça. A cultura nacional e organizacional afetam obviamente a *performance* de uma empresa, quer a nível doméstico, quer a nível internacional e isso não pode ser ignorado.

Hofstede (1980), através de uma investigação da empresa IBM sobre os valores culturais dos seus funcionários a nível mundial entre 1967 e 1973, construiu o seu modelo das dimensões culturais, que as descreve em cinco principais dimensões:

Distância ao Poder: esta dimensão, também chamada por Distância Hierárquica, traduz o nível de aceitação da sociedade em relação à distribuição do poder nas organizações, tendo em conta as relações na hierarquia entre os diretores e os seus subordinados. É, por isso, uma medida do quanto os membros menos poderosos de uma sociedade aceitam e esperam uma distribuição desigual de poder na sociedade. Quanto maior for o valor dessa dimensão, maior será a distância entre todos os setores na hierarquia numa empresa. O país com maior Distância ao Poder é a Eslováquia, com 104, e com menor Distância ao Poder está a Áustria, com 11.

Tabela 5- Diferenças entre Baixa e Alta Distância ao Poder

Baixa Distância ao Poder	Alta Distância ao Poder
Desigualdades devem ser reduzidas.	Desigualdades são esperadas e desejadas.
Interdependência entre os que têm mais e os que têm menos poder.	Os que têm menos poder dependem dos mais poderosos.
Nas aulas, os alunos têm iniciativa.	Nas aulas, os alunos têm pouca iniciativa.
Subordinados esperam ser consultados.	Subordinados esperam ser comandados.
A descentralização é o normal.	A centralização é uma regra.
Patrão é um democrata.	Patrão é um autocrata.
Escala dos salários é reduzida.	Escala dos salários extensa.

Fonte: Adaptado de Hofstede (1991)

Individualismo vs Coletivismo: esta dimensão mede até que ponto as pessoas se centram em si mesmas e nas suas famílias, deixando para segundo plano as necessidades da sociedade em que vivem. Se isso acontecer, é uma sociedade individualista. No oposto, numa sociedade coletivista, as pessoas valorizam mais o grupo e a sociedade do que a si mesmos, regendo-se pelos valores e regras da sociedade. Esta dimensão indica se uma sociedade é um grupo de pessoas sem especial relação entre si mesmos, em que cada um é suposto apenas se interessar em si mesmo, ou se a sociedade é algo importante para o indivíduo, onde cada um se protege e ajuda o outro, mais do que a si mesmo. De realçar então que quanto maior for o valor desta dimensão, mais individualista ela é. O país mais individualista são os EUA, com 91, e o mais coletivista é a Venezuela, com 12.

Tabela 6- Diferenças entre o Individualismo e o Coletivismo

Individualismo	Coletivismo
Cada um pensa em si e na sua família mais próxima.	O indivíduo nasce numa família numerosa ou num grupo que o protege.
A criança pensa mais no “eu”.	A criança pensa mais no “nós”.
Cada um deve dizer o que pensa.	Cada um deve evitar conflitos.
O negócio está acima da relação.	A relação está acima do negócio.
A infração gera a vergonha de si mesmo.	A infração gera vergonha para o grupo.
Liberdade de imprensa.	Imprensa controlada pelo Estado.
Busca constante do seu bem-estar.	Busca do consenso com a sociedade.

Fonte: Adaptado de Hofstede (1991)

Masculinidade versus feminilidade: uma sociedade masculina demonstra valores como assertividade, materialismo ou falta de relacionamento com os outros. Já uma sociedade feminina realça valores como os relacionamentos interpessoais, a qualidade de vida, e é mais conducente com as pessoas e com os sentimentos. Esta dimensão refere-se também em que medida o género determina o papel do homem e da mulher na sociedade. Importa referir que quanto maior for o valor desta dimensão, mais masculina é a sociedade. O país mais masculino é a Eslováquia, com 110, e o mais feminino é a Suécia, com 5.

Tabela 7- Diferenças entre Masculinidade e Feminilidade

Masculinidade	Feminilidade
Sucesso material.	Atenção prestada aos outros.
Indivíduo deve ser ambicioso e confiar em si.	Indivíduo deve ser modesto.
Simpatia pelos mais fortes.	Simpatia pelos mais fracos.
Professores devem ser brilhantes.	Professores devem ser simpáticos.
Indivíduo vive para trabalhar e alcançar objetivos.	Indivíduo trabalha para viver e tenta conseguir o consenso.
Crescimento económico.	Preservação do ambiente.
É preciso encorajar os fortes.	É preciso ajudar os que mais precisam.

Fonte: Adaptado de Hofstede (1991)

Aversão à incerteza: esta dimensão mede o grau de ameaça percebido pelos membros de uma sociedade em situações incertas ou desconhecidas. Reflete, por isso, o sentimento de desconforto ou insegurança que cada indivíduo sente em situações de risco, caos e em situações não planeadas nem estruturadas. Mede o nível de tolerância à ambiguidade ou à incerteza de uma situação inesperada. Quanto maior for o valor desta dimensão, mais avessa a sociedade é à incerteza, e o país com maior valor nesta dimensão é a Grécia, com 112. Já Singapura é o país menos avesso à incerteza, com 8.

Tabela 8- Diferença entre Baixa e Alta Aversão à Incerteza

Alta Aversão à Incerteza	Baixa Aversão à Incerteza
Incerteza é uma ameaça.	Incerteza inerente à vida é aceite.
O stress é grande.	Pouco stress.
Medo das situações ambíguas.	Aceitação de situações ambíguas.

Professores devem saber tudo.	Professores têm o direito de não saber.
Leis e regras numerosas e bem definidas.	Educação flexível.
Resistência à inovação.	Bom acolhimento de ideias inovadoras.
Conservadorismo.	Tolerância e moderação.
Xenofobismo, repressão das minorias.	Integração das minorias.
Com ideias opostas a amizade não é possível.	Oposição de ideias não impede a amizade.
Opinião negativa sobre as instituições e sobre o sistema político.	Opinião positiva sobre as instituições e sobre o sistema político.

Fonte: Adaptado de Hofstede (1991)

Orientação a Longo Prazo vs Orientação a Curto Prazo: uma sociedade orientada a longo prazo está orientada para o futuro, com ideias como poupanças e persistência. Uma sociedade orientada a curto prazo está orientada para o presente, através do respeito pela tradição e com o cumprimento das obrigações sociais. Esta dimensão, que apenas foi adicionada em 1991 (Hofstede & Bond, 1988; Hofstede, 1991), mede então se uma sociedade baseia as suas tradições sobre os acontecimentos do presente ou sobre o que é desejável para o futuro. Um valor elevado nesta dimensão significa que a sociedade está orientada a longo prazo, que é o caso da China, com 118. O oposto acontece com a República Checa, com 13.

Tabela 9- Diferenças entre Orientação a Longo e a Curto prazo

Orientação a Longo Prazo	Orientação a Curto Prazo
Adaptação das tradições à mudança.	Respeito pelas tradições.
Perseverança em relação aos resultados.	Resultados rápidos.
Remete-se o orgulho para segundo plano, para atingir resultados.	“Perder a face” está fora de questão, mesmo até para atingir resultados.
Elevada taxa de poupança.	Reduzida taxa de poupança.
Fundos disponíveis para se investir.	Poucos fundos para investir.

Fonte: Adaptado de Hofstede (1991)

Explicadas que estão as dimensões da cultura, importa enquadrá-las enquanto determinantes do IDE. Se existem diferenças tão grandes entre, por exemplo, um país ser masculino ou feminino, ser orientado a longo ou a curto prazo, ser avesso ou não à incerteza, então obviamente que diferenças a este nível terão repercussões no IDE?

Que tipo de países investe mais? Que tipo de países recebe mais investimento? E a cultura afeta que decisões a nível do IDE? Primeiro, tendo em conta a decisão de investir ou não, cada dimensão afeta esse processo de maneira diferente. Davies *et al* (2007), através da análise de bases de dados do *Bureau of Economic Analysis* (BEA), da OCDE e do Banco Mundial, sobre o IDE que entra e sai dos EUA, descobriram que todas as dimensões são significativas e determinantes para o IDE. As suas conclusões foram de que sociedades masculinas, sociedades orientadas para o longo prazo e sociedades com elevada “Distância ao Poder” investem mais e recebem mais investimento. Sobre a variável “Individualismo vs Coletivismo”, estes concluíram que sociedades mais individualistas investem mais no estrangeiro. Sobre a última destas cinco variáveis, “Aversão à Incerteza”, descobriram que as empresas preferem investir em sociedades pouco avessas à incerteza.

Head & Sorensen (2005) também estudaram a influência das dimensões da cultura sobre o IDE, mas apenas sobre os determinantes do país recetor desse investimento. Estes descobriram que, de forma a receber mais IDE, uma sociedade deverá ser pouco avessa à incerteza, deverá ser masculina e deverá ter elevada distância ao poder. Num estudo sobre a influência da “Aversão à Incerteza” no IDE em 43 países, Bhardwaj, Dietz & Beamish (2007) concluíram que as empresas preferem investir em países pouco avessos à incerteza.

Outras formas de a cultura influenciar o IDE é ao nível dos modos de entrada (tendo em conta o controlo das operações) e do tempo de entrada de uma empresa no país recetor. Em relação aos modos de entrada, quatro diferentes estudos apontam para o facto de países com maior “Distância ao Poder” preferirem deter maior controlo das operações no estrangeiro, ao invés de um controlo partilhado (Shane, 1992 e 1994; Erramilli, 1996; Tse, Pan & Au, 1997). Relativamente à variável “Aversão à Incerteza”, Erramilli (1996) concluiu que países mais avessos à incerteza preferem deter maior ou total controlo sobre as operações no estrangeiro. Em relação ao efeito das dimensões culturais sobre o tempo de entrada de uma empresa no país recetor, estudos anteriores apontam para que empresas de sociedades com elevada “Distância ao Poder” e orientadas para o longo prazo tendem a entrar mais cedo que as empresas concorrentes. Empresas de sociedades mais avessas à incerteza tendem a entrar mais tarde em países com pouca liberdade política (países com eleições pouco transparentes, com cidadãos com pouca voz e pouco poder no processo

eleitoral, com regimes opressores e ditatoriais) (*Freedom House*, 2008), enquanto que empresas de sociedades coletivistas tendem a adotar uma estratégia de entrar mais cedo num mercado, se esta tiver pouca liberdade política (Stevens & Dykes, 2013).

2.3.4. Papel dos Governos

Para que um país seja atrativo o suficiente para que as EMN's nele invistam, é necessário que o Governo desse país desempenhe um papel que leve a que esse investimento realmente se concretize. Vários aspetos são necessários a ter em conta a este nível, como por exemplo, o tipo de política que o Governo realiza (liberal ou restritiva), o tipo de estratégia que apoia (competição nos preços ou diferenciação) e a estabilidade política.

Embora não exista um mercado formal para o IDE, muitas vezes os governos atuam como se tal mercado existisse. Então, os governos de cada país são “vendedores” e as EMN's são “compradoras” neste “mercado”. Encarnation & Wells (1986) afirmaram que este “mercado” pode ser considerado como um “oligopólio bilateral”. Neste tipo de mercado, o mais importante é o poder de negociação que cada parte tem. Do lado vendedor, os governos têm maior poder de negociação quanto mais agentes conseguirem afetar e controlar, através da regulamentação e das suas próprias empresas, do acesso aos mercados do produto, do financiamento do investimento e da tecnologia de produção. Já do lado comprador, as EMN's conseguirão ter maior poder nas negociações com o governo, se a EMN estiver numa indústria global e exportar uma grande percentagem do seu produto produzido, se for capaz de controlar o mercado a jusante, e quanto mais utilizar fatores de produção, como mão-de-obra pouco qualificada, que são facilmente substituíveis entre países.

Sabendo destes fatores, os governos terão de agir consoante eles. Tendo em conta o seu poder negocial e o das EMN's, os governos irão tentar tornar-se o mais atrativos e competitivos possível, através de duas estratégias opostas: competição nos preços ou diferenciação (Encarnation & Wells, 1986).

Se o governo optar por uma estratégia de competição através dos preços, poderá

agir de diferentes formas. Poderá atribuir subsídios, poderá eximir os seus agentes de impostos, e protegê-los através de certas tarifas ou outros incentivos (Velde & Nair, 2006). Os governos poderão optar por este tipo de atuações, de modo a que os seus países se tornem mais atrativos para as EMN's, fazendo com que estas tenham menos encargos e mais benefícios em operar nesse país.

A outra estratégia é a de diferenciação, que acontece se o governo tentar criar uma imagem do seu mercado como um clima atrativo onde se negociar. Exemplos para que um governo siga esta estratégia serão a criação de parques industriais e a promoção de *clusters* nas indústrias e de centros tecnológicos (Velde & Nair, 2006). Para que esta estratégia seja promovida, o governo deverá atuar através de anúncios nos *media*, através de gabinetes de promoção ou de missões no estrangeiro, de modo a encontrar novos investidores. Deste modo, o país tornar-se-á mais conhecido a nível internacional e mais atrativo para alguns tipos de empresa industriais.

Ambos os tipos de estratégia influenciam a atratividade de um país, seja ao nível do enquadramento de política de IDE e facilitação das condições de negócio, mas também dos determinantes económicos (as três principais motivações referidas por Dunning (2004)). Adicionalmente existe outro fator que afeta bastante a realização de IDE num determinado país, designadamente o tipo de política (liberal ou restritiva) que um governo impõe no seu país. Esta decisão política é determinante, pois poderá, ou não, impedir a entrada de capitais estrangeiros, o que poderá impedir a realização de IDE no seu país. Uma política liberal é uma política que permite a entrada de capital estrangeiro, ou seja, são políticas indutoras de IDE. Pelo contrário, as políticas restritivas, têm um efeito direto no IDE, eliminando-o, ou reduzindo-o drasticamente, caso seja esse o objetivo.

De uma forma mais genérica, os fatores de atratividade de um país foram divididos em dois grupos, de igual importância. Existem, por um lado, os “*push factors*”, e do outro, os “*pull factors*” (Fernández-Arias, 1996; Fernández-Arias & Montiel, 1996; Gottschalk, 2001). Os “*pull factors*” ou fatores de atração são aqueles que atraem as EMN's a investir num país, nomeadamente a liberalização da política comercial de um país. Já os “*push factors*” são as características de um país que fazem com que uma empresa não invista nesse mesmo país, nomeadamente a excessiva burocracia e corrupção.

Embora a implementação de uma política liberal por si só não seja, de facto, sinónimo para a ocorrência de IDE, a existência destas políticas é essencial para que tal aconteça. Um exemplo que demonstra que a liberalização da política de IDE pode afetar um país ou região, é o caso da Europa Central e Oriental. Entre 1985 e 1997, o *stock* de IDE nessa região passou “de menos de 200 milhões de dólares, para 66 biliões” (UNCTAD, 1998). Esta política realizou-se através da redução ou supressão dos “defeitos” de mercado, que resultam das restrições aplicadas aos investidores estrangeiros, com os incentivos ou subsídios que discriminam esses investidores. Devem também ser reforçados alguns padrões de tratamento para esses investidores, eliminando esse tipo de discriminações negativas, e reforçando a supervisão do mercado, de forma a assegurar o IDE.

Relacionada com essas políticas e estratégias está uma variável sempre importante, que é a abertura comercial de um país. Quanto maior abertura ao comércio num país existir, maior a possibilidade de existência de IDE nesse mesmo país, pois certos custos e barreiras serão eliminadas pelo governo (isto acontece em políticas mais liberais). O grau de abertura comercial de um país é frequentemente medido pela percentagem de IDE face ao PIB desse país. Estudos como os de Lane & Milesi-Ferreti (2000), que estudaram em simultâneo os determinantes de fluxos de IDE e dos investimentos em carteira, e de Shatz & Venables (2000), que estudaram os determinantes do IDE, quer este fosse horizontal ou vertical, afirmaram que um dos determinantes da atratividade de um país era a abertura ao comércio.

Para além das políticas e estratégias acima referidas, existe um fator puramente determinante sobre a existência de IDE, que é a estabilidade política. Vários são os autores que apontam este fator, como uma variável que as EMN's analisam na tomada de decisão em relação ao IDE.

Basi (1963) e Aharoni (1966) foram dos primeiros que incluíram as variáveis relacionadas com as instituições políticas na análise do IDE. O objetivo desses estudos era determinar se as instituições políticas têm algum efeito de restrição sobre a decisão de investimento de EMN's. Os resultados dessas pesquisas permitiram determinar que a

variável instabilidade política afetava a existência de IDE nesse mesmo país.

Schneider & Frey (1985) foram dos primeiros autores a verificar essa relação entre o IDE e a instabilidade política de um país, sendo que essa relação era significativamente negativa. Já Velde (2001) encontrou essa mesma relação. Lim (2001) corroborou essas mesmas conclusões, afirmando que a estabilidade política era determinante para a existência de IDE, sendo que quanto mais estável for um país, mais provável será a existência de IDE nesse mesmo país. Velde & Nair (2006) concluiu também que a estabilidade política afeta a tomada de decisão do IDE.

Uma abordagem diferente foi feita por Busse & Hefeker (2005). Estes avaliaram a relação entre o IDE, o grau de risco político e as instituições do país recetor, e concluíram que a estabilidade política afeta, de fato, a existência de IDE e os seus fluxos. Nonnenberg & Mendonça (2004), através do estudo com foco sobre países em desenvolvimento, descobriram que a variável risco-país está relacionada com os fluxos de IDE, variável essa onde estava incluída a estabilidade política.

Por fim, algo que também está relacionado com as tomadas de decisão dos governos, são as privatizações. As privatizações são a venda de uma empresa ou instituição do setor público para o setor privado, e foram citadas como um elemento importante aquando da realização do IDE. Lane & Milesi-Ferreti (2000), nas suas investigações sobre os determinantes do IDE e do investimento em carteira, verificaram que as receitas das privatizações em relação ao PIB eram um fator determinante no momento da realização do IDE. Trevino *et al.* (2002), analisando países da América Latina, concluíram que os programas de privatização de um país afetavam significativamente a decisão de realizar IDE nesse país. Velde & Nair (2006) chegou à mesma conclusão, em relação à importância das privatizações.

2.3.5. Burocracia

A burocracia, sempre tida em conta como algo negativo, trata-se do número de procedimentos ou dias (muitas vezes em excesso) que um indivíduo ou uma empresa está obrigada a cumprir para conseguir algo. Comummente, é a consequência ou o resultado da

falta de eficiência dos órgãos de cada Governo, dificultando portanto o funcionamento das economias através de, por exemplo, atrasos na criação de empresas. Procedimentos como o preenchimento de diversos formulários, documentos, requisitos, a demora na aprovação desse processo até se obter a licença para o que se quer obter, podem tornar-se um motivo de desinteresse das empresas internacionais, sendo por isso muitas vezes um determinante que afeta negativamente o IDE que um país recebe (Eicher *et al.*, 2012).

Garibaldi *et al.* (2002) analisaram o IDE em vinte e seis economias em transição da Europa de Este, no período de 1990 e 1999. Os autores encontraram vários determinantes que afetavam esse investimento, um dos quais a burocracia, concluindo que a mesma tem um efeito negativo sobre o IDE. Dunning (1977), no seu paradigma eclético, explica a internacionalização das empresas através de três vantagens, sendo que uma delas é a vantagem de localização. Nessa, existem vários fatores determinantes para que a localização do investimento de uma empresa no estrangeiro seja de facto uma vantagem, sendo que um dos quais é a eficiência da burocracia (Rojid, Seetanah, Ramessur-Seenarain & Sannasse, 2008).

Bitzenis (2004 e 2006), no seu estudo sobre empresas gregas e estrangeiras que estavam a investir na Bulgária, encontraram alguns determinantes que afetavam esse IDE. As conclusões foram que, para os gregos, a burocracia era o terceiro maior obstáculo ao IDE na Bulgária, enquanto que para os restantes investidores era o segundo maior entrave. Bitzenis, Tsitouras & Vlachos (2009), num estudo sobre o IDE na Grécia, concluíram também que a burocracia, entre outros, era um determinante negativo na sua relação com o IDE. A UNCTAD (2008) realizou um estudo sobre o IDE em África, analisando os fatores desse continente que mais motivam os investidores a investir nessa região. O estudo comprovou o efeito negativo da burocracia sobre o IDE, tendo concluído que era do maior interesse dos investidores que a burocracia fosse reduzida. Na mesma linha, Mauro (1995), Campos, Lien, & Pradhan (1999), Kinoshita & Campos (2004) e Bénassy-Quéré, Coupet & Mayer (2007) chegaram à conclusão que uma fraca qualidade governamental (onde demasiada burocracia se insere) desencoraja o IDE por parte de empresas estrangeiras.

2.3.6. Estabilidade macroeconómica

A estabilidade macroeconómica é frequentemente associada ao comportamento da inflação desse país, e também com a taxa de câmbio. Estas duas variáveis são parte importante da tomada de decisão e da análise do risco de investimento do país, no momento da realização ou não de IDE nesse país.

As duas variáveis costumam ser analisadas em conjunto, aquando da análise do ambiente macroeconómico de um país. Schneider & Frey (1985) encontraram uma relação entre os níveis de inflação de um país e o IDE realizado nesse mesmo país. Já Dunning (1993) apontou a estabilidade do câmbio e da inflação como fatores importantes, pois essa estabilidade permite prever melhor os acontecimentos futuros, condicionando positivamente a atividade de IDE nesse país. Serven & Solimano (1993) também verificaram a existência de um efeito, neste caso negativo, das flutuações macroeconómicas no clima de investimento.

Velde (2001), aquando da formação de uma lista de fatores determinantes de IDE referiu a estabilidade macroeconómica, observada nas taxas de câmbio e na inflação, como uma dessas variáveis determinantes. No estudo de Campos & Kinoshita (2003), em que estes investigaram os determinantes dos fluxos de IDE nos países em transição, foi verificado que a taxa de inflação tinha algum destaque, nos determinantes de IDE nesses mesmos países. Trevino *et al.* (2002), na análise de sete países da América Latina, procuraram avaliar o impacto das três principais “dimensões da reforma de mercado (macroeconómica, microeconómica e institucional) nos fluxos do IDE”. Esta investigação foi feita no período entre 1988 e 1999, e concluíram que a inflação foi uma das variáveis consideradas significativas no processo de tomada de decisão do IDE.

2.3.7. Liberdade Económica

Outro dos fatores que influencia a decisão de investir ou não no estrangeiro é a liberdade económica. Esta é, segundo Caetano & Caleiro (2009) e Gwartney & Lawson (2003), “o grau que mede se a economia de mercado está em vigor, onde os fatores e componentes principais são as trocas voluntárias, a livre concorrência e a proteção de pessoas e bens”.

A liberdade económica é medida pelo Índice de Liberdade Económica - ILE (*Heritage Foundation & Wall Street Journal*, 1995), havendo o máximo de liberdade económica possível quando “existe um direito absoluto de propriedade, liberdade total de movimento de mão-de-obra, de capital e de bens e quando existe uma absoluta ausência de repressão ou restrição da liberdade económica além do que é necessário para proteger os cidadãos e manter a liberdade de cada um” (*Heritage Foundation*, 2014). Este é medido de 0 a 100, sendo que o máximo de liberdade é 100 e o mínimo é 0. A título de curiosidade, em 2012, o país com maior ILE era Hong Kong e o país com menor Índice era a Coreia do Norte (Gwartney, Lawson & Hall, 2012).

São analisadas dez diferentes áreas da liberdade, que poderão ser divididas em quatro grupos (*Heritage Foundation*, 2014):

- Estado de Direito (direitos de propriedade e liberdade em relação à corrupção);
- Limitação do Governo (liberdade fiscal e gastos do Governo);
- Eficiência regulatória (liberdade empresarial, liberdade de trabalho e liberdade monetária); e
- Abertura dos mercados (liberdade de comércio, liberdade de investimento e liberdade financeira).

O ILE, quanto maior for, mais reflete economias que (*Heritage Foundation*, 2009):

- Colocam o indivíduo em primeiro lugar e dão liberdade de decisão às pessoas, o que promove o seu próprio bem-estar e das suas famílias;
- Reconhecem que o mercado livre é a única e mais fiável forma de saber os preços reais dos bens, trabalho e capital;
- O Governo promove um ambiente seguro, onde se protege a propriedade privada e o valor do dinheiro, onde se cumprem contratos e onde se promove a competitividade; e
- Enfatiza a abertura internacional do comércio e do investimento, como sendo a forma mais segura de aumentar a produtividade e aumentar o crescimento económico.

