

# Fatores que influenciam as estratégias empresariais de investimento externo direto em países emergentes

## Cláudia Wirz Leite Sá

Doutoranda em Administração pela FGV- SP  
Salvador, BA [Brasil]  
[clwirz@yahoo.com.br](mailto:clwirz@yahoo.com.br)

## Janann Joslin Medeiros

Professora Adjunta, programa de Pós-graduação em  
Administração pela Universidade de Brasília.  
Hong Kong, HK [China]  
[janmedeiros@gmail.com](mailto:janmedeiros@gmail.com)

O objetivo geral deste estudo é propor um modelo de análise de fatores que influenciam as estratégias empresariais de investimento externo direto (IED) em mercados emergentes. Para isso, este trabalho foi realizado em duas partes: identificação dos fatores considerados relevantes pela revisão da literatura de IED, nas economias emergentes, e proposição de modelo de análise. O modelo desenvolvido inclui fatores externos (mecanismos propulsores) e internos (mecanismos de alavancagem). Os externos se subdividem em duas dimensões: macroambiental (vantagens de localização) e microambiental (vantagens de internalização). Os fatores internos refletem as características das próprias empresas investidoras (vantagens de propriedade). O modelo criado é aplicável em indústrias e segmentos específicos.

**Palavras-chave:** Estratégia empresarial internacional. Investimento externo direto. Países em desenvolvimento.

# 1 Introdução

Neste trabalho, investigam-se os fatores que influenciam a estratégia de investir diretamente em países em desenvolvimento. Dada a importância do investimento externo para os países emergentes, e visto que as oportunidades de investimento em economias estáveis são menos arriscadas (HILL; JONES, 1995), é relevante analisar os fatores que influenciam na escolha empresarial da estratégia de IED em países em desenvolvimento. Esse objetivo de pesquisa se justifica pelo fato de o assunto “investimento externo direto” ser tratado, em nível acadêmico, de forma genérica, sobretudo quanto às suas estratégias empresariais em países emergentes. Isso significa que estudos referentes a esse tema, em geral, focalizam a questão em nível macroeconômico, tratando, principalmente, de fluxos de investimento. Existe ainda o aspecto prático da possível relevância dos resultados deste estudo para utilização na orientação de políticas públicas de atração de recursos para países em desenvolvimento, dada sua insuficiência doméstica de investimento, sobretudo na área de infraestrutura, segundo Unctad (2000).

## 2 Empresas transnacionais, investimento externo direto e países em desenvolvimento

A partir dos anos 1990, ocorre o crescimento rápido dos fluxos de IED, aumentando a importância das atividades das empresas transnacionais tanto no comércio quanto na economia internacional. Na visão de Chudnovsky, Lopéz e Freylejer (1999), essas mudanças no fluxo de IED refletiram tanto no aumento de volume de investimento quanto na modificação das estratégias e no modo de atuação das empresas transnacionais. As estratégias deixaram de explorar os recursos naturais, voltando-se mais para o atendimento do mercado receptor e utilizando-se de estruturas semelhantes às da matriz. Diante disso, as subsidiárias passaram a se integrar mais estreitamente às regras determinadas pela matriz, seja por meio de formas simples de

integração (terceirização global), seja por meio de formas integrativas complexas (redes regionais) de produção, de pesquisa e desenvolvimento, de planificação da estratégia, de *marketing*, de comercialização internacional. Para Dunning (1994a), essa transição ocorreu como resultado do nível de educação, de capacitação da força de trabalho, de adequação e do custo de infraestrutura física e técnica. A busca de capacidades tecnológicas locais (ativos criados) nos países em desenvolvimento e o tamanho dos mercados tornam-se mais importantes que a procura dos recursos naturais.

