



**LISBOA
SCHOOL OF
ECONOMICS &
MANAGEMENT**

30 de Setembro de 2014

Mestrado

Economia Internacional e Estudos Europeus

Trabalho Final de Mestrado

Dissertação

**OS EFEITOS SOBRE O EMPREGO DO
INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NO
PAÍS DE DESTINO: UMA ANÁLISE ENTRE
INDÚSTRIAS TRABALHO E
TECNOLOGICAMENTE INTENSIVAS**

Maria Carolina Saraiva Barata

Setembro de 2014



**LISBOA
SCHOOL OF
ECONOMICS &
MANAGEMENT**

Mestrado em

Economia Internacional e Estudos Europeus

**OS EFEITOS SOBRE O EMPREGO DO
INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NO
PAÍS DE DESTINO: UMA ANÁLISE ENTRE
INDÚSTRIAS TRABALHO E
TECNOLOGICAMENTE INTENSIVAS**

Maria Carolina Saraiva Barata

Orientação: Prof. Doutor Joaquim Ramos Silva

Setembro de 2014

ÍNDICE	PÁG.(S)
1. Introdução	5
2. Teorias de IDE	8
3. Os efeitos diretos do IDE sobre o emprego local	11
3.1. Efeitos diretos ao nível quantitativo	11
3.2. Efeitos diretos ao nível qualitativo	12
4. Os efeitos indiretos do IDE sobre o emprego local	17
4.1. Efeitos indiretos ao nível quantitativo	18
4.1.1. Efeitos sobre a produtividade dos fornecedores locais com ligações às EMNs – ligações verticais ou interindustriais	21
4.1.2. Efeitos sobre a produtividade dos fornecedores locais sem ligações às EMNs – ligações horizontais ou intraindustriais	23
4.2. Efeitos indiretos ao nível qualitativo	27
5. Determinantes dos efeitos do IDE sobre o emprego doméstico	28
6. IDE e a criação de emprego na economia doméstica	30
6.1. Países desenvolvidos	30
6.2. Países em desenvolvimento	30
7. Implicações políticas	34
8. Conclusão	36
Bibliografia	40
Anexos	48
Glossário	59

RESUMO

O IDE foi encarado, a partir da década de 80, como um fluxo essencialmente dinamizador do emprego da economia doméstica. Este trabalho tem como principal objetivo examinar a consistência desta visão com os factos observados. Recorrendo a uma vasta bibliografia sobre o tema e suas principais dimensões, designadamente sob a forma de estudos empíricos, analisámos os principais efeitos diretos e indiretos que o IDE proporciona à economia local, e os respetivos determinantes e implicações políticas, entre indústrias intensivas em trabalho e em tecnologia, tanto em países desenvolvidos como em desenvolvimento. Pretendemos assim contribuir para a literatura sobre IDE e a sua relação com o emprego, tornando-a mais precisa e objetiva. No cômputo geral, pode-se concluir que o IDE pode ter um efeito positivo sobre o emprego local em certas situações e setores, mas isso está longe de ser sempre a regra, verificando-se casos em que o impacto foi negativo e outros insignificante ou nulo.

ABSTRACT

The FDI started to be seen, near the 80's, as a boosting factor of an economy's domestic employment. This study has the objective of revise this view's consistency with the observed facts. Through an extensive bibliography about the theme and their main dimensions, specifically in the form of empirical studies, we have analysed FDI's main direct and indirect effects over the local economy, and the respective determining factors and policy implications, between labour and technology intensive industries, in both developed and developing countries. We pretend to contribute to FDI's literature over employment, to becoming it more precise and objective.

Overall, we can conclude that FDI can exercise a positive effect over the local employment in certain situations and sectors, but this is still far from being the general rule, with some cases where the verified impact is negative and other ones where it is insignificant or null.

1. INTRODUÇÃO

Desde os anos 80, o IDE tem sido visto como um fator determinante do desenvolvimento económico e social de uma região e, em geral, os líderes políticos procuraram as medidas mais rápidas e eficientes de o conseguirem captar por forma a poderem impulsioná-lo. O Anexo 3 espelha esse facto bastante bem: em apenas vinte e dois anos o *stock* mundial de entrada de IDE nas economias domésticas multiplicou-se por onze. De facto, verificou-se uma maior integração através do fator capital o que reflete uma maior liberalização não só de capitais mas também de bens.

Contudo, numa economia mundial em constante evolução, o que antigamente impulsionava o desenvolvimento económico dos países e regiões hoje poderá não o fazer, sendo que, cada vez mais, é necessária a formulação de medidas a cada país ou região específica que permitam obter o melhor que este tipo de investimento tem a oferecer aos países recetores. Este estudo é motivado por essa razão: terá o IDE o mesmo papel que teve na década de 80 e 90? Estarão as teorias que supõem que este permite desenvolver economicamente uma região ultrapassadas? Será que o IDE deve continuar a ser visto como um fluxo essencialmente dinamizador do emprego local?

Numa altura em que a economia mundial passa por uma crise económica e financeira impulsionada pela crescente globalização e interligação dos mercados financeiros e onde o tema do desemprego está na ordem do dia, esta investigação pretende analisar, através da revisão de algumas das mais influentes literaturas publicadas, os efeitos que o IDE tem exercido sobre o emprego.

Com efeito, visamos estudar o seu impacto sobre o emprego da economia doméstica e tentar perceber se existem diferenças, nas últimas três décadas, não apenas

entre países desenvolvidos e em desenvolvimento como também, entre indústrias intensivas em trabalho e em capital sugerindo as soluções políticas mais adequadas a cada caso.

Ao longo deste trabalho irão ser analisados os efeitos verificados sobre o emprego doméstico utilizando vários indicadores. Em relação aos efeitos diretos irão ser considerados os indicadores de criação direta de novos empregos, formação, salários e aumento da procura por trabalhadores qualificados/não qualificados. Quanto aos efeitos indiretos do IDE sobre o emprego o principal indicador a estudar é a produtividade das empresas locais, ou seja, saber como pode o IDE, indiretamente, levar a uma melhoria da produtividade? Tendo em conta dois aspetos: empresas domésticas com e sem ligações às EMNs.

Antes de fazer uma breve apresentação do trabalho que se vai seguir, formulamos as principais questões que estiveram na base deste estudo:

1. Serão diferentes os efeitos, verticais e horizontais, que o IDE exerce sobre a produtividade das economias domésticas entre economias desenvolvidas e em desenvolvimento?
2. Quais os principais fatores que determinam a absorção, por parte da economia local, dos benefícios inerentes ao IDE?
3. Serão diferentes os efeitos que o IDE tem sobre o emprego entre economias desenvolvidas e em desenvolvimento?
4. Através de que medidas devem os governantes locais atuar por forma a conseguirem captar os benefícios do IDE ao nível do emprego local?

Assim, neste contexto, serão apresentadas em seguida as mais importantes teorias de IDE. Posteriormente, serão abordados os principais efeitos diretos e, principalmente, indiretos que o IDE exerce sobre o emprego do país que o acolhe. Esses efeitos irão ser analisados ao nível quantitativo e qualitativo. Logo após, serão destacados os determinantes que potenciam, ou não, a absorção desses efeitos por parte da economia doméstica. Na continuação do estudo, torna-se importante salientar a diferença encontrada, nos efeitos sobre o emprego, entre os diferentes destinos do IDE: as economias desenvolvidas/em desenvolvimento e o setor intensivo em tecnologia/trabalho. Na sequência da análise anterior, serão apresentadas algumas implicações políticas mais relevantes. Por fim, sintetizamos as principais conclusões deste estudo.

2. TEORIAS DO IDE

Neste capítulo irão ser abordadas, de forma sintética, as mais importantes teorias do IDE, desenvolvidas a partir da década de 60, por forma a obtermos um enquadramento teórico sobre o objeto de estudo em causa.

Na sequência de um trabalho iniciado no começo da década de 1960, Hymer (1976), de uma maneira geral, enfatizou que as empresas que se internacionalizam necessitam de possuir vantagens como baixos custos de produção, competências ao nível do *know-how*, vantagens de distribuição e de marketing e experiência em diferenciação de produtos para conseguirem ultrapassar as várias barreiras que enfrentam quando decidem operar em mercados estrangeiros tal como as decorrentes dos custos de informação, do risco cambial e da discriminação contra a presença estrangeira.

A teoria do ciclo do produto de Vernon (1966), uma das primeiras envolvendo IDE, distingue quatro estádios de desenvolvimento de um produto: o primeiro é a sua introdução no mercado onde os consumidores, não tendo qualquer conhecimento sobre o mesmo, revelam uma baixa procura que se traduz em elevados custos de produção para a empresa. O segundo é o crescimento, onde o marketing e a publicidade dão a conhecer o novo produto aos novos consumidores e, caso este seja bem aceite pelo mercado, a procura vai aumentando gradualmente e os custos de produção diminuindo. A terceira fase é a da maturidade onde os custos de produção diminuem drasticamente devido à produção em massa e, a partir de certo ponto, a empresa acaba por beneficiar de economias de escala. É nesta fase que a empresa se torna multinacional, onde a aceitação nacional de mercado leva a empresa a exportar para outros mercados e caso esta queira diminuir ainda mais os seus custos de produção pode optar pela deslocalização da sua

produção para regiões com custos mais baixos, em particular de mão-de-obra. O último estágio é o declínio onde se verifica uma diminuição gradual da procura que acaba por elevar os custos de produção até à insustentabilidade da empresa.

A partir do final dos anos 1970, a contribuição de John Dunning com o Paradigma OLI, que se foi sucessivamente aperfeiçoando (Dunning e Lundan, 2008), revelou-se como uma das principais teorias estudadas a nível mundial. Segundo o autor, as empresas internacionalizam-se quando dispõem de um certo tipo de vantagens nomeadamente vantagens de propriedade, de localização e de internalização. As vantagens de propriedade, ou *ownership advantages*, caracterizam-se pela propriedade de alguns recursos específicos como recursos humanos altamente qualificados, acesso a novas tecnologias, etc. que permitem à empresa, que se quer internacionalizar, dispor de uma vantagem competitiva internacional. O segundo tipo de vantagens são as de localização, ou *location advantages*, que se caracterizam por estarem relacionadas com o país de destino nomeadamente custos de produção mais reduzidos, uma maior dimensão de mercado por explorar, etc. Por fim, as vantagens de internalização, ou *internalisation advantages*, isto é, o mercado de destino proporciona às empresas imperfeições de mercado que originam incerteza e custos de transação elevados, pelo que se torna mais vantajoso a utilização dos seus canais internos.