Definida que está a liberdade económica e a sua medição, de que forma afeta ela o IDE? Países com maior ILE recebem mais ou menos IDE? E investem mais ou menos IDE? A grande conclusão a que se chega é que a liberdade económica tem um impacto positivo sobre o IDE, ou seja, quanto maior a liberdade económica de um país, maior a probabilidade de ele receber IDE. Bengoa & Sanchez-Robles (2003), no estudo que fizeram de dezoito países da América Latina, entre 1970 e 1999, sobre a relação entre IDE, liberdade económica e crescimento concluíram que a liberdade económica era um determinante que influencia positivamente o IDE recebido por esses países, ou seja, era um atrativo para receber esse IDE. Quazi (2007a), no seu estudo sobre a relação entre a liberdade económica e o IDE, usou o ILE como *proxy* do “ambiente doméstico de investimento” para dezoito países da América Latina entre 1995 e 2004, e concluiu que a liberdade económica influencia positivamente o IDE. Quazi (2007b), estudou, em relação ao período de tempo entre 1995 e 2004, sete países da parte Este da Ásia, e concluiu que a liberdade económica tem um efeito positivo sobre o IDE.

Kapuria-Foreman (2007) examinou os determinantes do IDE em relação aos países em desenvolvimento, entre 1990 e 1998, e chegou à conclusão que um dos determinantes que influencia positivamente o IDE é a liberdade económica. Amal & Seabra (2007), aquando do seu estudo sobre os determinantes do IDE na América Latina, entre 1984 e 2001, analisaram a importância da liberdade económica na decisão desse mesmo investimento. A conclusão foi que a liberdade económica é um dos principais determinantes do IDE nessa região e que tem um efeito positivo sobre esse investimento. Caetano & Caleiro (2009) estudaram 162 países, com o valor do ILE como base, para terem a noção se a liberdade económica afeta ou não o IDE, e a conclusão foi que essa relação existe e é positiva. Pearson, Nyonna & Kim (2012), através do estudo sobre a relação entre a liberdade económica, o crescimento de cada Estado e o IDE nos EUA, concluíram que a liberdade económica era um determinante positivo e significativo em relação ao IDE recebido pelos EUA.

A relação positiva entre liberdade económica e o IDE deve-se, em primeiro lugar, ao facto dos mercados livres promoverem uma melhor alocação de fatores e estimularem a produtividade e os lucros. Em segundo lugar, uma vez que o IDE envolve custos bastante elevados (principalmente com os *Greenfields*), os investimentos devem ter em conta o grau

de estabilidade e segurança oferecido pelo sistema de proteção legal dos direitos de propriedade intelectual. Assim, a existência de políticas económicas claras e previsíveis relacionadas com a liberalização do regime de investimento e comércio podem ser instrumentos bastante importantes e decisivos na maneira de atrair fluxos de IDE (Drabek & Payne, 2001; Caetano & Caleiro, 2009).

Outro lado da análise importante e feita neste estudo é a liberdade económica do país que investe. Será que países com maior ILE investem mais? Ou investem menos? Salehizadeh (2007), no seu estudo sobre países em desenvolvimento ou pós-comunistas, concluiu que existe uma relação positiva entre a liberdade económica do país investidor e o IDE realizado por esse país.

2.3.8. Distância Física

A distância física entre o país doméstico da EMN e outro país estrangeiro tem sido também bastante citada na investigação sobre os determinantes do IDE. Relacionado com a distância física estão os custos de transporte. Logo, quanto menor a distância física, menores serão possivelmente os custos de transporte, algo que beneficia obviamente a realização do IDE.

Shatz & Venables (2000), no seu estudo sobre o IDE, verificaram que os custos de transporte afetam a decisão sobre o IDE. Mas, segundo as conclusões dos mesmos, o efeito dessa variável é sobre o tipo de IDE, sendo que maiores custos de transporte irão incentivar ao IDE horizontal e ter o efeito oposto sobre o IDE vertical. Landefeld & Kozlow (2003) também concluíram que os custos de transporte afetam o processo de tomada de decisão do IDE, num estudo sobre os EUA. Campos & Kinoshita (2003), analisando países em transição, referiram-se à distância física como fator determinante do IDE. Bitzenis (2004 e 2006), no seu estudo sobre empresas gregas e estrangeiras que estavam a investir na Bulgária, encontrou alguns determinantes que afetavam esse IDE. As conclusões foram que, para os gregos, a proximidade geográfica era o terceiro maior motivo para o IDE na Bulgária, enquanto que para os restantes investidores era a segunda maior razão para investir, sendo então um determinante bastante importante. Hong & Chen (2001) analisaram o IDE que a China recebe e concluíram que 80% desse investimento era feito

por países também asiáticos, o que revela que a distância geográfica é, de facto, uma barreira significativa ao IDE. Kristjansdottir (2004) também concluiu, através do estudo sobre o IDE realizado na Islândia, que a distância física afeta negativamente o IDE.

2.3.9. Outros fatores

Além dos fatores anteriormente mencionados, existem outros fatores referidos por diversos autores como afetando o IDE. Por exemplo, Schneider & Frey (1985), nas suas investigações, concluíram que condições favoráveis da balança de pagamentos de um país é uma variável que afeta a existência de IDE numa EMN num determinado país. Já Lane & Milesi-Ferreti (2000) verificaram que o nível de capitalização do mercado de um determinado país era um fator determinante sobre o IDE.

Os benefícios de aglomeração foram apontados por Shatz & Venables (2000) como fator determinante do IDE, enquanto que a garantia de ordem e cumprimento da lei pelos agentes de um determinado país foi algo considerado também determinante sobre a decisão do IDE por Busse & Hefeker (2005). Já os gastos com a dívida externa e a taxa de juro internacional (Libor) foram considerados fatores determinantes do IDE por Serven & Solimano (1993) e Milman (1996), respetivamente.

2.4. Corrupção

Por último, e dado constituir um dos focos desta tese, concedemos um particular destaque à análise de um dos principais e mais citados determinantes do IDE: a Corrupção. Muitos foram os autores (e.g. Klitgaard, 1998; Cuervo-Cazurra, 2006; Svensson, 2005) a debruçarem-se sobre esta temática, a partir de vários objetivos de investigação: uns definiram-na, outros estudaram o seu efeito sobre o IDE e também sobre o desenvolvimento do país, e outros dividiram-na em tipos e em diferentes causas ou determinantes que a provocam.

O que será de facto a corrupção? Que tipos e exemplos de corrupção existem?

Como se mede a corrupção? O que causa a corrupção? Quais são, então, os efeitos da corrupção sobre vários aspetos de um país? Respostas a estas perguntas serão dadas, tendo em conta as pesquisas feitas em relação à literatura anterior.

2.4.1. Definições e Exemplos

No processo de tomada de decisão sobre a realização do IDE, é importante que várias análises sejam feitas, para conseqüentemente serem tomadas diferentes decisões. E uma dessas análises incide sobre o nível de corrupção de um país, perspectivado como um dos principais determinantes do IDE (Robertson & Watson, 2004).

A corrupção é uma das características dos países mais analisadas desde já há alguns anos. Este fator começou a ser alvo de maior importância com o discurso de Wolfensohn (1996) sobre o “cancro da corrupção” em África. A partir desta altura a corrupção começou a ser alvo de interesse acrescido, começando algumas organizações e autores a atribuírem definições à corrupção (e.g. Banco Mundial, 1997; *Transparency International* (1), entre outras). Inicialmente, a corrupção começou a ser descrita como “os abusos nos cargos públicos para ganhos privados” (Banco Mundial, 1997). Nesta definição está implícita a relação entre a parte pública e a privada de cada país, e a importância de mantê-las separadas (Harrison, 2007). A *Transparency International* (1) definiu a corrupção como “o abuso da autoridade, que a alguém foi confiada, para ganhos privados”. Ambas as definições frisam os atos individuais e os crimes a nível económico.

Outros autores também definiram a corrupção à sua maneira. Cuervo-Cazurra (2006) definiu-a como o abuso de poder político para ganhos pessoais, e frisou a incerteza que isso cria em relação aos custos de investir nesse país. Svensson (2005) referiu que a corrupção acontece em resposta à benevolência das leis, quando agentes pagam subornos para evitar determinados custos ou penalizações nos seus negócios. A corrupção também acontece devido a más políticas ou instituições, que não controlam devidamente os negócios desse país (Djankov, Glaeser, La Porta, Lopez-de-Silanes & Shleifer, 2003). Primorac & Smoljić (2011) definiram a corrupção como sendo um desvio de um desempenho normal das funções públicas e a violação de normas para benefício pessoal (ou familiar, ou privado ou até de um interesse de um grupo). Nesse mesmo artigo, os

autores citaram também o *Department of International Law* (1997), que define a corrupção em cinco pontos:

- “A solicitação ou aceitação, direta ou indireta, por um funcionário público ou pessoa que exerça funções públicas, de qualquer objeto de valor pecuniário ou de outros benefícios, como dádivas, favores, promessas ou vantagens para si ou para outra pessoa ou entidade, em troca de qualquer ato ou omissão no exercício das suas funções públicas;
- A oferta ou outorga, direta ou indireta, a um funcionário público ou pessoa que exerça funções públicas, de qualquer objeto de valor pecuniário ou de outros benefícios, como dádivas, favores, promessas ou vantagens para si ou para outra pessoa ou entidade, em troca de qualquer ato ou omissão no exercício das suas funções públicas;
- Qualquer ato ou omissão no exercício das suas funções por um funcionário público ou pessoa que exerça funções públicas com a finalidade de obter ilicitamente benefícios para si mesmo ou para um terceiro;
- O uso fraudulento ou ocultação de bens provenientes de qualquer dos atos referidos neste artigo; e
- A participação como protagonista, instigador, cúmplice ou acessório após o fato, ou de qualquer outra forma, na prática ou tentativa de, ou em qualquer colaboração ou conspiração para cometer qualquer dos atos referidos neste artigo.”

Lambsdorff (2007) caracterizou a corrupção como sendo um fenómeno complexo e a nível social, político e económico que prevalece em todos os países, embora com graus de intensidade diferentes. Macrae (1982) definiu esse fenómeno como uma combinação que envolve uma troca privada entre duas partes (o agente que procura o serviço e o fornecedor), em que existe uma influência sobre a alocação de recursos no imediato ou no futuro, e que envolve o uso ou abuso de responsabilidade pública ou coletiva para fins privados. Outra visão bastante transversal é a de que a corrupção é vista como uma taxa sobre os lucros (Shleifer & Vishny, 1993; Bardhan, 1997). Já Klitgaard (1998) definiu a corrupção como um resultado de uma fraca administração governamental que acontece quando um agente individual ou uma organização tem poder monopolístico sobre um bem ou um serviço, quando não existe oficialização sobre certas tomadas de decisões e quando o controlo é fraco ou inexistente.

Mironov (2005) definiu-a de várias formas: falta de integridade ou honestidade; a prática de um uso ilegal ou impróprio de influência, poder ou outros meios; e o comportamento desonesto ou parcial de um agente do governo ou de um empregado. Evans (1999) descreveu a corrupção como um ato em que o lucro de “fontes internas” é conseguido à custa de “fontes externas”. Alatas, Cameron, Chaudhuri, Erkal & Gangadharan (2006) definiram a corrupção como uma situação em que duas pessoas conseguem atuar de forma a aumentar os seus rendimentos, à custa de uma terceira pessoa.

Tanzi (1995) definiu este fenómeno como o não cumprimento intencional das relações de boa-fé e que visa algumas vantagens, através deste comportamento, para si mesmo ou para outro agente. Mais tarde Tanzi (1998) também referiu que a corrupção ocorre em todos os empreendimentos humanos e que é sempre difícil descobrir, porque este tipo de atos não ocorre “à luz do dia”. Gray & Kaufman (1998) definiram os atos de corrupção (incluindo então os subornos, extorsão de dinheiro, fraude e peculato) como atos que envolvem necessariamente, pelo menos, duas partes e que um funcionário público os poderá realizar. Já Lipset & Lenz (2000) definiram a corrupção como um esforço para conseguir riqueza ou poder de forma ilegal através de meios privados, sobre a despesa pública. Al-Sadig (2009) definiu a corrupção como o pagamento de subornos a agentes corruptos do governo para conseguir “favores” como permissões, licenças de investimento, “favores” a nível fiscal, proteção policial, entre outros.

Em todas as definições existe a noção de que a corrupção é um ato negativo, é um crime, é a perpetração de um vício contra o bem-estar público (Fagbadebo, 2007). Existe também a noção de que é um ato para ganhos pessoais ou de alguém, em detrimento de terceiros, e que são os funcionários públicos os mais visados no executar deste tipo de ações. Na definição deste fenómeno, são exploradas várias *nuances* entre subornos, nepotismo e extorsão, e que reflete na relação entre as pessoas e a burocracia. (Harrison, 2007; Primorac & Smoljić, 2011). A UNCTAD (1998) já enquadrou a corrupção no seu esquema e nas suas preocupações, no campo da facilitação do comércio. Tal como muitos autores referem, a corrupção é um fenómeno bastante presente nos negócios internacionais, e daí a importância de colocá-la como um determinante do IDE (Barassi & Zhou, 2012).

Citadas algumas definições da corrupção, importa agora definir outros pontos também fulcrais na sua existência. O que compõe a corrupção? O que causa a corrupção? Que exemplos existem da corrupção, teóricos e reais?

Tendo em conta a decomposição da corrupção, o economista Klitgaard (1998) afirmou que a corrupção resulta de monopólios de poder, onde existem pessoas que têm liberdade e o critério para dar ou não certo tipo de licença. Através dessa afirmação, foi construída a seguida fórmula: $\text{Corrupção} = \text{Monopólio} + \text{Critério} - \text{Accountability}$. A partir desta, conclui-se que a corrupção apenas pode ser reduzida através da diminuição desses monopólios ou desse poder criterioso que certas entidades possuem, ou através do aumento da eficácia da *accountability* (que significa o “dever de explicar e justificar as decisões a outras instituições”, afirmou Larmour (2007)) a nível nacional, para controlar melhor as atividades empresariais (Harrison, 2007; Larmour, 2007). O autor analisa o setor privado como um possível aliado na luta contra a corrupção, argumentando que quanto maior for a competitividade, maior a facilidade em expor atos ilegais, tais como a corrupção. Já segundo Woo (2009), através da ajuda da literatura da teoria institucional (pois a corrupção é algo que afeta as instituições dos países) a corrupção pode ocorrer a três níveis na estrutura institucional: quando pessoas do Governo têm poder monopolístico sobre certas decisões do Governo, quando as regras e os regulamentos dão liberdade a esses atores de distribuir como querem certo tipo de bens governamentais e, por fim, se existe ou não acompanhamento e prestação de contas eficaz nessas instituições.

Outros autores também definiram a corrupção, e os fatores que a compõem. Seldadyo & Haan (2006) referiram que na corrupção estão incluídos três elementos muito importantes: a moral, o comportamento e a autoridade. Já Evans (1999) descreveu a corrupção como um ato em que o lucro de “fontes internas” é conseguido à custa de “fontes externas”, e referiu então que esta definição inclui as ideias de abuso de poder (a corrupção é usualmente feita por agentes com posição favorável a nível governamental), de ofensa contra as relações entre pessoas (terceiros ficarão a perder, com a corrupção, por exemplo, através de preços mais altos ou pior qualidade dos serviços requeridos) e deslealdade (é um ato ilegal e tenta-se que seja o mais secreto possível).

A corrupção só é conseguida porque as leis não estão perfeitamente redigidas, e

porque não é também da vontade de todos os agentes económicos para que esta deixe de facto de existir. A lei pode ser um facilitador dos agentes corruptos. Existem vários defeitos nas leis que podem ajudar esses agentes nas suas atividades ilegais: as disposições dos direitos civis podem proteger funcionários corruptos de serem investigados, as leis de difamação podem impedir os jornais de expor a corrupção, através dos sindicatos (se bastante poderosos) poderão existir restrições de ações contra os funcionários corruptos, entre outros (Larmour, 2007). Tendo em conta isso mesmo, foram formados os sete princípios que se devem preservar na via pública, pelo Comité Nolan (Comité sobre os padrões na vida pública), para combater a corrupção: altruísmo, integridade, objetividade, responsabilidade, abertura, liderança e honestidade. Com a ajuda destes princípios base, algumas medidas de prevenção deverão ser tomadas: através de uma liderança exemplar, de formação, de educação, através do desenvolvimento de códigos de conduta, de uma maior responsabilidade da parte de todos e através de uma reforma sistemática de regulamentos que proporcionam oportunidades para a corrupção (Larmour, 2007).

De forma mais geral, já foi definida a corrupção. Mas como se pode de facto corromper algo, como um negócio? Que ações são levadas a cabo para isso acontecer? Existem várias formas de corromper um negócio ou uma atividade, como por exemplo, aceitar ou pagar dinheiro para acelerar um processo (“*speed money*”), facilitando a entrega no momento desejado de bens e serviços (como alvarás ou licenças), aceitar ou pagar uma determinada quantia para facilitar o acesso a bens, serviços governamentais e/ou informações a que o público não tem direito, aceitar ou pagar algo para ajudar a contornar as regras e regulamentos, especialmente em áreas como segurança pública, aplicação da lei ou a cobrança de receitas, aceitar ou pagar para promover ou manter acesso monopolista ou oligopolista dos mercados, entre outros exemplos (Sharawi, 2004). Tal como dito anteriormente, na definição da corrupção existem várias *nuances* entre subornos, nepotismo e extorção, e que se refletem na relação entre as pessoas e a burocracia. (Harrison, 2007). Já Evans (1999) referiu que a corrupção inclui fraude (roubo através de falsas declarações), peculato (apropriação indevida de fundos corporativos ou públicos) e subornos (pagamentos feitos com o objetivo de obter uma vantagem ou de evitar uma desvantagem).

Muitos exemplos reais foram existindo ao longo dos tempos, e a vários níveis,

atingindo várias áreas estruturais dos países. Svensson (2005) referiu exemplos reais de uma área afetada pela corrupção: a prestação de serviços públicos de três países, o Uganda, a Indonésia e Argentina. No Uganda, por exemplo, 80% das empresas nesse país necessitam de pagar subornos para poderem operar, representando estes subornos 8% dos custos totais das empresas (Reinikka & Svensson, 2004). Também nesse mesmo país é referido que entre 1991 e 1995 as escolas receberam apenas 13% do valor que deveriam receber para apoio, sendo que os restantes 87% foram capturados por políticos e oficiais do governo (Reinikka & Svensson, 2004). Já na Indonésia é descrito que 29% de fundos alocados para a construção de estradas e 18% de subsídios num programa de combate à pobreza foram roubados por agentes do governo (Olken, 2003 e 2004). Por fim, na Argentina, durante o programa de anticorrupção, os preços pagos em consultas de hospitais na cidade de Buenos Aires caíram cerca de 15% (Di Tella & Schargrotsky, 2003).

É importante ter a noção de que nenhuma região do mundo e nenhum país estão imunes ao fenómeno da corrupção (Glynn, Kobrin & Naim, 1997). Como um cancro, atinge quase todas as partes da sociedade (Shabbir & Anwar, 2007). Mas então, se em todos os países existe alguma percentagem, nem que seja mínima, de corrupção, como poderá um investidor agir consoante isso mesmo? É importante que saiba que nem todos os agentes de todos os países reagem a iguais ações da mesma maneira. As normas e a moral aceites numa sociedade variam de país para país, e o que é considerado corrupção num local, pode não ser visto da mesma maneira por outros agentes noutra região a nível mundial. Por exemplo, no Canadá, aceitar um presente por um serviço que é extremamente necessário para o agente que o oferece, pode ser visto como suborno. Em países da Ásia Central, não se oferecer qualquer tipo de presente no ato de negociar pode ser considerado como um insulto (King, 2003).

Para vermos como a corrupção é algo fundamental a analisar, e transversal a nível mundial, o Banco Mundial estima que os subornos anuais sejam na ordem de um trilião de dólares (Svensson, 2005). Embora neste estudo a margem de erro fosse bastante grande, o volume de subornos assume dimensões a nível mundial (um trilião de dólares era, em 2005, 3% do PIB mundial (Svensson, 2005)).

2.4.2. Dimensões da Corrupção

A corrupção é um fenómeno que atinge várias áreas da sociedade e pode ter vários tipos e várias dimensões. Existem quatro principais dimensões: corrupção pública/privada (Shabbir & Anwar, 2007), corrupção insignificante/importante (Larmour, 2007), corrupção discriminatória/não discriminatória (Kendall & Zhou, 2009) e corrupção acidental/sistemática/sistémica (Evans, 1999).

Em relação ao primeiro conjunto de dimensões da corrupção, a distinção não é difícil de ser compreendida. A corrupção pública, ou ao nível do setor público, é aquela que é feita por agentes oficiais do governo e que é feita através de ações desses agentes para benefícios privados. É qualquer tipo de atividade pública que é considerada ilegal e que vai contra os interesses públicos, como por exemplo, a violação de certas regras específicas através das quais as funções públicas devem ser realizadas, e a troca ilegal de meios políticos para benefícios privados (Manzetti & Blake, 1996). Já a corrupção privada é aquela que ocorre quando agentes abusam da sua posição numa empresa para ganhos pessoais (Shabbir & Anwar, 2007).

Outra divisão dos tipos de corrupção é a da corrupção insignificante, ou “*petty corruption*” e a corrupção importante, ou “*grand corruption*” (Larmour, 2007; Rohwer, 2009). A corrupção insignificante é aquela feita quotidianamente, com pagamentos reduzidos. Ocorre quando cidadãos interagem com agentes públicos com autoridade reduzida e em locais como hospitais, escolas, departamentos policiais e outras agências (Rohwer, 2009). Já a corrupção “importante” ocorre quando agentes com maior autoridade ou até ministros aceitam subornos de forma secreta. O tamanho destes subornos costuma ser elevado. Ao nível deste tipo de corrupção existe também a “corrupção política”, que acontece quando as leis ou os regulamentos são alterados tendo em conta interesses privados (Larmour, 2007).

A terceira divisão distingue entre a corrupção discriminatória e a não-discriminatória (Kendall & Zhou, 2009). A corrupção não discriminatória aplica-se a todas as empresas que operam num determinado mercado, enquanto que a discriminatória favorece uma determinada empresa, em detrimento dos seus potenciais rivais. A corrupção

pode afetar negativa ou positivamente o desenvolvimento do país e o IDE nele realizado (como veremos mais à frente), tendendo a corrupção não discriminatória a afetar positivamente o país, enquanto que a oposta o prejudica (Kendall & Zhou, 2009).

O último conjunto de dimensões da corrupção é o da corrupção acidental, sistemática e sistêmica (Evans, 1999). O primeiro tipo é o da corrupção acidental (semelhante à “*petty corruption*”), feita a uma escala reduzida, junto de agentes públicos como polícias, com autoridade reduzida a nível nacional. O seu custo a nível macro é reduzido, embora seja sempre difícil de contabilizar e controlar. Um exemplo desse tipo de corrupção é o caso da Coreia do Sul, onde se aceitam subornos para ajudar os filhos dos agentes mais ricos e mais influentes, de forma a evitar o alistamento militar. O segundo tipo é o da corrupção sistemática (semelhante à “*grand corruption*”), que afeta todo um departamento governamental, por exemplo. É um tipo de corrupção que pode ter um efeito substancial sobre as receitas governamentais, podendo então afetar o desenvolvimento do país. Esta só poderá ser gerida e reduzida através de uma reforma governamental sustentada. Exemplos disso mesmo são encontrados no Haiti (onde se escrevem nomes falsos no ato do pagamento), Uganda (fundos que são desviados para proveitos pessoais dos agentes do governo) e África do Sul (ativos do Estado que são sub-avaliados, e depois comprados por agentes governamentais).

O último, o da corrupção sistêmica, é o mais grave e de maior escala de todos. Nela existe a cleptocracia (sistema político que admite a corrupção) e nesta situação, um agente ser honesto torna-se irracional. Este tipo de corrupção tem um impacto enorme no desenvolvimento e é associado a países como a Nigéria (onde existiu um sistema de dois níveis de câmbio, pensando-se que o regime de Abacha, entre 1993 e 1998, tenha roubado 5 biliões de dólares do Tesouro do seu país), Sudoeste Asiático (com a exploração de recursos ilegais ou escassos) e Colômbia (sistema de drogas, em que até os agentes governamentais lucravam com isso). A corrupção sistemática e sistêmica tem em si incluídas a corrupção política (através da compra de votos, da discriminação na seleção dos candidatos, fontes duvidosas dos fundos dos partidos e até a criação de empregos para os seus apoiantes) e a corrupção dos processos legais (subornos a juízes e a polícias, por exemplo). Na Albânia, por exemplo, diz-se que a corrupção com a ajuda dos polícias é, em alguns casos, o “centro do crime organizado” (*Transparency International*, 1998).

