

A distância institucional na atração de investimento direto estrangeiro em contextos de megaeventos

The institutional distance in the attraction of foreign direct investment in mega events contexts

Eduardo Russo de Almeida da Silva¹

Submetido em: 26/08/2021

Aprovado em: 01/02/2022

Resumo

O presente ensaio teórico teve por objetivo apresentar os principais aspectos das teorias de internacionalização que tratam da dinâmica do fluxo de investimento direto estrangeiro para países emergentes. Com isso, se optou pela escolha das correntes teóricas chamadas de paradigma eclético da produção internacional e teoria institucional para apresentar ao leitor o conceito de distância institucional, e sua influência em contextos de megaeventos como os que ocorreram no Brasil no período de 2007 a 2016. Para tal, foi feita uma revisão bibliográfica de caráter qualitativo que explorou fontes secundárias como artigos científicos e relatórios de órgãos internacionais publicados recentemente, e que tratam sobre a temática proposta. Dessa forma, conseguimos identificar que apesar da crescente relevância e utilização dessas teorias nas discussões de negócios internacionais nos últimos anos, ainda são escassos os trabalhos que abordam a questão de como países emergentes sede de megaeventos conseguem se aproveitar da variável ambiental favorável, no sentido de promover ações que visam a diminuição da distância institucional observada e a atração de maiores investimentos externos. Com isso, o presente trabalho contribuiu para o campo de pesquisa das teorias de internacionalização de forma a identificar lacunas e oportunidades de publicações futuras para pesquisadores que se interessam sobre o tema.

Palavras-Chave: Distância institucional. Investimento direto estrangeiro. Países emergentes. Megaeventos.

Abstract

This theoretical essay aimed to present the main aspects of internationalization theories that deal with the dynamics of the flow of foreign direct investment to emerging countries. Thus, we chose the theoretical currents called the eclectic paradigm of international production and institutional theory to present to the reader the concept of institutional distance, and its influence on contexts of mega events such as those that occurred in Brazil from 2007 to 2016. For that, a bibliographic review with a qualitative approach was made to explore secondary sources like scientific articles and opinions of international organizations recently published, which deal with the proposed theme. That way, we could identify that despite the growing relevance and use of these theories in international business discussions in recent years, there are still few studies that observe the issue of how emerging countries who host mega events can take advantages of the favorable environmental variable, in the sense of promote actions that aims to reduce the observed institutional distance and the attraction of larger foreign investments. With this, the present work contributes to the research field of internationalization theories, in order to identify future research gaps and opportunities for researchers interested in the subject.

Keywords: Institutional distance. Foreign direct investment. Emerging countries. Mega events.

¹ Pesquisador Associado do Centro de Estudos em Negócios Internacionais do Instituto de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração da Universidade Federal do Rio de Janeiro (CENI/COPPEAD/UFRJ). Professor Substituto do Instituto de Relações Internacionais e Defesa da Universidade Federal do Rio de Janeiro (IRID/UFRJ). E-mail: eduardo.russo@coppead.ufrj.br

1 Introdução

O processo de globalização tem sido um dos principais responsáveis pelo aumento dos investimentos internacionais por todo o mundo, principalmente no que se refere a economias emergentes como a brasileira (Carminati & Fernandes, 2013). Além de todos os avanços tecnológicos dos meios de comunicação, característico de um mundo cada vez mais globalizado e dinâmico, outros fatores têm permitido uma maior aproximação de diferentes nacionalidades de empresas e capitais. No caso do Brasil, esse fenômeno pode ser observado historicamente desde a década de 1990, por conta de fatores que envolvem principalmente o processo de redemocratização e liberalização econômica ao qual passava o país naquele momento. O grande número de privatizações iniciado com o Programa Nacional de Desestatização do governo Collor, e intensificado mais à frente por Fernando Henrique Cardoso com a criação do Conselho Nacional de Desestatização, fizeram com que muitas multinacionais estrangeiras viessem para o Brasil no período, trazendo consigo um alto volume de investimento direto (Laplane & Sarti, 1999).

Nos anos que se seguiram conseguimos observar uma grande melhora dos indicadores econômicos nacionais como a diminuição da inflação e o crescimento do produto interno bruto, levando assim o país para um período de estabilização da economia. Essa maior segurança econômica, aliada à nova orientação de integração regional e cooperação entre países emergentes, intensificada pelo governo Lula, promove uma mudança de direção para os fluxos internacionais de investimento direto, que passam cada vez mais a transitar entre as periferias do sistema internacional (Leão, 2008). As políticas locais de privatizações por meio de concessões de rodovias federais e hidroelétricas também contribuíram para a intensificação da entrada de divisas estrangeiras no país, tendo em vista que boa parte das concessionárias participantes dos leilões eram formadas a partir de alianças, fusões ou aquisições entre empresas locais e subsidiárias estrangeiras detentoras de conhecimentos específicos, que se complementavam no trabalho de administração da infraestrutura (Montes & Reis, 2011).