O esquema de análise das estratégias das empresas transnacionais utilizado por Chudnovsky, Lopéz e Freylejer (1999) segue o “paradigma eclético” desenvolvido por Dunning (2000). Para Chudnovsky, Lopéz e Freylejer (1999) e Dunning, (1994b), a exploração dos recursos e dos mercados faz com que as relações da matriz com as filiais assumam determinadas características. Uma das possibilidades é uma estratégia puramente doméstica, aproveitando-se apenas do potencial do mercado doméstico dos países em que a empresa investe, sem procurar a geração de exportações significativas. Nos investimentos feitos nas filiais que visam ao fortalecimento da sua competitividade por meio de integração internacional, desenvolvem-se relações de cooperação entre empresa, fornecedores, clientes e competidores, e descentralização de atividades estratégicas de desenvolvimento de inovação. Procura-se que a filial participe mais ativamente dos fluxos produtivos da cadeia global (integração simples) ou incorpore funções produtivas, tecnológicas e de gestão estratégica da cadeia (integração complexa). A visão de Chudnovsky, Lopéz e Freylejer (1999) é bastante similar à apresentada pela Unctad (2000).

Na visão da Unctad (1999), as tendências de IED para países emergentes refletem, basicamente, as políticas adotadas pelos governos desses países, para atender às demandas das empresas transnacionais com relação aos fatores externos (vantagens de localização), principalmente na modelagem dos ambientes favoráveis: econômico, político-legal, sociocultural e tecnológico.

Desde a década de 1970, observa-se uma modificação importante na postura dos países em desenvolvimento em relação às empresas transnacionais. A atitude hostil da década de 1970 se transmudou num interesse crescente na atração desses capitais por parte dos governos. Até meados da década de 1980, muitos governos desconfiavam das empresas transnacionais e tendiam a restringir sua liberdade de ação por meio de proibições, limitações na indústria em que operavam, restrições de remessa de lucros, repatriação de capital ou fortalecimento das imposições de requerimento de desempenho. Em contraste, todos os países em desenvolvimento que, atualmente, dão boas-vindas ao IED liberalizaram consideravelmente suas regras a esse respeito (UNCTAD, 1994; 1995). Tal mudança de comportamento pode ser notada pela desregulamentação e redução de restrições a essas empresas, além de incentivos crescentes a sua instalação, não apenas em países em desenvolvimento, mas também em países desenvolvidos (CHUDNOVSKY, LOPÉZ, FREYLEJER, 1999).

A tendência à liberalização resulta na redução de obstáculos para operação das empresas transnacionais no fortalecimento dos padrões de tratamento das filiais, nos esforços para garantir o funcionamento adequado dos mercados, em especial pelo uso de políticas de competição. Na maioria dos países em desenvolvimento, as empresas transnacionais têm permissão para operar na maior parte das indústrias. Além disso, as limitações às remessas de lucro, repatriação de capital e outras transferências de fundos têm sido reduzidas ou relaxadas de forma significativa. A prática de imposições de requerimentos de desempenho (UNCTC, 1991; UNCTAD, 1999), geralmente na forma de contrapartida para isenções fiscais, também se tem tornado menos importante.

Geralmente, mudanças nos regimes de IED fazem parte de uma gama maior de reformas, que compreendem a abertura da economia para o comércio exterior, com grande ênfase no desenvolvimento de estratégias para ganhar competitividade internacional. Além da liberalização do regime de IED, incluindo políticas relacionadas ao comércio, taxas de câmbio e estabilidade ma-

croeconômica, podem abranger também esforços deliberados para melhorar o capital humano e a infra-estrutura física e social como maneiras de aumentar a qualidade do IED que os países atraem, conforme Unctad (1999).

A distribuição dos fluxos de IED não é homogênea, havendo uma concentração maior em alguns países (CHUDNOVSKY; LOPÉZ; FREYLEJER, 1999). O IED direcionado a mercados emergentes, uma proporção crescente do total, concentra-se em alguns poucos países da Ásia e América Latina. No Brasil, o início da privatização levou à indução de grandes fluxos de IED (UNCTAD, 1999).