2.4.3. Índice de Percepção de Corrupção (IPC)

O IPC é um índice que combina diferentes fontes de informação, que tem como objetivo a classificação dos países tendo em conta a percepção sobre o flagelo da corrupção no setor público de cada país em estudo. Este indicador é baseado em diferentes avaliações e inquéritos de opinião realizados por instituições independentes e incluem perguntas relacionadas com a corrupção dos funcionários públicos, desvios de fundos públicos, subornos nos contratos públicos e também com a eficácia das atividades e esforços de anticorrupção na administração do setor público. Para aferir o valor deste índice para cada país é escolhida a via de inquérito de opinião, não só devido ao facto de a corrupção ser um fenómeno escondido, mas também porque a percepção relacionada com a corrupção tem sido tida como algo fiável neste tipo de mensuração.

O IPC avalia 177 países e territórios numa escala de 0 (país muito corrupto) a 100 (nada corrupto). Não existe nenhum país com índice perfeito e dois terços dos países têm um valor inferior a 50, sendo isto um indício de que existe um problema de corrupção a nível global. Este indicador foi lançado em 1995 e é a ferramenta mais reconhecida da *Transparency International* (2).

2.4.4. Determinantes da Corrupção

O que faz a corrupção acontecer? Que fatores existem que a afetam negativa ou positivamente? A esses fatores ou características de um país chamam-se os fatores determinantes da corrupção. Esses fatores foram escrutinados e relatados por vários autores ao longo dos tempos. Como uns dos principais determinantes da corrupção estão o custo e o benefício do comportamento corrupto de um agente. Os agentes têm expectativas sobre os custos que esse comportamento lhes trará, que inclui custos ao nível psicológico, social e financeiro. Relacionados com esses custos, existe a probabilidade de um agente corrupto ser apanhado, que depende claramente da eficiência do sistema legal de um país (Treisman, 2003). Mas, em contraponto, existem os benefícios esperados, que levam a esse mesmo comportamento. Se os benefícios esperados forem maiores que os custos, o agente irá atuar dessa maneira corrupta (Shabbir & Anwar, 2007).

Shabbir & Anwar (2007), no estudo sobre países em desenvolvimento, dividiram os determinantes da corrupção em dois tipos: económicos e não-económicos. Os determinantes económicos incluem a liberdade económica, nível de educação, integração do país a nível internacional (globalização), inexistência de competitividade no mercado, desigualdade, envolvimento do governo na economia, distribuição de rendimentos e nível médio de rendimentos. Já nos determinantes não económicos estão incluídas a liberdade de imprensa, a democracia e a percentagem da população que está relacionada com uma religião em particular. Todos os determinantes económicos tiveram, nesse estudo, um efeito negativo sobre a corrupção, exceto a distribuição de rendimentos. Já os não económicos não se relevaram significantes para o nível de corrupção, o que significa que os governos se devem focar na parte económica da sociedade para descer o nível de corrupção. Já Dike (2003), no seu estudo sobre a corrupção na Nigéria, afirmou que a corrupção é uma função entre a distribuição desigual da riqueza, a perceção de que os agentes políticos são um meio de acesso à riqueza, os conflitos nas mudanças dos códigos morais, a debilidade dos mecanismos de aplicação sociais e governamentais e a ausência de um forte senso de comunidade nacional.

O Banco Mundial (2006) referiu que “uma má governação de um país está associada com corrupção, com a distorção dos orçamentos governamentais, com crescimento desigual, com exclusão social e a falta de confiança nas autoridades”. Relacionada com essa má governação, estão as políticas decididas pelos governos desse país. No quadro político, poderão existir políticas mais autoritárias ou mais liberais. Concluiu-se que um regime mais autoritário é mais provável de ser corrupto e que a liberalização política de certa forma ajuda a descentralizar e a diminuir a corrupção (Evans, 1999). As instituições políticas têm então um papel fundamental nessas atividades. São elas que determinam quem tem a responsabilidade de regular a atividade económica e que afetam a autoridade dos seus líderes. A corrupção é mais provável, então, em sistemas onde os seus líderes são menos controlados pelo público, sendo por isso menos provável que sejam apanhados e punidos pela participação nessas atividades ilegais (Pinto & Zhu, 2008). Negar o acesso das pessoas à informação retira das pessoas um forte poder de controlo, o que incentiva à prática da corrupção (Evans, 1999). A corrupção poderá ser mitigada através de um sistema de incentivos e restrições criado pelas instituições políticas e através da existência de um sistema judicial independente e onde prevaleça o Estado de

Direito (Pinto & Zhu, 2008). Outro fator político importante é a existência ou não de democracia, que está associada com a liberdade de imprensa, eleições mais competitivas e associações mais rigorosas na luta a favor dos direitos dos agentes, que ajudam a expor os abusos e as ilegalidades (Treisman, 2000 e 2007).

Existem dois fatores que, se misturados com as políticas de um país, poderão tornar-se extremamente determinantes para a corrupção. Um deles são os negócios. Existe uma percepção bastante global de que o sistema político está ligado com os grandes negócios e com as grandes empresas e que, por sua vez, estas ajudam os agentes políticos nas suas campanhas (Evans, 1999). O outro fator é o das etnias. Se um agente político corrupto tiver sido educado em detrimento do equilíbrio financeiro da família, esta espera depois receber favores devido às suas ajudas (Evans, 1999).

Um fator que está claramente associado com a corrupção é o da burocracia, ou do excesso de regulamentação (Evans, 1999). O Banco Mundial (1997) afirmou que “uma política que crie um fosso entre a procura e a oferta, irá criar uma oportunidade lucrativa para os seus intermediários”. Políticas como restrições comerciais (quotas, tarifas sobre as importações ou exportações, entre outras), subsídios às empresas favorecidas, controlos de preços são exemplos que ajudarão à criação de corrupção. Através da criação de um elevado volume de regras e regulamentos, os agentes públicos poderão também ser mais rígidos no seu controlo sobre as operações das empresas de forma a criar atrasos, e aceitando depois subornos de forma a ultrapassar esses mesmos atrasos (Evans, 1999).

Além da existência de fatores políticos que afetam a corrupção, existem também os fatores económicos. O ambiente económico relaciona-se com o grau de diversificação de uma economia e o grau de competitividade nesse mercado. A globalização está a aumentar os perigos no ambiente económico de um país e de um mercado, diminuindo a autoridade dos governos e oferecendo novas oportunidades para o próprio mundo criminal se globalizar (Evans, 1999). Pensa-se, por exemplo, que 60% das empresas que não pagam os subornos que lhes são pedidos perdem os seus contratos internacionais (Evans, 1999). Mas, por outro lado, vários autores foram concluindo que a abertura de um país a nível comercial e até a sua competitividade são formas importantes de diminuição da corrupção (Ades & Di Tella, 1999; Treisman, 2000 e 2007; Pinto & Zhu, 2008). Em países onde se

restringe o mercado ao estrangeiro, onde as oportunidades de negócio são reduzidas e onde a competitividade é limitada, pensa-se que existirão maiores oportunidades de corrupção. Pelo contrário, em países mais diversificados e com maior competitividade, a eficiência será maior ao nível negocial, o que irá reduzir as oportunidades de corrupção (Treisman, 2000 e 2007; Pinto & Zhu, 2008).

O nível de desenvolvimento económico é também considerado um fator determinante para a corrupção. O desenvolvimento económico está relacionado com o aumento da educação e da literacia, o que aumenta a probabilidade de serem detetadas atividades ilegais (Treisman, 2000). O próprio desenvolvimento do país estimula uma maior participação e preocupação cívicas, o que leva a um maior controlo e acompanhamento dos acontecimentos no país, podendo ser também mais facilmente detetadas ações corruptas (Pinto & Zhu, 2008).

O último dos fatores económicos mais referidos é a existência de matérias-primas num país. Em países com elevados recursos naturais (como combustíveis, minerais ou metais), a corrupção poderá oferecer um maior potencial de lucros para os agentes que detêm a autoridade de alocação de exploração desses mesmos recursos (Ades & Di Tella, 1999; Treisman, 2000; Pinto & Zhu, 2008).

Já fora desses âmbitos políticos e económicos, importa referir a religião e a divisão em etnolinguística. Em relação à religião, concluiu-se que um país maioritariamente protestante está negativamente associado com a corrupção, enquanto que agentes católicos ou muçulmanos estão mais relacionados com atitudes ilegais (Pinto & Zhu, 2008). Já sobre o segundo fator, pensa-se que sociedades divididas etnolinguisticamente são sociedades mais corruptas, pois é neste tipo de situações que as pessoas mais se protegem, até em ações ilegais, ou onde pessoas prejudicam outras, por tomarem ações contra as suas etnias (Treisman, 2000; Pinto & Zhu, 2008).

2.4.5. A Corrupção e o IDE

E em relação ao IDE? Será que um país mais corrupto atrai mais ou menos IDE? E em relação à corrupção do país que investe, esta afeta o IDE de que maneira? Um vasto

número de autores estudou a primeira relação (e.g. Mauro, 1995; Campos *et al.*, 1999; Bitzenis, 2004 e 2006), enquanto que a segunda foi menos analisada, embora não deixada de parte (Luo, Xue & Hen, 2010; Eicher *et al.*, 2012). A corrupção pode ter um de dois efeitos, em relação ao IDE: ou atua como “*helping hand*”, em que tem um efeito positivo sobre o IDE (Lui, 1985; Tanzi & Davoodi, 2000; Egger & Winner, 2005), ou como “*grabbing hand*”, no caso em que um aumento de corrupção leva a uma diminuição do IDE (Bardhan, 1997; Rose-Ackermann, 1999; Lambsdorff, 2003; Morrissey & Udomkerdmongkol, 2012).

A corrupção aumenta os custos das empresas, através de três pontos:

- Têm de pagar subornos (Al-Sadig, 2009);
- Com a corrupção, existe um desperdício de recursos (Shleifer & Vishny, 1993);
- Têm de suportar contratos com elevado risco e que não são possíveis de defender em tribunal (Boycko, Shleifer & Vishny, 1995).

Através destes pontos, é possível concluir que a corrupção tem o efeito de “*grabbing hand*”, reduzindo os lucros das empresas, o que torna o país menos atrativo (Bardhan, 1997; Rose-Ackermann (1999), Lambsdorff, 2003). A corrupção tem também outro possível efeito que decorre da diminuição dos lucros, designadamente a diminuição da capacidade das empresas desses países em investirem no exterior, podendo então ser também um determinante negativo nesse ponto (Egger & Winner, 2005).

Morrissey & Udomkerdmongkol (2012) analisaram 46 países em desenvolvimento no período de 1996 a 2009 e estudaram a relação entre o IDE, o investimento doméstico e a qualidade governamental desses países. Uma das principais conclusões a que chegaram foi que a corrupção afeta negativamente o IDE. Na mesma linha, Mauro (1995) e Campos *et al.* (1999) chegaram à conclusão que uma fraca qualidade governamental (onde alta corrupção se insere) desencoraja o IDE por parte de empresas estrangeiras. Getz & Volkema (2001) também concluíram que a corrupção tem um efeito de desincentivo em relação ao investimento (doméstico ou externo), pois aumenta a incerteza e o risco para os potenciais investidores. De facto, a corrupção, através da obrigação de pagamento de subornos, aumenta bastante a incerteza e muitas vezes até os custos do próprio

investimento, deixando o investidor na dúvida se conseguirá obter retorno desse crime (Shleifer & Vishny, 1993; Goudie & Stasavage, 1997).

Dunning (1977), no seu paradigma eclético, explica a internacionalização das empresas através de três vantagens, sendo que uma delas é a vantagem de localização. Nessa, existem vários fatores determinantes para que a localização do investimento de uma empresa no estrangeiro seja de facto uma vantagem, sendo que um dos quais é a baixa ou ausência de corrupção (Rojid *et al.*, 2008). Bitzenis (2004 e 2006) estudou os determinantes de empresas gregas e das restantes em relação ao investimento na Bulgária. Para as empresas gregas, o determinante que afeta de forma mais negativa esse investimento é a corrupção, sendo o terceiro maior entrave para as restantes empresas. Bénassy-Quéré *et al.* (2007) examinou o papel das instituições, quer nos países investidores, quer nos países recetores desse IDE, e os resultados mostram que o IDE recebido é negativamente afetado pela corrupção do país, ou seja, quanto mais corrupto, menos provável será o mesmo receber IDE.

Num estudo sobre a relação entre o IDE, a corrupção e a democracia, Mathur & Singh (2011), analisaram vários países da Ásia, África, América do Sul e Médio-Oriente, e chegaram à conclusão que a corrupção é um determinante significativo e negativo em relação ao IDE, ou seja, quanto maior a corrupção do país, menos IDE receberá. Wei (2000a) estudou o efeito da corrupção sobre o IDE, numa análise que fez sobre 12 países investidores e 45 que receberam IDE, e a conclusão foi que um aumento no nível de corrupção do país recetor do IDE leva a uma diminuição desse mesmo investimento. Bitzenis *et al.* (2009), num estudo sobre o IDE na Grécia, concluíram também que a corrupção, entre outros, era um determinante negativo na sua relação com o IDE. Hines (1995) encontrou suporte para a teoria de que a corrupção diminui a atratividade de um país. O seu estudo foi feito através da localização de empresas dos EUA. Habib & Zurawicki (2002) analisaram a relação entre a corrupção e o IDE e, através de um estudo de 89 países desenvolvidos e em desenvolvimento, concluíram que a corrupção tende a desencorajar o IDE nos países dessa corrupção elevada. Das (2013) também concluiu, no seu estudo sobre países em desenvolvimento, entre 1996 e 2010, que a corrupção é um determinante que afeta negativamente o IDE.

Embora grande parte da literatura tenha entendido e concluído que a corrupção tem um efeito negativo sobre o IDE do país recetor, existe quem tenha opinião contrária. Com a corrupção, as empresas podem:

- Acelerar processos burocráticos para obter permissões em relação a algo que de outra forma seria muito mais moroso de conseguir, o que faz com que a burocracia seja de facto um determinante da corrupção (Lui, 1985; Egger & Winner, 2005);
- Ganhar acesso a fundos públicos (Tanzi & Davoodi, 2000; Egger & Winner, 2005).

Desta forma, a corrupção atua como “*helping hand*”, aumentando os lucros das empresas (Egger & Winner, 2005). Se, neste caso, as receitas das empresas se tornarem superiores aos custos, então a corrupção tornará o país mais atrativo, tendo então um efeito positivo sobre o IDE, tal como acontece no estudo de Egger & Winner (2005). Outros estudos, como os de Leff (1964), Huntington (1968) e de Glass & Wu (2002), também concluíram que a corrupção poderá tornar o país mais atrativo, recebendo mais IDE. Esta conclusão foi conseguida a partir da ideia de que a corrupção num país pode ajudar a corrigir certas decisões tomadas por quem de direito, nomeadamente dos Governos.

No caso dos custos da corrupção, o que poderá mudar o seu efeito sobre o país e sobre o IDE será a incerteza que os mesmos poderão acarretar e a capacidade da empresa os onerar. Quanto menor a incerteza em relação à corrupção e quanto maior a capacidade da empresa em poder pagar os subornos, maiores poderão ser depois as receitas, o que levará a corrupção a ter um efeito de “*helping hand*”, em vez de “*grabbing hand*” (Smarzynska & Wei, 2000).

Outra forma de analisar a corrupção é analisar a corrupção do país investidor, tentando concluir se países mais corruptos investem mais ou menos que os outros menos corruptos, por exemplo. Egger & Winner (2005) concluíram que a corrupção poderá diminuir a capacidade da empresa que opera num país corrupto, devido aos custos demasiados altos que processos como os subornos acarretam, o que faz com que seja mais difícil investirem no exterior. Já Eicher *et al.* (2012) concluíram que o nível de corrupção

do país da empresa investidora afeta positivamente esse investimento, ou seja, empresas de países menos corruptos investem mais no estrangeiro. A uma conclusão oposta chegou Luo *et al.* (2010). Este concluiu que a má qualidade das instituições num país (por exemplo elevada corrupção, insuficiente proteção da propriedade intelectual, entre outras) poderá levar uma empresa a investir fora do seu país, na procura de melhores condições para operar.

3. Modelo Conceptual e Hipóteses

A investigação realizada no passado sobre os determinantes do IDE e sobre o impacto destes sobre os fluxos de investimento estrangeiro e no estrangeiro tem sido diversificada, como foi analisado no capítulo da revisão da literatura. Tendo sido analisado o elevado interesse deste tema, esta dissertação tem como objetivo enquadrar essa temática no caso de Portugal.

O modelo conceptual da presente investigação está dividido em dois: Modelo das Saídas (Portugal investe no exterior) e o Modelo das Entradas (outros países investem em Portugal), tendo em conta um conjunto de características dos países que recebem/enviam investimento de/para Portugal. Deste modo, o Modelo das Saídas explica os *outflows* de Portugal, entre 2009 e 2012 (para perceber em que tipo de países, tendo em conta os determinantes do IDE, é que Portugal investe) e o Modelo das Entradas explica os *inflows* nesse mesmo período (para perceber que tipo de países é que investem em Portugal, tendo em conta também essas características).

A seguinte Figura 2 resume o modelo conceptual desta dissertação, composta por treze hipóteses para cada modelo: modelo das entradas de IDE e modelo das saídas de IDE. As hipóteses foram testadas para o período de 2009 a 2012.

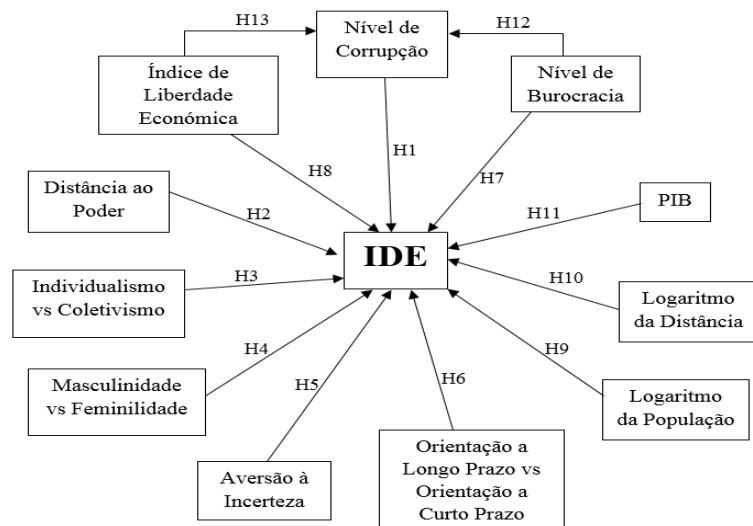


Figura 2 - Modelo Conceptual

Cada hipótese que está considerada no modelo conceptual é subdividida e consequentemente testada em dois modelos: no modelo de Saídas e no modelo de Entradas de IDE. Por exemplo, a relação do Nível da Corrupção com o IDE é estudada no Modelo das Saídas e também no Modelo das Entradas. Para simplificar a leitura, as hipóteses referentes ao modelo das saídas incluem o índice S na sua designação, e paralelamente as hipóteses referentes ao modelo das entradas incluem o índice E. Neste caso, a relação entre o Nível da Corrupção e o IDE é no Modelo das Saídas representada por H_{1S} , e no Modelo das Entradas por H_{1E} . Adicionalmente, tendo em conta que as hipóteses foram testadas para o período 2009-2012, foram utilizados na codificação das hipóteses os índices a, b, c e d para designar respetivamente os anos 2009, 2010, 2011 e 2012.

3.1 O Nível de Corrupção e o IDE

Harrison (2003) concluiu que a corrupção do país recetor do IDE está significativamente correlacionada com o fraco potencial de receber IDE, através do seu estudo sobre o IDE recebido pelos 20 países mais e menos corruptos. Cole, Elliott & Zhang (2009) estudou o IDE recebido por diferentes regiões da China e chegou à conclusão de que esse investimento é atraído pelas regiões onde a luta contra a corrupção mais se sentia.

Sarkar & Hasan (2001) descobriram que um aumento do IPC, ou seja, uma diminuição na corrupção de um país, leva a um aumento da eficiência de um investimento estrangeiro, o que leva a um maior interesse e encorajamento em realizar esse investimento nesses países. Egger & Winner (2006) concluíram também que o efeito “*helping hand*” é ultrapassado pelo efeito “*grabbing hand*” no que toca à relação entre a corrupção e o IDE, ou seja, a corrupção afeta-o mais negativamente do que positivamente, tornando os países corruptos menos atrativos de se investir. Wei (2000b) concluiu que a corrupção afeta negativamente o IDE e o que o efeito da corrupção sobre o IDE é mais negativo do que sobre qualquer outra forma de entrada de capital. Voyer & Beamish (2004), através de um estudo sobre o IDE realizado por empresas do Japão, chegou à conclusão de que o IDE das empresas japonesas está negativamente correlacionado com a corrupção dos países onde investem. Smarzynska & Wei (2000) e Smarzynska (2004) também concluíram que um dos determinantes do IDE é o nível de corrupção, e que este o afeta negativamente.

A corrupção é vista como um custo, na medida em que as empresas têm de pagar subornos para beneficiar dessa corrupção (Gray & Kaufman, 1998; Svensson, 2005), obriga a um uso de recursos, tecnologia e capital de uma forma socialmente menos produtiva (Shleifer & Vishny, 1993) e as empresas têm de suportar contratos com elevado risco (devido á ilegalidade do processo) e que não são possíveis de defender em tribunal, devido ao secretismo obrigatório em causa (Boycko *et al.*, 1995). Com isso, é possível concluir que a corrupção tem um efeito negativo sobre o IDE, reduzindo os lucros das empresas, e tornando o país menos atrativo para os investidores estrangeiros. (Bardhan, 1997; Rose-Ackermann, 1999; Lambsdorff, 2003).

Deste modo, diversos autores consideram que o IDE é negativamente afetado por altos valores de corrupção (por países muito corruptos, com baixo IPC). A corrupção é, como já foi dito, muitas vezes vista como um custo e como um fator que aumenta a incerteza e o risco em relação ao sucesso desse investimento. Deste modo, nesta dissertação propõe-se a seguinte hipótese:

Hipótese 1s: *Portugal investe mais em países menos corruptos (com maior IPC).*

Egger & Winner (2005) estudaram os efeitos da corrupção de um país sobre o IDE recebido por esse país. Os autores retiraram ilações sobre o efeito da corrupção do país investidor sobre o IDE realizado por empresas desse país, descobrindo que empresas de países mais corruptos investem menos fora do seu país, pois os custos das condições onde operam diminuem ou até impossibilitam esse investimento e essa expansão. Eicher *et al.* (2012) também concluíram o mesmo, ou seja, uma descida na corrupção de um país (uma subida no IPC) faz com que as empresas desse país invistam mais no estrangeiro, ou seja, países menos corruptos investem mais no estrangeiro.

Deste modo, a corrupção para além de influenciar o nível de IDE recebido, também afeta o nível de IDE que esse país realiza no estrangeiro. De forma geral, pensa-se que nos países mais corruptos os negócios têm custos mais elevados do que seria expectável se esses níveis de corrupção não fossem tão acentuados (através do efeito “*grabbing hand*”) e, devido a isso, as empresas perdem capacidade de se expandirem e internacionalizarem. O oposto acontece nos países menos corruptos, uma vez que a ausência de pagamentos e custos superiores associados à corrupção permite que as empresas desses países tenham maior margem para investirem no estrangeiro. Com isto, criou-se a seguinte hipótese neste estudo:

H_{1E}: *Países com menor corrupção (com maior IPC) investem mais em Portugal.*

3.2 As Dimensões Culturais e o IDE

Existem cinco dimensões da cultura e todas elas ao influenciarem fatores relacionados com as possíveis dificuldades no ato das negociações ou as relações com os trabalhadores e com os clientes de um país estrangeiro, influenciam de forma positiva ou negativa, o IDE recebido e o IDE realizado por um país.

Davies *et al.* (2007) estudou a base de dados do BEA, da OCDE e do Banco Mundial e, para o período de 1980 a 2000, analisou a relação de várias variáveis com o IDE que entra e sai dos EUA. Uma das conclusões foi a de que a dimensão cultural

“Distância ao Poder” afeta positivamente o IDE realizado por um país e também o IDE recebido por esse país. Head & Sorensen (2005) concluíram que um país, de forma a ser mais atrativo, deverá ter um valor elevado de “Distância ao Poder”.