Apesar desse momento de estabilização, o que observamos mais recentemente tem sido a piora da conjuntura econômica brasileira, desencadeada por fatores que perpassam desde a crise financeira do sistema internacional de 2008, até os escândalos de corrupção e a crise política interna, levando assim a um aumento da desconfiança do investidor e uma evasão de divisas da economia local, conforme aponta o *Global Investment Trends Monitor* – relatório elaborado pela Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, 2015), que tem por objetivo mapear, promover e facilitar investimentos internacionais. Com esse cenário que se desenhou, conseguimos observar, apesar das sucessivas trocas do comando do Ministério da Fazenda, uma grande linha de preferência por políticas mais liberais que tentam desinflar o aparato estatal e atrair maiores volumes de investimentos diretos, como é o caso da retomada do processo de privatização de portos, aeroportos e leilões do pré-sal, que apesar de receber muitas críticas da oposição quanto à forma em que vem sendo conduzidos, tem sido em grande parte os responsáveis por atrair a atenção de concessionárias estrangeiras, por oferecerem quase sempre contratos de longa duração e incentivos fiscais.

Além das políticas públicas internas que estimulam a atração de investimento direto estrangeiro para o país, existem também fatores mais abstratos inerentes ao perfil do gestor que podem determinar ou não o processo de ida da empresa para determinada localidade. A forma com que o investidor identifica a distância existente entre a sua organização e o país de destino costumam definir o risco do investimento (Chueke & Borini, 2014). Essa percepção de distanciamento ou proximidade pode perpassar diversas dimensões como a cultural, psíquica, e institucional, que geralmente levam em consideração, dentre outros fatores, algumas questões como a localização geográfica da matriz e da subsidiária, o nível de desenvolvimento das economias, diferenças cambiais, da língua, dos valores

culturais, além da similaridade e o acesso à legislação e instituições locais. Ainda segundo Chueke e Borini (2014), a distância percebida também poderá variar ao longo do tempo, de acordo com o ciclo de vida da corporação/indústria e as experiências prévias do gestor, aonde quanto mais vivência no cenário internacional ele possuir e mais madura for a indústria ou empresa, menor tende a ser a percepção de risco para com mercados estrangeiros.

Mas se por um lado conseguimos identificar a piora do ambiente econômico-institucional nacional por conta de alguns fatores de desconfiança tratados nos parágrafos anteriores, o Brasil acabou passando por um ciclo de grande visibilidade internacional, que se bem aproveitado pelos gestores públicos naquele momento, poderia significar a retomada da confiança do mercado e o aumento dos índices de investimento estrangeiro direto no país. O ciclo de megaeventos brasileiros que compreendemos aqui como indo desde o ano de 2007 com a realização dos Jogos Pan-Americanos, até o ano de 2016 com os Jogos Olímpicos de Verão na Cidade do Rio de Janeiro, foi um período de uma década em que os olhos da comunidade internacional estiveram voltados para o país, e o grande desafio estava na derrubada de barreiras impostas pelo “custo Brasil”, de modo com que os investimentos motivados por esses eventos de curto prazo, se tornassem perenes e trouxessem consigo algum tipo de desenvolvimento ou legado para a localidade afetada (Costa, 2013).

Dessa forma, o presente estudo tem por objetivo realizar uma revisão bibliográfica de artigos científicos que perpassam questões da teoria e da distância institucional aliado à atração de investimento estrangeiro direto em países emergentes. Em um segundo momento se pretende ainda trazer a discussão para o contexto de megaeventos realizados recentemente no Brasil. Espera-se que esse trabalho consiga apresentar o que vem sendo tratado pelos principais autores da área, de forma a identificar algumas lacunas para estudos futuros que possam direcionar pesquisadores interessados nessa área de estudo, que tem apresentado muitas oportunidades de pesquisa, principalmente no tocante da bibliografia nacional. Sendo assim, o trabalho apresenta além dessa seção introdutória, uma parte de revisão bibliográfica, um breve trecho que trata sobre o tipo de pesquisa, além de um capítulo de discussão e considerações finais.

2 Revisão de literatura

2.1 Paradigma eclético da produção internacional

O Paradigma Eclético da Produção Internacional – como ficou conhecido – é uma das primeiras teorias de internacionalização que ajuda a discutir a questão dos fluxos de investimento estrangeiro direto. Ela foi apresentada à comunidade científica pela primeira vez na década de 1970, sendo resultado das pesquisas da tese de doutorado de John Dunning, que comparou os níveis de produção entre as indústrias norte-americanas e britânicas, e percebeu que as diferenças na produtividade eram resultado de uma união entre os recursos inerentes às próprias economias e às formas com que os gestores gerenciavam seus recursos (Dunning, 2001). Segundo o autor, existiria ainda a possibilidade de as matrizes transferirem para as subsidiárias estrangeiras, suas competências a fim de obter índices semelhantes de produtividade, característica essa que fica conhecida como vantagens de propriedade ou *ownership advantages* (O).