Outra tendência importante que surgiu no IED nos anos 1990 foi o aumento dos fluxos de investimento das empresas transnacionais – oriundos de países em desenvolvimento –, principalmente para outros países em desenvolvimento (UNCTAD, 1993; 1997). Algumas firmas latino-americanas também começaram a fazer grande investimento fora de suas fronteiras de origem, sobretudo em outros países da região. Companhias que desenvolveram ativos específicos da empresa têm liderado esse processo. Também existem casos de investimento em mercados finais para dar suporte às exportações das empresas investidoras. Essa tendência embrionária pode ser observada na integração da produção para os mercados regionais, particularmente no contexto do Mercosul (UNCTAD, 1999).

A partir do momento que o sistema de produção internacional passa a desempenhar papel relevante no cenário econômico, torna-se fundamental entender as estratégias de IED das empresas transnacionais e suas afiliadas internacionais.

### **3 Marco conceitual e modelo analítico**

Para embasar este estudo, foi realizada uma revisão da literatura, a partir da qual se fez um levantamento dos fatores principais que influenciariam a escolha pela participação em mercados emergentes por meio de IED. Dessa revisão resultou a elaboração de um modelo de análise composto de três dimensões inter-re-

lacionadas: fatores externos macroambientais (vantagens de localização) – fontes competitivas proporcionadas por características do país/região alvo do investimento; fatores externos microambientais (vantagens de internalização) – fontes competitivas proporcionadas por características da indústria em que se pretende investir naquele país/região, e fatores internos (vantagens de propriedade) – fontes competitivas proporcionadas pela alavancagem de características ou ativos da própria empresa.

Rio (1997) e Richardson (1999) destacam a importância do modelo conceitual. Ao mesmo tempo, apontam que, para realizar uma investigação empírica, não é suficiente definir conceitos, sendo essencial também operacionalizá-los. Isso significa decompor conceitos em dimensões, subdimensões e variáveis para poder investigar suas interações. Por falta de espaço, resumiu-se o trabalho realizado nesse sentido, nos quadros seguintes, em que estão identificados os fatores considerados na literatura consultada como intervenientes ou determinantes na escolha estratégica para realizar IED.

Seguindo o modelo conceitual, os fatores externos se dividem em duas dimensões: macro e microambientais. O desdobramento do modelo em subdimensões de análise macroambientais e em variáveis se dá da seguinte maneira: Quadro 1.

Os elementos do ambiente macroambiental consistem em fatores presentes no país alvo de possível investimento e que oferecem o potencial de afetar, positiva ou negativamente, a vantagem competitiva de locação naquele país.

Já as subdimensões de análise e variáveis microambientais são detalhadas a seguir: Quadro 2.

Os elementos do ambiente microambiental consistem em fatores determinados, característicos da indústria na qual a empresa pretende investir no país específico, sob consideração para investimento, em termos de seu potencial de oferecer vantagens competitivas na internalização, ou seja, na realização interna à empresa de atividade(s) de agregação de valor naquele país.

Por fim, apresentam-se as subdimensões de análise e variáveis que compõem as características organizacionais. Quadro 3.

Subdimensões	Variáveis
Ambiente econômico*	Possibilidades de retorno do investimento de acordo com as variáveis que o compõem, grau de desenvolvimento econômico, acesso à infra-estrutura e a mercados, tamanho e crescimento de mercado, taxa de juros, taxa de inflação, taxa de câmbio e integração regional.
Ambiente político-legal**	Existência de uma política clara e aplicada que favoreça o IED, tendo como variáveis: política fiscal, de comércio exterior, de IED, industrial e tecnológica, educacional, ambiental e de mercado, além da promoção da cultura de investimento e da poupança, promoção da ética e competitividade, risco político, instabilidade política, leis e regulamentos.
Ambiente sociocultural***	Comportamento da população em relação a estas variáveis: cultura local e mudanças sociais.
Ambiente tecnológico****	Clareza da política e capacidade de acompanhar tendências mundiais de acordo com as seguintes variáveis: grau de desenvolvimento tecnológico e de industrialização, mudanças tecnológicas, meios de transporte, energia, comunicações.