Outra das teorias igualmente relevantes é a contribuição da escola Nórdica, ou de Uppsala, criada na década de 70 por Johanson e Vahlne (1977). Esta teoria vê a internacionalização da empresa como um processo de aprendizagem em que a empresa investe no país de destino de uma forma gradual e onde vai, aos poucos, adquirindo conhecimentos sobre o mercado internacional onde atua. Segundo os autores, a empresa internacionaliza-se segundo o conceito de distância psicológica. Esta é caracterizada por

fatores como a diferença linguística, cultural e nos sistemas políticos que podem pôr em causa a compreensão do mercado por parte da empresa.

Por fim, a teoria das redes, introduzida por Håkansson (1982) e mais tarde desenvolvida por Håkansson e Johanson (1992), descreve um modelo em que as relações entre as empresas podem ser caracterizadas em função de três elementos essenciais: *atividades, atores e recursos*. Os atores distinguem a função primária e a secundária das relações diádicas entre as empresas: a função primária é caracterizada pelos efeitos, positivos e negativos, gerados pelas relações que uma empresa mantém com outra enquanto a função secundária, ou função de rede, faz-se sentir através dos efeitos indiretos, positivos e negativos, relacionados com outro tipo de relações diádicas.

Assim, existem várias causas que levam as empresas a internacionalizar-se e a recorrer ao IDE. Elas internacionalizam-se na medida em que dispõem de vantagens que lhes permitem explorar os mercados internacionais, seja através de uma fonte de mão-de-obra barata ou de uma oportunidade de aumentarem o seu volume de negócios. Dotadas de uma elevada experiência e capacidade, humana e tecnológica, as empresas multinacionais tencionam obter no mercado estrangeiro o que não encontram no mercado nacional, atuando de acordo com as estratégias empresariais definidas, e expandem-se para o estrangeiro, através de aquisições ou investimentos de raiz (*greenfield*), com o intuito de alcançar os seus objetivos estratégicos (ou, simplesmente, tendo um objetivo de posse ou controlo perante empresas de outros mercados que se tornarão suas subsidiárias).

3. OS EFEITOS DIRETOS DO IDE SOBRE O EMPREGO LOCAL

Antes de enfatizar empiricamente os principais efeitos diretos sentidos na economia local derivados da entrada de fluxos de IDE, a abordar ao longo deste capítulo, torna-se necessário realizar um enquadramento teórico dos principais conceitos. Assim, entende-se por efeito direto do IDE sobre o emprego as consequências, de impacto imediato, sentidas na economia acolhedora sendo que não existem, neste caso, nenhuns intermediários no processo de criação de emprego ou melhoria da qualidade do mesmo. Estes efeitos irão ser sumariados de acordo com o universo quantitativo e qualitativo. Por nível quantitativo entende-se os efeitos quantificáveis do impacto local do IDE, como por exemplo a criação direta de emprego doméstico. O nível qualitativo é caracterizado pela melhoria das qualidades do emprego que este pode exercer na economia doméstica, como por exemplo recursos humanos mais qualificados ou melhores métodos de trabalho.

Os efeitos diretos sobre o emprego local vão depender do tipo de IDE: irão ser diferentes consoante esse investimento estrangeiro seja orientado para investimentos de raiz ou para aquisições na economia doméstica.

3.1. Efeitos diretos ao nível quantitativo

A nível quantitativo, os efeitos diretos sobre o aumento dos níveis de emprego são resultantes de investimentos *greenfield* ou de *joint-ventures* por parte das empresas multinacionais na economia doméstica: se uma empresa que antes não existia é criada, os novos empregos diretamente relacionados com essa nova empresa são evidentes. Contudo, nos casos em que o investimento é direcionado para as aquisições, podem ser verificadas mudanças no conjunto da cadeia de aprovisionamento da nova empresa, sendo

expectável uma reorganização dos recursos humanos, o que pode culminar na destruição de empregos, tal como realça Margolis (2006). Buckley e Artisien (1987: 212) enfatizam este facto: “A forma de entrada do IDE pode ter implicações ao nível do emprego no país doméstico. Um investimento de raiz adiciona automaticamente novos empregos à economia e nova concorrência. Uma aquisição pode vir a reduzir o emprego local no imediato dado que a empresa deixa de existir”.

3.2. Efeitos diretos ao nível qualitativo

As EMNs oferecem uma grande variedade de tipos de formação aos seus trabalhadores sendo que as adaptam a cada caso, tal como realça Dunning e Lundan (2008: 445-446), ou país, específico. Javorcik (2013), através de uma revisão bibliográfica, demonstrou que as empresas estrangeiras oferecem mais formação aos seus trabalhadores relativamente às firmas locais. Filer et al. (1995) concluíram que as EMNs a atuar na República Checa gastam 4,6 vezes mais, que as domésticas, nos processos de contratação e formação dos seus trabalhadores. Iyanda (1999), num estudo sobre a Namíbia e o Zimbabué, evidência de meados de 1990, sugere que as EMNs não apenas proporcionaram uma fonte de formação para os seus trabalhadores, como também contribuíram para o desenvolvimento da literacia da população em geral.

Em segundo lugar, o elevado nível dos salários reflete a maior produtividade inerente a estas empresas, o que é, normalmente, o resultado de elevadas vantagens de *ownership* (ver paradigma OLI). Aitken et al. (1996) demonstraram que as firmas domésticas adquiridas por empresas estrangeiras levaram a um aumento do salário na região ou indústria no México, Venezuela e nos Estados Unidos da América sendo que

estas revelaram um salário 30% superior nestes três países. Feliciano e Lipsey (2006) evidenciaram que, entre 1987 e 1992, as firmas estrangeiras nos EUA pagavam salários mais elevados que as firmas domésticas independentemente do tipo de indústria. De acordo com o relatório da OECD (2008), a criação de bons empregos estão associados a melhores salários e a melhores condições de trabalho.

Coelho (1997), através de uma análise bibliográfica estudou, entre outros aspetos, o comportamento das empresas locais face às empresas com capital estrangeiro e enfatiza: “As empresas estrangeiras têm um comportamento mais dinâmico do que as suas congéneres nacionais. Em primeiro lugar, o valor acrescentado por unidade produtiva é mais do triplo do das unidades produtivas nacionais. Em segundo, a produtividade do trabalho é superior nas empresas estrangeiras. E por fim, em terceiro lugar, verifica-se que a performance exportadora das empresas estrangeiras é superior à das nacionais” (p. 72).

Assim, sendo as EMNs mais produtivas, em regra, que as empresas domésticas é natural que tenham capacidade para oferecer salários mais elevados aos seus trabalhadores proporcionando, ao mesmo tempo, condições para atrair os trabalhadores mais qualificados em detrimento das nacionais.

Driffield e Taylor (2000) concluíram que, para o Reino Unido, as firmas estrangeiras contrataram mais trabalhadores qualificados em relação às firmas locais, para a mesma indústria e entre indústrias. Waldrich et al. (2009), através de uma amostra sobre 196 indústrias de manufatura entre 1994 e 2006, investigaram os efeitos do IDE sobre o emprego no setor da manufatura mexicana, estimados pelo sistema GMM a partir de funções de procura de trabalho dinâmicas para trabalhadores não qualificados e para

trabalhadores qualificados, incluindo o IDE e a sua interação com características industriais como a intensidade capitalística da indústria e a sua propensão a exportar. Estes autores alegaram que o IDE exerce um efeito positivo e significativo, embora reduzido ao nível quantitativo, sobre o emprego na manufatura mexicana tanto para trabalhadores qualificados como para trabalhadores não qualificados sendo que em indústrias mais capital intensivas, o efeito mantém-se positivo apenas para *white collars*, (capital físico e trabalhadores qualificados complementam-se) e revela-se negativo para *blue collars* (capital e trabalhadores não qualificados são substitutos).

Blonigen e Slaughter (2001) estudaram o papel dos fluxos de entrada de IDE nos EUA, entre 1977 e 1994, sobre o comportamento da procura de trabalhadores qualificados por parte das empresas estrangeiras e evidenciaram que a entrada de fluxos de IDE não teve um efeito significativo sobre a procura de trabalhadores qualificados.

Apesar do capital estrangeiro aumentar, em regra, a média do salário da economia, também é provável que contribua para um aumento das disparidades do mesmo entre trabalhadores qualificados e não qualificados. Sjöholm e Lipsey (2006) realçam este facto: através da utilização de dados de painel referentes às empresas domésticas indonésias que foram adquiridas por EMNs, os autores construíram uma regressão econométrica e estudaram as diferenças salariais encontradas após a aquisição de empresas domésticas por EMNs. Os autores verificaram que estas últimas acabavam por pagar 67% mais a trabalhadores não qualificados (*blue collars*) e 90% mais a trabalhadores qualificados (*white collars*) em relação ao nível salarial pago pelas empresas domésticas aos seus trabalhadores, antes da aquisição estrangeira. Neste mesmo estudo, os autores destacaram que ocorreu uma diminuição no número de trabalhadores

qualificados e um aumento do número de trabalhadores não qualificados após a aquisição pelas empresas multinacionais (ver Anexo 4 para mais informações).

Este estudo revela uma conclusão que importa sublinhar: em países desenvolvidos, as EMNs a atuar em terreno doméstico contratam mais trabalhadores qualificados do que não qualificados ocorrendo um aumento da procura pelos primeiros. Contudo, em países em desenvolvimento, as mesmas parecem contratar mais trabalhadores não qualificados do que trabalhadores qualificados. Slaughter (2001), através de uma análise bibliográfica, estudou o efeito exercido pelas EMNs sobre a procura/oferta de trabalhadores qualificados na economia doméstica e demonstrou que, como estas requerem conhecimentos específicos, contratam mais trabalhadores qualificados relativamente às suas rivais domésticas. Davies e Desbordes (2012) investigaram o impacto dos investimentos de raiz, realizados por empresas estrangeiras, sobre a procura de trabalhadores qualificados/não qualificados. Através de uma amostra compreendida entre 1970 e 2005 de vários países da OCDE, os autores apuraram que é o IDE orientado para o setor dos serviços, em países desenvolvidos e em desenvolvimento, que é capaz de criar a maior procura de trabalhadores locais qualificados.