Apesar de todos os esforços pela equiparação de processos e transferência de conhecimento entre subsidiárias e matrizes, existiriam outras variáveis que poderiam afetar os índices de produção, não permitindo assim que uma mesma empresa localizada em diferentes países apresentasse os mesmos níveis de produtividade. O que Dunning chama de vantagens de localização ou *location advantages* (L), seria então um dos fatores responsáveis pelas diferenças nos níveis de produtividade, uma vez que por ser uma variável externa, que advém do ambiente, fugiria ao controle das organizações. Por conta desse fator, a escolha pelo local de fixação da subsidiária internacional será

determinante na definição dos níveis de competitividade da corporação. Nesse sentido, alguns aspectos podem ser observados como condicionantes para a obtenção de vantagens de localização, dentre os quais podemos citar os custos de produção, mão-de-obra e insumos, questões institucionais como estabilidade política, intervenções governamentais e incentivos fiscais, além de outros fatores como acesso à recursos, presença de concorrentes, *clusters* e até mesmo distância psíquica (Stal, 2010).

Por fim, o autor adiciona um terceiro componente de forma a explicar melhor a dinâmica com que empresas se comportam em mercados externos. O que ele chama de vantagens de internalização ou *internalization advantages* (I), poderia ser entendido como a vantagem obtida com a absorção por parte da organização, de processos ou transações que antes eram realizados fora da empresa (Dunning, 2001). Essa decisão estratégica levava em consideração vantagens específicas da empresa aliadas à escolha por um maior controle ou menores riscos. Vale observar ainda que nem todas as empresas teriam alguma vantagem com a internalização de estágios da produção internacional, e nesses casos o mais indicado seria a opção pela utilização dos serviços fornecidos pelo mercado, ou seja, outras empresas, como ocorre nos casos dos contratos de franquia ou licenciamento. Dessa forma, podemos ter como exemplo de empresas que adotaram um processo de internalização todas àquelas que se lançam internacionalmente através de estruturas de subsidiária própria, podendo ser através de *greenfield* ou por meio de aquisições e *joint-ventures*.

Sendo assim, a análise conjunta das vantagens de propriedade, localização e internalização (OLI) explicaria em boa parte a forma e a disposição geográfica das atividades internacionais de agregação de valor exercida por empresas multinacionais. Dunning diz ainda – em seu artigo de atualização de 2001 – que as vantagens de propriedade dariam às empresas a capacidade de internalizar processos e mercados, podendo ser exemplificado pelo acesso diferenciado a ativos e insumos, economias de escala, tecnologia, patentes, entre outros, mas devendo sempre compensar o custo de se desenvolver e gerir uma operação internacional. Por outro lado, as vantagens de internalização estariam muito mais condicionadas às diretrizes estratégicas da organização, ou seja, à vontade de fazê-lo.

A maior parte dos estudos de Dunning se concentra em países desenvolvidos, aonde evidenciou ser o local em que existe a maior parte das atividades de inovação (Dunning & Narula, 1997). Por conta dessa grande disposição de subsidiárias estrangeiras no centro do sistema, mais recentemente conseguimos observar uma mudança no direcionamento de subsidiárias para países emergentes, que tem disputado a instalação de empresas multinacionais ao tentarem oferecer maiores vantagens de localização. O fenômeno observado de migração da produção mundial para regiões periféricas pode ser evidenciado com a presença de grandes corporações como Nike e Apple, em regiões como China, Índia e sudeste asiático (Bacelette, 2014). Essa mudança direcional do fluxo de investimento tem sido motivada em boa parte por medidas governamentais que visam a harmonização das políticas locais, e incentivam por meio de regimes tributários especiais determinadas indústrias tidas como estratégicas.

Dessa forma, apesar do paradigma eclético ter sido mundialmente discutido ao longo dos anos, ainda existe uma grande lacuna no que diz respeito à bibliografia nacional que trata desses conceitos sob a ótica de nações emergentes. Essa questão logo se comprova ao realizarmos uma busca no Google Acadêmico sobre o tema. Encontramos 1.320 resultados para o termo “paradigma eclético”, frente à 558 aparições quando condicionamos o “paradigma eclético” com a questão dos “países emergentes”. O número de referências desce para 225 quando adicionamos à busca, a terminologia de “investimento direto estrangeiro”. Se traduzirmos essas mesmas terminologias para a língua inglesa, obtemos um resultado de 12.800, 1.410, 1.250 citações respectivas para esses termos e associações, indicando assim que apesar de em maior número, as publicações internacionais também decrescem representativamente ao analisarem esses temas de maneira combinada.

2.2 Teoria institucional e negócios internacionais

Recentemente, a teoria institucional tem se mostrado como uma importante alternativa de análise e entendimento sobre decisões de investimento direto estrangeiro de multinacionais, em especial àquelas advindas de localidades ditas como emergentes. Essa corrente teórica se diferencia das demais teorias de internacionalização, justamente por levar em consideração aspectos tanto do país de origem da matriz quanto da localidade de destino da subsidiária, oferecendo assim um avanço no entendimento sobre como a multinacional contemporânea se comporta no cenário internacional, no que diz respeito às suas opções por modo de entrada, escolha da região, utilização de parceiros locais, dentre outros (Peng, Wang, & Jiang, 2008). Dessa forma, os autores destacam três principais correntes presentes dentro do institucionalismo, sendo elas a nova economia institucional, o novo institucionalismo organizacional e o institucionalismo histórico comparado, sendo as duas primeiras áreas de estudo centradas na busca pela medição da distância institucional entre diferentes países.