A “Distância ao Poder” está relacionada com o que as pessoas esperam em relação à forma como o poder está distribuído, por exemplo na tomada de decisões. Países com menos “Distância ao Poder” são países onde as desigualdades são reduzidas, onde todos contam para a tomada de decisão (Hofstede, 1991). Já em países com elevada Distância Hierárquica, existe uma maior desigualdade entre os mais fortes e os mais fracos, onde a tomada de decisão está mais centralizada no topo da hierarquia, o que de facto facilita a negociação com outras empresas (Hofstede, 1991). Se uma decisão tiver de passar por um maior número de indivíduos, esta será obrigatoriamente mais lenta, embora possível de ser mais pensada e refletida. Se, em oposição, esta tomada de decisão tiver lugar entre um número reduzido de elementos, esta será tomada de forma mais atempada, o que possivelmente ajudará a agilizar os negócios. Estas considerações servem, tanto para o país de uma empresa que quer investir, quer em relação ao país onde essa empresa quer investir. Com isto, as seguintes duas hipóteses foram criadas neste estudo:

H_{2S}: *O valor da dimensão cultural “Distância ao Poder” do país onde Portugal investe afeta positivamente o valor de IDE realizado por Portugal nesse país.*

H_{2E}: *O valor da dimensão cultural “Distância ao Poder” do país que investe em Portugal afeta positivamente o valor de IDE realizado por esse país em Portugal.*

A segunda dimensão, a do “Individualismo vs. Coletivismo” também foi estudada por Davies *et al.* (2007). Davies *et al.* (2007) concluíram que o individualismo afeta positivamente o IDE realizado por um país, o que significa que empresas de países mais individualistas investem mais no estrangeiro.

A variável “Individualismo vs. Coletivismo” está associada a interesses pessoais ou interesses do coletivo, do grupo. Culturas mais individualistas são culturas obviamente mais centradas no “eu”, no interesse do indivíduo no seu sucesso pessoal ou, no máximo, no sucesso e na felicidade dos mais próximos de si (Hofstede, 1991). Já no oposto, numa

sociedade coletivista, o “nós” está acima do “eu”, a lealdade ao grupo é algo altamente valorizada e existente (Hofstede, 1991). Relacionando esta variável com os negócios, em culturas altamente individualistas, um negócio está acima da relação com o outro negociante, o sucesso do negócio é mais importante do que a relação que se tem com quem negociamos (Hofstede, 1991). É expectável que empresas de países mais individualistas negociem mais, recebendo e realizando mais IDE do que uma cultura coletivista, por serem mais ambiciosas, por pensarem mais no sucesso do negócio, e por não darem tanta atenção à parte emocional e pessoal do negócio. Através desta ideia, a seguinte hipótese foi idealizada, em relação ao Modelo das Entradas:

H_{3E}: *O valor da dimensão cultural “Individualismo vs Coletivismo” do país que investe em Portugal afeta positivamente o valor de IDE realizado por esse país em Portugal.*

A dimensão cultural “Individualismo vs. Coletivismo” já foi estudada e analisada tendo em conta a sua influência em diferentes aspetos económicos e sociais de um país. Cox, Friedman & Tribunella (2011) descobriram que o PIB *per capita* de um país é positivamente influenciado pelo valor da dimensão cultural “Individualismo vs. Coletivismo”. Hofstede (2001) concluiu que sociedades individualistas têm um maior PNB *per capita*. Gorodnichenko & Roland (2010 e 2011) concluíram que o variável “Individualismo vs. Coletivismo” afeta positivamente o crescimento económico de um país, o seu PIB *per capita*, a sua produtividade e a sua inovação.

Culturas individualistas são culturas que valorizam mais a liberdade pessoal e o sucesso pessoal, premiando esse mesmo sucesso. São sociedades que se importam com o *status*, que valorizam não só as recompensas monetárias, como as recompensas na sua imagem, na sua importância na sociedade (Gorodnichenko & Roland, 2010). Já as pessoas de sociedades coletivistas gostam mais da harmonia entre todos, da conformidade, da tradição, impondo limites ao comportamento do indivíduo, o que as deixa menos abertas a inovarem, a fazerem coisas diferentes (Gorodnichenko & Roland, 2010). Sendo as sociedades individualistas as mais propensas a inovarem, as que têm melhores índices de produtividade (Gorodnichenko & Roland, 2010 e 2011), PIB *per capita* e PNB *per capita* superiores (Cox *et al.* (2011) e Hofstede (2001), respetivamente), é natural que estas

sociedades sejam mais atrativas a receber IDE do que as sociedades coletivistas. Com isto, a seguinte hipótese foi delineada:

H_{3S}: *O valor da dimensão cultural “Individualismo vs Coletivismo” do país onde Portugal investe afeta positivamente o valor de IDE realizado por Portugal nesse país.*

Outra dimensão cultural é a “Masculinidade vs. Feminilidade”. Tal como em relação às anteriores dimensões, Head & Sorensen (2005) e Davies *et al.* (2007) também estudaram, nos seus artigos, a relação entre esta dimensão e o IDE. Head & Sorensen (2005), no seu estudo sobre a relação entre a “Masculinidade vs Feminilidade” e o IDE, concluíram que para um país se tornar mais atrativo a esse investimento, tem de ser uma sociedade masculina, ou seja, quanto mais masculina for, maior a probabilidade de receber IDE. Davies *et al.* (2007) também concluíram o mesmo sobre essa influência: sociedades masculinas recebem mais IDE. Adicionalmente, os autores concluíram também que sociedades masculinas realizam mais IDE, o que significa que maiores valores na dimensão “Masculinidade vs Feminilidade” de uma sociedade levam a que esta realize mais IDE, comparando com as sociedades opostas.

A dimensão “Masculinidade vs. Feminilidade” está bastante relacionada com a ambição e com as relações com as pessoas. Sociedades mais masculinas são sociedades mais ambiciosas, mais centradas no sucesso e no materialismo, menos emocionais e mais racionais (Hofstede, 1991). Já sociedades mais femininas são sociedades que valorizam mais as relações, mais sentimentais, mais solidárias (Hofstede, 1991). Sendo as sociedades masculinas tão ambiciosas, focadas nos objetivos, são sociedades onde uma empresa pode querer apostar. São sociedades trabalhadoras norteadas por objetivos e pela obrigatoriedade de os cumprir, algo que obviamente é de valorizar. Sendo também sociedades materialistas e com sede de sucesso e prestígio, também são estas as sociedades que mais facilmente investem internacionalmente, com vista a esse mesmo prestígio nas suas empresas. Com isto, as seguintes hipóteses foram delineadas:

H_{4S}: *O valor da dimensão cultural “Masculinidade vs. Feminilidade” do país onde Portugal investe afeta positivamente o valor de IDE realizado por Portugal nesse país.*

H_{4E}: *O valor da dimensão cultural “Masculinidade vs. Feminilidade” do país que investe em Portugal afeta positivamente o valor de IDE realizado por esse país em Portugal.*

A “Aversão à Incerteza”, quarta dimensão, foi analisada por Head & Sorensen (2005), que descobriram que as empresas preferem investir em sociedades pouco avessas à incerteza, ou seja, a variável “Aversão à Incerteza” afeta negativamente o IDE recebido por um país. Bhardwaj *et al.* (2007), num estudo onde analisaram 43 países, concluíram que o IDE recebido por um país está negativamente relacionado com a dimensão cultural “Aversão à Incerteza”. Davies *et al.* (2007) também chegaram a conclusões similares no estudo que realizaram.

Esta dimensão está diretamente ligada à maneira como uma sociedade lida com a incerteza. Sociedades menos avessas à incerteza arriscam mais, são mais inovadoras, mais tolerantes e moderadas, são sociedades menos stressadas, onde a discussão de ideias é saudável (Hofstede, 1991). Já países muito avessos à incerteza são sociedades que toleram pouco o risco, que não arriscam, que valorizam bastante a segurança, desconfiam do que é novo, e são pouco inovadoras (Hofstede, 1991). Com isto, o mais natural é que países mais avessos à incerteza recebam menos IDE, pois são pessoas mais desconfiadas em relação à mudança, que inovam pouco, que reagem menos bem em relação ao que não conhecem. Essas mesmas sociedades, portanto, por arriscarem pouco, também serão sociedades com empresas que investem pouco no estrangeiro, devido ao medo de arriscar. Este medo levará então a que a dimensão cultural “Aversão à Incerteza” do país investidor influencie negativamente esse investimento, ou seja, sociedades muito avessas ao risco investem menos no estrangeiro. Com estas ideias, as seguintes hipóteses foram propostas:

H_{5S}: *O valor da dimensão cultural “Aversão à Incerteza” do país onde Portugal investe afeta negativamente o valor de IDE realizado por Portugal nesse país.*

H_{5E}: *O valor da dimensão cultural “Aversão à Incerteza” do país que investe em Portugal afeta negativamente o valor de IDE realizado por esse país em Portugal.*

Por último, existe a dimensão cultural “Orientação a Longo vs. Orientação a Curto

Prazo”. Davies *et al.* (2007) que estudaram o IDE recebido pelos EUA e realizado pelos EUA, concluíram que a dimensão cultural “Orientação a Longo vs. Orientação a Curto Prazo” é um determinante significativo em relação ao IDE que entra num país, e também em relação ao IDE realizado por esse país. Através desse estudo, foi possível descobrir que países mais orientados para o longo prazo recebem mais IDE e também realizam mais IDE, ou seja, a dimensão cultural “Orientação a Longo vs Orientação a Curto Prazo” afeta positivamente o IDE recebido e realizado por um país.

A dimensão cultural “Orientação a Longo vs. Orientação a Curto Prazo” está relacionada com os objetivos que temos no nosso dia-a-dia, nomeadamente se os mesmos são mais focados no presente ou no futuro. Sociedades orientadas a curto prazo poupam menos, pensam num dia de cada vez, valorizando mais o presente, e planeando menos o futuro (Hofstede, 1991). As sociedades opostas, as orientadas para o longo prazo, são sociedades que planeiam o futuro, fazem cada atividade a pensar na sua felicidade e bem-estar do futuro, em detrimento do presente (por exemplo poupando mais), são sociedades mais perseverantes, que se sacrificam em prol de um objetivo (Hofstede, 1991). Sendo que uma empresa tem de ser orientada por um planeamento a pensar no futuro, é natural que as empresas invistam mais em países orientados para o longo prazo, de maneira a conseguirem o sucesso desejado. E também pelo facto de as sociedades orientadas a longo prazo terem o pensamento no bem-estar no futuro, no planeamento e no sacrifício para atingir objetivos (através das maiores poupanças, por exemplo), é natural que este tipo de sociedades invistam mais no estrangeiro, pois têm sempre em mente o sucesso a longo prazo, algo que é vital para uma empresa sobreviver e ser bem-sucedida. Com isto, as seguintes hipóteses foram delineadas:

H_{6S}: *O valor da dimensão cultural “Orientação a Longo Prazo vs. Orientação a Curto Prazo” do país onde Portugal investe afeta positivamente o valor de IDE realizado por Portugal nesse país.*

H_{6E}: *O valor da dimensão cultural “Orientação a Longo Prazo vs. Orientação a Curto Prazo” do país que investe em Portugal afeta positivamente o valor de IDE realizado por esse país em Portugal.*

3.3 O Nível da Burocracia e o IDE

A burocracia trata-se do processo que uma empresa ou um indivíduo têm de realizar para obter algo, por exemplo abrir um negócio. Quanto mais ágil e eficiente for, melhor para todos. Dunning (1977), na construção do paradigma eclético, afirmou que uma característica importante para um país receber investimento é a vantagem de localização das empresas ao investirem nesse país, sendo que um dos determinantes dessa vantagem é a eficiência da burocracia. Com isto, quanto melhor essa eficiência, mais atrativo se torna esse país para receber IDE. Mauro (1995) e Campos *et al.* (1999) concluíram que demasiada burocracia afeta negativamente o IDE recebido. Garibaldi *et al.* (2002), na sua análise de economias em transição, chegou à conclusão de que a burocracia influencia de forma negativa o IDE recebido por um país.

Bitzenis (2004 e 2006) concluiu que a burocracia do país onde uma empresa pensa investir desencoraja esse IDE. O autor descobriu que o excesso de burocracia é a terceira maior barreira para os investidores gregos, sendo a segunda maior barreira para os restantes investidores. Rojid *et al.* (2008), UNCTAD (2008) e Bitzenis *et al.* (2009), nos artigos que realizaram também descobriram esse efeito negativo da burocracia sobre o IDE. Eicher *et al.* (2012) concluíram que a burocracia de um país desencoraja o IDE realizado por empresas estrangeiras nesse país, ou seja, quanto mais burocracia, menos IDE receberá.

Uma empresa, ao se internacionalizar, quer fazê-lo eficientemente e da forma mais rápida possível. Não quer perder tempo, para chegar aos clientes mais cedo que a concorrência. Um dos entraves a essa rapidez e eficiência é a burocracia. Países muito burocráticos são países onde, para obter algo, é necessário esperar mais do que se desejaria, onde existem bastantes procedimentos e atuações necessárias até essa conclusão desejada. Com isso, a seguinte hipótese foi criada nesta dissertação:

H_{7S}: *O Nível da Burocracia do país onde Portugal investe afeta negativamente o valor de IDE realizado por Portugal nesse país.*

A burocracia, já se percebeu, afeta de maneira bastante significativa o IDE recebido por um país. E de que maneira afeta o IDE realizado por empresas de um país mais burocrático ou menos burocrático? O que é proposto nesta dissertação é que esse efeito é positivo, ou seja, países mais burocráticos investem mais no estrangeiro. E porquê? Não que esses países criem ambientes de sucesso, de forma a que as empresas tenham ainda maior capacidade e agilidade para se internacionalizarem, antes pelo contrário. O efeito que tem é o de levar as empresas a investir fora, de forma a encontrarem um ambiente que reduza menos a sua capacidade de agir perante o mercado e as necessidades dos consumidores, perante as suas próprias necessidades. Empresas de países bastante burocráticos internacionalizar-se-ão mais, de forma a agilizarem as suas operações, de forma a serem mais rápidas nas suas ações, sem os constrangimentos burocráticos, sem os processos e sem a espera obrigatória dos seus países de onde são. Desta forma, a seguinte hipótese foi criada:

H_{7E}: *O Nível da Burocracia do país que investe em Portugal afeta positivamente o valor de IDE realizado por esse país em Portugal.*

3.4 O Índice de Liberdade Económica e o IDE

Bengoa & Sanchez-Robles (2003), no seu estudo de países da América Latina, concluíram que o ILE (Índice de Liberdade Económica) tem um efeito positivo sobre o IDE recebido. Também sobre a América Latina, Quazi (2007a) e Amal & Seabra (2007) chegaram à mesma conclusão, de que o IDE dos países investidores é mais facilmente realizado em países com ILE elevado. Já sobre países asiáticos, a conclusão de Quazi (2007b) foi a mesma.

Kapuria-Foreman (2007), no estudo sobre países em desenvolvimento, chegou à conclusão de que um dos principais determinantes do IDE é a liberdade económica, ou seja, países com ILE elevado recebem mais IDE. Caetano & Caleiro (2009), ao analisarem 162 países e Pearson *et al.* (2012), ao estudarem o IDE recebido pelos EUA, concluíram que a liberdade económica é um determinante altamente significativo e positivo em relação ao IDE recebido por um país, ou seja, quanto maior ILE um país tiver, maior a

probabilidade de receber IDE. Drabek & Payne (2001) também chegaram à mesma conclusão.

O ILE está associado ao direito à propriedade, à liberdade nas trocas, à proteção das pessoas, dos bens e à concorrência livre. Países com maior liberdade económica estimulam a produtividade das suas empresas, através da maior transparência nas suas políticas e também com a maior proteção da propriedade intelectual (Drabek & Payne, 2001; Caetano & Caleiro, 2009). Aquando da escolha de um país para uma empresa investir, é natural que os gestores desta prefiram localizar-se neste tipo de países, onde a segurança é maior e a possibilidade de sucesso é também bastante mais elevada, comparativamente com países com baixo ILE. Com isto, a seguinte hipótese foi delineada:

H_{8S}: *O Índice de Liberdade Económica do país onde Portugal investe afeta positivamente o valor de IDE realizado por Portugal nesse país.*

Salehizadeh (2007) estudou alguns países em desenvolvimento ou pós-comunistas e a sua relação com as EMN's. Neste estudo concluiu que empresas de países com maior ILE investem mais no exterior, o que significa que o ILE de um país é um determinante positivo em relação ao IDE realizado por esse país.

Empresas de países com elevada liberdade económica estão habituadas a um ambiente de transparência, de concorrência justa e livre, de proteção dos interesses das pessoas e de proteção dos bens destas. Este tipo de ambiente ajuda ao sucesso das empresas, a serem mais ambiciosas e a prosperarem, o que facilita as operações destas, o seu planeamento do futuro e, obviamente, a sua internacionalização em busca de maior sucesso fora de portas. Com isto, a hipótese seguinte foi criada:

H_{8E}: *O Índice de Liberdade Económica do país que investe em Portugal afeta positivamente o valor de IDE realizado por esse país em Portugal.*

3.5 A População e o IDE

A população de um país afeta a atratividade do mesmo em relação ao IDE que poderá receber. Smarzynska (2004) e Nagano (2013) concluíram que a população de um país, (representada pelo logaritmo da população), afeta o IDE recebido por esse país. Essa relação foi considerada positiva, ou seja, países mais populosos recebem mais IDE. Aziz & Makkawi (2012), no estudo sobre a relação entre o IDE recebido e a população real de um país, em 56 países africanos e asiáticos, descobriram que a população afeta significativamente esse IDE, nomeadamente na China e na Índia. Deste modo, concluíram que a população de um país afeta positivamente o IDE recebido. Nunnenkamp & Spatz (2002) também concluíram que a população de um país afeta positivamente o IDE recebido por esse país, tal como King (2003).

Países populosos têm como consequência positiva um mercado mais alargado para os produtos e serviços das empresas, nomeadamente das EMN's. Países como a China e a Índia são sociedades com uma vasta força laboral e uma também vasta base de competências (Aziz & Makkawi, 2012). É certo que nem todos os países populosos serão assim, mas na China e na Índia a entrada para as instituições de ensino superior é bastante competitiva, onde só entram os melhores. Em cada ano, estes dois países produzem, respetivamente, cinco e três milhões de alunos licenciados, algo que é bastante revelador do número e na qualidade da força laboral destes países (Gupta & Wang, 2009). Outro fator importante é que países populosos terão obrigatoriamente um elevado número de possíveis clientes, o que é um incentivo para as empresas estrangeiras, pois poderão gerar economias de escala, alavancando o sucesso do seu negócio (Lokesha & Leelavathy, 2012). Com estes valores, é natural que as empresas se internacionalizem para este tipo de países, onde o mercado é bastante abrangente, com bastantes possíveis clientes e com mão-de-obra de bastante qualidade. Com base nestas ideias, a seguinte hipótese foi delineada:

H_{9S}: *A População do país onde Portugal investe afeta positivamente o valor de IDE realizado por Portugal nesse país.*

A relação entre a população do país investidor e o IDE realizado pelo mesmo

também foi analisada. Andreff (2002), no seu estudo sobre as empresas de economias em transição, descobriu que a população dos países das empresas investidoras afeta positivamente o IDE realizado por estas, ou seja, empresas de países mais populosos investem mais no estrangeiro.

Tal como a população afeta o IDE recebido por um país, também afeta o realizado por este. Se, tal como em países como a China e Índia, existem mercados bastante abrangentes, com uma base vasta de mão-de-obra, quer em quantidade, quer em qualidade, é uma consequência natural que nestes países se criem mais empresas, se aproveite essa mão-de-obra de qualidade para atingir o sucesso empresarial, e esse sucesso passa naturalmente pela internacionalização. Com isto, a seguinte hipótese foi criada:

H_{9E}: *A População do país que investe em Portugal afeta positivamente o valor de IDE realizado por esse país em Portugal.*

3.6 A Distância Física e o IDE

A distância física, que é a distância em quilómetros entre dois locais (neste caso dois países) afeta o IDE recebido e realizado por um país. Bastante associada aos custos de transporte, Landefeld & Kozlow (2003) concluíram que estes, como consequência da própria distância física, afetam negativamente o IDE realizado por uma empresa, neste caso por empresas dos EUA. Hong & Chen (2001), em consequência do estudo sobre o IDE recebido pela China, concluíram que a distância geográfica entre a China e as empresas estrangeiras investidoras afeta negativamente esse investimento.

Campos & Kinoshita (2003) referiram que a distância geográfica entre países desencoraja os fluxos de IDE. Bitzenis (2004 e 2006) estudou o IDE recebido pela Bulgária, tendo dividido esse IDE entre o recebido por empresas gregas e o recebido por empresas dos restantes países investidores. As suas conclusões foram que a proximidade geográfica era o terceiro determinante mais significativo para as empresas gregas investirem na Bulgária, enquanto que para as restantes empresas era o segundo motivo mais importante. Neste caso, a proximidade geográfica afeta positivamente o IDE recebido

pela Bulgária, o que faz com que a distância geográfica o afete de maneira negativa.

A distância geográfica entre dois países faz aumentar os custos de transporte, fator esse que afeta de maneira negativa a tomada de decisão de internacionalizar. Embora os processos e as atividades estejam a tornar-se cada mais globalizados, é natural que as empresas queiram investir em países que lhe sejam mais próximos, tendo em conta os custos associados. Este fator afeta da mesma maneira, obviamente, quer o IDE recebido por um país, quer o IDE realizado por esse país. A evidência geral é de que a distância geográfica afeta negativamente o IDE recebido e realizado por um país. Com isto, as seguintes hipóteses foram criadas nesta dissertação:

H_{10S}: *A Distância entre Portugal e o país onde Portugal investe afeta negativamente o valor de IDE realizado por Portugal nesse país.*

H_{10E}: *A Distância entre Portugal e o país que investe em Portugal afeta negativamente o valor de IDE realizado por esse país em Portugal.*

3.7 O PIB e o IDE

Lipsev (2000), na análise do IDE recebido pelos EUA, concluiu que existe uma correlação significativa e positiva entre o PIB dos EUA e esse IDE. O ODI (1997) também concluiu que o PIB de um país afeta positivamente o IDE recebido por esse país. Zhang (2001), na análise de países da América Latina e da Ásia, descobriu que o PIB era um determinante positivo para o IDE recebido pelo Brasil, Coreia do Sul, Tailândia, Colômbia, México e Taiwan. Lim (2001), Trevino *et al.* (2002), Campos & Kinoshita (2003) e Ranjan & Agrawal (2011) também concluíram que o PIB afeta de maneira positiva o IDE recebido por um país.

Bengoa & Sanchez-Robles (2003) estudaram 18 países da América Latina, no período 1970-1999. O foco da análise era a relação entre o IDE, a liberdade económica e o crescimento, e uma das principais conclusões foi que o PIB de um país era um atrativo para receber IDE, ou seja, quanto maior for o PIB de um país, mais uma empresa

estrangeira está encorajada a investir no mesmo. Li & Liu (2005) analisaram 84 países, no seu estudo sobre a relação entre o IDE e o crescimento de um país, e concluíram que existe uma relação positiva entre o PIB de um país e o IDE recebido. Chowdhury & Mavrotas (2006) escreveram um artigo sobre a relação entre o IDE e o crescimento económico de um país (a análise foi feita sobre o Chile, a Malásia e a Tailândia). Estes autores concluíram que o PIB de um país e o IDE por ele recebido estão significativamente e positivamente relacionados.

Mathur & Singh (2011) concluíram que, nos países que analisaram (29 países, distribuídos pela Ásia, Médio-Oriente, África e América do Sul), o PIB era um dos determinantes positivos do IDE recebido. Loksha & Leelavathy (2012), numa análise sobre a Índia e o seu IDE, concluíram que o IDE recebido por esse país é influenciado de forma positiva pelo seu PIB. Saleem *et al.* (2013) analisaram a influência da inflação e também do PIB sobre o IDE recebido pelo Paquistão. Uma das ilações que tiraram foi que o aumento no PIB de um país leva a um aumento na probabilidade desse país receber IDE. Eicher *et al.* (2012) também chegaram à mesma relação positiva entre o PIB de um país e o IDE recebido.

Já sobre o PIB do país investidor, Kayam (2009) na análise de países em transição e países em desenvolvimento, descobriu que o PIB do país investidor influencia positivamente o IDE realizado por esse país. Eicher *et al.* (2012), tal como tinham concluído em relação à relação PIB/IDE recebido, também concluíram que o PIB do país das empresas investidoras tem uma influência significativa e positiva sobre esse investimento. Bhasin & Jain (2013), ao analisarem algumas economias asiáticas, chegaram à mesma conclusão que os anteriores autores: o PIB do país investidor afeta de maneira positiva o IDE realizado.

O PIB, a população, o PIB *per capita* e as taxas de crescimento do PIB e do PIB *per capita* foram sendo consideradas variáveis representativas da dimensão do mercado de uma economia (Schneider & Frey, 1985; Wheeler & Mody, 1992; Chakrabarti, 2001). No sentido também de mensurar a atividade económica de um país, o PIB é um dos indicadores ideais para o fazer, pois representa o que um país ou uma região produzem. Nesse sentido, mercados com PIB elevado, são economias que produzem bastante, que são

atrativas, que são um melhor ambiente para uma empresa atingir o sucesso. Então, é comum que empresas ambiciosas prefiram investir em países com PIB elevado, pois estes fornecem-lhes um clima e ferramentas positivos para esse sucesso. Com isso, também existe a consequência de que países com PIB elevado gerem empresas que produzem bastante e da melhor maneira, levando-as a querer investir no estrangeiro, de forma a alargar esse sucesso além-fronteiras. Mercados de grande dimensão são um bom ambiente para as empresas, domésticas ou estrangeiras, produzirem os seus produtos da melhor maneira (Lokesha & Leelavathy, 2012). Com isto, as seguintes hipóteses foram criadas:

H_{11S}: O PIB do país onde Portugal investe afeta positivamente o valor de IDE realizado por Portugal nesse país.