Esta diferença entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento pode ficar a dever-se às diferenças industriais entre ambos: os primeiros, mais intensivos em tecnologia, necessitam de trabalhadores mais qualificados com capacidade para exercerem as funções inerentes enquanto os segundos, mais intensivos em trabalho, necessitam do oposto. Se este facto se confirmasse, poderia pôr em causa a evolução dos países em desenvolvimento dado que poderão não existir incentivos, por parte das empresas multinacionais, à qualificação dos trabalhadores domésticos o que pode culminar numa barreira à evolução do capital humano dos países em desenvolvimento.

Por outro lado, Feenstra e Hanson (1997) e Figini e Görg (1999) referem que as EMNs, dotadas de elevada tecnologia, contratam mais trabalhadores qualificados, pelo menos numa fase inicial, na medida em que estes têm uma competência tecnológica mais elevada que os trabalhadores não qualificados o que poderá levar a que a mão-de-obra pouco qualificada seja absorvida, pelo menos até a mobilidade laboral permitir a transferência de conhecimentos e competências entre ambos.

A globalização leva as empresas, intensivas em trabalho, a deslocalizarem a sua produção incentivadas por um custo de mão-de-obra inferior e, portanto, menores custos de produção, para países em desenvolvimento sendo que as atividades tecnológicas e de inovação continuam a ser exercidas nos seus países de origem devido à falta de qualificações e competências dos recursos humanos locais. Este facto pode fazer com que a diferença de salários entre os trabalhadores qualificados e os trabalhadores não qualificados se torne persistente a não ser que sejam implementados programas de formação, por parte dos governantes e empresas locais, apropriados aos trabalhadores locais. Na ausência de tal formação e, conseqüentemente, na ausência de um aumento de produtividade nas empresas domésticas, os efeitos positivos do IDE sobre o emprego local ficariam limitados aos trabalhadores altamente qualificados que se deslocariam das empresas domésticas para as multinacionais. Assim, poderá ser necessária a implementação e prossecução de políticas, por parte dos governantes domésticos, que permitam a propagação dos efeitos positivos inerentes ao IDE especialmente ao nível dos trabalhadores não qualificados para que não acabem bloqueados em detrimento da fraca procura evidenciada por parte das EMNs.

4. OS EFEITOS INDIRETOS DO IDE SOBRE O EMPREGO LOCAL

Neste capítulo iremos abordar os efeitos indiretos que o IDE exerce sobre o emprego na economia doméstica. Antes de mais, importa enquadrar os conceitos mais relevantes que irão ser utilizados. Por efeito indireto entende-se o efeito que não é diretamente quantificável, ou seja, que requer a intervenção de um ou vários intermediários para se fazer sentir. Os efeitos indiretos do IDE sobre o emprego ao nível quantitativo são caracterizados pela criação de emprego indireto através de outras empresas que podem ser, ou não, membros da cadeia de aprovisionamento da EMN, como por exemplo a criação de emprego numa firma a montante para responder à procura de *inputs* por parte da multinacional. Ao nível qualitativo, estes revelam-se através da transferência indireta das qualidades do emprego, como por exemplo a transferência de conhecimentos para uma empresa local a montante sobre uma nova técnica ao nível da distribuição.

Os principais canais que permitem a propagação dos efeitos indiretos do IDE que iremos abordar ao longo deste capítulo são a produtividade, numa perspetiva quantitativa e a transferência de conhecimentos entre os recursos humanos locais e estrangeiros, as novas práticas e técnicas de gestão e de conhecimentos de tecnologias e inovações numa perspetiva qualitativa.

Para estudarmos os efeitos indiretos iremos focar a nossa atenção nos *spillovers* de produtividade e tentar perceber se a entrada de IDE leva à criação de ligações, horizontais e/ou verticais, entre ambas e se existem diferenças, a esse nível, entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. É de notar que existe o problema da medição dos *spillovers* sendo que não é possível quantificar os seus efeitos com total precisão dado que não são diretamente observáveis. Assim, analisaremos os efeitos sobre a

produtividade das empresas locais com e sem ligações às empresas multinacionais estrangeiras, isto é, os efeitos verticais e horizontais, respetivamente.

4.1. Efeitos indiretos ao nível quantitativo

Antes de ser discutido este aspeto, é importante, de acordo com Dunning e Lundan (2008), debater duas questões. A primeira é se a empresa multinacional pretende adquirir aos fornecedores locais ou produzir localmente, ela própria, os produtos intermédios necessários à sua atividade. A segunda pretende-se com a escolha entre produzir ou adquirir os produtos intermédios localmente ou importar de outro país. Estas escolhas irão afetar indiretamente o nível de emprego na economia local.

Naturalmente que os países recetores de IDE acabariam por beneficiar mais dos *spillovers* decorrentes da atuação das empresas multinacionais estrangeiras se estas decidissem adquirir os seus *inputs* a fornecedores locais e, desta forma, as empresas domésticas acabariam por ser inseridas na cadeia de aprovisionamento das estrangeiras e, regra geral, novos postos de trabalho seriam criados. Em relação à primeira questão, para a EMN adquirir os seus *inputs* junto dos fornecedores locais, esta exige que as condições internas do país hospedeiro sejam favoráveis de acordo com várias condições:

- *Número de fornecedores disponíveis* - quanto maior o número de fornecedores disponíveis para fornecer os produtos intermédios às empresas estrangeiras, maiores as oportunidades e benefícios decorrentes da especialização do processo de produção e do produto. Por outro lado, quanto menores as sinergias entre os diferentes graus da cadeia de

aprovisionamento das multinacionais, menor a intenção destas em estabelecerem ligações com os fornecedores locais.

- *Organização da cadeia de aprovisionamento* - a literatura referente à integração vertical de empresas multinacionais enfatiza o papel das diferenças existentes entre os países, especialmente em relação à forma como as cadeias de aprovisionamento são organizadas. O Anexo 2 (WIR, 2013) reflete como os governantes locais podem organizar/desenvolver as cadeias de aprovisionamento domésticas para aumentarem a sua atratividade perante as EMNs.
- *Nível de desenvolvimento da economia doméstica* - a distância tecnológica entre a EMN e a economia doméstica revela-se um fator muito importante nesta decisão sendo que quanto maior a distância tecnológica entre ambas menor serão, em regra, as ligações criadas entre as empresas (Dimelis, 2005). De acordo com Girma e Wakelin (pp. 14-15) “A evidência mostra que é mais fácil para as empresas locais aprender com as EMNs quando a diferença tecnológica entre ambas é relativamente pequena. À medida que esta diferença aumenta, as firmas domésticas podem ter mais dificuldade em adotar as novas tecnologias apresentadas pelas multinacionais”.
- *Qualidade das instituições governamentais e objetivos políticos* - as instituições governamentais e a política adotada localmente podem também afetar a decisão de produzir ou comprar localmente com a existência, ou não, de incentivos neste sentido.

Torna-se importante referir que apesar de estas condições se verificarem, podem não ser criadas ligações com as empresas domésticas dado que as EMNs podem preferir

outros fornecedores (fornecedores com quem tenham contratos de produção internacionais, da sua economia de origem, etc.).

Depois de discutida a primeira questão, torna-se relevante discutir a decisão entre produzir localmente, comprar aos fornecedores locais ou importar os bens intermédios necessários ao seu processo de produção. Caso a EMN a atuar em terreno doméstico decida importar os seus *inputs*, os efeitos dessa decisão serão bastante diferentes conforme se considere uma outra decisão.

Para além dos custos associados ao processo de importação de matérias-primas por parte das firmas multinacionais, a decisão de importar vai estar relacionada com diversos fatores como a especificidade do produto e do país, o tipo de estratégia seguida pela empresa estrangeira, a performance do marketing da firma multinacional ou a antiguidade da mesma. Outro fator importante, e que se relaciona bastante com o tema em estudo neste trabalho, é a natureza do investimento: as empresas de manufatura estrangeiras, intensivas em trabalho de produtos de alta tecnologia, tendem a importar os *inputs* do seu país base. Este facto espelha uma consequência negativa para o país doméstico: para além de serem apenas uma empresa exportadora, as externalidades positivas associadas a um investimento deste género são normalmente limitadas. Em contraste, em economias altamente industrializadas, as empresas multinacionais tendem a estar completamente integradas na cadeia de aprovisionamento local, produzindo ou adquirindo produtos intermédios às firmas locais, incluindo investigação e desenvolvimento ou serviços profissionais especializados. Ou seja, em países intensivos em trabalho, geralmente menos desenvolvidos, as empresas multinacionais a atuar em países domésticos, na produção de tecnologia, tendem a importar os produtos intermédios do seu país de origem sendo a economia doméstica “utilizada” apenas para a fase de

montagem dos produtos, devido sobretudo à mão-de-obra barata. Um exemplo bastante atual desta situação é o dos *smartphones* da empresa Norte Americana *Apple* em que as atividades tecnológicas permanecem estabelecidas na Califórnia enquanto a montagem foi deslocalizada para a China.

4.1.1. Efeitos na produtividade dos fornecedores locais com ligações às EMNs – Ligações verticais ou interindustriais.

Os *spillovers* podem ocorrer, verticalmente, através de ligações a montante ou a jusante com as firmas domésticas, através do licenciamento de uma certa tecnologia, redes com os fornecedores ou acordos de subcontratação. A mobilidade laboral entre as EMNs e as locais também pode levar conhecimentos e tecnologias a estas últimas. (Sheng e Xu, 2012; Blomström e Kokko, 1998). Assim, uma forte ligação entre as empresas domésticas e as estrangeiras e o presumível aumento da produtividade das primeiras podem levar à criação local de novos empregos. Contudo, este facto pode não ser verificável tendo em conta a falta de capacidade de absorção e a indisponibilidade de recursos das empresas locais que permitam satisfazer as exigências das estrangeiras.

O que nos mostra a evidência empírica?