Os primeiros estudos da corrente institucional são datados da década de 1970, mas ganham força anos depois a partir dos trabalhos de North (1990), que apesar de reconhecer a importância das forças de mercado no desenvolvimento econômico, defende que as instituições ocupam um papel central na interação com a firma e o seu comportamento no mercado. A nova economia institucional como fica conhecida essa corrente, se utiliza de conceitos de teorias antecedentes como os custos de transação e a racionalidade limitada para explicar a dinâmica do ambiente econômico e o funcionamento interno das organizações. Dumludag, Saridogan e Kurt (2007) falam sobre as contribuições que a nova economia institucional trouxe para o entendimento do comportamento do mercado, dentre as quais podemos destacar: o balizamento do ambiente competitivo, ao impor regras a serem seguidas por todos os agentes operando em determinado território; proteção ao direito de propriedade, que poderá ser maior ou menor de acordo com a força das instituições presentes na localidade; e a redução dos custos de transação, pela melhora da qualidade das informações e diminuição das assimetrias que possam vir a existir na região.

Já o novo institucionalismo organizacional pode ser compreendido como uma visão mais contemporânea da teoria institucional, e desenvolve uma abordagem que parte do modo com que as instituições interagem e afetam sociedades. Assim como observamos anteriormente, essa corrente teórica também se utiliza de conceitos antecedentes como a teoria organizacional e a sociologia, para explicar as práticas organizacionais de instituições formais e informais (Rocha & Ávila, 2010). Alguns autores dessa linha de pensamento como Scott (2001) identificam alguns pilares que compõem as instituições, sendo o primeiro deles o regulatório, que compreende as leis e regras vigentes em determinada localidade; o normativo que considera regras informais e valores seguidos pelos habitantes locais; e, por fim, o cultural-cognitivo, que está relacionado às crenças culturais e à forma com que os indivíduos de determinada sociedade interpretam e interferem no ambiente ao qual estão inseridos.

Assim como ocorre nas teorias gerais da internacionalização, conseguimos identificar uma clara divisão na forma com que se comporta a teoria institucional, aonde observamos na nova teoria institucional a adoção de um viés mais economicista de pensamento, enquanto que no novo institucionalismo organizacional a discussão adota um tom mais focado no comportamental. Apesar de em um primeiro momento a teoria institucional ter ficado restrita a discussões internas ao país, mais recentemente ela vem sendo muito utilizada pela área de negócios internacionais, onde a maioria dos trabalhos escritos na área tem adotado o viés economicista, principalmente para explicar o grau de comprometimento de recursos adotados por multinacionais no momento de abertura de novas subsidiárias internacionais, como no caso de Luo e Tung (2007). Em outras palavras, podemos dizer que a discussão tem se dividido entre o impacto do ambiente institucional, tanto do país de origem

quanto do país receptor no que diz respeito às escolhas organizacionais, fator esse que irá determinar a forma com que se comportam os fluxos de investimento direto entre matrizes e subsidiárias.

Apesar de existirem outros fatores tidos como determinantes para a opção de internacionalização e a escolha do modo de entrada, tais como o perfil do gestor, experiência da firma, menores custos de transação, dentre outros, a teoria institucional foca no conceito de distância institucional desenvolvido por Kostova (1999), onde irá dizer que quanto maior as diferenças entre as instituições do país de origem com o destino, maiores serão as dificuldades encontradas pela firma em se fixar localmente, gerenciar suas operações e transferir conhecimentos. Esse conceito perpassa também a ideia geral de que menores distâncias institucionais observadas favoreceriam a adoção de modelos com maiores comprometimentos de recursos, como a instalação de uma subsidiária própria, enquanto que em situações de maior distanciamento institucional a firma optaria pela escolha de modos de entrada de menor comprometimento de recursos, como acontece nas situações de exportação direta ou licenciamento.

Vale a pena chamar atenção nesse ponto para o fato de que a distância institucional é algo percebido, e tende a variar de acordo com as características do gestor e empresa que a avaliam. Abaixo destacamos alguns fatores do país receptor identificados por Rocha e Ávila (2010), que deveriam ser levados em consideração no momento de avaliação da distância institucional em um plano de internacionalização. No pilar regulatório teríamos o nível de intervenção do governo; grau de protecionismo; restrições ao investimento estrangeiro; e a qualidade do arcabouço jurídico, enquanto que para o pilar normativo poderíamos destacar os valores; relações de confiança; corrupção; e a mentalidade burocrática, já para o pilar cultural-cognitivo alguns fatores relevantes seriam os estereótipos, práticas gerenciais e a identidade sociocultural da localidade hospedeira.