#### Quadro 1: Fatores externos macroambientais

Fonte: Elaborado com base nos conceitos dos seguintes autores: Caves (1984); Chudnovsky, Lopéz e Freylejer (1999); Daft (2001); Dunning (1994a; 1996); Dunning e Lundan (1998), e Dunning e McKaig-Berliner (2002); Eiteman, Stonehill e Moffett (2002); Fahey e Narayanan (1986); Hill e Jones (1995); OECD (2001b); Lall (2002); Porter (1989); Robson (1993); Unctad (1995; 1999); Yip (1989).

Subdimensões	Variáveis
Acesso a recursos e ativos	Características oferecidas pelo mercado, com relação a recursos naturais abundantes, recursos tecnológicos criados, mão-de-obra de baixo custo e abundante e mão-de-obra qualificada e profissional.
Recursos gerenciais criados	Os recursos gerenciais criados são constituídos por capacidade organizacional, expertise gerencial e habilidades relacionais.
Demanda do consumidor	Características do mercado consumidor, em razão de melhoria da qualidade do produto, inovação de produto para redução de custo e para diferenciação.
Rivalidade entre firmas	Ambiente competitivo, no qual a empresa está inserida de acordo com o grau de competição das empresas na indústria.
Ligação com empresas e instituições estrangeiras e domésticas	Possibilidade de parcerias e alianças estratégicas: relacionamento com outras empresas e com universidades e outras instituições de pesquisa.

#### Quadro 2: Fatores externos microambientais

Fonte: Elaborado com base nos conceitos dos seguintes autores: Caves (1984); Davis, Desai e Francis (2000); Dunning (1994a; 1996); Dunning e Lundan (1998); Dunning e McKaig-Berliner (2002); Eiteman, Stonehill e Moffett (2002); Hill e Jones (1995); Porter (1989); OECD (2001b); Robson (1993); Unctad (1995; 1999; 2000; 2004b); Yip (1989).

Subdimensões	Variáveis
Características/tecnologia	Intensidade tecnológica da indústria: alta, média ou baixa tecnologia.
Transnacionalidade	Concentração de atividades fora do país de origem em termos de concentração de ativos, de mão-de-obra (força de trabalho e profissional), de p&d, da atividade de valor agregado, do faturamento, da tomada de decisão e do marketing.
Flexibilidade estratégica	A flexibilidade estratégica pode ser decomposta de acordo com os movimentos competitivos, a integração da produção internacional e os custos de transação.
Formas de entrada	As formas seriam consideradas variáveis neste estudo, dadas as suas diferentes implicações: <i>joint venture</i> , fusão e aquisição e <i>greenfield venture</i> .
Orientação do IED	Os tipos de IED constituiriam as variáveis dessa categoria, ou seja, orientação a recursos, a mercado, à eficiência e a recursos estratégicos.

### Quadro 3: Fatores internos

Fonte: Elaborado com base nos conceitos dos seguintes autores: Buckley e Casson (1976); Caves (1984); Cepal (2005); Daft (2001); Davis, Desai e Francis (2000); Dunning (1988; 1996; 2000); Dunning e Lundan (1998); Dunning e McKaig-Berliner (2002); Eiteman, Stonehill e Moffett (2002); Foster (2000); Hill e Jones (1995); Lall (1993; 2002); OECD (2001a); Porter (1989; 1991); Sauvart e Mallampally (1993); Unctad (1994; 1995; 1999; 2000; 2004c); Unctc (1989); Yip (1989); Yoshino e Rangan (1996).

Os fatores internos são características da própria empresa que podem ser alavancados para propiciar vantagem competitiva no novo mercado.

As variáveis associadas a cada subdimensão estão desdobradas a seguir: Quadro 4.

## 4 Considerações finais

Neste artigo, sugere-se um modelo analítico adequado para avaliação de estratégias de IED em países em desenvolvimento. Conclui-se, com base na literatura revisada, que a decisão de investir em país emergente depende das potenciais vantagens competitivas propiciadas pelo investimento. O modelo apresentado nos quadros 1 a 4 aponta três dimensões de fatores relevantes, duas externas e uma interna à empresa investidora: vantagens competitivas proporcionadas por características do país/região alvo do investimento; vantagens com-

petitivas proporcionadas por características da indústria em que se pretende investir naquele país/região, e fontes competitivas proporcionadas pela alavancagem de características ou ativos da própria empresa.