Países desenvolvidos

Wang (2010) estudou o impacto na produtividade das empresas locais canadianas referente às ligações com as EMNs. Com base numa amostra de 80 empresas de manufatura compreendida entre 1973 e 1997, a autora construiu um modelo econométrico para compreender os efeitos que as ligações, a montante e a jusante, exerciam sobre as funções de produção das respetivas empresas locais e acabou por concluir que os efeitos que o IDE exerce sobre a produtividade das indústrias são significativos e positivos

principalmente naquelas que mantêm ligações interindustriais tanto a montante como a jusante (ver Anexo 6 para mais informações). Girma et al. (2008) estudaram o impacto das ligações verticais e a sua análise evidenciou *spillovers* de produtividade positivos do IDE, orientado para o mercado doméstico, a montante, tanto em direção às empresas locais exportadoras como às não exportadoras. Contudo, os autores encontraram efeitos negativos quando o IDE se caracteriza como orientado para a exportação e explicam este facto com a falta de ligações criadas com as empresas domésticas e/ou com a incapacidade de providenciarem os *inputs* requeridos pelas EMNs a atuar em terreno doméstico. Relativamente aos *spillovers* de produtividade a jusante, os autores não obtiveram evidência estatisticamente significativa da sua existência (ver Anexo 7 para mais informações). Barrios e Strobl (2002) analisaram os efeitos *spillovers* em Espanha, no período pós-entrada na União Europeia (1986), não tendo sido demonstrada qualquer evidência da existência de *spillovers* verticais para as firmas locais, mas foram evidenciados efeitos positivos para firmas locais exportadoras.

Países em desenvolvimento

Tomohara e Yokota (2013) revelaram estatisticamente a existência de *spillovers* verticais apenas em empresas tailandesas orientadas para a exportação, o que, segundo os autores, se pode justificar pela relativamente elevada intensidade tecnológica do setor exportador tailandês e pela menor diferença tecnológica entre as empresas locais e as EMNs o que leva a uma maior capacidade, por parte das exportadoras locais, na absorção dos *spillovers* tecnológicos. Wei e Liu (2006), através de uma amostra de mais de 15000 empresas, locais e estrangeiras, a atuar na China entre 1998 e 2001, criaram um modelo econométrico e comprovaram que existe uma forte evidência de *spillovers* de produtividade verticais, ou interindustriais, para empresas locais exportadoras que, de

acordo com os autores, podem ser explicadas pelas ligações industriais que fornecem troca de informações, conhecimentos e técnicas tecnológicas e de gestão. Javorcik (2004) revelou evidência de efeitos positivos sobre a produtividade decorrentes da entrada de fluxos de IDE através de ligações a montante na Lituânia entre 1996 e 2000: as suas principais conclusões baseiam-se no facto das ligações a montante que as empresas multinacionais estabeleceram, terem exibido efeitos *spillovers* positivos derivados do aumento da procura local de bens intermédios por parte das EMNs.

Bitzer & al. (2007), através de uma amostra de dados de painel referente a 17 países da OCDE e oito indústrias de manufatura entre 1989 e 2003, desenvolveram um modelo econométrico e demonstraram que existe evidência de *spillovers* decorrentes de ligações verticais a montante entre as EMNs e todas as economias domésticas em questão mas que este efeito é mais forte nas economias da Europa Central e de Leste do que em relação aos 17 países da OCDE em estudo (ver Anexo 5 para mais informações).

4.1.2. Efeitos sobre a produtividade dos fornecedores locais sem ligações às EMNs – ligações horizontais ou intraindustriais

Em relação aos *spillovers* de produtividade a firmas sem ligações às EMNs, este facto vai depender de vários fatores como o número, tamanho e nacionalidade das empresas que compõem a economia local, da composição do seu *output* e do carácter e geografia dos mercados que servem, da sua capacidade de inovação, performance e potencial económico, da sua ética empresarial, das perspetivas de mercado para a indústria, da existência, ou não, de empresas a operar sobre capacidade excedentária, e da extensão da proteção da indústria a competidores (controlos de importação, subsídios, etc.).

Em segundo lugar, o impacto vai depender das vantagens de *ownership* das firmas estrangeiras que irão ter um potencial impacto na competitividade local. A questão que permanece é de que forma, e em que circunstâncias, são estes fatores capazes de promover uma resposta positiva por parte das empresas locais rivais à empresa estrangeira e como pode aumentar a competitividade do setor? Em terceiro lugar, o impacto vai depender da razão do investimento e da forma de entrada no país local (ver p. 10 do presente trabalho).

Assim, uma resposta positiva por parte das firmas rivais às empresas multinacionais pressupõe tanto a habilidade como a disposição de melhorar a sua performance económica. O resto reside na existência de capacidade de inovação, de marketing e de produção e na competência dos seus recursos humanos. Para além destes fatores, a qualidade das instituições locais, a ética empresarial, a atitude dos seus trabalhadores e a sua estratégia futura focada na presença de empresas estrangeiras são igualmente fatores importantes que irão determinar a capacidade das empresas locais em competirem com as estrangeiras.

O que nos mostra a evidência empírica?

Países desenvolvidos

Higón e Vasilakos (2010) estudaram os *spillovers* sobre as empresas britânicas durante 1997 e 2003 e concluíram que a entrada de EMNs permite gerar efeitos indiretos de produtividade positivos em direção às empresas domésticas se bem que esses efeitos estão confinados às empresas domésticas com proximidade geográfica. Hamida (2013) chegou igualmente a uma conclusão similar: as firmas domésticas presentes na Suíça beneficiaram com a presença das estrangeiras, para empresas da mesma região, na medida

em que o aumento da competitividade levou a que as empresas domésticas se dotassem de melhores tecnologias. Crespo, Proença e Fontoura (2009) investigaram os efeitos *spillovers* decorrentes da presença de EMNs em Portugal entre 1997 e 2000. Através de uma regressão econométrica, os autores constataram que ocorreram *spillovers* positivos significativos a 1% com efeitos verticais a jusante.

Girma et al. (2008) estudaram os *spillovers* de produtividade de 4600 empresas britânicas do setor da manufatura entre 1992 e 1999. Através da estimação de uma função de produção *Cobb-Douglas*, os autores apenas obtiveram evidência de *spillovers* horizontais significativos de multinacionais exportadoras para empresas domésticas viradas para a exportação devido à sua relativamente elevada capacidade tecnológica e, portanto, à sua maior produtividade.

Países em desenvolvimento

Em relação aos países em desenvolvimento, as conclusões sobre os efeitos *spillovers* parecem ser diferentes das encontradas relativamente às economias desenvolvidas: as firmas locais podem não ser inseridas na cadeia de aprovisionamento das empresas estrangeiras o que pode levar a um efeito de *crowding out* nas empresas locais e, portanto, é esperado um efeito negativo sobre os níveis de emprego. Este facto é suportado por vários estudos: Sheng e Xu (2012) e Wang e Yu (2007) averiguaram o efeito dos *spillovers* de produtividade do IDE sobre as empresas de manufatura chinesas e revelaram efeitos horizontais negativos derivados da perda de quota de mercado das empresas domésticas pela entrada das EMNs na China o que implicou um aumento dos custos de produção e, conseqüentemente, o *crowding out* das empresas locais. De acordo com Aitken e Harrison (1999), num estudo sobre os efeitos do IDE sobre as empresas de

manufatura venezuelanas entre 1976 e 1989, a presença de firmas estrangeiras afetou negativamente a produtividade das firmas industriais locais que se inseriam no mesmo setor o que levou, desta forma, à destruição de emprego em empresas locais da mesma indústria devido à redução da quota de mercado das empresas locais, sendo este efeito mais sentido em firmas domésticas de dimensão reduzida.

Wei e Liu (2006) encontraram, para a China, efeitos *spillovers* de produtividade horizontais negativos ao nível nacional em especial em relação às empresas locais exportadoras que acabam por sofrer de uma elevada competitividade no setor exportador devido à presença das EMNs. Por outro lado, Tomohara e Yokota (2013) encontraram efeitos horizontais positivos entre as empresas locais de manufatura tailandesas e as empresas estrangeiras a atuar em terreno doméstico. Os autores suportam estes resultados com o facto de a amostra ser composta por empresas no setor da manufatura onde a diferença tecnológica não é grande, por exemplo o setor da alimentação ou do tabaco, permitindo às empresas locais absorverem mais *spillovers* inerentes às atividades das EMNs. Por sua vez, Kostoska e Mitrovski (2008) analisaram os efeitos *spillovers* do IDE sobre as economias europeias de Leste e demonstraram que ocorreram muito poucos *spillovers* de produtividade entre as EMNs e as firmas domésticas devido aumento da competitividade que levou ao *crowding out* das locais.

4.2. Efeitos indiretos ao nível qualitativo

Em relação às mudanças qualitativas sobre o emprego doméstico, estas levam à aplicação de boas práticas de trabalho e de inovadoras práticas e técnicas de gestão. De acordo com Fu (2012), a evidência estatística mostra que o IDE parece ser um motor para a transferência de técnicas e práticas avançadas de gestão, das empresas estrangeiras para as locais, quer essa transferência seja, ou não, intencional. Por outro lado, pode piorar as práticas de trabalho e de gestão nas firmas locais para fazer face à elevada competitividade imposta pelas multinacionais. Como resultado do aumento da capacidade de produção global e do aumento das indústrias orientadas para a exportação, em muitos países em desenvolvimento, juntamente com o aumento da competitividade internacional, as EMNs enfrentam uma pressão significativa relativamente à redução dos custos e ao aumento da produtividade nas suas cadeias de aprovisionamento. Por sua vez, esta pressão acaba por se repercutir tanto no nível dos salários como nas condições de trabalho locais, especialmente em setores intensivos em trabalho (UNCTAD, 2013).