Assim como conseguimos observar no paradigma eclético, uma dinâmica muito semelhante se apresenta para a teoria institucional, que apesar de vir sendo cada vez mais utilizada por pesquisadores da área de negócios internacionais, ainda são poucos os estudos que se utilizam desses conceitos sob a ótica de nações emergentes. Mais uma vez, ao realizarmos breve bibliometria no Google Acadêmico, conseguimos observar 6.530 resultados para o termo “teoria institucional”, que quando condicionado a países emergentes essa busca cai para 398. O número de referências cai para apenas 45 ao adicionarmos ainda à busca o conceito de “investimento direto estrangeiro”. Realizando o mesmo trabalho de tradução das terminologias para o inglês, obtemos um resultado de 113.000, 2.240, 997 citações respectivas para esses termos e associações, indicando um comportamento semelhante ao que se refere à presença de poucos trabalhos que se utilizam essa corrente teórica para explicar a dinâmica do investimento direto em economias emergentes.

3 Metodologia

O presente estudo trata-se de um ensaio teórico de revisão, onde se tentou por meio de uma análise qualitativa e exploratória de fontes de dados secundárias como artigos científicos e relatórios da área, abordar os principais pontos de teorias de internacionalização como o paradigma eclético da produção internacional e a teoria institucional sob o contexto dos negócios internacionais. Após isso, se buscou ainda mapear algumas discussões que vem tratando da questão da distância institucional na atração de investimento direto estrangeiro para países emergentes e que tenham recebido megaeventos. A fim de se gerar exemplificações, se introduz ainda em meio à discussão o contexto do Brasil e da Cidade do Rio de Janeiro que passaram por um ciclo de megaeventos que durou uma década, se iniciando em 2007 com os Jogos Pan-Americanos, e indo até os Jogos Olímpicos de 2016. Por fim, o trabalho tenta contribuir para a comunidade científica local de forma a identificar lacunas e oportunidades de publicações para pesquisadores que se interessam sobre o tema.

4 Resultados e discussão

4.1 Megaeventos e a atração de investimento estrangeiro direto

Nas etapas anteriores conseguimos observar algumas teorias da internacionalização que ajudam a entender as motivações de multinacionais e os fluxos internacionais de investimento estrangeiro direto. Nesse momento, iremos introduzir à discussão alguns aspectos que nos ajude a compreender como países emergentes sede de megaeventos conseguem se aproveitar da variável ambiental favorável no sentido de promover ações visando a diminuição da distância institucional observada, e a atração de maiores investimentos externos. Para tal, contextualizemos a discussão sob a ótica brasileira e da Cidade do Rio de Janeiro, que recebeu na última década, entre 2007 e 2016, diversos eventos de grande porte e relevância internacional. Obviamente que por conta da impossibilidade nesse momento de um teste empírico, estaremos limitados a identificar algumas ações do governo local que, vis-à-vis à teoria, poderiam ter sido entendidas como fatores de redução da distância institucional percebida pelos gestores de grandes multinacionais possivelmente interessados, àquele momento, em trazer suas operações para o Brasil, motivados pela visibilidade que os megaeventos trazem para as localidades que os recebem.

Como pudemos observar em um momento mais introdutório desse ensaio, a abertura das economias mundiais aos investimentos externos é uma realidade em ascensão, uma vez que diversos países ao redor do mundo têm se utilizado desse tipo de capital como ferramenta de fomento ao desenvolvimento local. Principalmente por conta da crise que afetou o centro do sistema mundial a partir de 2009, países emergentes têm aumentado gradativamente sua participação no fluxo internacional de investimento estrangeiro (Winter & Hastreiter, 2014). Relatórios da UNCTAD apontam que os investidores provenientes de países em desenvolvimento têm aumentado significativamente no período, e já passam a ser responsáveis por quase um terço dos fluxos internacionais de investimento, contrastando inclusive com a redução de investimentos provenientes de economias desenvolvidas. A título de exemplificação, na Europa, as remessas de capital ao exterior foram reduzidas à metade no ano de 2010, se comparada ao ano de 2007 antes da crise, e mesmo tendo apresentado ligeira melhora nos anos seguintes, estima-se que a recuperação será lenta, e demorará longos períodos até se atingir os mesmos patamares de períodos anteriores à crise de 2008.

Bem em meio ao contexto de crise internacional, o Brasil era escolhido no dia 2 de outubro de 2009 como sede da 31ª edição dos Jogos Olímpicos de Verão, a ser realizada na Cidade do Rio de Janeiro no ano de 2016. Desde a primeira edição dos Jogos modernos, em 1896, era a primeira vez que as olimpíadas viriam para a América do Sul, trazendo consigo os olhares de todo o mundo e grandes possibilidades de investimentos, que se bem administrados, representariam um importante legado para toda a região. Nesse contexto, foi nítido o aumento da relevância do país no cenário de investimentos estrangeiros, ao pular da 15ª colocação no ano de 2009 para a 5ª posição em 2010 no ranking de economias que mais receberam investimentos externos, ficando atrás apenas de países como Estados Unidos, China, Hong Kong e Bélgica (UNCTAD, 2011). Segundo dados da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL, 2012), no ano de 2011 a região recebeu 153,448 bilhões de dólares em investimento estrangeiro direto, o que representou um aumento de 31% em relação ao período anterior, sendo o Brasil responsável por quase metade do total recebido por toda a região.