Uma diferença importante entre o modelo aqui proposto e os que serviram de base para sua construção reside no fato de a sua abordagem estar contida na área de administração, e não na área econômica. Existe preocupação com escolhas empresariais e não com fluxos de investimento. Além disso, até os autores pesquisados que focalizam escolhas empresariais abordam-nas de maneira diferente. Porter (1989), por exemplo, foca principalmente as diferenças entre o país de origem e o mercado de destino para medir suas respectivas vantagens competitivas. Já Dunning (2000) procura incorporar novos elementos à análise com o seu paradigma eclético OLI (sigla inglesa para propriedade, localização e internalização), mas, ainda assim, em seu trabalho, os fatores industriais são pouco focados. O modelo proposto tenta resolver o problema ao levar em conta, ao mesmo tempo, não apenas as diferenças entre países (macroambiente), mas também as características da indústria do país de destino (microambiente) e as organizacionais como fatores determinantes de escolha de entrada em países emergentes, via IED. Dessa forma, conclui-se que o modelo proposto não somente é mais abrangente, como também mais complexo, englobando dimensões, subdimensões e variáveis não contidas nos demais.

Tendo em vista os poucos estudos existentes sobre as estratégias de IED que integram as três dimensões estabelecidas neste trabalho e a complexidade do tema estudado, vislumbra-se ser pertinente a continuação da investigação iniciada bem como da aplicação do modelo em indústrias e setores específicos.

Ressalta-se a relevância de focalizar a questão de IED em economias emergentes, já que os modelos conceitual e de operacionalização aqui delineados, diferentes dos da literatura consultada para a elaboração desses modelos, foram concebidos para servir de referência a estudos sobre IED em países em desenvolvimento.

Conceitos	Dimensões	Subdimensões	Variáveis
Fatores externos: Mecanismos propulsores	Macroambiente: fatores externos, fontes de vantagens competitivas de locação	Ambiente econômico	Grau de desenvolvimento econômico
			Acesso à infra-estrutura
			Acesso a mercados
			Tamanho de mercado
			Crescimento de mercado
			Taxa de juros
			Taxa de inflação
			Taxa de câmbio
		Ambiente político-legal	Integração regional
			Política monetária
			Política fiscal
			Política de comércio exterior
			Política de IED
			Política industrial e tecnológica
			Política educacional
			Política ambiental
			Política de mercado
			Promoção da cultura de investimento e poupança
		Ambiente sociocultural	Promoção da ética e competitividade
			Risco político
	Ambiente tecnológico	Instabilidade política	
		Leis e regulamentos	
		Cultura local	
		Mudanças sociais	
		Grau de desenvolvimento tecnológico	
		Grau de industrialização	
	Microambiente: fatores externos, fontes de vantagens competitivas de internalização	Acesso a recursos e ativos	Mudanças tecnológicas
			Meios de transporte
			Energia
			Comunicações
Recursos gerenciais criados		Recursos naturais abundantes	
		Recursos tecnológicos criados	
		Mão-de-obra de baixo custo e abundante	
Demanda do consumidor		Mão-de-obra qualificada e profissional	
		Capacidade organizacional	
		Expertise gerencial	
Rivalidade entre empresas	Habilidades relacionais		
	Melhoria da qualidade do produto		
Ligação com empresas e instituições estrangeiras e domésticas	Inovação de produto para redução de custo		
	Inovação de produto para diferenciação		
	Grau de competição das empresas na indústria		
	Relacionamento com outras empresas		
	Relacionamento com universidades e outras instituições de pesquisa		