5. DETERMINANTES DOS EFEITOS DO IDE SOBRE O EMPREGO

A evidência dos efeitos proporcionados pelas empresas multinacionais à economia doméstica tem alcançado resultados mistos. Por um lado, ao nível microeconómico, existe evidência de que a transferência tecnológica, a formação de recursos humanos e o suporte financeiro providenciado pelas empresas multinacionais ajuda a aumentar as capacidades dos fornecedores locais. Por outro lado, ao nível macroeconómico, o impacto das ligações sobre a produtividade difere consideravelmente. Isto sugere que enquanto os benefícios para a economia local tendem a ser substanciais, tendem também a estar confinados a setores particulares da economia em causa, e ao grupo das empresas locais com elevada dimensão e possuidoras de recursos humanos e tecnológicos capazes de participarem com sucesso no papel de fornecedores das empresas multinacionais. Békés et al. (2009) espelham bem este facto: para firmas húngaras, os autores demonstraram que as firmas domésticas de maior dimensão e mais produtivas têm mais habilidade para absorver os *spillovers* decorrentes da atividade das EMNs relativamente às de dimensão mais pequena e menos produtivas. O *status* exportador das empresas em estudo, por outro lado, não revela uma importância considerada significativa. Girma et al. (2013) também apoiam esta conclusão. Os autores concluíram que as firmas domésticas do Reino Unido que apresentavam uma produtividade mais baixa, que a média do setor em que se inseriam, acabavam por ganhar menos com os efeitos decorrentes das empresas multinacionais presentes no Reino Unido. Lutz et al. (2003), através de um modelo concorrencial simples de *Cournot* e utilizando dados relativos às firmas ucranianas exportadoras entre 1996 e 2000, revelaram que as empresas locais de grande dimensão, produtoras de bens duradouros, e empresas localizadas em áreas urbanas, são as que mais beneficiam dos

spillovers de IDE, estabelecendo boas ligações com as empresas multinacionais a atuar no território e conseguindo competir com as mesmas.

A capacidade de absorção das empresas domésticas revela-se um aspeto fundamental e decisivo na absorção dos benefícios inerentes à atividade das multinacionais sobretudo ao nível da transmissão de novas tecnologias, conhecimentos e boas práticas de trabalho e de gestão. Blalock e Gertler (2004) comprovaram que firmas indonésias com uma maior capacidade de absorção, ou seja, investimento em I&D, e firmas com trabalhadores mais qualificados são capazes de adotar mais tecnologia decorrente da presença das empresas multinacionais estrangeiras relativamente a firmas com menos capacidade de absorção e com trabalhadores menos qualificados. Em contraste, firmas com pouca diferença tecnológica em relação às multinacionais beneficiam menos dos *spillovers* decorrentes em relação às firmas com diferenças tecnológicas mais acentuadas que acabam por beneficiar mais da transferência de tecnologia entre as firmas estrangeiras e as domésticas. Crespo e Fontoura (2007), num estudo bibliográfico sobre o tema em questão, retiram como principal conclusão a importância que a capacidade de absorção das firmas locais exerce na captura dos benefícios indiretos, ou *spillovers* de IDE, inerentes às empresas multinacionais estrangeiras sendo que esta é maior quanto menor for a diferença tecnológica entre a firma doméstica e a EMN. Aldaba e Aldaba (2010), através de uma regressão econométrica utilizando o método OLS, concluíram que para as Filipinas, entre 1988 e 1999, os *spillovers* do IDE transferidos para as firmas domésticas revelaram-se fracos devido à baixa competitividade e à pouca capacidade de absorção de tecnologia e/ou conhecimento das mesmas.

6. IDE E A CRIAÇÃO DE EMPREGO NA ECONOMIA DOMÉSTICA

6.1. Países desenvolvidos

Wong e Tang (2011) investigaram a relação de causalidade entre os fluxos de entrada de IDE em Singapura e o respetivo nível de emprego do país. Com base numa amostra, compreendida desde 1997 até 2005, foram realizados testes de causalidade de *Granger*, e o resultado dos testes sugere que existe forte evidência de uma relação unidirecional causal: a indústria de manufatura é capaz de criar procura de trabalhadores do setor dos serviços justificado pelos efeitos *spillovers* que se movem de uma indústria para a outra, sendo que o aumento da mão-de-obra qualificada nos serviços é capaz de atrair IDE para Singapura. Por outro lado, não encontraram evidência da existência de causalidade no sentido inverso, isto é, não foi encontrada evidência em como os fluxos de entrada de IDE levassem à criação de emprego na manufatura e nos serviços, sugerindo que a presença de empresas multinacionais em Singapura estabelecem poucas ligações com as indústrias locais.

Buckley e Artisien (1987), num estudo referente ao impacto sobre o emprego de 19 firmas estrangeiras a investir no setor químico e de engenharia automóvel em Espanha, Portugal e Grécia, demonstraram que os fluxos de entrada de IDE nestes países resultaram em efeitos positivos sobre o emprego, embora muito pequenos. Os autores explicam este facto com a perda de quota de mercado das empresas locais que acabou por “anular” a criação de emprego direto.

6.2. Países em desenvolvimento

Jenkins (2006), para capturar o impacto da presença das EMNs sobre o nível de emprego vietnamita, utilizou, como metodologia, uma regressão econométrica entre 1995

e 1999 e encontrou um impacto constantemente negativo e significativo entre o crescimento do emprego local e o número de aquisições estrangeiras no Vietname. Segundo o autor, os efeitos indiretos proporcionados também se revelaram mínimos devidos, em primeiro lugar, ao *crowding out* proporcionado pelas empresas estrangeiras ao deslocarem a concorrência local e, em segundo lugar, às fracas ligações estabelecidas entre as EMNs e os fornecedores locais. Golejewska (2002) também concluiu algo semelhante: a evidência empírica mostra a criação de empregos diretos associados à atividade das EMNs a atuar na Polónia, entre 1993 e 2000, mas esses não foram compensados pela destruição de postos de trabalho nas empresas domésticas inerentes ao aumento da competitividade.

Inekwe (2013), para a Nigéria, com uma amostra compreendida entre 1990 e 2009 das variáveis taxa de emprego, IDE no setor da manufatura, da agricultura e dos serviços, através de um modelo econométrico *VECM*, analisou a relação entre IDE e emprego. Os resultados do modelo sugerem uma relação de longo prazo positiva entre a taxa de emprego e o IDE – a taxa de desemprego de trabalhadores não qualificados e qualificados tende a melhorar com a entrada de fluxos de IDE no setor da agricultura. Enquanto o IDE no setor dos serviços demonstrou uma relação negativa com a taxa de emprego – descreve a típica situação de um país subdesenvolvido como a Nigéria: o capital humano é muito baixo, os trabalhadores não são qualificados para ocuparem funções ao nível deste setor, o investimento demonstrou uma melhor adaptação quando se trata do setor da agricultura ou da manufatura onde o emprego não qualificado está disponível e onde existe um baixo capital de recursos humanos em países subdesenvolvidos ou em desenvolvimento. Chaudhuri e Banerjee (2010), através do modelo teórico de *Harris-Todaro* de três setores sobre países em vias de desenvolvimento, revelaram que a entrada de fluxos de IDE no

setor intensivo em trabalho da agricultura permitiu diminuir a taxa de desemprego nesse setor, tanto para trabalhadores qualificados como para trabalhadores não qualificados sugerindo que o IDE na agricultura dos países em desenvolvimento pode ter efeitos benéficos sobre a taxa de desemprego do setor.

Assim, os efeitos que o IDE exerce sobre o emprego local dependem da adequação entre o tipo de setor destinatário e o nível de qualificação dos trabalhadores domésticos: para países menos desenvolvidos, onde a qualificação é, em geral, baixa, o IDE apenas parece surtir efeitos quando os fluxos se destinam a setores que requerem baixos conhecimentos e competências por parte da população ativa como o setor da agricultura.

Ao que parece, a teoria não condiz com a prática: o IDE destinado a países com mão-de-obra barata e intensivos em trabalho não parece ter efeitos significativos ao nível do emprego. Jenkins (2006) refere que o facto de o IDE não ter surtido efeito sobre o nível de emprego vietnamita se deve ao facto desse investimento ter sido direcionado para indústrias com alta produtividade e baixo valor acrescentado do *output*.

Tytell e Yuadeva (2005) concluíram que em países mais desenvolvidos, com melhores instituições e maiores níveis de fluxos de entrada de IDE, a presença de empresas multinacionais estrangeiras na economia doméstica está associada a atividades intensivas em capital e não em trabalho. Em termos relativos, por outro lado, em países menos desenvolvidos a presença de empresas multinacionais estrangeiras está associada a atividades mais intensivas em trabalho e menos em intensivas em capital.

Assim, será a tecnologia um fator determinante no desempenho do emprego nos países recetores de IDE? A evidência sugere que o IDE não surte efeitos sobre o emprego o que poderá dever-se ao facto da deslocalização das empresas para países com mão-de-

obra mais barata ser tecnologicamente intensiva o que não permite efeitos significativos a este nível.

O mundo está constantemente em mudança. Aquilo que antigamente atraía as EMNs para se instalarem em países em desenvolvimento, ou seja, a abundância de mão-de-obra barata ou de recursos naturais, direciona-se, hoje em dia, para as indústrias capital intensivas integradas na cadeia de valor, o que choca com alguns modelos explicados como o subjacente à dinâmica de especialização internacional de Vernon. A indústria intensiva em trabalho está a ser substituída pelas intensivas em capital com altas taxas de produtividade mesmo em países subdesenvolvidos ou em desenvolvimento. De acordo com Chen (2011), o rápido crescimento da economia chinesa, o maior nível de acumulação de capital, o desenvolvimento dos seus recursos humanos e o progresso tecnológico, a vantagem comparativa chinesa de outrora, em atividades intensivas em trabalho tanto pela sua abundância como pelo seu custo, está a mudar. Hoje, o IDE destinado ao seu setor intensivo em trabalho está a ser redirecionado para os intensivos em capital e em tecnologia.

Esta questão poderá mudar a visão sobre o IDE, antigamente como dinamizador de emprego local, hoje e no futuro pode passar a ser visto como destruidor de emprego dado que o seu investimento se concentra em indústrias intensivas em capital com alta produtividade que não dão a mínima hipótese de concorrência às empresas locais de países em desenvolvimento levando a efeitos de *crowding out* e ao aumento do desemprego.

7. IMPLICAÇÕES POLÍTICAS

Vários estudos se têm pronunciado sobre os verdadeiros efeitos que o IDE exerce sobre os níveis de emprego do país destinatário desses fluxos. Mas, mais importante que essa constatação são as medidas governamentais adequadas à possível captação e absorção dos *spillovers* por parte do emprego local.