H_{11E}: O PIB do país que investe em Portugal afeta positivamente o valor de IDE realizado por esse país em Portugal.

3.8 O Nível da Burocracia e o Nível de Corrupção

Evans (1999) afirmou que a burocracia é um dos determinantes da corrupção, ou seja, um aumento da burocracia de um país, terá como consequência também um aumento da corrupção de um país (diminuição do IPC). O Banco Mundial (2006) também afirmou que “uma política que crie um fosso entre a procura e a oferta, irá criar uma oportunidade lucrativa para os seus intermediários”. Esses intermediários, que poderão lucrar com esse fosso, são os agentes corruptos, o que faz com que desta afirmação seja possível retirar que quanto mais burocracia um país tiver, mais corrupção também poderá ter.

Nos países corruptos, as atividades mais afetadas são as dos negócios e as da política. Em relação aos negócios, qualquer oportunidade será aproveitada pelos agentes corruptos para lucrar, e a burocracia poderá revelar-se um meio para esses lucros ilegais. Uma das atividades em que existe a ligação entre a burocracia e a corrupção é o processo em que, no dever das suas atividades um agente deveria controlar moderadamente e com minúcia a atividade que está a analisar mas, de forma a que esse processo se acelere, este agente recebe subornos, corrompendo esse mesmo processo (Evans, 1999). Outra das

atividades é a atribuição de forma ilegal, da parte dos Governos, de subsídios às empresas (Evans, 1999). Estes casos acontecem quando os próprios agentes públicos são corruptos e lucram com este tipo de ações, favorecendo outros agentes e empresas.

Nesta dissertação, através do Modelo das Saídas e do Modelo das Entradas, esta relação entre a burocracia e a corrupção foi analisada. Devido ao facto de ambas as variáveis serem relativas ao mesmo grupo de países, que são os países estrangeiros a Portugal, os resultados serão os mesmos, pois não existe qualquer variação de modelo para modelo. Assim sendo, as seguintes hipóteses foram delineadas nesta dissertação:

H_{12S}: O Nível da Burocracia do país onde Portugal investe afeta negativamente o IPC do país onde Portugal investe (tornando-o mais corrupto).

H_{12E}: O Nível da Burocracia do país que investe em Portugal afeta negativamente o IPC do país que investe em Portugal (tornando-o mais corrupto).

3.9 O Índice de Liberdade Económica e o Nível de Corrupção

Shabbir & Anwar (2007) analisaram países em desenvolvimento e a corrupção destes e os seus determinantes. Os determinantes foram divididos em dois grupos, económicos e não-económicos, e incluíram a liberdade económica no grupo dos determinantes económicos. A conclusão foi a de que a liberdade económica afeta negativamente a corrupção, ou seja, que países com maior liberdade económica (com maior ILE) são países menos corruptos (com maior IPC - Nível de Corrupção).

A liberdade económica está associada à transparência, à concorrência justa, livre, à proteção das pessoas, dos seus direitos, da propriedade intelectual e dos seus bens (Caetano & Caleiro, 2009; Gwartney & Lawson, 2003). A corrupção é completamente o oposto destes valores. A corrupção é um ato ilegal, é um ato obscuro, sem o cunho oficial das atividades legais, que envia a economia e as atividades das suas empresas e dos Governos (Boycko *et al.*, 1995; Cuervo-Cazurra, 2006).

O efeito da liberdade económica sobre a corrupção foi estudado nesta dissertação, através do Modelo das Saídas e do Modelo das Entradas. Como tanto a liberdade económica, como a corrupção analisada, incidem sobre o mesmo grupo de países no modelo das saídas e no modelo das entradas, não existe qualquer variação entre os modelos. Desta forma, foram criadas as seguintes hipóteses nesta dissertação:

H_{13S}: *O Índice de Liberdade Económica do país onde Portugal investe afeta positivamente o IPC do país onde Portugal investe (tornando-o menos corrupto).*

H_{13E}: *O Índice de Liberdade Económica do país que investe em Portugal afeta positivamente o IPC do país que investe em Portugal (tornando-o menos corrupto).*

Esta página foi intencionalmente deixada em branco

4. Metodologia

4.1. Composição da Amostra

O estudo em causa, utiliza uma amostra composta por 55 países, designadamente: Holanda, Espanha, França, Reino Unido, Alemanha, Suíça, Bélgica, Luxemburgo, Irlanda, EUA, Suécia, Itália, Canadá, Brasil, Dinamarca, Angola, Áustria, Polónia, Venezuela, Austrália, Chipre, Finlândia, Hungria, Malta, Rússia, Noruega, Cabo Verde, Roménia, Arábia Saudita, República Checa, Marrocos, Japão, Índia, África do Sul, México, Ucrânia, Coreia do Sul, Turquia, Moçambique, Argélia, China, Letónia, Lituânia, Grécia, Nova Zelândia, Estónia, Egipto, Nigéria, Argentina, Guiné-Bissau, Eslováquia, Bulgária, Islândia, Eslovénia e São Tomé e Príncipe. O período em análise escolhido foi o de 2009 a 2012.

4.2. Variáveis em análise: Fontes de recolha de dados

Neste subcapítulo, são analisadas as fontes de recolha de dados utilizadas para as variáveis que compõem o modelo conceptual desta dissertação. As variáveis, referentes ao período de 2009-2012, foram recolhidas através de fontes de informação secundária, através de sites e bases de dados de diferentes instituições, quer nacionais, quer internacionais, as quais em seguida são detalhadamente identificadas.

4.2.1. IDE

O IDE que é analisado nesta dissertação é o volume de IDE bruto, em milhões de USD (dólares americanos), investido por Portugal nos 55 países da amostra (Modelo das Saídas), ou investido pelos 55 países em Portugal (Modelo das Entradas). A base de dados consultada foi a da Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP). O IDE bruto é uma variável escolhida por outros autores na literatura, como Kayam (2009), Primorac & Smoljić (2011) e Egger & Winner (2005).

4.2.2. Nível de Corrupção

O Nível de Corrupção analisado é o nível de corrupção do país estrangeiro que investe em Portugal (ou que recebe investimento de Portugal). O nível de corrupção de um país é medido através do Índice de Perceção de Corrupção (IPC), estudado pela *Transparency International*. Este indicador varia entre 0 e 10, sendo que um país com 0 é o mais corrupto possível, e um país com 10 é o menos corrupto possível. Para o período em causa, foram analisados os *Corruption Perception Index* de cada ano (*Transparency International*, 2009, 2010, 2011 e 2012).

O IPC já foi utilizado em estudos anteriores, tais como Egger & Winner (2006), Luo *et al.* (2010) e Eicher *et al.* (2012). O objetivo da utilização deste índice é saber se existe de facto uma relação entre este e o IDE recebido e realizado por um país, tal como a sua relação com o Nível da Burocracia e com o ILE.

4.2.3. Dimensões Culturais

Existem cinco Dimensões Culturais formuladas por Hofstede nomeadamente: Distância ao Poder, Individualismo vs Coletivismo, Masculinidade vs Feminilidade, Aversão à Incerteza e Orientação a Longo Prazo vs Orientação a Curto Prazo. Foram recolhidos os valores das Dimensões Culturais para os 55 países que investiram em Portugal e onde Portugal investiu ao longo do período em análise.

Autores como Head & Sorensen (2005), Davies *et al.* (2007) e Stevens & Dykes (2013) escolheram as Dimensões Culturais de Hofstede como variáveis nas suas

investigações. Esta variável foi escolhida neste estudo, para saber se os valores das Dimensões Culturais produzem algum efeito sobre o IDE realizado e recebido por um país, neste caso Portugal.

4.2.4. Nível da Burocracia

O Nível de Burocracia analisado foi o dos 55 países que investiram em Portugal e onde Portugal investiu, sendo que este valor é encontrado através do "número de dias de calendário necessários para concluir os procedimentos para operar legalmente um negócio" (Banco Mundial). Quanto menor for esse tempo, menor será o Nível de Burocracia desse país.

Estes valores foram recolhidos através dos estudos do Banco Mundial. Diversos autores como Kinoshita & Campos (2004) e Bénassy-Quéré *et al.* (2007) também escolheram esta variável de forma a representar o Nível de Burocracia nos seus estudos. Esta forma de representar a Burocracia foi escolhida de forma a saber se existe algum tipo de relação entre o Nível de Burocracia de um país e o IDE por recebido e realizado por esse país. Outro efeito que se tenta descobrir é o do Nível de Burocracia sobre o Nível de Corrupção de um país.

4.2.5. Índice de Liberdade Económica

Os valores do ILE em análise são os dos 55 países que investiram em Portugal e onde Portugal investiu, no período de 2009 a 2012. Os dados foram recolhidos pela *Heritage Foundation* (2009, 2010, 2011 e 2012). O ILE é medido de 0 a 100, sendo que o máximo de liberdade é 100 e o mínimo é 0. Quanto maior o ILE, mais um país é livre a nível da mão-de-obra, das trocas voluntárias, maior proteção existe sobre as pessoas, bens e capitais (*Heritage Foundation*, 2014).

Utilizou-se este índice, seguindo estudos como os de Bengoa & Sanchez-Robles (2003), Caetano & Caleiro (2009) e Pearson *et al.* (2012). Esta variável foi escolhida de forma a saber a relação entre o ILE de um país e o seu IDE realizado e recebido, e também entre o ILE e o Nível de Corrupção.

4.2.6. População

A População analisada nesta dissertação diz respeito ao número de habitantes, em milhões, de cada um dos 55 países que investiram em Portugal e onde Portugal investiu. Estes valores foram oficializados pelo UNFPA (2009, 2010, 2011 e 2012). Depois de encontrados os valores, foi feito o logaritmo dos mesmos.

Nagano (2013), por exemplo, utilizou esta variável na forma de logaritmo nas suas investigações. Nesta dissertação, o logaritmo da População é utilizado de forma a saber se existe relação entre este e o IDE realizado e recebido por um país, neste caso Portugal.

4.2.7. Distância Física

A Distância Física foi determinada através do número de quilómetros entre a capital de Portugal (Lisboa) e a capital do país onde Portugal investe ou a capital do país que investe em Portugal. Depois deste valor descoberto, foi feito o seu logaritmo, tal como Kristjansdottir (2004) optou por fazer. Esta variável foi utilizada de forma a saber se esta afeta o IDE realizado e recebido por Portugal.

4.2.8. PIB

O PIB analisado foi o dos 55 países que investiram em Portugal e onde Portugal investe, sendo este em milhões de USD e em PPC (Paridade do Poder de Compra). A base de dados utilizada foi a do Fundo Monetário Internacional (FMI), sendo que diversos autores como Bengoa & Sanchez-Robles (2003), Chowdhury & Mavrotas (2006) e Mathur & Singh (2011) também utilizaram esta variável nas suas investigações. O principal objetivo associado à escolha desta variável é saber o efeito que o PIB de um país tem sobre o seu IDE recebido e realizado, neste caso Portugal.

4.2.9. Inflação

A Inflação, única variável de controlo desta dissertação, é analisada tendo em conta o país que investe em Portugal ou o país onde Portugal investe, dos 55 da amostra. A Inflação, nesta dissertação, é medida através da percentagem do aumento dos preços para o

consumidor no país em análise, no período entre 2009 e 2012. Os dados foram encontrados no Banco Mundial.

4.2.10. *Resumo das Variáveis*

A Tabela 10 resume cada uma das variáveis utilizadas nesta dissertação, e a sua respetiva fonte:

Tabela 10- Descrição das variáveis do estudo

Variável	Designação	Fonte
IDE Bruto (milhões de USD)	Volume de IDE bruto, em milhões de dólares americanos.	AICEP
Nível de Corrupção	Nível de Corrupção do país estrangeiro, sendo que este nível é analisado desde 0 (alto) a 10 (baixo).	<i>Transparency International</i>
Logaritmo da População	Logaritmo do número de habitantes do país estrangeiro.	UNFPA
Logaritmo da Distância Física	Logaritmo da Distância, em Km's, entre Portugal e o país investidor ou onde Portugal investe.	Distance.to
PIB PPC (milhões USD)	PIB do país estrangeiro, em milhões de dólares americanos e em Paridade do Poder de Compra.	FMI
Índice de Liberdade Económica	Valor do Índice de Liberdade Económica do país estrangeiro.	<i>Heritage Foundation</i>
Inflação	Percentagem do aumento dos preços para o consumidor, no país estrangeiro.	Banco Mundial
Nível de Burocracia	Número de dias para abrir um negócio, no país estrangeiro.	
Distância ao Poder	Grau de aceitação das pessoas menos poderosas de uma organização ou instituição em relação à distribuição desigual do poder.	The Hofstede Centre
Individualismo/Coletivismo	Grau de integração do indivíduo em relação ao coletivo.	
Masculinidade/Feminilidade	Grau de influência do papel emocional de cada género numa sociedade.	
Aversão à Incerteza	Grau de intolerância de uma sociedade em relação à incerteza e ambiguidade.	

Orientação a Longo/Curto Prazo	Grau de influência entre a importância de uma visão virada para o futuro, ou de uma visão virada para o passado e para o presente.	
---------------------------------------	--	--

Fonte: Elaboração própria

5. Discussão de Resultados

Neste capítulo são apresentados vários tipos de análises aos resultados existentes nesta dissertação. Num primeiro ponto, é feita uma análise descritiva, apurando-se a média e o desvio padrão de cada variável de cada modelo, sendo também feita uma caixa de bigodes para cada uma delas. No ponto seguinte, é analisada a viabilidade de cada um dos modelos, através do R^2 . Por último, são testadas as hipóteses de cada um dos modelos, através da análise do teste T das hipóteses e da análise do sinal do *path coefficient*.

5.1. Análise Descritiva

A Tabela 11 resume qual a média e o desvio padrão de cada uma das variáveis para cada um dos quatro anos, representando também os dois modelos (sendo que o que os difere é o valor do IDE investido, seja no modelo das entradas de IDE em Portugal, ou no modelo das saídas de IDE de Portugal). A Tabela 12 resume a média e desvio padrão apenas para Portugal, no mesmo período de tempo.

Tabela 11- Análise Descritiva 1

	IDE Bruto feito em Portugal (milhões USD)	IDE Bruto feito por Portugal no estrangeiro (milhões USD)	PIB (PPC, milhões USD)	Inflação	Índice de Liberdade Económica	Nível Burocrático	Distância ao Poder	Individualismo vs Coletivismo	Masculinidade vs Feminilidade	Aversão à Incerteza	Orientação a Longo Prazo vs Curto Prazo	Nível de Corrupção	Logaritmo da População (milhões)	Logaritmo da Distância (Km's)
N	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55
Média (2009)	824	191	1.069.800	3,91	65,4	27	56	53	50	67	39	5,5	1,19	3,55
Desvio Padrão (2009)	2.204	547	2.257.108	5,61	10,7	39	20	20	21	19	16	2,4	0,85	0,30
Média (2010)	951	208	1.210.953	4,45	65,4	27	56	53	50	67	39	5,5	1,19	3,55
Desvio Padrão (2010)	2.253	547	2.594.715	5,08	10,5	39	20	20	21	19	16	2,4	0,85	0,30
Média (2011)	999	420	1.218.962	5,02	65,5	20	56	53	50	67	39	5,4	1,20	3,55
Desvio Padrão (2011)	2.770	2.328	2.591.779	4,09	10,4	25	20	20	21	19	16	2,4	0,85	0,30
Média (2012)	932	363	1.273.470	3,96	64,7	19	56	53	50	67	39	5,6	1,20	3,55
Desvio Padrão (2012)	2.298	1.965	2.736.947	3,72	10,1	25	20	20	21	19	16	2,1	0,85	0,30

Tabela 12- Análise Descritiva 2

<i>Portugal</i>	PIB (PPC, milhões USD)	Inflação	Índice de Liberdade Económica	Nível Burocrático	Distância ao Poder	Individualismo vs Coletivismo	Masculinidade vs Feminilidade	Aversão à Incerteza	Orientação a Longo Prazo vs Curto Prazo	Nível da Corrupção	Logaritmo da População (milhões)
2009	228.337	-0,8	64,9	5	63	27	31	104	30	5,8	1,03
2010	245.968	1,4	64,4	5	63	27	31	104	30	6,0	1,03
2011	248.981	3,7	64,0	4	63	27	31	104	30	6,1	1,03
2012	243.970	2,8	63,0	4	63	27	31	104	30	6,3	1,03

Comparando a Tabela 12 com a Tabela 13, verificamos que Portugal tem relações de investimento com países com PIB médio superior ao PIB português, sendo que o mesmo também acontece em relação ao logaritmo da população, à inflação, ao índice de liberdade económica e ao nível burocrático. Comparando as dimensões culturais, Portugal investe e recebe investimento de países com menor distância ao poder, maior individualismo, com maior masculinidade, com menor aversão à incerteza e maior orientação a longo prazo.

Uma última análise feita a este nível foi a da construção das caixas de bigodes para cada uma das variáveis, em cada um dos modelos.

Apenas a variável do IDE muda entre os Modelos, por isso apenas em relação à mesma será feita essa diferenciação. Em relação à variável do IDE Bruto em milhões de USD, esta apresenta, no Modelo das Entradas, entre nove e dez *outliers* severos e entre um e dois *outliers* moderados. Já para o Modelo das Saídas, o número de *outliers* severos varia entre os cinco e os sete e os moderados entre um e dois. A variável “PIB PPC em milhões de USD” apresenta entre dois e três *outliers* severos e o mesmo aconteceu nos moderados, enquanto que a variável da Inflação apresenta entre um e dois *outliers* severos e entre três e sete *outliers* moderados. A variável “Índice de Liberdade Económica” apresenta apenas um *outlier* moderado, nos anos de 2010 e 2011, já a variável “Nível Burocrático” varia entre os dois e os quatro *outliers* severos e tem sempre apenas um *outlier* moderado para os quatro anos analisados. Em relação às dimensões da cultura, as variáveis “Distância ao Poder”, “Individualismo vs Coletivismo” e “Aversão à Incerteza” não apresentaram quaisquer *outliers*, enquanto que a variável “Masculinidade vs Feminilidade” apresentou cinco *outliers* moderados e a variável “Orientação a Longo/Curto Prazo” apresentou quatro *outliers* severos e também quatro *outliers* moderados. As variáveis “Nível da Corrupção” e “Logaritmo da População” não apresentaram quaisquer *outliers* para os quatro anos em estudo, enquanto que, por último, a variável “Logaritmo da Distância” apresentou um *outlier* moderado. Após a verificação dos dados confirmou-se que nenhum dos *outliers* detetados representava erros de introdução dos dados, fazendo parte do fenómeno em estudo.

5.2. Análise da Viabilidade dos Modelos

Para a análise estatística do estudo em causa foram utilizadas as equações estruturais (SEM), com recurso ao *software* PLS (*Partial Least Squares*), através da versão SmartPLS 2.0 M3. Optou-se por este *software* dado o mesmo não ter como pressuposto base que as variáveis apresentem uma distribuição normal multivariada. Com isto, foram criados os dois modelos deste estudo: Modelo das Entradas de IDE e Modelo das Saídas de IDE. De modo a avaliar a viabilidade dos mesmos, foi seguido o procedimento sugerido por Hulland (1999), através da avaliação do modelo estrutural (Figura 3).

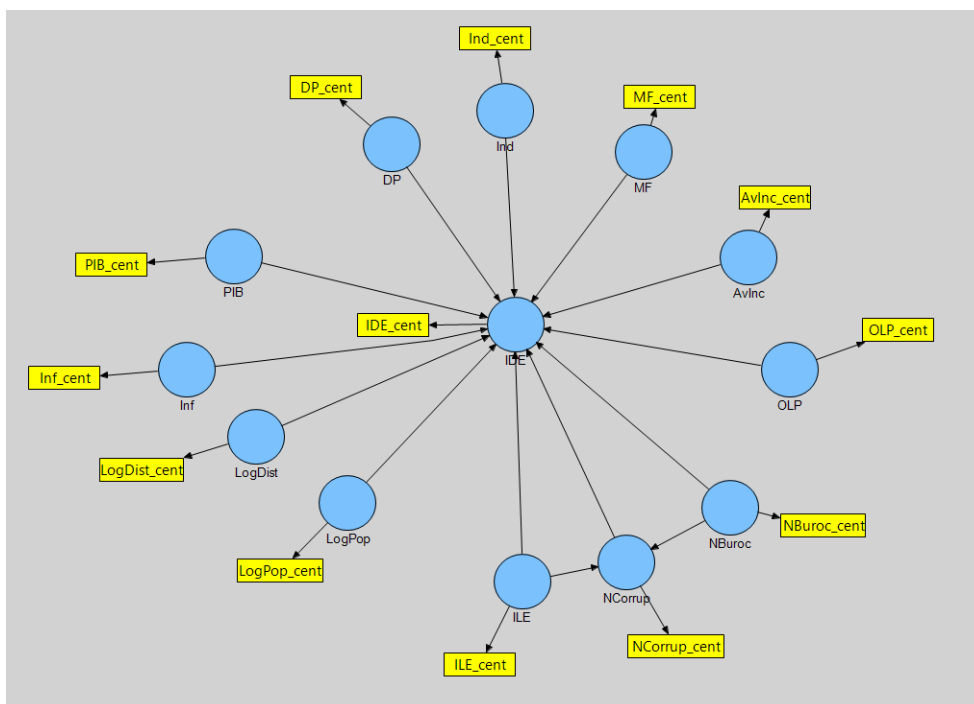


Figura 3 - Modelo Estrutural

De modo a verificar a viabilidade dos modelos, foi utilizado o R^2 , ou seja, o nível de variância explicada, de cada uma das variáveis endógenas. O valor deste deverá ser superior a 10% (Falk & Miller, 1992). Tal como se pode verificar nas Tabelas 13 e 14, esta condição é cumprida para cada uma das variáveis endógenas.

Tabela 13- R^2 do Modelo das Entradas

Ano	2009		2010		2011		2012	
Variável endógena	IDE	Nível de Corrupção	IDE	Nível de Corrupção	IDE	Nível de Corrupção	IDE	Nível de Corrupção
R^2	0,471	0,805	0,474	0,775	0,468	0,732	0,488	0,765

Tabela 14- R^2 do Modelo das Saídas

Ano	2009		2010		2011		2012	
Variável endógena	IDE	Nível de Corrupção	IDE	Nível de Corrupção	IDE	Nível de Corrupção	IDE	Nível de Corrupção
R^2	0,284	0,805	0,274	0,775	0,168	0,732	0,153	0,765

5.3. Teste das Hipóteses

Através do software PLS, foi possível descobrir o valor da estatística T e o *path coefficient* para ambos os modelos, valores esses que podem ser consultados nas tabelas seguintes. De modo a confirmar se as hipóteses são ou não suportadas, foi calculado o *t-value* para 1%, 5% e 10% de nível de probabilidade e com uma dimensão de 55 (2,397; 1,674 e 1,297, respetivamente).

Para facilitar a interpretação das hipóteses foi utilizada na codificação das mesmas o índice **S** caso a hipótese se reporte ao modelo das saídas de IDE, e o índice **E** caso a hipótese se reporte ao modelo das entradas de IDE. A título de exemplo, a designação H_{1aS} diz respeito à hipótese 1a do modelo das saídas, e a designação H_{1aE} diz respeito à hipótese 1a do modelo das entradas.

5.3.1. Modelo das Saídas

Analisando a Tabela 16, pode-se concluir que as Hipóteses H_{1aS}, H_{1bS}, H_{1cS} e H_{1dS} não foram suportadas, o que significa que não foi encontrado suporte estatístico para a influência do nível de corrupção do país no qual Portugal investe sobre o valor que Portugal investe nesse mesmo país (H_{1aS}: *path coefficient* (β)=-0,091, *t-value*=0,445; H_{1bS}: *path coefficient* (β)=-0,140, *t-value*=0,721; H_{1cS} *path coefficient* (β)=0,181, *t-value*=1,193; H_{1dS} *path coefficient* (β)=0,059, *t-value*=0,309).