Quadro 4: Operacionalização de conceitos



Conceitos	Dimensões	Subdimensões	Variáveis
Fatores internos: mecanismos de alavancagem	Característica da organização: fatores internos, fontes de vantagens competitivas de propriedade	Tecnologia	Alta
			Média
			Baixa
		Transnacionalidade	Concentração de ativos
			Concentração de mão-de-obra (força de trabalho e profissional)
			Concentração de pesquisa e desenvolvimento
			Concentração da atividade de valor agregado
			Concentração do faturamento
			Concentração da tomada de decisão
		Flexibilidade estratégica	Concentração do marketing
			Caráter dos movimentos competitivos
			Integração da produção internacional
		Formas de entrada	Custos de transação
			Joint venture
			Fusão e aquisição
		Orientação do IED	Greenfield venture
Recursos			
Mercado			
Eficiência			
			Recursos estratégicos

(Continuação) Quadro 4: Operacionalização de conceitos

Fonte: As autoras.

## Factors that influence business strategies of direct foreign investment in emerging countries

The purpose in this article is to propose an analytical model of the factors that influence business strategies of direct foreign investment in emerging markets. To this end, a literature review was conducted to identify the factors considered relevant to business investment in developing economies. The analytical model was developed on the basis of this review. This model includes external factors (driving mechanisms) and internal factors (leveraging mechanisms). Two dimensions of external factors were identified: macroenvironmental (localization advantages) and microenvironmental (internalization advantages). The third dimension, internal factors, is composed of characteristics of the investing firms themselves (proprietary advantages). This model can be applied to the

analysis of industries as a whole or to specific industrial segments, in terms of their attractiveness to foreign direct investment.

**Key words:** International business strategy. Developing countries. Direct Foreign Investment.

## Referências

- BUCKLEY, P. J.; CASSON, M. *The future of multinational enterprise*. 1. ed. Londres: Macmillan, 1976.
- CAVES, R. E. *Multinational enterprise and economic analysis*. 3. ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1984.
- CHUDNOVSKY, D.; LOPÉZ, A.; FREYLEJER, V. As estratégias das empresas transnacionais na Argentina, no Brasil e no Uruguai: o que há de novo nos anos 90? In: CHUDNOVSKY, D. (Org.). *Investimentos externos no Mercosul*. 1. ed. Campinas: IE-Unicamp/Papirus, 1999.