Relativamente a países desenvolvidos, Kostoska e Mitrevski (2008) propõem para além de um sistema legal mais transparente e de burocracias menos complexas, o apoio governamental às firmas domésticas para que estas consigam competir de uma forma mais eficiente com as estrangeiras. Crespo et al. (2008) concluíram que a proximidade geográfica se revela muito importante na captação dos *spillovers* de IDE, tal como realça Higón e Vasilakos (2010), pelo que as autoridades regionais e locais devem dar incentivos às EMNs neste sentido:

1. Aumento dos gastos governamentais em I&D para desenvolver a capacidade de absorção das empresas domésticas.
2. Isenções temporárias de IRC e outras subvenções e incentivos como por exemplo, terrenos a preços reduzidos e incentivos fiscais, que incentivem as EMNs a instalarem-se em regiões próximas de fornecedores locais.

Em relação a países em desenvolvimento, Aldaba e Aldaba (2010) sugerem:

1. Aumento da qualificação e formação dos recursos humanos que permite o aumento da capacidade de aprendizagem e das competências laborais.

2. O desenvolvimento tecnológico, a difusão de novas tecnologias e a provisão de serviços tecnológicos às empresas domésticas, nomeadamente as pequenas e as médias.
3. A facilidade de acesso ao financiamento por parte das pequenas e médias empresas por forma a poderem potenciar o seu crescimento.
4. A prestação de informação às empresas locais sobre estratégias de criação de ligações com as empresas estrangeiras.
5. A qualidade das instituições, o controle da corrupção, e a burocracia ineficiente que podem ser barreiras à realização de negócios no país entre as empresas locais e as estrangeiras.

Marin e Costa (2009) propõem que as políticas nacionais orientadas para as EMNs se concentrem em influenciar o comportamento tecnológico e de inovação das mesmas para que possam ocorrer com mais facilidade *spillovers* tecnológicos destinados às empresas domésticas. Kalin (2009) estudou os efeitos do IDE sobre o emprego da Colômbia e concluiu que para maximizar a sua contribuição são necessários desenvolvimentos em várias áreas:

1. Aumento da capacidade tecnológica das empresas locais tendo em conta que os gastos da Colômbia em I&D são muito baixos.
2. Expansão das infraestruturas de transportes dado que estas são muito limitadas o que impede a atração de IDE orientado para a exportação.
3. Promoção e incentivo às ligações entre os fornecedores locais e as EMNs.

8. CONCLUSÃO

Apesar do IDE ser, geralmente, encarado como um fator benéfico para a criação de emprego da economia que o acolhe, torna-se importante salientar que estes efeitos vão depender do tipo de indústria destinatária e do nível de desenvolvimento dos países acolhedores.

As principais conclusões que podemos retirar deste estudo, em linha com as questões a dar resposta apresentadas na introdução da presente investigação são, em primeiro lugar, as seguintes:

1. Efeitos diretos sobre o emprego local ao nível quantitativo

- Surtem efeitos nos casos de investimentos *greenfield* em que a criação de novos empregos é imediata. Nos casos em que o IDE é direcionado para aquisições pode ocorrer a destruição de emprego local derivado da reorganização dos recursos humanos.

2. Efeitos diretos sobre o emprego a nível qualitativo

- Ao nível qualitativo, a formação por parte das EMNs, os relativamente mais elevados salários praticados pelas mesmas e o aumento da contratação de trabalhadores locais qualificados são aspetos que podem melhorar a qualidade do emprego local. Por sua vez, pode ocorrer um aumento das disparidades salariais entre qualificados e não qualificados.

3. Efeitos indiretos sobre o emprego local ao nível quantitativo

- Efeitos na produtividade e, portanto, no emprego das empresas locais com ligações às EMNs em países em desenvolvimento: aumento da produtividade nas

empresas locais orientadas para a exportação derivado da elevada capacidade de absorção das mesmas.

- Efeitos na produtividade e, portanto, no emprego das empresas locais com ligações às EMNs em países desenvolvidos: efeitos positivos sobre a produtividade local a montante sem grande evidência da diferença entre empresas locais exportadoras e não exportadoras o que nos permite concluir que ambas possuem uma elevada capacidade de absorção.
- Efeitos na produtividade e, portanto, no emprego das empresas locais sem ligações às EMNs em países em desenvolvimento: efeitos negativos sobre a produtividade local derivado de efeitos de *crowding out* devido à elevada competitividade imposta pelas EMNs e à consequente perda de quota de mercado das empresas locais. Os efeitos apenas se revelam positivos quando o IDE é direcionado para indústrias de baixa intensidade tecnológica como a indústria agrícola/alimentar.
- Efeitos na produtividade e, portanto, no emprego das empresas locais sem ligações às EMNs em países desenvolvidos: efeitos positivos sobre a produtividade para empresas locais com proximidade geográfica às EMNs e efeitos negativos para aquelas com baixa capacidade de absorção.

Através de referências concretas e seus resultados fundamentais, o Anexo 1 ilustra estas conclusões baseadas em estudos empíricos que apresentámos ao longo do presente trabalho.

Em segundo lugar, o principal determinante da absorção dos benefícios inerentes ao IDE é, sem dúvida, a capacidade de absorção das empresas nacionais, representada pelo investimento realizado em I&D.

Em terceiro lugar, o Anexo 1 permite concluir que os efeitos sobre o emprego na indústria da manufatura, em países em desenvolvimento, não são significativos, devido, especialmente, aos efeitos de *crowding out*, às poucas ligações criadas entre as empresas domésticas e as empresas multinacionais estrangeiras e à pouca qualificação dos trabalhadores domésticos. Os efeitos sobre o emprego em países desenvolvidos nas indústrias intensivas em capital como a indústria química automóvel, etc. também não se mostra muito relevante devido ao efeito de *crowding out* e às poucas ligações entre as empresas. Podemos concluir, então, que se procurarmos efeitos através de *spillovers*, como por exemplo ao nível da melhoria da produtividade, o risco de efeitos indiretos negativos existe (Wong e Tang, 2011).

Por fim, as implicações políticas decorrentes desta investigação podem ser sumariadas de acordo com o nível de desenvolvimento dos países:

Países em desenvolvimento:

- Seguimento de políticas incentivadoras do aumento da capacidade de absorção das empresas domésticas, através do aumento dos gastos públicos em I&D e do fomento do conhecimento de novas tecnologias.
- Aumento das competências e qualificações dos trabalhadores locais.
- Criação de incentivos para que as empresas multinacionais se estabeleçam junto de possíveis fornecedores domésticos.

Países desenvolvidos:

- Incentivo ao aumento da capacidade de absorção das pequenas e médias empresas locais.
- Apoio ao financiamento e à adoção de novas tecnologias.

- Criação de incentivos para que as empresas multinacionais se estabeleçam junto de possíveis fornecedores locais.

As cadeias globais de valor são, sem dúvida, uma realidade bastante importante no que se referem aos efeitos proporcionados sobre o emprego local. A sua progressão está “condicionada” à adoção de certas políticas consoante os diferentes estágios de integração mesma (ver Anexo 2 para mais informações). Assim, para um país como Portugal, para que consiga progredir para atividades de I&D, por exemplo, cruciais à criação de emprego nos países desenvolvidos e, em especial, entre os jovens, seria necessária uma política nacional de I&D, um regime de propriedade intelectual forte e consistente e incentivos ao investimento.

Em suma, em vez de interpretações muitas vezes excessivamente unilaterais, serão necessárias mais investigações para compreender os reais efeitos do IDE sobre o emprego doméstico, bem como mais aplicações empíricas para tentar averiguar, de forma mais segura e consistente, as conclusões encontradas neste trabalho.

BIBLIOGRAFIA

Aitken B. e Harrison A. (1999), "Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela", *The American Economic Review*, Vol. 89, nº 3, June, pp. 605-618.

Aitken, B., Harrison, A. e Lipsey, R. (1996), "Wages and foreign ownership A comparative study of Mexico, Venezuela, and the United States", *Journal of International Economics*, Vol. 40, nº3-4, May, pp. 345-371.

Aldaba, R. e Aldaba, F. (2010), Assessing the spillover effects of FDI to the Philippine, PIDS Discussion Paper Series No. 2010-27. Makati City, Philippines: Philippine Institute for Development Studies.

Ali, H., Er, A., Ahmad, A., Lyndon, N. e Ahmad, S. (2013), "An Analysis of the Impact of Foreign Investment on Regional Disparities: A Case of Malaysia", *Asian Social Sciences*, Vol. 9, nº14, October, pp.7-17.

Barrios, S. e Strobl, E. (2002), "Foreign direct investment and productivity spillovers: Evidence from the Spanish experience", *Review of World Economics*, Vol. 138, nº3, September, pp. 459-481.

Békés, G., Kleinert, J. e Toubal, F. (2009), "Spillovers from multinationals to heterogeneous domestic firms: evidence from Hungary", *The World Economy*, Vol. 32, nº 10, October, pp. 1408-1433.

Bitzer, J., Geishecker, I. e Görg, H. (2007), Productivity spillovers through vertical linkages: Evidence from 17 OECD countries, Discussion Papers 07/26, University of Nottingham, GEP.

Blalock G. e Gertler, P. (2004), Firm capabilities and technology adoption: evidence from foreign direct investment in Indonesia, Cornell University, Department of Applied Economics and Management.

Blomström, M. e Kokko, A., (1998), "Multinational corporations and spillovers", *Journal of Economic Surveys*, Vol. 12, nº 3, July, pp. 247-277.

Blonigen, B. e Slaughter, M. (2001), "Foreign-Affiliate Activity And U.S. Skill Upgrading", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 83, nº 2, May, pp. 362-376.

Buckley, P. e Artisien, P. (1987), "Policy issues of intra-EC direct investment: British, French and German multinationals in Greece, Portugal and Spain, with special reference to employment effects", *Journal of Common Market Studies*, Vol. 26, nº 2, December, pp. 207-230.

Chao, T. e Ye, Z. (2011), Effects of China's outward FDI on domestic employment, International Symposium on Distributed Computing and Applications to Business, Engineering and Science, pp. 137-141.

Chaudhuri, S. e Banerjee, D. (2010), FDI in agricultural land, welfare and unemployment in a developing economy, MPRA Paper 23488, University Library of Munich, Germany.

Chunlai Chen (2011), "Foreign direct investment in China: location determinants, investor differences and economic impacts", *Asian-Pacific Economic Literature*, Vol. 26, nº 2, November, pp. 172-173.

Crespo, N. e Fontoura, M. (2007), "Determinant factors of FDI spillovers – What do we really know?", *World Development*, Vol. 35, nº 3, pp. 410-425.