Os resultados demonstram que, para o ano de 2011, a dimensão cultural “Distância ao Poder” do país onde Portugal investe influencia positivamente o IDE realizado por Portugal nesse mesmo país (*path coefficient* (β)=0,179, $\rho < 0,1$, *t-value*=1,423), suportando assim H_{2cS}. Pode-se então concluir que, em 2011, Portugal investiu mais em países com maior valor na dimensão cultural “Distância ao Poder”. As Hipóteses relacionadas com os anos 2009, 2010 e 2012 (H_{2aS}, H_{2bS} e H_{2dS}, respetivamente) não foram suportadas (H_{2aS}: *path coefficient* (β)=0,031, *t-value*=0,203; H_{2bS}: *path coefficient* (β)=0,121, *t-value*=1,052; H_{2dS}: *path coefficient* (β)=0,150, *t-value*=1,264), o que significa que não foi encontrado suporte estatístico para o mesmo efeito nos restantes anos do estudo.

Para os anos de 2010 e 2012, as hipóteses que referem o efeito positivo da dimensão cultural “Individualismo vs. Coletivismo” de um país sobre o IDE realizado por Portugal nesse país foram suportadas (respetivamente, *path coefficient* (β)=0,359, $\rho < 0,05$, *t-value*=2,240; *path coefficient* (β)=0,291, $\rho < 0,05$, *t-value*=2,303), suportando assim H_{3bS} e H_{3dS}. As hipóteses H_{3aS} e H_{3cS}, relativas aos anos de 2009 e 2011, não foram suportadas (respetivamente, *path coefficient* (β)=0,202, *t-value*=1,287; *path coefficient* (β)=0,240, *t-value*=1,292).

As Hipóteses H_{4aS}, H_{4bS}, H_{4cS} e H_{4dS} não foram suportadas, não havendo então suporte estatístico para analisar a relação entre as variáveis dimensão cultural “Masculinidade vs Feminilidade” do país onde Portugal investe e o valor de IDE realizado por Portugal nesse país (respetivamente, *path coefficient* (β)=-0,325, $\rho < 0,01$, *t-value*=2,907; *path coefficient* (β)=-0,314, $\rho < 0,01$, *t-value*=2,673; *path coefficient* (β)=-0,268, $\rho < 0,01$, *t-value*=2,318; *path coefficient* (β)=-0,283, $\rho < 0,01$, *t-value*=2,547). Importa contudo ressaltar que os resultados evidenciam suporte estatístico para o efeito positivo da feminilidade do país onde Portugal investe e o valor de IDE realizado por Portugal nesse país. Ou seja, contrariamente ao expectável, o índice de masculinidade dos países recetores de investimento afeta negativamente os níveis de IDE recebido.

Os resultados demonstram que, para os anos em estudo, as hipóteses que referem o efeito da dimensão cultural “Aversão à Incerteza” do país onde Portugal investe sobre o valor investido por Portugal nesse país não foram suportadas (*path coefficient* (β)=0,072, *t-value*=0,836; *path coefficient* (β)=0,168, $\rho < 0,05$, *t-value*=1,883; *path coefficient* (β)=-0,008, *t-value*=0,092; *path coefficient* (β)=-0,032, *t-value*=0,373), não suportando assim H_{5aS}, H_{5bS} e H_{5cS} e H_{5dS}. Surpreendentemente, ao invés do previsto efeito negativo, foi encontrado suporte estatístico para um efeito positivo dos níveis de aversão à incerteza do país onde Portugal investe sobre o valor investido por Portugal nesse país (H_{5bS}).

O valor do IDE que Portugal investe noutra país é positivamente afetado pelo valor da dimensão cultural “Orientação a Longo Prazo vs Orientação a Curto Prazo”, nos anos 2009, 2010 e 2012 (*path coefficient* (β)=0,205, $\rho < 0,1$, *t-value*=1,476; *path coefficient* (β)=0,384, $\rho < 0,01$, *t-value*=2,712; *path coefficient* (β)=0,220, $\rho < 0,1$, *t-value*=1,435), suportando então as respetivas Hipóteses H_{6aS}, H_{6bS} e H_{6dS}. Então, nesses anos, Portugal

investiu mais em países com maior “Orientação a Longo Prazo”. A Hipótese H_{6cs} não teve suporte estatístico (*path coefficient* $(\beta)=0,205$, *t-value* $=1,231$), não tendo por isso sido encontrado o efeito da dita dimensão cultural no IDE realizado por Portugal, no ano de 2011.

As hipóteses em relação ao efeito negativo do Nível de Burocracia de um país sobre o IDE realizado por Portugal nesse país, para os anos entre 2009 e 2012, não foram suportadas (*path coefficient* $(\beta)=0,457$, $\rho<0,01$, *t-value* $=3,978$; *path coefficient* $(\beta)=0,587$, $\rho<0,01$, *t-value* $=3,033$; *path coefficient* $(\beta)=-0,004$, *t-value* $=0,024$; *path coefficient* $(\beta)=0,029$, *t-value* $=0,135$), não suportando assim H_{7as} , H_{7bs} , H_{7cs} e H_{7ds} .

Concluiu-se que o valor do Índice de Liberdade Económica do país onde Portugal investe influencia de forma positiva o valor do investimento realizado por Portugal nesse país, nos primeiros dois anos do estudo (*path coefficient* $(\beta)=0,602$, $\rho<0,01$, *t-value* $=2,631$; *path coefficient* $(\beta)=0,682$, $\rho<0,01$, *t-value* $=3,168$), suportando assim as Hipóteses H_{8as} e H_{8bs} . Então, para os anos 2009 e 2010, Portugal investiu mais em países com maior Índice de Liberdade Económica. H_{8cs} e H_{8ds} não tiveram suporte estatístico neste estudo (*path coefficient* $(\beta)=0,084$, *t-value* $=0,465$; *path coefficient* $(\beta)=0,076$, *t-value* $=0,526$).

O valor do IDE realizado por Portugal num país é positivamente afetado pelo Logaritmo da População desse país onde investe (*path coefficient* $(\beta)=0,395$, $\rho<0,01$, *t-value* $=3,814$; *path coefficient* $(\beta)=0,303$, $\rho<0,05$, *t-value* $=1,685$; *path coefficient* $(\beta)=0,186$, $\rho<0,05$, *t-value* $=2,271$; *path coefficient* $(\beta)=0,160$, $\rho<0,05$, *t-value* $=1,824$), suportando assim H_{9as} , H_{9bs} , H_{9cs} e H_{9ds} . Com estes resultados, é possível concluir que Portugal investiu mais, entre 2009 e 2012, em países mais populosos, quanto comparado com os menos populosos.

O Logaritmo da Distância existente entre Portugal e o país onde investe afeta negativamente o valor desse mesmo investimento feito por Portugal (*path coefficient* $(\beta)=-0,318$, $\rho<0,01$, *t-value* $=2,976$; *path coefficient* $(\beta)=-0,259$, $\rho<0,01$, *t-value* $=2,856$; *path coefficient* $(\beta)=-0,194$, $\rho<0,1$, *t-value* $=1,556$; *path coefficient* $(\beta)=-0,135$, $\rho<0,05$, *t-value* $=1,774$), encontrando-se então suporte para H_{10as} , H_{10bs} , H_{10cs} e H_{10ds} . Tal como no Modelo das Entradas, pode-se concluir que, agora no sentido oposto do IDE, Portugal

investe mais em países mais próximos, quando comparado com os países com maior distância geográfica.

As Hipóteses H_{11aS} , H_{11bS} , H_{11cS} e H_{11dS} não foram suportadas (respetivamente, *path coefficient* $(\beta)=-0,114$, *t-value* $=0,772$; *path coefficient* $(\beta)=-0,169$, *t-value* $=1,156$; *path coefficient* $(\beta)=-0,142$, *t-value* $=0,951$; *path coefficient* $(\beta)=-0,154$, *t-value* $=1,142$).

Os resultados demonstraram que, para o período em questão, as hipóteses relacionadas com o efeito do Nível de Burocracia (do país onde Portugal investe) sobre o nível de corrupção desse mesmo país, não são suportadas (*path coefficient* $(\beta)=0,141$, $\rho<0,01$, *t-value* $=3,106$; *path coefficient* $(\beta)=0,180$, $\rho<0,01$, *t-value* $=3,986$; *path coefficient* $(\beta)=0,112$, $\rho<0,05$, *t-value* $=1,953$; *path coefficient* $(\beta)=0,050$, *t-value* $=1,098$), não suportando assim H_{12aS} , H_{12bS} e H_{12cS} e H_{12dS} .

Por último, tendo em conta o Modelo das Saídas de IDE de Portugal, apurou-se estatisticamente, para os quatro anos em estudo, que o Índice de Liberdade Económica do país onde Portugal investe afeta positivamente o IPC desse país, ou seja, tornando-o menos corrupto (*path coefficient* $(\beta)=0,978$, $\rho<0,01$, *t-value* $=26,780$; *path coefficient* $(\beta)=0,982$, $\rho<0,01$, *t-value* $=26,466$; *path coefficient* $(\beta)=0,910$, $\rho<0,01$, *t-value* $=21,809$; *path coefficient* $(\beta)=0,898$, $\rho<0,01$, *t-value* $=26,716$), suportando assim H_{13aS} , H_{13bS} , H_{13cS} e H_{13dS} . Através destes resultados, pode-se aferir que maiores níveis de liberdade económica estão associados a menores níveis de corrupção.

De seguida, na Tabela 15, pode-se averiguar dos resultados para cada uma das Hipóteses construídas para o Modelo das Saídas de IDE de Portugal, para o período de tempo entre 2009 e 2012.

Tabela 15- Análise de Resultados do Modelo das Saídas

	Hipóteses	Estatística T	Path Coefficient	Suportada
H ₁₅ : Portugal investe mais em países menos corruptos (com maior IPC).	H _{1aS}	0,445	-0,091	X
	H _{1bS}	0,721	-0,140	X
	H _{1cS}	1,193	0,181	X
	H _{1dS}	0,309	0,059	X
H ₂₅ : O valor da	H _{2aS}	0,203	0,031	X

dimensão cultural “Distância ao Poder” do país onde Portugal investe afeta positivamente o valor de IDE realizado por Portugal nesse país.	H _{2bs}	1,052	0,121	X
	H _{2cs}	1,423*	0,179	V
	H _{2ds}	1,264	0,150	X
H _{3s} : O valor da dimensão cultural “Individualismo vs Coletivismo” do país onde Portugal investe afeta positivamente o valor de IDE realizado por Portugal nesse país.	H _{3as}	1,287	0,202	X
	H _{3bs}	2,240**	0,359	V
	H _{3cs}	1,292	0,240	X
	H _{3ds}	2,303**	0,291	V
H _{4s} : O valor da dimensão cultural “Masculinidade vs Feminilidade” do país onde Portugal investe afeta positivamente o valor de IDE realizado por Portugal nesse país.	H _{4as}	2,907***	-0,325	X
	H _{4bs}	2,673***	-0,314	X
	H _{4cs}	2,318**	-0,268	X
	H _{4ds}	2,547***	-0,283	X
H _{5s} : O valor da dimensão cultural “Aversão à Incerteza” do país onde Portugal investe afeta negativamente o valor de IDE realizado por Portugal nesse país.	H _{5as}	0,836	0,072	X
	H _{5bs}	1,883**	0,168	X
	H _{5cs}	0,092	-0,008	X
	H _{5ds}	0,373	-0,032	X
H _{6s} : O valor da dimensão cultural “Orientação a Longo Prazo vs Orientação a Curto Prazo” do país onde Portugal investe afeta positivamente o valor de IDE realizado por Portugal nesse país.	H _{6as}	1,476*	0,205	V
	H _{6bs}	2,712***	0,384	V
	H _{6cs}	1,231	0,205	X
	H _{6ds}	1,435*	0,220	V
H _{7s} : O Nível da Burocracia do país onde Portugal investe afeta - negativamente o valor de IDE realizado por Portugal nesse país.	H _{7as}	3,978***	0,457	X
	H _{7bs}	3,033***	0,587	X
	H _{7cs}	0,024	-0,004	X
	H _{7ds}	0,135	0,029	X
H _{8s} : O Índice de Liberdade Económica do país onde Portugal investe afeta positivamente o valor de IDE realizado por Portugal nesse país.	H _{8as}	2,631***	0,602	V
	H _{8bs}	3,168***	0,682	V
	H _{8cs}	0,465	0,084	X
	H _{8ds}	0,526	0,076	X
H _{9s} : A População do país onde Portugal investe afeta positivamente o valor de IDE realizado por Portugal nesse país.	H _{9as}	3,814***	0,395	V
	H _{9bs}	1,685**	0,303	V
	H _{9cs}	2,271**	0,186	V
	H _{9ds}	1,824**	0,160	V
H _{10s} : A Distância entre Portugal e o país onde Portugal investe afeta negativamente o valor de IDE realizado por Portugal nesse país.	H _{10as}	2,976***	-0,318	V
	H _{10bs}	2,856***	-0,259	V
	H _{10cs}	1,556*	-0,194	V
	H _{10ds}	1,774**	-0,135	V
H _{11s} : O PIB do país onde Portugal investe afeta positivamente o valor	H _{11as}	0,772	-0,114	X
	H _{11bs}	1,156	-0,169	X

de IDE realizado por Portugal nesse país.	H _{11cS}	0,951	-0,142	X
	H _{11dS}	1,142	-0,154	X
H _{12S} : O Nível da Burocracia do país onde Portugal investe afeta negativamente o IPC do país onde Portugal investe (tornando-o mais corrupto).	H _{12aS}	3,106***	0,141	X
	H _{12bS}	3,986***	0,180	X
	H _{12cS}	1,953**	0,112	X
	H _{12dS}	1,098	0,050	X
H _{13S} : O Índice de Liberdade Económica do país onde Portugal investe afeta positivamente o IPC do país onde Portugal investe (tornando-o menos corrupto).	H _{13aS}	26,780***	0,978	V
	H _{13bS}	26,466***	0,982	V
	H _{13cS}	21,809***	0,910	V
	H _{13dS}	26,716***	0,898	V
	* $\rho < 0,1$ ** $\rho < 0,05$ *** $\rho < 0,01$			

5.3.2. Modelo das Entradas

Como se pode verificar na Tabela 17, os resultados evidenciam que o IPC do país estrangeiro influencia positivamente o valor do IDE investido pelo país estrangeiro em Portugal (H_{1aE}: *path coefficient* (β)=0,502, $\rho < 0,05$, *t-value*=1,976; H_{1bE}: *path coefficient* (β)=0,604, $\rho < 0,01$, *t-value*=2,785; H_{1cE}: *path coefficient* (β)=0,545, $\rho < 0,01$, *t-value*=3,550; H_{1dE}: *path coefficient* (β)=0,638, $\rho < 0,01$, *t-value*=3,331), suportando as Hipóteses H_{1aE}, H_{1bE}, H_{1cE} e H_{1dE}. Este resultado significa que são os países menos corruptos que mais investem em Portugal.

O IDE feito pelo país estrangeiro em Portugal é positivamente afetado pelo valor da Distância ao Poder desse país no ano de 2011 (*path coefficient* (β)=0,166, $\rho < 0,1$, *t-value*=1,303) suportando assim H_{2cE}. Pode-se então concluir que, para esse ano, foram os países com maior Distância ao Poder que mais investiram em Portugal. Para os restantes 3 anos não foi encontrado suporte para as respetivas Hipóteses H_{2aE}, H_{2bE} e H_{2dE}: (respetivamente, *path coefficient* (β)=0,144, *t-value*=1,025; *path coefficient* (β)=0,096, *t-value*=0,606; *path coefficient* (β)=0,013, *t-value*=0,100).

Os resultados demonstram que o valor da dimensão cultural “Individualismo vs. Coletivismo” do país investidor em Portugal influencia positivamente o valor do IDE investido em Portugal, para o ano de 2009 (*path coefficient* (β)=0,260, $\rho < 0,05$, *t-*

$value=1,844$), suportando assim H_{3aE} . Então, em 2009, foram os países mais individualistas que mais investiram em Portugal. Para os 3 anos seguintes, as respetivas Hipóteses não foram suportadas (respetivamente, $path\ coefficient\ (\beta)=0,155$, $t-value=0,943$; $path\ coefficient\ (\beta)=0,151$, $t-value=0,969$; $path\ coefficient\ (\beta)=-0,036$, $t-value=0,255$).

O valor da dimensão cultural “Masculinidade vs. Feminilidade” do país investidor influencia positivamente, no ano de 2012, o IDE que entra em Portugal, suportando assim H_{4dE} ($path\ coefficient\ (\beta)=0,140$, $\rho<0,05$, $t-value=1,845$). Conclui-se então que, nesse ano, foram os países com cultura mais masculina que mais investiram em Portugal. As Hipóteses H_{4aE} , H_{4bE} e H_{4cE} não foram suportadas (respetivamente, $path\ coefficient\ (\beta)=-0,037$, $t-value=0,348$; $path\ coefficient\ (\beta)=-0,004$, $t-value=0,039$; $path\ coefficient\ (\beta)=-0,075$, $t-value=0,663$).

Os resultados demonstram que, para os anos em estudo, as hipóteses que referem o efeito da dimensão cultural “Aversão à Incerteza” do país que investe em Portugal sobre esse valor investido não foram suportadas (H_{5aE} : $path\ coefficient\ (\beta)=0,047$, $t-value=0,460$; H_{5bE} : $path\ coefficient\ (\beta)=0,162$, $\rho<0,05$, $t-value=1,857$; H_{5cE} : $path\ coefficient\ (\beta)=0,076$, $t-value=0,855$; H_{5dE} : $path\ coefficient\ (\beta)=0,045$, $t-value=0,479$). Contrariamente ao efeito negativo expectável, foi encontrado suporte estatístico para um efeito positivo dos níveis de aversão à incerteza dos países que investem em Portugal sobre o valor investido (H_{5bE}).

As Hipóteses H_{6aE} , H_{6bE} , H_{6cE} e H_{6dE} não foram suportadas, o que significa que não foi encontrado suporte estatístico para o efeito do valor da dimensão cultural “Orientação a Longo Prazo vs. Orientação a Curto Prazo” do país investidor sobre o valor do IDE desse país em Portugal (respetivamente, $path\ coefficient\ (\beta)=-0,021$, $t-value=0,148$; $path\ coefficient\ (\beta)=-0,022$, $t-value=0,148$; $path\ coefficient\ (\beta)=0,013$, $t-value=0,092$; $path\ coefficient\ (\beta)=-0,139$, $t-value=1,154$).

Para os anos de 2009 e 2010, as hipóteses que referem o efeito positivo do Nível de Burocracia de um país sobre o seu investimento em Portugal foram suportadas ($path\ coefficient\ (\beta)=0,244$, $\rho<0,05$, $t-value=2,311$; $path\ coefficient\ (\beta)=0,243$, $\rho<0,05$, $t-value=2,082$), suportando assim, respetivamente, H_{7aE} e H_{7bE} . Já as hipóteses H_{7cE} e H_{7dE} ,

referentes aos anos de 2011 e 2012, não foram suportadas (*path coefficient* $(\beta)=-0,068$, *t-value*=0,891; *path coefficient* $(\beta)=0,087$, *t-value*=1,220).

As Hipóteses H_{8aE} , H_{8bE} , H_{8cE} e H_{8dE} não foram suportadas, o que significa que não foi encontrado suporte estatístico para o efeito do Índice de Liberdade Económica do país investidor sobre o valor do IDE desse país em Portugal (*path coefficient* $(\beta)=-0,062$, *t-value*=0,196; *path coefficient* $(\beta)=-0,097$, *t-value*=0,336; *path coefficient* $(\beta)=-0,067$, *t-value*=0,372; ; *path coefficient* $(\beta)=-0,256$, *t-value*=1,316).

O IDE feito em Portugal é influenciado positivamente pela População do país investidor, nos quatro anos em estudo (H_{9aE} : *path coefficient* $(\beta)=0,516$, $\rho<0,01$, *t-value*=4,446; H_{9bE} *path coefficient* $(\beta)=0,436$, $\rho<0,01$, *t-value*=3,511; H_{9cE} *path coefficient* $(\beta)=0,412$, $\rho<0,01$, *t-value*=4,784; H_{9dE} *path coefficient* $(\beta)=0,339$, $\rho<0,01$, *t-value*=2,682), suportando assim as hipóteses H_{9aE} , H_{9bE} , H_{9cE} e H_{9dE} . Isto significa que foram os países mais populosos, nesse período de tempo, que mais investiram em Portugal.

A Distância entre o país investidor e Portugal influencia negativamente o valor investido por esse país em Portugal, sendo que isso acontece para todos os anos em estudo (H_{10aE} : *path coefficient* $(\beta)=-0,471$, $\rho<0,01$, *t-value*=6,481; H_{10bE} : *path coefficient* $(\beta)=-0,495$, $\rho<0,01$, *t-value*=6,407; H_{10cE} : *path coefficient* $(\beta)=-0,539$, $\rho<0,01$, *t-value*=5,864; H_{10dE} : *path coefficient* $(\beta)=-0,541$, $\rho<0,01$, *t-value*=6,877), dando suporte para as Hipóteses H_{10aE} , H_{10bE} , H_{10cE} e H_{10dE} . É então possível concluir que foram os países geograficamente mais próximos de Portugal, comparando com os mais longínquos, que mais investiram em Portugal.

As Hipóteses H_{11aE} , H_{11bE} , H_{11cE} e H_{11dE} não foram suportadas, o que significa que não foi encontrado suporte estatístico para o efeito do PIB do país investidor sobre o valor do IDE realizado em Portugal (respectivamente, *path coefficient* $(\beta)=-0,099$, *t-value*=0,473; *path coefficient* $(\beta)=-0,007$, *t-value*=0,034; *path coefficient* $(\beta)=-0,043$, *t-value*=0,285; *path coefficient* $(\beta)=-0,006$, *t-value*=0,033).

Os resultados demonstram que, para os anos em estudo, as hipóteses que referem o efeito do nível de burocracia do país investidor sobre o seu nível de corrupção não foram

suportadas (H_{12aE} : *path coefficient* (β)=0,141, $\rho < 0,01$, t -value=3,056; H_{12bE} : *path coefficient* (β)=0,180, $\rho < 0,01$, t -value=3,958; H_{12cE} : *path coefficient* (β)=0,112, $\rho < 0,05$, t -value=1,953; H_{12dE} : *path coefficient* (β)=0,050, t -value=1,074)

Por último, tendo em conta o Modelo das Entradas de IDE em Portugal, demonstrou-se estatisticamente, para os quatro anos em estudo, que o Índice de Liberdade Económica do país que investe em Portugal influencia positivamente o nível de corrupção desse país (H_{13aE} : *path coefficient* (β)=0,978, $\rho < 0,01$, t -value=26,542; H_{13bE} : *path coefficient* (β)=0,982, $\rho < 0,01$, t -value=26,343; H_{13cE} : *path coefficient* (β)=0,910, $\rho < 0,01$, t -value=21,597; H_{13dE} : *path coefficient* (β)=0,898, $\rho < 0,01$, t -value=26,115), suportando assim as Hipóteses H_{13aE} , H_{13bE} , H_{13cE} e H_{13dE} . Sendo assim, a Liberdade Económica está positivamente associada a menos corrupção.

De seguida, na Tabela 16, pode-se analisar os resultados para cada uma das 56 Hipóteses formuladas para o Modelo das Entradas de IDE em Portugal, tendo em conta os anos de 2009 a 2012.