- DAFT, R. L. *Administração*. 4. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2001.
- DAVIS, P. S.; DESAI, A. B.; FRANCIS, J. D. Mode of international entry: an isomorphism perspective. *Journal of International Business Studies*, v. 31, n. 2, p. 239-259, 2000.
- DUNNING, J. H. *Explaining international production*. 1. ed. Londres: London Unwin Hyman, 1988.
- DUNNING, J. H. Re-evaluating the benefits of foreign direct investments. *Transnational Corporations*, v. 3, n. 1, p. 27-51, 1994a.
- DUNNING, J. H. Globalization, economic restructuring and development. *International Investment and Business Studies*, v. 187, 1994b.
- DUNNING, J. H. The geographical source of competitiveness of firms: some results of a new survey. *Transnational Corporations*, v. 5, n. 3, p. 1-29, 1996.
- DUNNING, J. H. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories for MNE activity. *International Business Review*, v. 9, p. 163-190, 2000.
- DUNNING, J. H.; LUNDAN, S. M. The geographical source of multinational enterprises: an econometric analysis. *International Business Review*, v. 7, n. 2, p. 115-133, 1998.
- DUNNING, J. H.; McKAIG-BERLINER, A. The geographical source of multinational enterprises: the professional business service industry. *International Business Review*, v. 11, n. 3, p. 7-38, 2002.
- EITEMAN, D. K.; STONEHILL, A. I.; MOFFETT, M. H. *Administração financeira internacional*. 9. ed. Porto Alegre: Bookman, 2002.
- FAHEY, L.; NARAYANAN, V. K. *Macroenvironmental analysis for strategic management*. 1. ed. Saint Paul: West Publishing Company, 1986.
- FOSTER, J. *Financial control in multinational corporations*. 1. ed. Bremen: Hochschule Bremen, 2000 (mimeo).
- HILL, C.; JONES, G. *Strategic management integrated approach*. 3. ed. Boston: Hillghton Missiling Company, 1995.
- LALL, S. Multinational and technology development in host countries. In: UNITED NATIONS. *United Nations Library on Transnational Corporations*. 1. ed. Londres/Nova York: Routledge, 1993. v. 3.
- LALL, S. Linking FDI and technology development for capacity building and strategic competitiveness. *Transnational Corporations*, v. 11, n. 3, p. 39-88, 2002.
- ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. *OECD Global Forum on International Investment: borderless co-operation*. Paris: OECD, 2001a.
- ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. *OECD Global Forum on International Investment: new horizons and policy changes for foreign direct investment in the 21st Century*. México: OECD, 2001b.
- PORTER, M. E. *Vantagem competitiva das nações*. 10. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1989.
- PORTER, M. E. *Estratégia competitiva*. 5. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1991.
- RICHARDSON, R. J. *Pesquisa social: métodos e técnicas*. 1. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- RIO, M. J. G. *Metodologia de la investigación social: técnicas de recolección de datos*. 1. ed. Alicante: Aguaclara, 1997.
- ROBSON, P. (Ed.). Transnational corporations and regional economic integration. In: UNITED NATIONS. *United Nations Library on Transnational Corporations*. 1. ed. Londres/Nova York: Routledge, 1993. v. 9.
- SAUVANT, K. P.; MALLAMPALLY, P. (Ed.). Transnational corporations in services. In: UNITED NATIONS. *United Nations Library on Transnational Corporations*. 1. ed. Londres/Nova York: Routledge, 1993. v. 12.
- UNITED NATIONS CENTRE ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS. *Foreign direct investment and transnational corporations in services*. 1. ed. Genebra/Nova York: UN, 1989.
- UNITED NATIONS CENTRE ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS. *The impact of trade-related investment measures on trade and development: theory, evidence and policy implications*. 1. ed. Genebra/Nova York: UN, 1991.
- UNITED NATIONS, COMISSION ECONOMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. *La inversión extranjera em América Latina y el Caribe: informe 2004*. 1. ed. Santiago: UN, 2005.
- UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. *Transnational corporations from developing countries: impact on their home countries*. 1. ed. Genebra/Nova York: UN, 1993.



UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. *World Bank. liberalizing international transactions in services: a handbook*. 1. ed. Genebra/Nova York: UN, 1994.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. *World investment report 1995: transnational corporations and competitiveness*. 1. ed. Genebra/Nova York: UN, 1995.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. *Sharing Asia's dynamism: Asian direct investment in the European Union*. 1. ed. Genebra/Nova York: UN, 1997.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. *Foreign direct investment and development*. In: INTERNATIONAL INVESTMENT AGREEMENTS, 1999. Genebra. *Issues...* Genebra: Unctad, 1999.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. *FDI determinants and TNC strategies: the case of Brazil*. 1. ed. Genebra/Nova York: UN, 2000.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. *Development and globalization: facts and figures 2004*. 1. ed. Genebra/Nova York: UN, 2004a.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. *Key terms and concepts in IIAs: a glossary*. In: INTERNATIONAL INVESTMENT AGREEMENTS, 2004. Genebra. *Issues...* Genebra: Unctad, 2004b.

YIP, G. S. Global strategy... In a world of nations? *MIT Sloan Management Review*, v. 31, n. 1, p. 29-41, 1989.

YOSHINO, M.Y.; RANGAN, U.S. *Alianças estratégicas: uma abordagem empresarial à globalização*. 1. ed. São Paulo: Harvard Business School Press/Makron Books, 1996.

Recebido em: 15 set. 2006 / aprovado em: 24 jan. 2007

**Para referenciar este texto**

SÁ, C. W. L.; MEDEIROS, J. J. Fatores que influenciam as estratégias empresariais de investimento externo direto em países emergentes. *Revista Gerenciais*, São Paulo, v. 6, n. 1, p. 45-53, 2007.