Crespo, N., Fontoura, M. e Proença, I. (2009), "FDI spillovers at regional level: Evidence from Portugal", *Papers in Regional Science*, Vol. 88, nº 3, March, pp. 591-607.

Davies, R. e Desbordes, R. (2012), Greenfield FDI and Skill Upgrading, Working Papers 201209, School Of Economics, University College Dublin.

Dimelis, S. (2005), "Spillovers from foreign direct investment and firm growth: technological, financial and market structure effects", *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 12, nº 1, October, pp. 85-104.

Driffield, N. e Taylor, K. (2000), "FDI and the labour market: A review of the evidence and policy implications", *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 16, nº 3, Autumn, pp. 90-103.

Dunning, J. e Lundan, S. (2008), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Edward Elgar, USA & USA.

Feenstra R. e Hanson, G. (1997), "Foreign direct investment and relative wages: Evidence from Mexico's maquiladoras", *Journal of International Economics* Vol. 42, nº 3, May, pp. 371-393.

Feliciano, Z. e Lipsey, R. (2006), "Foreign Ownership, Wages, And Wage Changes In U.S. Industries, 1987-92", *Contemporary Economic Policy*, Vol. 24, nº 1, January, pp. 74-91.

Figini, P. e Görg, H. (1999), "Multinational companies and wage inequality in the host country: The case of Ireland", *Review of World Economics*, Vol. 135, nº 4, December, pp. 594-612.

Filer, R., Schneider, O. e Svejnar, J. (1995), Wage and Non-wage Labour Cost in the Czech Republic: The Impact of Fringe Benefits, CERGE-EI Working Paper No. 77, Prague.

Fu, X. (2012), "Foreign Direct Investment and Managerial Knowledge Spillovers through the Diffusion of Management Practices", *Journal of Management Studies*, Vol. 49, nº 5, July, pp.970-999.

García, F., Jin, B. e Salomon, R. (2013), "Does inward foreign direct investment improve the innovative performance of local firms?", *Research Policy*, Vol. 42, nº 1, February, pp. 231-244.

Girma, S., Görg, H. e Pisu, M. (2008), "Exporting, linkages and productivity spillovers from foreign direct investment", *Canadian Journal of Economics*, Vol. 41, nº 1, February, pp. 320-340.

Girma, S., Greenaway D., e Wakelin, K. (2013), "Who benefits from foreign direct investment in the UK?", *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 60, nº 5, November, pp. 560-574.

Girma, S. e Wakelin, K. (2000), Are there regional spillovers from FDI in the UK?, GEP Research paper 2000/16. University of Nottingham.

Golejewska (2002), Foreign Direct Investment and its employment effects in polish manufacturing during transition, Working Papers, Economics of European Integration Department, Faculty of Economics, University of Gdansk, Poland.

Hakansson, H. (1982), *International Marketing and Purchasing of Industrial Goods*. John Wiley & Sons Inc.

Hakansson, H. e Johanson, J. (1992), *A Model of Industrial Networks*. Routledge.

Hamida, L. (2013), “Are there regional spillovers from FDI in the Swiss manufacturing industry?”, *International Business Review*, Vol. 22, nº 4, August, pp. 754-69.

Higón, D. e Vasilakos, N. (2010), FDI spillovers: Evidence from the british retail sector, Discussion Papers 10-23, Department of Economics, University of Birmingham.

Hymer, Stephen H. (1970), “The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations”, *American Economic Review* Vol. 60, nº 2, May, pp. 441-48.

Iyanda, O. (1999), The impact of multinational enterprises on employment, training and regional development in Namibia and Zimbabwe: A preliminary assessment, ILO Working Paper No. 84, Geneva.

Javorcik, B. (2013), Does FDI bring good jobs to host countries?, Background paper for the world development report, University of Oxford.

Javorcik, S. (2004), “Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages”, *American Economic Review*, Vol. 94, nº 3, June, pp. 605–27.

Jenkins, R. (2006), “Globalization, development and FDI in Vietnam”, *Transnational Corporations*, Vol. 15, nº. 1, April, pp. 115-142.

Johanson, J. e Vahlne, J. (1977), “The internationalization process of the firm- A model of knowledge development and increasing foreign market commitments”, *Journal of International Business Studies*, Vol. 8, nº 1, Spring-Summer, pages 23-32.

Inekwe, J. (2013), “FDI, employment and economic growth in Nigeria”, *African Development Review*, Vol. 25, nº 4, January, pp. 421–433.

Kalin, Y. (2009), FDI in Colombia. Policy and Economic Effects, Working Paper, Department of the Economics, University of Lund.

Kostoska, O. e Mitrevski, P. (2008), “Estimating the FDI Impact on Economic Growth and Export Performances of the European Economies in Transition”, *The Young Economists Journal*, Vol. 1, nº 11, November, pp. 115-126.

Lutz, H., Talavera, O. e Lutz, S. (2003), The effects of regional and industry-wide FDI spillovers on export of Ukrainian firms, ZEW Discussion Papers 03-54, Center for European Economic Research.

Margolis, D. (2006), “Should employment authorities worry about mergers and acquisitions?”, *Portuguese Economic Journal*, Vol. 5, nº 2, August, pp. 167-194.

Marin, A. e Costa, I. (2009), Thinking locally: Exploring the importance of a subsidiary-centered model of FDI-related spillovers in Brazil, Working Paper, United Nations University - Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology.

OECD (2008), *The Social Impact of Foreign Direct Investment*, Paris.

Sheng Y. e Xu X. (2012), "Productivity spillovers from foreign direct investment: Firm-Level evidence from China", *World Development* Vol. 40, nº 1, January, pp. 62-74.

Simões, V., Coelho, M., Freitas, J. e Estêvão, J. (1997), *O Investimento Direto Estrangeiro em Portugal, Documentos de suporte ao parecer globalização – Implicações para o desenvolvimento sustentável*, Conselho Económico e Social, Lisboa.

Sjöholm, F. e Lipsey, R., (2006), "Foreign firms and Indonesian manufacturing wages: An analysis with panel data", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 55, nº 1, October, pp. 201-221.

Slaughter, J. (2001), Skill upgrading in developing countries: Has inward foreign direct investment played a role?, FDI, Human Capital and Education in Developing Countries, December, pp.13-14, OECD, Paris.

Tomohara A., Yokota, K. (2013), "Who gains from foreign direct investment-induced technology spillovers? Horizontal and vertical linkages", *The Australian Economic Review*, vol. 46, nº 3, September, pp.213-44.

Tytell I., Yuadeva K. (2005), The role of FDI in Eastern Europe and new independent states: new channels for the spillover effect, Development Working Papers, University of Milano.

UNCTAD (2013), *Global Value Chains: Investment and trade for Development*, World Investment Report, New York and Geneva.

UNCTAD (2001), *Promoting Linkages*, World Investment Report, New York and Geneva.

UNCTAD (1994), *Transnational corporations, employment and the workplace*, World Investment Report, New York and Geneva.

Vernon, R. (1966), "International investment and international trade in the product cycle", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, nº 2, May, pp. 190-207.

Waldrich, A., Nunnenkamp, P. e Bremont, J. (2009), "Employment effects of FDI in Mexico's non-maquiladora manufacturing", *The Journal of Development Studies*, Vol. 45, nº7, August, pp. 1165-1183.

Wang C. e Yu L. (2007), "Do Spillover benefits grow with rising foreign direct investment? An empirical examination of the case of China", *Applied Economics*, Vol. 39, nº 3, October, pp. 397-405.

Wang, Y. (2010), "FDI and productivity growth: the role of inter-industry linkages", *The Canadian Journal of Economics*, Vol. 43, nº. 4, November, pp. 1243-1272.

Wei, Y. e Liu, X. (2006), "Productivity spillovers from R&D, Exports and FDI in China's manufacturing sector", *Journal of International Business studies*, Vol. 37, nº 4, July, pp. 544-557.

Wong, K. e Tang, T. (2011), "Foreign direct investment and employment in manufacturing and services sectors: Fresh empirical evidence from Singapore", *Journal of Economic Studies*, Vol. 38, nº 3, July, pp. 313-330.

ANEXOS

Anexo 1. Síntese global dos efeitos diretos e indiretos do IDE sobre o emprego local

		Positivo	Negativo	Insignificante	
Efeitos diretos	Quantitativos	<u>Criação direta de novos empregos</u>		Margolis (2006) Buckley e Artisien (1987)	
	Qualitativos	<u>Formação</u>	Javorcik (2013) Filler (1995) Iyanda (1999)		
		<u>Salários</u>	Aitken et al. (1996) Feliciano e Lipsey (2006)		
		<u>Procura trabalhadores qualificados</u>	Driffield e Taylor (2000) Waldrich et al. (2009) Blonigen e Slaughter (2001)	Sjöholm e Lipsey (2006)	

			Feenstra e Hanson (1997) Figini e Görg (1999) Davies e Desbordes (2012) Slaughter (2001)			
Efeitos indiretos	Quantitativos	<u>Empresas com ligações às EMNs</u>	<u>Empresas locais exportadoras</u>	Wang (2010) Tohomara e Yokota (2013) Wei e Liu (2006) Barrios e Strobl (2002) Blitzer et al. (2007)	Girma et al. (2000)	
			<u>Empresas locais não exportadoras</u>	Blitzer et al. (2007) Wang (2010) Javorcik (2004)		
	Quantitativos	<u>Empresas sem ligações às EMNs</u>	<u>Empresas locais exportadoras</u>	Girma et al. (2008)	Sheng e Xu (2012) Wang e Yu (2007) Aitken e Harrison (1999) Wei e Liu (2006)	Kostoska e Mitrovski (2008)
			<u>Empresas locais não exportadoras</u>			
			<u>Empresas com proximidade geográfica</u>	Higón e Vasilakos (2010) Hamida (2013)		
			<u>Empresas sem proximidade geográfica</u>			
Quantitativos			Fu, X. (2012)	UNCTAD (2013)		

Anexo 2. Estádios de progressão na CVG – Determinantes económicos e políticas a adotar

Adaptado de UNCTAD (2013: p.145)

Estádio da cadeia de aprovisionamento global	Determinantes económicos	Políticas a adotar
--	--------------------------	--------------------