Tabela 16- Análise de Resultados do Modelo das Entradas

Hipóteses		Estadística T	Path Coefficient	Suportada
H_{1E} : Países com menor corrupção (com maior IPC) investem mais em Portugal.	H _{1aE}	1,976**	0,502	v
	H _{1bE}	2,785***	0,604	v
	H _{1cE}	3,550***	0,545	v
	H _{1dE}	3,331***	0,638	v
H_{2E} : O valor da dimensão cultural “Distância ao Poder” do país que investe em Portugal afeta positivamente o valor de IDE realizado por esse país em Portugal.	H _{2aE}	1,025	0,144	x
	H _{2bE}	0,606	0,096	x
	H _{2cE}	1,303*	0,166	v
	H _{2dE}	0,100	0,013	x
H_{3E} : O valor da dimensão cultural “Individualismo vs Coletivismo” do país que investe em Portugal afeta positivamente o valor de IDE realizado por esse país em Portugal.	H _{3aE}	1,844**	0,260	v
	H _{3bE}	0,943	0,155	x
	H _{3cE}	0,969	0,151	x
	H _{3dE}	0,255	-0,036	x
H_{4E} : O valor da dimensão cultural “Masculinidade vs Feminilidade” do país que investe em Portugal afeta positivamente o	H _{4aE}	0,348	-0,037	x
	H _{4bE}	0,039	-0,004	x
	H _{4cE}	0,663	-0,075	x

valor de IDE realizado por esse país em Portugal.	H _{4dE}	1,845**	0,140	V
H _{5E} : O valor da dimensão cultural “Aversão à Incerteza” do país que investe em Portugal afeta negativamente o valor de IDE realizado por esse país em Portugal.	H _{5aE}	0,460	0,047	X
	H _{5bE}	1,857**	0,162	X
	H _{5cE}	0,855	0,076	X
	H _{5dE}	0,479	0,045	X
H _{6E} : O valor da dimensão cultural “Orientação a Longo Prazo vs Orientação a Curto Prazo” do país que investe em Portugal afeta positivamente o valor de IDE realizado por esse país em Portugal.	H _{6aE}	0,148	-0,021	X
	H _{6bE}	0,148	-0,022	X
	H _{6cE}	0,092	0,013	X
	H _{6dE}	1,154	-0,139	X
H _{7E} : O Nível da Burocracia do país que investe em Portugal afeta positivamente o valor de IDE realizado por esse país em Portugal.	H _{7aE}	2,311**	0,244	V
	H _{7bE}	2,082**	0,243	V
	H _{7cE}	0,891	-0,068	X
	H _{7dE}	1,220	0,087	X
H _{8E} : O Índice de Liberdade Económica do país que investe em Portugal afeta positivamente o valor de IDE realizado por esse país em Portugal.	H _{8aE}	0,196	-0,062	X
	H _{8bE}	0,336	-0,097	X
	H _{8cE}	0,372	-0,067	X
	H _{8dE}	1,316*	-0,256	X
H _{9E} : A População do país que investe em Portugal afeta positivamente o valor de IDE realizado por esse país em Portugal.	H _{9aE}	4,446***	0,516	V
	H _{9bE}	3,511***	0,436	V
	H _{9cE}	4,784***	0,412	V
	H _{9dE}	2,682***	0,339	V
H _{10E} : A Distância entre Portugal e o país que investe em Portugal afeta negativamente o valor de IDE realizado por esse país em Portugal.	H _{10aE}	6,481***	-0,471	V
	H _{10bE}	6,407***	-0,495	V
	H _{10cE}	5,864***	-0,539	V
	H _{10dE}	6,877***	-0,541	V
H _{11E} : O PIB do país que investe em Portugal afeta positivamente o valor de IDE realizado por esse país em Portugal.	H _{11aE}	0,473	-0,099	X
	H _{11bE}	0,034	-0,007	X
	H _{11cE}	0,285	-0,043	X
	H _{11dE}	0,033	-0,006	X
H _{12E} : O Nível da Burocracia do país que investe em Portugal afeta negativamente o IPC do país que investe em Portugal (tornando-o mais corrupto).	H _{12aE}	3,056***	0,141	X
	H _{12bE}	3,958***	0,180	X
	H _{12cE}	1,953**	0,112	X
	H _{12dE}	1,074	0,050	X
H _{13E} : O Índice de Liberdade Económica do país que investe em Portugal afeta	H _{13aE}	26,542***	0,978	V
	H _{13bE}	26,343***	0,982	V

positivamente o IPC do país que investe em Portugal (tornando-o menos corrupto).	H _{13cE}	21,597***	0,910	V
	H _{13dE}	26,115***	0,898	V
	* $\rho < 0,1$ ** $\rho < 0,05$ *** $\rho < 0,01$			

6. Conclusão

6.1. Conclusões Gerais e Implicações

Esta dissertação estuda o IDE, quer realizado, quer recebido por Portugal, no período de 2009 a 2012. O principal objetivo desta dissertação é analisar a influência dos principais determinantes desses dois tipos de IDE, nesse mesmo período. O principal enfoque deste estudo é a relação entre a corrupção e o IDE, tendo em consideração a influência exercida por outras variáveis identificadas como determinantes de IDE na literatura da área de investigação em causa.

A Corrupção, neste estudo, não teve qualquer efeito no IDE realizado por Portugal, mas teve um efeito significativo no IDE recebido por Portugal, no período analisado. Tal como esperado através da teoria, o IPC influencia positivamente o IDE realizado em Portugal, ou seja, países menos corruptos investiram mais em Portugal, entre 2009 e 2012. Isto acontece pois, tal como é referido na literatura, nos países menos corruptos a ausência de pagamentos e custos superiores associados à corrupção permite que as empresas desses países tenham maior margem para investirem no estrangeiro (Egger & Winner, 2005). Os resultados obtidos demonstram então que o nível de corrupção de um país afeta significativamente o seu IDE realizado em Portugal (quanto maior IPC, mais investem em Portugal), mas não afeta o IDE realizado por Portugal nesses países. Com isto, conclui-se que o nível de corrupção dos países recetores do investimento português não pareceu, no período analisado, influenciar significativamente a decisão de investimento.

A dimensão cultural “Distância ao Poder” teve um efeito significativo sobre o IDE realizado e recebido por Portugal. Tal como era esperado, a “Distância ao Poder” do país estrangeiro afeta positivamente o IDE realizado nesse país, e afeta também de forma

positiva o IDE realizado por esse país em Portugal. Ou seja, sociedades com maior Distância ao Poder investem mais em Portugal e Portugal investiu mais nessas sociedades. Tal como é referido na literatura, países com maior Distância ao Poder têm tomadas de decisão com menor número de intervenientes, reduzindo a demora desse processo, o que possivelmente ajudará a agilizar os negócios (Hofstede, 1991).

A variável “Individualismo vs. Coletivismo” do país estrangeiro a Portugal, tal como esperado, afetou positivamente o IDE realizado nesse país e o IDE desse país recebido por Portugal. Este efeito positivo acontece pois sociedades individualistas são mais ambiciosas (Hofstede, 1991), o que as leva a realizar mais IDE, e são sociedades mais inovadoras, mais produtivas, que as torna mais atrativas enquanto recetoras de investimento (Gorodnichenko & Roland, 2010 e 2011).

A terceira dimensão cultural, a “Masculinidade vs. Feminilidade” do país estrangeiro, evidenciou em todos os anos em análise um efeito significativo negativo sobre o IDE no Modelo das Saídas. Os resultados evidenciaram para todo o período em análise, que a variável Masculinidade dos países estrangeiros afeta negativamente o IDE realizado por Portugal nesses países. Contrariamente ao expectável na literatura, sociedades mais femininas, que valorizam as relações interpessoais e a qualidade de vida, parecem ser mais propícias à criação de um ambiente favorável à atração de IDE portugueses. Já em relação ao Modelo das Entradas, os resultados tiveram, para o ano de 2012, o efeito esperado e previsto na literatura: o IDE recebido por Portugal é positivamente afetado pela dimensão “Masculinidade vs. Feminilidade” do país investidor, ou seja, Portugal recebe mais IDE de países mais masculinos. Os resultados demonstraram que países com maior masculinidade investem mais em Portugal, o que pode ser um resultado das suas culturas mais assertivas e materialistas, levando-os por isso a investirem mais no estrangeiro. Por seu turno, Portugal enquanto investidor seleciona países com maiores índices de feminilidade, que podem tender a criar ambientes menos “agressivos” e mais favoráveis aos olhos dos investidores portugueses.

A dimensão cultural “Aversão à Incerteza” do país estrangeiro, não teve o efeito esperado sobre o IDE, em nenhum dos anos, quer no Modelo das Saídas, quer no Modelo das Entradas. Contrariamente ao expectável na literatura, no ano de 2010, a variável teve

um efeito significativo sobre o IDE, quer recebido, quer realizado por Portugal. Este resultado sugere que, em relação ao Modelo das Saídas, Portugal tende a investir mais em países com maior aversão ao risco, e analogamente, no Modelo das Entradas, Portugal parece receber mais IDE de países com maior aversão ao risco. Tendo em conta que a cultura portuguesa é muito avessa ao risco, uma possível explicação para este fenómeno poderá ser a tendência de escolha dos investidores portugueses de culturas com níveis de aversão ao risco mais próximas da portuguesa. Neste sentido, os resultados sugerem que os investidores tendem a selecionar culturas onde os consumidores exibem níveis de aversão ao risco mais próximos dos consumidores que conhecem no seu ambiente doméstico.

A última dimensão cultural, a “Orientação a Longo Prazo vs. Orientação a Curto Prazo” do país estrangeiro, teve o efeito esperado nos anos de 2009, 2010 e 2012, quando analisado o Modelo das Saídas. Com isto é possível aferir que Portugal, tal como é dito na literatura, investe em países com maior Orientação a Longo Prazo. Sendo que uma empresa tem de ser orientada por um planeamento a pensar no futuro, é natural que as empresas invistam mais em países orientados para o longo prazo, de maneira a conseguirem o sucesso desejado (Hofstede, 1991).

Outra relação estudada foi a do efeito do Nível da Burocracia sobre o IDE. Em relação ao Modelo das Saídas, os resultados foram significativos, mas com o efeito oposto ao esperado. Nos anos de 2009 e 2010, Portugal investiu em países mais burocráticos, o que contraria a teoria (e.g. Rojidi *et al.*, 2008; UNCTAD, 2008; Bitzenis *et al.*, 2009; Eicher *et al.*, 2012), que diz que países menos burocráticos são mais atrativos a receber IDE, devido à maior facilidade em abrir um negócio e realizar os processos necessários durante a atividade da empresa. Já em relação ao Modelo das Entradas, os resultados não foram significativos ao nível da relação entre o Nível de Burocracia dos países estrangeiros e o seu IDE realizado em Portugal.

A seguinte variável estudada foi a da Liberdade Económica dos países estrangeiros, e designadamente como esta afeta o IDE realizado e recebido por Portugal. No Modelo da Saídas, esta teve o efeito esperado sobre o IDE, nos anos de 2009 e 2010, ou seja, Portugal investiu mais em países com maior Liberdade Económica. Este efeito acontece pois aquando da escolha de um país para uma empresa investir, é natural que os gestores desta

preferiram localizar-se em países com maior índice de liberdade económica, onde a segurança é maior e a possibilidade de sucesso é também bastante mais elevada, comparativamente com países com baixo ILE (Drabek & Payne, 2001; Caetano & Caleiro, 2009). Já no Modelo das Entradas, o efeito que aconteceu, em 2012, é o oposto ao esperado e concluído pela literatura, pois países com menor Liberdade Económica é que mais investiram em Portugal nesse ano. Uma possível explicação para este resultado é o facto de países com menor ILE (com mais restrições ao nível da liberdade económica) concluíam que Portugal, com ILE superior, seja um mercado e um ambiente propício, mais atrativo e mais seguro para investirem.

Para o período em estudo, as variáveis População dos países estrangeiros e Distância Física entre esses mesmos países e Portugal tiveram os efeitos esperados sobre o IDE, quer do Modelo das Saídas, quer do Modelo das Entradas. Em relação ao primeiro Modelo, a População dos países estrangeiros afetou positivamente os dois tipos de IDE, tal como é previsto pela literatura. Países mais populosos têm um mercado mais abrangente, com bastantes possíveis clientes e com maior densidade de mão-de-obra o que os torna mais atrativos (e.g. Gupta & Wang, 2009; Loksha & Leelavathy, 2012). O facto de muitos destes países terem uma base vasta de mão-de-obra, quer em quantidade, quer em qualidade, leva a que se criem mais empresas, se aproveite essa mão-de-obra de qualidade para atingir o sucesso empresarial, e esse sucesso passa naturalmente pela internacionalização (Andreff, 2002). Já em relação à Distância Física entre Portugal e os países estrangeiros, esta afeta negativamente ambos os tipos de IDE, tal como é expectável, através da literatura. A distância geográfica entre dois países faz aumentar os custos de transporte, fator esse que afeta de maneira negativa a tomada de decisão de internacionalizar (e.g. Campos & Kinoshita, 2003; Bitzenis, 2004 e 2006). Obviamente que esse efeito existe, quer sobre o IDE realizado Portugal nesses países, quer sobre o IDE realizado por esses países em Portugal. Em relação ao PIB, em nenhum dos Modelos, o efeito desta variável sobre o IDE foi significativo.

A Corrupção também foi analisada tendo em conta dois dos seus possíveis determinantes. Um deles, o Nível da Burocracia dos países estrangeiros, teve um efeito significativo, embora oposto ao esperado, sobre a Corrupção desses mesmos países. Apesar de ser esperado que o Nível da Burocracia aumentasse a Corrupção de um país, os

resultados demonstram que, nos quatro anos em análise, países mais burocráticos são menos corruptos.

A última relação estudada foi a da Liberdade Económica e a Corrupção. O expectável era que, tendo em conta a literatura, países com maior Liberdade Económica sejam menos corruptos, e os resultados foram de encontro ao esperado para o período em análise. Estes resultados sugerem que países com maior Liberdade Económica são países mais transparentes, com concorrência mais justa e livre, o que diminui a possibilidade de haver corrupção nessas sociedades (e.g. Boycko *et al.*, 1995; Cuervo-Cazurra, 2006).

Em suma, neste estudo, os determinantes do IDE que se revelaram como significativos (e com o efeito esperado) nos quatro anos em análise foram: o Nível da Corrupção (no Modelo das Entradas), a População e a Distância Física (ambas as variáveis em ambos os Modelos). Também a Liberdade Económica se revelou significativa no período total em estudo, mas desta feita em relação ao seu efeito sobre a Corrupção.

Os determinantes que também evidenciaram resultados significativos e com o efeito esperado sobre o IDE, embora não nos quatro anos de estudo incluem: a “Distância ao Poder”, e o “Individualismo vs. Coletivismo” (ambas as variáveis em ambos os Modelos), a “Masculinidade vs. Feminilidade” e o “Nível da Burocracia” (ambas as variáveis no Modelo das Entradas) e a “Orientação a Longo Prazo vs. Orientação a Curto Prazo” e a “Liberdade Económica” (ambas as variáveis no Modelo das Saídas).

Por fim, outras variáveis foram consideradas significativas, contudo com o efeito sobre o IDE oposto ao expectável na literatura, designadamente: a “Masculinidade vs. Feminilidade” e o “Nível da Burocracia” (ambas as variáveis no Modelo das Saídas), a “Aversão à Incerteza” (em ambos os Modelos) e “Liberdade Económica” (no Modelo das Entradas). Já na sua relação com a Corrupção, o “Nível da Burocracia” teve, em três dos quatro anos em estudo, um efeito significativo mas oposto ao esperado, tendo em conta a literatura.

6.2. Limitações e Orientações para pesquisa futura

Não sendo o ponto principal o estudo dos determinantes da corrupção, uma das limitações desta dissertação é o facto de apenas dois deles terem sido analisados como tal. Teria sido mais enriquecedor para a própria dissertação se mais aspetos tivessem sido analisados. Tendo em conta esta limitação, sugere-se que sejam estudados os determinantes da corrupção. Fatores como a qualificação dos trabalhadores, as condições de crédito, a abertura da economia, os diferentes tipos de corrupção, a existência de recursos naturais poderão ser analisados tendo em conta estas relações de IDE que foram estudadas nesta dissertação.

Outra limitação é a dificuldade em analisar porque é que os resultados são diferentes tendo em conta os anos, por exemplo sendo significativos nuns e noutros não. Neste estudo foram estudados os anos de 2009 e 2012 e, para cada um deles, foram estudadas as hipóteses criadas, tendo-se concluído se em determinado ano a relação de cada hipótese foi ou não significativa e se teve ou não o efeito esperado, mas a razão de isso ter acontecido de ano para ano não foi analisada. Esta análise, de forma a obter os resultados pretendidos, teria de ter como base uma investigação mais aprofundada e mais alargada em relação ao comportamento dos consumidores e às suas variações. Esta é também outra limitação deste estudo: a utilização apenas de fontes secundárias. Se outro tipo de fontes (por exemplo através de inquéritos) tivesse sido analisado, resultados mais aprofundados teriam sido obtidos. Estudos futuros podem incidir sobre períodos longitudinais mais prolongados, procurando averiguar os fatores que justificam variações na influência dos determinantes ao longo do tempo.

7. Bibliografia

- Ades, A. & Di Tella, R. 1999.** Rents, Competition, and Corruption. *American Economic Review*, Vol. 89, 4, pp. 982-993.
- Agarwal, J. P. 1980.** Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey. *Welt-Wirtschafts-Archiv*, Vol. 116, 4, pp. 739-773.
- Aharoni, Y. 1966.** The foreign investment decision process. *Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University*.
- Aizenman, J. & Marion, N. 2004.** The merits of horizontal versus vertical FDI in the presence of uncertainty. *Journal of International Economics*, Vol. 62, pp. 125-148.
- Alatas, V., Cameron, L., Chaudhuri, A., Erkal, N. & Gangadharan, L. 2009.** Gender and Corruption: Insights from an Experimental Analysis. *Southern Economic Journal*, Vol. 75, 3.
- Al-Sadig, A. 2009.** The Effects of Corruption on FDI Inflows. *Cato Journal*. June, Vol. 29, 2.
- Amal, M. & Seabra, F. 2007.** Determinantes do Investimento Direto Externo (IDE) na América Latina: Uma Perspectiva Institucional. *Anpec*, Vol. 8, 2, pp. 231-247.
- Andreff, W. 2002.** The new multinational corporations from transition countries. *Economic Systems*, Vol. 26, 4, pp. 371-379.
- Aziz, A. & Makkawi, B. 2012.** Relationship between Foreign Direct Investment and Country Population. *International Journal of Business and Management*. April, Vol. 7, 8.
- Banco Mundial. 2006.** Corruption and Governance. *Online:*
<http://lnweb18.worldbank.org/eca/eca.nsf/Sectors/ECSPE/E9AC26BAE82D37D685256A940073F4E9?OpenDocument>.
- . **1997.** World Development Report 1997: The State in a Changing World. *New York: Oxford University Press*.
- Barassi, M. & Zhou, Y. 2012.** The effect of corruption on FDI: a parametric and non-parametric analysis. *European Journal of Political Economy*, Vol. 28, 3, pp. 302-312.

- Bardhan, P. 1997.** Corruption and Development: A Review of Issues. *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, 3, pp. 1320-1346.
- Barkema, H. G. & Vermeulen, F. 1997.** What differences in the cultural backgrounds of partners are detrimental for international joint ventures? *Journal of International Business Studies*, Vol. 28, 4, pp. 845-864.
- Barkema, H. G., Bell, J. H. J. & Pennings, J. M. 1996.** Foreign entry, cultural barriers, and learning. *Strategic Management Journal*, Vol. 17, 2, pp. 151-166.
- Basi, R. 1963.** Determinants of United States private direct investment in foreign countries. *Kent State University Press*.
- Baumüller, H. 2009.** Competing for Business: Sustainable Development Impacts of Investment Incentives in Southeast Asia. *International Institute for Sustainable Development*.
- Bénassy-Quéré, A., Coupet, M. & Mayer, T. 2007.** Institutional determinants of foreign direct investment. *The World Economy*, Vol. 30, 5, pp. 764-782.
- Bengoa, M. & Sanchez-Robles, B. 2003.** Foreign direct investment, economic freedom and growth: new evidence from Latin America. *European Journal of Political Economy*. September, Vol. 19, 3, pp. 529-545.
- Bhardwaj, A., Dietz, J. & Beamish, P. H. 2007.** Host Country Cultural Influences on Foreign Direct Investment. *Management International Review*, Vol. 47, 1, pp. 29-50.
- Bhasin, N. & Jain, V. 2013.** Home Country Determinants of Outward FDI: A Study of Select Asian Economies. *Working Paper Series*. January.
- Bitzenis, A. 2006.** Determinants of Greek FDI Outflows in the Balkan Region: The Case of Greek Entrepreneurs in Bulgaria. *Eastern European Economics*, Vol. 44, 3, pp. 79-96.
- . **2004.** Explanatory Variables for the Low Western Investment Interest in Bulgaria. *Eastern European Economics*. November-December, Vol. 42, 6, pp. 5-38.
- Bitzenis, A., Tsitouras, A. & Vlachos, V. A. 2009.** Decisive FDI obstacles as an explanatory reason for limited FDI inflows in an EMU member state: The case of Greece. *The Journal of Socio-Economics*, Vol. 38, pp. 691-704.
- Blejer, M. & Khan, M. 1984.** Government Policy and Private Investment in Developing Countries. *IMF Staff Papers*. June, Vol. 31.
- Borensztein, E., Gregorio & Lee, J. W. 1998.** How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth? *Journal of International Economics*. June, Vol. 45, pp. 115-135.
- Boycko, M., Shleifer, A. & Vishny, R. W. 1995.** *Privatizing Russia*. Cambridge : MIT Press.

- Buckley, P. J. & Casson, M. C. 1976.** *The Future of Multinational Enterprise*. London : The Macmillan Press.
- Busse, M. & Hefeker, C. 2005.** Political risk, institutions and foreign direct investment. *Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv, Hamburg Institute of International Economics (Discussion Paper)*.
- Caetano, J. & Caleiro, A. 2009.** Economic Freedom and Foreign Direct Investment: How Different are the MENA Countries from the EU. *iBusiness*, Vol. 1, 2, pp. 65-74.
- Campos, J. E., Lien, D. & Pradhan, S. 1999.** The impact of corruption on investment: Predictability matters. *World Development*, Vol. 27, 6, pp. 1059-1067.
- Campos, N. F. & Kinoshita, Y. 2003.** Why Does FDI Go Where it Goes? New Evidence from the Transitional Economies. *CEPR Discussion Papers 3984*
- Caves, R. E. 1974.** International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment. *Economica New Series*. February, Vol. 38, 149, pp. 1-27.
- Chakrabarti, A. 2001.** The determinants of foreign direct investment: sensitivity analyses of cross-country regressions. *Kyklos*, Vol. 54, pp. 89-113.
- Chowdhury, A. & Mavrotas, G. 2006.** FDI and Growth: What Causes What? *The World Economy*, Vol. 29, 1, pp. 9-19.
- Cole, M. A., Elliot, R. J. R. & Zhang, J. 2009.** Corruption, Governance and FDI Location in China: A Province-Level Analysis. *Journal of Development Studies*. October, Vol. 45, 9, pp. 1494-1512.
- Cox, P. L., Friedman, B. A. & Tribunella, T. 2011.** Relationships among Cultural Dimensions, National Gross Domestic Product, and Environmental Sustainability. *Journal of Applied Business and Economics*, Vol. 12, 6.
- Cuervo-Cazurra, A. 2006.** Who Cares About Corruption? *Journal of International Business Studies, Palgrave Macmillan Journals*. November, Vol. 37, 6, pp. 807-822.
- Das, K. C. 2013.** Home Country Determinants of Outward FDI from Developing Countries. *Journal of Applied Economic Research*.
- Davies, R. B., Ionascu, D. & Kristjánssdóttir, H. 2007.** Estimating the Impact of Time-Invariant Variables on FDI with Fixed Effects. *The Institute for International Integration Studies (Discussion Paper Series)*.
- Demirhan, E. & Masca, M. 2008.** Determinants of Foreign Direct Investment Flows To Developing Countries: A Cross-Sectional Analysis. *Prague Economic Papers*, Vol. 4.

- Di Tella, R. & Schargrodsky, E. 2003.** The Role of Wages and Auditing during a Crackdown on Corruption in the City of Buenos Aires. *Journal of Law and Economics*, Vol. 46, 1, pp. 269-292.
- Dike, V. 2003.** Corruption in Nigeria: A New Paradigm for Effective Control. *Africa Economic Analysis*
- Djankov, S., Glaeser, E., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. & Shleifer, A. 2003.** The New Comparative Economics. *Journal of Comparative Economics*, Vol. 31, 4, pp. 595-619.
- Drabek, Z. & Payne, W. 2001.** The impact of transparency on foreign direct investment. *World Trade Organization - Economic Research and Analysis Division (Working Paper)*.
- Dunning, J. 2004.** Institutional reform, FDI and European transition economies. *University of Reading Business School Discussion Paper Series, 14*.
- **1993.** Multinational Enterprises and the Global Economy. *Harlow, Essex: Addison Wesley publishing Co.*
- **1988.** Explaining International Production. *London: Unwin Hyman*.
- **1981.** International production and the multinational enterprise. *London : George Allen & Unwin*.
- **1977.** Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for An Eclectic Approach. In *B. Ohlin, P.-O. Hesselborn, & P. M. Wijkman. London: Macmillan*.
- Egger, P. & Winner, H. 2006.** How Corruption Influences Foreign Direct Investment: A Panel Data Study. *Economic Development and Cultural Change, University of Chicago Press*. January, Vol. 54, 2, pp. 459-486.
- **2005.** Evidence on corruption as an incentive for foreign direct investment. *European Journal of Political Economy*, Vol. 21, pp. 932-952.
- Eicher, T., Helfman, L. & Lenkoski, A. 2012.** Robust FDI determinants: Bayesian Model Averaging in the presence of selection bias. *Journal of Macroeconomics, Elsevier*, Vol. 34, 3, pp. 637-651.
- Encarnation, D. J. & Wells, L. T. 1986.** Competitive Strategies in Global Industries: A View From Host Governments,. In *Porter, M. (editor), Competition in Global Industries, Harvard Business School Press, Boston*.
- Erramilli, M. K. 1996.** Nationality and Subsidiary Ownership Patterns in Multinational Corporations. *Journal of International Business Studies*, Vol. 27, 2, pp. 225-248.
- Evans, B. R. 1999.** The cost of corruption. *Teddington, UK: TEARFund*. 1999.