No que diz respeito ao crescimento econômico, se formos analisar a evolução do PIB nacional entre a virada do milênio e o ano em que o país foi eleito sede das olimpíadas, observamos que a primeira queda após um período duradouro de crescimento se deu justamente no ano de 2009. O país não observava um resultado negativo do PIB desde o ano de 1992, aonde o Brasil fechou o exercício com uma retração de 0,5%, muito por conta da repercussão do Impeachment do então presidente

Fernando Collor. Dessa vez, os principais motivos desse decréscimo estavam relacionados com a crise econômica internacional de 2008 já citada anteriormente, no entanto, quando analisamos o desempenho econômico do Brasil no ano de 2009 separadamente, observamos um crescimento de 3,8% no quarto trimestre referente ao mesmo período do ano anterior, impulsionado principalmente pelo bom desempenho da indústria e do setor de serviços nos últimos três meses do ano, que cresceram 4,0 e 4,6%, respectivamente (Ribeiro *et al.*, 2010). Justamente no período ao qual já se sabia que o país iria sediar os Jogos Olímpicos, observou-se ainda que todos os quatro grupos de indústria considerados para a pesquisa que mede o PIB nacional cresceram no quarto trimestre de 2009 em relação ao mesmo período de 2008, um fenômeno que não acontecia desde o terceiro trimestre de 2008, justamente o último antes da crise internacional.

O que queremos colocar com alguns desses números é que a visibilidade de mercado fornecida pelo contexto de megaeventos tende a aumentar os investimentos recebidos pelo país, afetando diretamente o crescimento econômico, e, no caso do Brasil, apesar de existirem outros fatores no período como os programas governamentais de aceleração do crescimento e os leilões do pré-sal, a presença de eventos como o Pan-Americano de 2007, os Jogos Mundiais Militares de 2011, a Rio +20 em 2012, a Jornada Mundial da Juventude e Copa das Confederações no ano de 2013, a Copa do Mundo de Futebol em 2014, e os Jogos Olímpicos e Paraolímpicos de Verão de 2016, contribuíram para colocar o Brasil e a Cidade do Rio de Janeiro em uma posição de destaque na rota dos investimentos externos. De forma a corroborar com esse pensamento, Winter e Hastreiter (2014) entendem os megaeventos esportivos mundiais como elementos catalisadores de oportunidades para empresas e investidores, uma vez que são capazes de influenciar diretamente o desempenho econômico, político e social de um país.

O sentido catalisador promovido por tal contexto de megaeventos se daria ao fato de que as adequações necessárias para atender as exigências dos comitês organizadores e as expectativas de turistas que vem para acompanhar os eventos costumam transcender a esfera esportiva, passando por questões de infraestrutura complexa como mobilidade urbana, estrutura portuária e aeroportuária, saneamento básico, índices de poluição, capacidade do setor hoteleiro, dentre outros, que, em contextos normais, demorariam décadas para serem concebidos. Diante a isso, podemos citar como exemplo os dados da Associação de Hotéis do Estado do Rio de Janeiro (2016) apontando que, entre os anos de 2009 e 2016, observou um salto de 28 para 60 mil na oferta de quartos apenas para a Cidade do Rio de Janeiro, número esse que representa um crescimento de mais de 214% em apenas sete anos.

Mas apesar de todas as possibilidades para investimento direto estrangeiro criadas por essa conjuntura ambiental favorável de megaeventos, ainda existiriam peculiaridades ao ambiente institucional brasileiro, característico de uma economia emergente, que poderiam contribuir para a manutenção ou aumento da distância institucional percebida por empresas estrangeiras com o desejo de trazer seus negócios para o país. Fatores que compõem o chamado “Custo Brasil”, dentre os quais podemos citar: a elevada carga tributária, os altos encargos trabalhistas, a burocracia excessiva, a legislação fiscal complexa, a insegurança jurídica, e ainda fatores como os altos índices de corrupção pública, poderiam ser entendidos como fatores de risco capazes de limitar a confiança de investidores e conseqüentemente os níveis de investimentos advindos de mercados externos. Dessa forma, o governo local deveria promover ações de forma a incentivar e facilitar a entrada de novos investimentos, necessários ao desenvolvimento de projetos relacionados aos megaeventos.

Assim como ocorre em demais países do mundo, no Brasil existem alguns setores ditos como estratégicos para a economia, em que o governo brasileiro em sua esfera municipal, estadual e federal opta por conceder incentivos fiscais para empresas que possuem interesse em realizar investimento estrangeiro direto em projetos com aplicação local. Dentre os setores contemplados podemos destacar a indústria de semicondutores, de infraestrutura, tecnologia da informação, petrolífera, portuária,

aeronáutica, etc. A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil, 2020), cita alguns objetivos dos programas de incentivo, dentre os quais podemos destacar como principal característica a atração de investimento estrangeiro, além do desenvolvimento econômico e social do país, a geração de empregos, aumento da competitividade, difusão de tecnologia, dentre outros.

Dos programas acima citados podemos destacar o Regime Especial de Incentivos para o Desenvolvimento da Infraestrutura (REIDI), instituído em 15 de junho de 2007, com o objetivo de promover incentivos tributários para projetos voltados à implantação de infraestrutura nos setores de transportes, portos, energia, saneamento básico e irrigação. Um regime que contemplava, à princípio, apenas as obras do programa de aceleração do crescimento do governo federal, recebe adaptações de forma com que empresas envolvidas com projetos de infraestrutura direcionados à megaeventos como a copa do mundo e as olimpíadas, estivessem aptas ao direito de suspensão e isenção tributária concedido pelo regime de tributação especial. Dessa forma, por saber das complexidades burocráticas que envolvem alterações na legislação e criação de novos regimes tributários, o que se observou durante o período de megaeventos, foi a constante adaptação e flexibilização dos modelos já existentes, de forma a beneficiar os agentes que, de maneira direta ou indireta, estavam envolvidos com a viabilização do evento.

Outro exemplo de harmonização no sentido de diminuir as distâncias e barreiras do comércio internacional foi a publicação de legislação específica para tratar e regulamentar medidas tributárias referentes à realização da copa do mundo e olimpíadas no Brasil, como no caso da lei nº 12.780/2013, e do decreto nº 8.463/2015. A partir destas e outras legislações criadas para atender às especificidades do evento, a Receita Federal (2016) elaborou um manual que tratava dos procedimentos aduaneiros de importação e exportação realizado por delegações estrangeiras e outros atores que organizariam e executariam operações relacionadas com os Jogos. Esse documento dava noções gerais sobre a dinâmica do processo de entrada e saída de mercadorias no Brasil, tratava de peculiaridades do processo de importação, além do retorno ao exterior dos bens que entraram em caráter temporário no país. Ainda como forma de incentivo, foi permitido que todas as mercadorias vindas para atender as Olimpíadas entrassem no Brasil em regime aduaneiro especial com suspensão total de tributos, através da instrução normativa 1.361/13.

Obviamente que, para uma real mensuração da importância da distância institucional percebida por empresas que investiram no Brasil motivadas pelo contexto de megaeventos, se faria necessário um teste empírico. No entanto, apesar do presente trabalho não se prestar a esse objetivo no presente momento, ainda assim conseguimos refletir sobre os conceitos tratados pelas teorias do início do trabalho e identificar que algumas políticas de incentivo realizadas pelo governo brasileiro no período, diminuí em alguns aspectos a distância institucional percebida ao se criar, por exemplo, legislações específicas para atender à demanda de atores envolvidos direta ou indiretamente com o contexto do evento. Essa aproximação se tornaria ainda mais latente em ambientes como o brasileiro, que dispõe, em linhas gerais, de uma legislação tributária complexa, confusa e mal elaborada.

5 Considerações finais

O presente ensaio de revisão teve por objetivo avaliar os principais conceitos descritos pelo paradigma eclético da produção internacional e pela teoria institucional de forma a apresentar para o leitor o conceito de distância institucional, e seus impactos na atração de investimento estrangeiro direto. O debate foi baseado em cima da ótica de países emergentes, justamente por onde se situa a realidade brasileira, além de ter se observado nos últimos anos uma mudança de direcionamento dos fluxos de investimentos internacionais para essas localidades. Como forma de contextualizar a discussão, optou-se ainda pela utilização do cenário de megaeventos que passou pelo Brasil e pela

Cidade do Rio de Janeiro, de forma a identificar se a variável ambiental favorável, além das políticas de incentivo promovidas pelo governo local, podem fazer com que os riscos observados pelo investidor sejam superados, ocorrendo assim a diminuição da distância observada entre matriz e subsidiária, e o consequente aumento dos níveis de investimento estrangeiro e crescimento econômico da localidade receptora afetada.

Apesar do estudo se limitar pela falta de maiores evidências empíricas, conseguimos observar no caso brasileiro, o aumento dos índices de investimento direto estrangeiro e a melhora do desempenho econômico nacional durante os primeiros anos do ciclo de megaeventos de 2007 a 2016, muito motivado pela visibilidade internacional e o otimismo de mercado trazido por estes. Se identificou ainda algumas políticas governamentais que visavam incentivar aspectos comerciais e tributários em prol de empresas que estivessem relacionadas direta ou indiretamente com os eventos, medidas essas capazes de melhorar a percepção sobre o ambiente de negócios local, e com isso diminuir as distâncias psíquica e institucional observada por investidores estrangeiros. No entanto, com o fim do ciclo dos eventos de grande porte no ano de 2016, aliado à fragilidade e instabilidade político-institucional gerada principalmente por sucessivas denúncias sobre corrupção – inclusive sobre os contratos de infraestruturas criadas justamente para comportar tais eventos – tendem a contribuir para o aumento desse distanciamento, e com isso diminuir os níveis de investimento direto até que haja uma retomada da confiança do mercado.