- Fagbadebo, O. 2007.** Corruption, Governance and Political Instability in Nigeria. *African Journal of Political Science and International Relations*, Vol. 1, 2, pp. 28-37.
- Falk, R. F. & Miller, N. B. 1992.** A primer for soft modeling. *Akron, OH: The University of Akron*.
- Fernández-Arias, E. & Montiel, P. J. 1996.** The Surge in Capital Inflows to Developing Countries: An Analytical Overview. *The World Bank Economic Review*, Vol. 10, 1, pp. 51-77.
- Fernández-Arias, E. 1996.** The New Wave of Capital Inflows: Push or Pull? *Journal of Development Economics*, Vol. 48, pp. 389-418.
- Ferreira, M. P., Reis, N. R. & Serra, F. R. 2011.** Negócios Internacionais e Internacionalização para as Economias Emergentes. *Lidel*.
- Findlay, R. 1978.** Relative Backwardness, Direct Foreign Investment and the Transfer of Technology: A Simple Dynamic Model. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 92, pp. 1-16.
- Freedom House. 2008.** Freedom in the World Data.
- Garibaldi, P., Mora N., Sahay R., & Zettelmeyer J. 2002.** What Moves Capital to Transition Economies. *IMF Staff Paper*.
- Getz, K. A. & Volkema, R. J. 2001.** Culture, perceived corruption, and economics. *Business & Society*, Vol. 40, 1, pp. 7-30.
- Ghemawat, P. 2001.** Distance still matters: The hard reality of global expansion. *Harvard Business Review*, Vol. 79, 8, pp. 137-147.
- Gilman, M. G. 1981.** The Financing of Foreign Direct Investment: A Study of the Determinants of Capital Flows In Multinational Enterprises. *London: Frances Pinter Publishers*.
- Glass, A. J. & Wu, X. 2002.** Does corruption discourage foreign direct investment and innovation? *Department of Economics: Texas A&M University*.
- Glynn, P., Kobrin, S. J. & Naim, M. 1997.** The Globalization of Corruption. In Kimberly Elliott (editor), *Corruption and the Global Economy*, pp. 7-27.
- Gorodnichenko, Y. & Roland, G. 2011.** Which dimensions of culture matter for long run growth? *The American economic review - Nashville, Tenn: American Economic Assoc*, Vol. 101, 3, pp. 492-498.
- . **2010.** Culture, Institutions and Long Run Growth. *NBER Working Paper 16368, Cambridge Massachussetts*.

- Gottschalk, R. 2001.** Lenders and Investors' International Portfolio Allocation Decisions: What Do We Know? *Institute of Development Studies, Sussex.*
- Goudie, A. & Stasavage, D. 1997.** Corruption: The Issues. *Paris: Organization for Economic Cooperation and Development (Working paper).*
- Graham, E. M. 1978.** Transnational Investment by Multinational Firms: A Rivalistic Phenomenon. *Journal of Post-Keynesian Economics*, Vol. 1, 1, pp. 82-89.
- Gray, C. W. & Kaufmann, D. 1998.** Corruption and Development. *Finance and Development*, Vol. 35, 1.
- Gupta, A. K. & Wang, H. 2009.** Getting China and India Right. *Hoboken, N.J.: John Wiley.*
- Gwartney, J. & Lawson, R. 2003.** Economic Freedom of the World 2003 Annual Report. *Calgary: The Fraser Institute.*
- Gwartney, J., Lawson, R. & Hall, J. 2012.** Economic Freedom of the World 2012 Annual Report. *The Fraser Institute.*
- Habib, M. & Zurawicki, L. 2002.** Corruption and Foreign Direct Investment. *Journal of International Business Studies, Palgrave Macmillan*, Vol. 33, 2, pp. 291-307.
- Hansen, H. & Rand, J. 2006.** On the Causal Links Between FDI and Growth in Developing Countries. *World Economy*, Vol. 29, pp. 21-41.
- Harrison, E. 2007.** Corruption. *Oxfam GB*. August, Vol. 17, 4-5.
- Harrison, M. J. 2003.** Can Corrupt Countries Attract Foreign Direct Investment? A Comparison Of FDI Inflows Between Corrupt And Non-Corrupt Countries. *International Business & Economics Research Journal*, Vol. 2, 9.
- Head, T. C. & Sorensen, P. F. 2005.** Attracting Foreign Direct Investment: The Potential Role of National Culture. *The Journal of American Academy of Business, Cambridge*, Vol. 6, 1, pp. 305-308.
- Held, D., McGrew, A., Goldblatt, D. & Perraton, J. 1999.** Global Transformations: Politics, Economics and Culture. *Polity and Stanford University Press.*
- Helpman, E. 1984.** A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations. *Journal of Political Economy*, Vol. 92, 3, pp. 451-471.
- Heritage Foundation. 2012.** 2012 Index of Economic Freedom.
- . **2011.** Highlights of the 2011 Index of Economic Freedom. The Link Between Economic Opportunity and Prosperity.

- . **2010**. Highlights of the 2010 Index of Economic Freedom. The Link Between Economic Opportunity and Prosperity.
- . **2009**. Highlights of the 2009 Index of Economic Freedom. The Link Between Economic Opportunity and Prosperity.
- Hines, J. R. 1995**. Forbidden payment: foreign bribery and American business after 1977. *NBER Working Paper vol. 5266. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.*
- Hofstede, G. H. 2001**. Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations. *Beverly Hills, CA: Sage Publications, 2.*
- . **1991**. Culturas e Organizações - Compreender a nossa Programação Mental. *Lisboa, Sílabo, 1.*
- . **1980**. Culture's Consequences: International Differences in Work-related Values. *Beverly Hills, CA: Sage.*
- Hofstede, G. H. & Bond, M. H. 1988**. The Confucius connection: From cultural roots to economic growth. *Organizational Dynamics, Vol. 16, 4, pp. 5-21.*
- Hong, M. & Chen, L. 2001**. Quantitative and dynamic analysis of the OLI variables determining FDI in China. *RURDS, Vol. 13, 2, pp. 163-172.*
- Hulland, J. 1999**. Use of partial least squares (PLS) in strategic management research: a review of four recent studies. *Strategic Management Journal, Vol. 20, 2, pp. 195-204.*
- Huntington, S. 1968**. Political order in changing societies. *New Haven: Yale University Press.*
- Hymer, S. 1976**. The international operations of national firms: A study of direct foreign investment. *Cambridge MA, MIT Press.*
- Johanson, J. & Vahlne, J-E. 1977**. The Internationalization Process of the Firm - A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies, Vol. 8, pp. 23-32.*
- Johanson, J. & Wiedersheim-Paul, F. 1975**. The internationalization of the firm - four swedish cases. *Journal of Management Studies, Vol. 12, 3, pp. 305-322.*
- Kapuria-Foreman, V. 2007**. Economic Freedom and Foreign Direct Investment in Developing Countries. *The Journal of Developing Areas, Vol. 41, 1, pp. 143-145.*
- Kayam, S. S. 2009**. Home market determinants of FDI outflows from developing and transition economies. *MPRA Paper 16781, University Library of Munich, Germany.*
- Kendal, T. & Zhou, Y. 2009**. The Impact of Corruption on FDI. *Department of Economics, University of Birmingham.*

- Kindleberger, C. P. 1969.** *American Business Abroad. New Haven: Yale University Press.*
- King, A. K. 2003.** The Link between Foreign Direct Investment and Corruption in Transitional Economies. *Carleton University, Ottawa/Ontario.*
- Kinoshita, Y. & Campos, N. F. 2004.** Estimating the Determinants of Foreign Direct Investment Inflows: How Important are Sampling and Omitted Variable Biases? *The Bank of Finland Institute for Transition Economies, BOFIT Discussion Paper No. 10, Helsinki.*
- Klitgaard, R. 1998.** International cooperation against corruption. *Finance and Development.* March, pp. 3-6.
- Knickerbocker, F. T. 1973.** Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise. *Boston: Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University.*
- Kogut, B. & Singh, H. 1988.** The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode. *Journal of International Business Studies, Palgrave Macmillan.* September, Vol. 19, 3, pp. 411-432.
- Kotler, P. 1980.** *Marketing management: Analysis, planning, and control. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.*
- Kristjansdottir, H. 2004.** Determinants of Foreign Direct Investment in Iceland. *University of Iceland e EPRU.*
- Lambsdorff, J. 2007.** The New Institutional Economics of Corruption and Reform: Theory, Policy, and Evidence. *Cambridge University Press.*
- . **2003.** How corruption affects productivity. *Kyklos,* Vol. 56, pp. 457-474.
- Landefeld, J. S. & Kozlow, R. 2003.** Globalization and multinational companies: what are the questions and how well are we doing in answering them? *Conference of European Statisticians, Globalization Seminar, Geneva, Switzerland.* 10-12 June.
- Lane, P. R. & Milesi-Ferretti, G. 2000.** External capital structure: theory and evidence. *London: Centre for Economic and Policy Research (Discussion paper, n.2583).*
- Larmour, P. 2007.** A Short Introduction to Corruption and Anti-Corruption. *CIES e-Working paper N° 37/2007.*
- Lee, C. G. 2010.** Outward Foreign Direct Investment and Economic Growth: Evidence from Japan. *Global Economic Review, Taylor & Francis Journals,* Vol. 39, 3, pp. 317-326.
- Leff, N. 1964.** Economic development through bureaucratic corruption. *American Behavioral Scientist,* Vol. 8, pp. 8-14.

- Li, J. & Guisinger, S. 1991.** Comparative business failures of foreign-controlled firms. *Journal of International Business Studies*, Vol. 22, 2, pp. 209-224.
- Li, X. & Liu, X. 2005.** Foreign Direct Investment and Economic Growth: An Increasingly Endogenous Relationship. *World Development*, Vol. 33, 3, pp. 393-407.
- Lim, E-G. 2001.** Determinants of, and the Relation Between, Foreign Direct Investment and Growth A Summary of the Recent Literature. *IMF (Working Paper)*. November, pp. 1-28.
- Lipset, S. M. & Lenz, G. S. 2000.** Corruption, Culture, and Market. In Lawrence Harrison and Samuel P. Huntington, eds., *Culture Matters. Basic Books: New York*.
- Lipsey, R. & Chrystal, A. 2003.** Economics 10th edition. *New Delhi: Oxford University Press*.
- Lipsey, R. E. 2000.** Interpreting developed countries' foreign direct investment. *Cambridge, MA: NBER (Working paper, n.7810)*.
- Loksha, B. K. & Leelavathy, D. S. 2012.** Determinants of Foreign Direct Investment: A Macro Perspective. *The Indian Journal of Industrial Relations*. January, Vol. 47, 3.
- Loree, D. & Guisinger, S. 1995.** Policy and non-Policy Determinants of U.S. Foreign Direct Investment. *Journal of International Business Studies*, Vol. 26, 2, pp. 281-299.
- Loungani, P. & Razin, A. 2001.** How Beneficial Is Foreign Direct Investment for Developing Countries? *Finance and Development*, Vol. 38, 2, pp. 6-10.
- Lui, F. T. 1985.** An equilibrium queuing model of bribery. *Journal of Political Economy*, Vol. 93, pp. 760-781.
- Luo, Y., Xue, Q. & Hen, B. 2010.** How emerging market government promote outward FDI. *Journal of World Business*, Vol. 45, 1, pp. 68-79.
- Macrae, J. 1982.** Underdevelopment and the Economics of Corruption: A Game Theory Approach. *World Development*, Vol. 10, 8, pp. 677-687.
- Manzetti, L. & Blake, C. 1996.** Market Reforms and Corruption in Latin America. *Review of International Political Economy*, Vol. 3, pp. 671-682.
- Markusen, J. R. 1984.** Multinationals, Multi-Plant Economies, and the Gains from Trade. *Journal of International Economics*, Vol. 16, pp. 205-226.
- Mathur, A. & Singh, K. 2011.** Foreign Direct Investment, Corruption, and Democracy. *Applied Economics*. November, Vol. 45, 8.
- Mauro, P. 1995.** Corruption and growth. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 109, 4, pp. 681-712.

- Milman, C. D. 1996.** Determinants of Private Direct Investment in Latin America: Strategic Implications. *International Journal of Management*. September, Vol. 13, 3.
- Mironov, M. 2005.** Bad Corruption, Good Corruption and Growth. *University of Chicago, Graduate School of Business*.
- Morrissey, O. & Udomlerdmongkol, M. 2012.** Governance, Private Investment and Foreign Direct Investment in Developing Countries. *World Development*, Vol. 40, 3, pp. 437-445.
- Nagano, M. 2013.** Similarities and differences among cross-border M&A and greenfield FDI determinants: Evidence from Asia and Oceania. *Emerging Markets Review*, Vol. 16, pp. 100-118.
- Nonnenberg, M. & Mendonca, M. 2004.** The determinants of direct foreign investment in developing countries. *IPEA*.
- Nunnenkamp, P. & Spatz, J. 2002.** Determinants of FDI in developing countries: has globalization changed the rules of the game? *Transnational Corporations*. August, Vol. 11, 2.
- OCDE. 2008.** OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, Fourth Edition.
- . **2000.** Main Determinants and Impacts of Foreign Direct Investment on China's Economy. *Working papers on International Investment*.
- ODI. 1997.** Foreign Direct Investment Flows to Low-Income Countries: A Review of the Evidence. *Online: http://www.odi.org.uk/publications/briefing/3_97.html*.
- Olken, B. 2004.** Monitoring Corruption: Evidence from a Field Experiment in Indonesia. *Manuscript, Harvard University*.
- . **2003.** Corruption and the Costs of Redistribution: Micro Evidence from Indonesia. *Manuscript, Harvard University*.
- Pearson, D., Nyonna, D. & Kim, K. 2012.** The Relationship between Economic Freedom, State Growth and Foreign Direct Investment in US States. *International Journal of Economics and Finance*, Vol. 4, 10.
- Pinto, P. M. & Zhu, B. 2008.** Fortune or Evil? The Effects of Inward Foreign Direct Investment on Corruption. *66th MPSA Annual National Conference, Chicago, Illinois*. 3-6 April.
- Primorac, D. & Smoljic, M. 2011.** Impact of corruption on foreign direct investment. *Megatrend Review : The International Review of Applied Economics - Belgrade*, Vol. 8, 2, p. 169.

- Quazi, M. R. 2007a.** Foreign Direct Investment in Latin America: A Panel Regression Study. *The International Journal of Business and Finance Research*, Vol. 1, 1, pp. 59-67.
- . **2007b.** Economic Freedom and Foreign Direct Investment in East Asia. *Journal of the Asia Pacific Economy*.
- Ranjan, V. & Agrawal, G. 2011.** FDI Inflow Determinants in BRIC countries: A Panel Data Analysis. *International Business Research*. October, Vol. 4, 4.
- Reinikka, R. & Svensson, J. 2004.** Local Capture: Evidence from a Central Government Transfer Program in Uganda. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 119, 2, pp. 679-705.
- Robertson, C. J. & Watson, A. 2004.** Corruption and change: the impact of Foreign Direct Investment. *Strategic Management Journal*, Vol. 25, pp. 385-396.
- Rohwer, A. 2009.** Measuring Corruption: A Comparison between the Transparency International's Corruption Perceptions Index and the World Bank's Worldwide Governance Indicators. *CESifo DICE Report*, Vol. 7, 3, pp. 42-52.
- Rojid, S., Seetanah, B., Ramessur-Seenarain, T. & Sannasee, V. 2008.** Determinants of FDI: Lessons from African Economies.
- Rose-Ackermann, S. 1999.** Corruption and Government. Causes, Consequences, and Reform. *Cambridge University Press, Cambridge UK*.
- Rugman, A. M. 1981.** Inside the multinationals: The economics of internal markets. *Croon Helm, London, UK*.
- Saleem, F., Zahid, A., Shoaib, B., Mohamood, M. & Nayab, S. 2013.** Impact of inflation and economic growth on foreign direct investment: evidence from Pakistan. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, Vol. 4, 9, p. 236.
- Salehizadeh, M. 2007.** Emerging economies multinationals: Current status and future prospects. *Third World Quarterly*, Vol. 28, 6, pp. 1151-1166.
- Sarkar, H. & Hasan, M. A. 2001.** Impact of Corruption on the Efficiency of Investment: Evidence from A Cross-Country Analysis. *Asia Pacific Development Journal*, Vol. 8, 2, pp. 111-116.
- Schneider, F. & Frey, B. 1985.** Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment. *World Development*, Vol. 13, 2, pp. 161-175.
- Seldadyo, H. & Haan, J. 2006.** The Determinants of Corruption: A Reinvestigation. *Conference, Durham, England*.
- Serra, F. R., Ferreira, M. P., Torres, M. C. & Torres, A. P. 2010.** Gestão Estratégica Conceitos e Prática. *Lidel*.

Serven, L. & Solimano, A. 1993. Debt Crisis, Adjustment Policies and Capital Formation in Developing Countries: Where Do We Stand? *World Development*, Vol. 21, 1.

Shabbir, G. & Anwar, M. 2007. Determinants of Corruption in Developing Countries. *The Pakistan Development Review, Pakistan Institute of Development Economics*, Vol. 46, 4, pp. 751-764.

Shane, S. A. 1994. The Effect of National Culture on the Choice Between Licensing and Direct Foreign Investment. *Strategic Management Journal*, Vol. 15, 8, pp. 627-642.

—. **1992.** The Effect of Cultural Differences in Perceptions of Transaction Costs on National Differences in the Preference for Licensing. *Management International Review*, Vol. 32, 4, pp. 295-311.

Sharawi, M. S. 2004. Practical issues in high speed PCB design. *IEEE Potentials Magazine*. April-May, Vol. 23, 2, pp. 24-27.

Shatz, H. & Venables, A. J. 2000. The geography of international investment. *Washington, DC: Bank for International Reconstruction and Development, World Bank Policy Research (Working paper; n.2338)*.

Shleifer, A. & Vishny, R. 1993. Corruption. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, 3, pp. 599-617.

Smarzynska, B. K. & Wei, S.-J. 2000. Corruption and Composition of Foreign Direct Investment: Firm-Level Evidence. *NBER Working Paper No. 7969*. October.

Smarzynska, B. K. 2004. The composition of foreign direct investment and protection of intellectual property rights: evidence from transition economies. *European Economic Review*, Vol. 48, 1, pp. 39-62.

Stevens, C. E. & Dykes, B. J. 2013. The Home Country Cultural Determinants of Firms' Foreign Market Entry Timing Strategies. *Long Range Planning*, Vol. 46.

Svensson, J. 2005. Eight Questions about Corruption. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 19, 3, pp. 19-42.

Tanzi, V. 1998. Corruption Around the World: Causes, Consequences, Scope, and Cures. *IMF Staff Papers*, Vol. 45, 4.

—. **1995.** Corruption, Arm's-Length Relationship and Market. In *Fiorentian Gianluca and Sam Peltzman, eds, "The Economics of Organized Crime"*, Cambridge: Massachusetts: Cambridge University Press, pp. 161-180.

Tanzi, V. & Davoodi, H. 2000. Corruption, growth, and public finances. *International Monetary Fund, Washington, DC (Working Paper No. 00/182)*.

Transparency International. 2012. Corruption Perception Index 2012.

- . **2011.** Corruption Perception Index 2011.
- . **2010.** Corruption Perception Index 2010.
- . **2009.** Corruption Perception Index 2009.
- . **1998.** Newsletter September 1998, p. 13.

Treisman, D. 2007. What Have We Learned About the Causes of Corruption from Ten Years of Cross-National Empirical Research? *Annual Review of Political Science*. June, Vol. 10.

—. **2003.** Postcommunist Corruption. In *Jan Fidrmuc e Nauro Campos, eds., Political Economy of Transition and Development: Institutions, Politics, and Policies, Kluwer, 2003, pp. 201-226.*

—. **2000.** The Causes of Corruption: A Cross-National Study. *Journal of Public Economics*, Vol. 76, pp. 399-457.

Trevino, L. J., Daniels, J. D. & Arbeláez, H. 2002. Market reform and FDI in Latin America: an empirical investigation. *Transnational Corporation*. Abril de 2002, Vol. 11, 1.

Tsai, P. L. 1994. Determinants of Foreign Direct Investment and its Impacts on Economic Growth. *Journal of Economic Development*, Vol. 19, pp. 137-163.

Tse, D. K., Pan, Y. & Au, K. Y. 1997. How MNCs Choose Entry Modes and Form Alliances: The China Experience. *Journal of International Business Studies*, Vol. 28, 4, pp. 779-805.

UNCTAD. 2012. World Investment Report 2012. July, p. 169.

—. **2008.** World Investment Directory, Volume X -Africa 2008. *United Nations New York and Geneva*.

—. **2000.** World Investment Report 2000. July.

—. **1999.** Comprehensive study of the interrelationship between Foreign direct investment (FDI) and Foreign portfolio investment (FPI).

—. **1998.** World Investment Report 1998 - Trends and Determinants. *United Nations New York and Geneva*.

UNFPA. 2012. Relatório sobre a Situação da População Mundial 2012. Por escolha, não por acaso. Planejamento Familiar, Direitos Humanos e Desenvolvimento.

—. **2011.** Relatório sobre a Situação da População Mundial 2011. Pessoas e possibilidades em um mundo de 7 bilhões.

—. **2010.** Relatório sobre a Situação da População Mundial 2010. Do conflito e crise à renovação: gerações da mundança.

—. **2009.** Relatório sobre a Situação da População Mundial 2009. Enfrentando um Mundo em transição: mulheres, população e clima.

Velde, D. W. & Nair, S. 2006. Foreign Direct Investment, Services Trade Negotiations and Development: The Case of Tourism in the Caribbean. *Development Policy Review, Overseas Development Institute.* July, Vol. 24, 4, pp. 437-454.

Velde, D. W. 2001. Government Policies for Inward Foreign Direct Investment in Developing Countries: Implications for Human Capital Formation and Income Inequality. *OECD Development Centre Working Papers 193, OECD Publishing.*

Vernon, R. 1966. International investment and international trade in product cycle. *Quarterly Journal of Economics,* Vol. 80, 2, pp. 190-207.

Voyer, P. A. & Beamish, P. W. 2004. The Effect of Corruption on Japanese Foreign. *Journal of Business Ethics,* Vol. 50, pp. 211-224.

Wai, T. & Wong, C.-H. 1982. Determinants of Private Investment in Latin America. *Economic Development and Culture Change.* January, Vol. 28, 2.

Wei, S.-J. 2000a. How taxing is corruption on international investors? *The Review of Economics and Statistics,* Vol. 82, pp. 1-11.

—. **2000b.** Local Corruption and Global Capital Flows. *Brookings Papers on Economic Activity,* Vol. 2, pp. 303-346.

Wheeler, D. & Mody, A. 1992. International investment location decisions: The case for U.S. firms. *Journal of International Economics,* Vol. 33, 1-2, pp. 57-76.

Woo, J. Y. 2009. Corruption and Foreign Direct Investment Attractiveness in Asia. *Asian Politics & Policy,* Vol. 1, 2, pp. 223-238.

Zhang, K. H. 2001. Does foreign direct investment promote economic growth? Evidence from East Asia and Latin America. *Contemporary Economic Policy,* Vol. 19, 2, pp. 175-185.

8. Webgrafia

AICEP (1). Online: <http://www.portugalglobal.pt/PT/Biblioteca/Paginas/Homepage.aspx>;

Banco Mundial (1). Online: <http://data.worldbank.org/indicator/IC.REG.DURS>;

Banco Mundial (2). Online: <http://data.worldbank.org/indicator/IC.REG.DURS>;

Banco Mundial (3). Online: <http://www.tradingeconomics.com/argentina/inflation-cpi>;

Department of International Law (1997). Inter –American Convention Against Corruption. *Organization of American States, Washington D. C*, March. Online: <http://www.portugalglobal.pt/PT/Biblioteca/Paginas/Homepage.aspx>;

Hofstede (1): Online: <http://geert-hofstede.com/countries.html>;

Distance.to (1): Online: <http://pt.distance.to/>;

Economic Watch (2010). Online: <http://www.economywatch.com/foreign-direct-investment/>;

Heritage Foundation (2014). Online: <http://www.heritage.org/index/book/chapter-7>;

Heritage Foundation & Wall Street Journal (1995). Online: <http://www.heritage.org/issues/economic-freedom>;

Transparency International (1). Online: <http://www.transparency.org/whatwedo>;

Transparency International (2). Online: <http://www.transparency.org/country>;

Wolfensohn (1996). Online: <http://go.worldbank.org/PUC5BB8060>.