Sendo assim, buscou-se contribuir para a área de negócios internacionais sob os aspectos de teorias da internacionalização e atração de investimento direto estrangeiro de forma a indicar lacunas e oportunidades de trabalhos futuros para pesquisadores que se interessam pelo tema. Até o limite do meu conhecimento, não são numerosos os trabalhos sobre investimento estrangeiro em nações emergentes se analisarmos sob a ótica da produção científica nacional. Também não foi possível observar nenhum trabalho que trate desses temas em um contexto de megaeventos ou ciclos, como os que ocorreram na última década no Brasil e na Cidade do Rio de Janeiro. Dessa forma, se observa um grande potencial de pesquisa para trabalhos que estejam interessados em analisar o comportamento dos níveis de investimento em períodos próximos a megaeventos, bem como as motivações que levam investidores a ampliarem seus aportes de investimento direto e grau de comprometimento de recursos em situações conjunturais semelhantes.

Referências

Apex-Brasil (2020). *Incentivos federais*. Retirado de <http://www.apexbrasil.com.br/incentivos-federais>

ABIH-RJ (2016). *Hotéis em dobro para receber os Jogos Rio 2016*. Retirado de http://www.riodejaneirohotel.com.br/site/br/clipping/17679/Clipping_ABIH-RJ/hoteis-em-dobro-para-receber-os-jogos-rio/

Bacelette, R. (2014). A crescente integração do leste da Ásia, os novos arranjos institucionais e o papel da China. *Boletim de Economia e Política Internacional*, 18, 41-58.

Carminati, J., & Fernandes, E. (2013). O impacto do investimento direto estrangeiro no crescimento da economia brasileira. *Planejamento e Políticas Públicas*, 41, 141-172.

Chueke, G., & Borini, F. (2014). Institutional distance and entry mode choice by Brazilian firms: an institutional perspective. *Management Research*, 12, 1-20.

CEPAL (2012). *O investimento estrangeiro direto na América Latina e Caribe*. Retirado de <http://www.eclac.org/cgibin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/1/46571/P46571.xml&xsl=/ddpe/tplp/p9f.xsl&base=/tpl-p/top-bottom.xsl>

Costa, G. (2013). Sedar megaeventos esportivos vale à pena? *O Social em Questão*, 29, 159-178.

Dumludag, D., Saridogan, E., & Kurt, S. (2007). Determinants of foreign direct investment: an institutionalist approach. *Conference of the European Historical Economics Society*, 1-30.

Dunning, J. (1994). Globalisation, economic restructuring and development. *The Raul Prebisch Lectures*, 1-44.

Dunning, J. (2001). The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future. *International Journal of the Economics of Business*, 8(2), 173-190.

Dunning, J., & Lundan, S. (2008). Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise. *Asia Pacific Journal of Management*, 25, 573-593.

Dunning, J., Narula, R. (1997). Developing countries versus multinationals in a globalising world: the dangers of falling behind. *University of Reading, Department of Economics*.

Kostova, T. (1999). Transnational transfer of strategic organizational practices: a contextual perspective. *The Academy of Management Review*, 24(2), 308-324.

Laplane, M., & Sarti, F. (1999). Investimento direto estrangeiro e o impacto na balança comercial nos anos 90. *Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada*, 1-49.

Leão, I. (2008). Educação, economia e o governo Lula. *Revista Economia & Tecnologia*, 4(2), 147-154.

Luo, Y., & Tung, R. (2007). International expansion of emerging market enterprises: a springboard perspective. *Journal of International Business Studies*, 38, 481-498.

Montes, G., & Reis, A. (2011). Investimento público em infraestrutura no período pós-privatizações. *Revista Economia & Sociedade*, 20(1), 167-194.

North, D. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. 1ed. Cambridge, Inglaterra: *Cambridge University Press*.

Peng, M., Wang, D., & Jiang, Y. (2008). An institution-based view of international business strategy: a focus on emerging economies. *Journal of International Business*, 39, 920-936.

Receita Federal do Brasil (2016). *Guia aduaneiro para os jogos olímpicos e paraolímpicos de 2016*. Retirado de <https://receita.economia.gov.br/sobre/acoes-e-programas/grandes-eventos/jogos-olimpicos-e-paralimpicos>

Ribeiro, F., Teleginski, J., Souza, J., & Gugelmin, R. (2010). A evolução do produto interno bruto brasileiro entre 1993 e 2009. Retirado de [file:///C:/Users/Usuario/Downloads/1395677446523294%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/1395677446523294%20(1).pdf)

Rocha, A., & Ávila, H. (2015). Teoria institucional e modos de entrada de multinacionais de países emergentes. *Revista de Administração de Empresas*, 55(3), 246-257.

Scott, W. (2010). *Institutions and organizations: ideas and interests*. 4ed. Thousand Oaks, California: *Sage Publications*.

Stal, E. (2010). Políticas públicas e a inovação em subsidiárias de empresas multinacionais: uma avaliação da lei de informática brasileira. *Revista Espacios*, 31(1), 13-19.

UNCTAD (2011). World investment report: non equity modes of international production and development. Retirado de <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTADWIR2011-Full-en.pdf>

UNCTAD (2015). Global investment trends monitor. Retirado de http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2015d1_en.pdf

Winter, L., & Hastreiter, M. (2014). Investir no brasil: regras para investimentos estrangeiros no país. *Revista Ius Gentium*, 8(5), 156-176.