<p>Todos os estágios</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Estabilidade económica, política e social • Características da mão-de-obra adequadas • Distância e acesso ao mercado destino ou à próxima fase da CVG • Disponibilidade e qualidade da distribuição e da logística • Capacidades das firmas locais 	<ul style="list-style-type: none"> • Restrições ao comércio • Política de investimento • Estabilidade da lei comercial e dos regimes de contrato • Facilidade de suporte às EMNs • Facilidades de suporte às empresas locais
<p>Inovação e I&D</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema de inovação nacional • Características da mão-de-obra adequadas • Presença de clusters de I&D 	<ul style="list-style-type: none"> • Política nacional de I&D • Regime de propriedade intelectual • Incentivos ao investimento
<p>Produtos intermédios: s: Matérias-primas e agricultura</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidade de recursos naturais • Disponibilidade de <i>utility services</i> • Mão-de-obra barata 	<ul style="list-style-type: none"> • Política ambiental • Restrições ao comércio • Políticas pertinentes á atração de IDE • Políticas de privatização • Políticas de apoio à qualificação dos trabalhadores locais • Promoção do investimento • Incentivos ao desenvolvimento das capacidades das firmas locais
<p>Bens manufacturados</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Existência de infraestruturas básicas de suporte • <i>Clusters</i> industriais • Adequação das características de mão-de-obra 	<ul style="list-style-type: none"> • Políticas pertinentes á atração de IDE em indústrias estratégicas • Políticas de desenvolvimento das infraestruturas • Conetividade das infraestruturas regionais
<p>Distribuição logística</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidade e qualidade da distribuição e da logística • Disponibilidade, qualidade e o custo dos <i>inputs</i> • Existência de redes de distribuição e logística locais 	<ul style="list-style-type: none"> • Políticas pertinentes á atração de IDE em indústrias estratégicas • Políticas de desenvolvimento das infraestruturas • Conetividade das infraestruturas regionais

Serviços	<ul style="list-style-type: none">• Disponibilidade e qualidade das infraestruturas de telecomunicações e de serviços• Mão-de-obra barata• Adequabilidade da mão-de-obra	<ul style="list-style-type: none">• Restrições ao comércio• Políticas de desenvolvimento da qualificação dos trabalhadores locais• Política fiscal• Leis de proteção à confidencialidade de dados e aos contratos de <i>outsourcing</i>• Incentivos ao desenvolvimento das capacidades das firmas locais• Condições residenciais
----------	--	---

Anexo 3. Indicadores de IDE, 1990-2012

(valores a preços correntes em biliões de dólares)

<i>Item</i>	1990	2005-2007 (em média)	2010	2011	2012
<i>FDI inflows</i>	207	1491	1409	1652	1351
<i>FDI outflows</i>	241	1534	1505	1678	1391
<i>FDI inward stock</i>	2078	14706	20380	20873	22813
<i>FDI outward stock</i>	2091	15895	21130	21442	23593

Fonte: WIR (2013)

Anexo 4. Número de aquisições estrangeiras referentes a empresas indonésias

	T-1	T+2	Varição
<i>Blue collars</i>	327	452	38,4%
<i>White collars</i>	61	44	-27,4%

Adaptado de: Sjöholm e Lipsey (2006) em que T – ano da aquisição.

Anexo 5. Dummy OLS regression with autocorrelation robust standard errors, CEEC (Central eastern European countries) interaction – (dependent variable: Y – value added)

$$Y = c + \beta_1 \text{Ln}K + \beta_2 \text{Ln}L + \beta_3 \text{Ln}FDI^H + \beta_4 \text{Ln}FDI^H \times CEEC + \beta_5 \text{Ln} FDI^D + \beta_6 \text{Ln} FDI^D \times CEEC + \beta_7 \text{Ln} FDI^U + \beta_8 \text{Ln} FDI^U \times CEEC$$

	I	II
Ln K (<i>Capital stock</i>)	0.075 [7.15]***	0.071 [10.06]***
Ln L (<i>Labour input</i>)	0.971 [37.63]***	0.968 [37.07]***
Ln FDI^H (<i>Horizontal FDI stock</i>)	0.014 [11.58]***	0.009 [3.58]***
Ln $FDI^H \times CEEC$ (Interação entre o <i>Horizontal FDI stock</i> e os <i>CEEC</i>)	0.021 [1.65]*	-0.004 [0.15]
Ln FDI^D (<i>weighted FDI-stock in downstream industries</i>)		0.017 [1.81]*
Ln $FDI^D \times CEEC$ (Interação entre o <i>weighted FDI-stock in upstream industries</i> e os países da Europa Central e de Leste)		0.107 [1.83]*
Ln FDI^U (<i>weighted FDI-stock in upstream industries</i>)		-0.01 [1.18]
Ln $FDI^U \times CEEC$ (Interação entre o <i>weighted FDI-stock in downstream industries</i> e		-0.07 [1.42]

os países da Europa Central e de Leste)		
<i>Constant</i>	3.382 [26.37]***	3.381 [24.84]***
<i>Observations</i>	1076	1076
<i>adj. R²</i>	0.998	0.998

Bitzer et al. (2007) construíram dois modelos econométricos, através do método OLS: um deles relativo apenas a efeitos de IDE horizontais sobre o *output* das empresas locais (I) e outro respeitante aos efeitos horizontais e verticais (II). Os autores evidenciaram estatisticamente os efeitos de *spillovers* horizontais sobre o *output* das empresas domésticas: o aumento do *stock* de IDE horizontal permite o aumento do *Y* das empresas em 1,4% (I) e em 0,9% (II). O coeficiente relativo ao IDE a montante também se mostra significativo e positivo (0,017) sendo que o efeito sobre o *output* das empresas locais é superior nos países da Europa Central e de Leste.

Anexo 6. Main results (dependent variable: $\Delta \ln TFP$)

$$\Delta \ln TFP = \beta_0 + \beta_1 \Delta \ln RD + \beta_2 \Delta FDI^{Horizontal} + \beta_3 \Delta FDI^{Upstream} + \beta_4 \Delta FDI^{Downstream} + \beta_5 \Delta HLshare + \beta_6 \Delta Mshare + \beta_7 \Delta Xshare + u$$

Variables	(ii)
$\Delta \ln RD$ (Stocks of R&D in an industry)	0.005** (1.96)
$\Delta FDI^{Horizontal}$ (Shipment share of FDI controlled plants in total shipments in an industry)	0.029 (0.58)
$\Delta FDI^{Upstream}$ (Upstream FDI which affects industry i through forward inter-industry linkages)	0.246* (1.69)
$\Delta FDI^{Downstream}$ (Downstream FDI which affects industry i through backward inter-industry economic linkages)	0.390*** (2.80)
$\Delta HLshare$ (Wage share of workers with a university degree and above for a particular industry)	0.598*** (3.15)
$\Delta FDI^{Upstream} \times \Delta HLshare$	
$\Delta FDI^{Upstream} \times \Delta \ln RD$	
$\Delta Mshare$ (Import share)	-0.029 (-0.71)
$\Delta Xshare$ (Export share)	-0.034 (-0.46)

Wang (2010) construiu um modelo econométrico tendo como base a variável dependente *TFP – Total Factor Productivity*. O autor encontrou coeficientes estatisticamente significativos nomeadamente ao nível do aumento da produtividade das indústrias locais em 0.246% quando a presença de ligações *upstreams* com EMNs aumenta 1% e o aumento em 0.39% quando a presença de ligações *downstreams* com EMNs aumenta 1%. O autor não encontrou evidência ao nível de spillovers de produtividade horizontais sobre as firmas domésticas decorrentes da entrada de fluxos de IDE, com a variável $FDI^{Horizontal}$ a apresentar um coeficiente estatisticamente não significativo de 0,029.

Anexo 7. Heterogenous FDI and the productivity growth of domestic firms (dependent variable: TFP – Total factor productivity). ABC means absorptive capacity.

	ALL FIRMS	EXPORTERS	NON EXPORTERS
	1	2	3
Horiz. Dom. FDI <i>(Horizontal domestic oriented FDI)</i>	-0,038 (1,15)	-0,048 (1,45)	-0,036 (0,41)
Horiz. Dom. FDI*ABC <i>(Interação entre o Horizontal domestic oriented FDI e a ABC das empresas locais)</i>	0,066 (0,47)	-0,067 (0,68)	-0,075 (0,96)
Horiz. Exp. FDI <i>(Horizontal export oriented FDI)</i>	0,073 (3,67)***	0,085 (3,35)***	0,059 (0,80)
Horiz. Exp. FDI*ABC (Interação entre Horizontal export oriented FDI e a ABC das empresas locais)	0,064 (2,35)**	0,062 (2,19)**	0,043 (0,76)
Forward FDI <i>(Forward oriented FDI)</i>	-0,063 (0,73)	-0,125 (1,19)	0,129 (0,90)
Forward FDI*ABC <i>(Interação entre o Forward oriented FDI e a ABC das empresas locais)</i>	0,144 (0,68)	0,149 (1,15)	0,147 (0,057)

Back. Dom FDI (<i>Backward domestic oriented FDI</i>)	0,059 (7,61)***	0,063 (6,89)***	0,057 (3,94)***
Back. Dom FDI*ABC (Interação entre o <i>Backward domestic oriented FDI</i> e a ABC das empresas locais)	0,053 (5,24)***	0,044 (6,32)***	0,078 (2,39)**
Back Exp. FDI (<i>Backward export oriented FDI</i>)	-0,015 (2,32)**	0,019 (2,23)**	-0,039 (1,80)*
Back. Exp. FDI*ABC	-0,018 (2,29)**	-0,007 (2,03)**	-0,023 (1,07)
<i>Herfindhal Index</i>	0,003	-0,004	-0,027
<i>R&D intensity</i>	0,014 (2,97)***	0,017 (2,30)***	0,010 (2,20)***
<i>Constant</i>	-0,036 (6,35)***	0,017 (3,59)***	0,059 (5,40)***
<i>Observations</i>	22726	14845	7881

Girma et al. (2008) estimaram a equação referida no Anexo 7 com base no método *Olley and Pakes*. Os autores evidenciam estatisticamente a existência de efeitos *spillovers* positivos e significativos de efeitos *spillovers* horizontais de EMN orientadas para a exportação para empresas domésticas exportadoras, mas não encontraram evidência quanto às não locais não exportadoras. Os resultados evidenciados no presente anexo sugerem que uma empresa doméstica exportadora, com um nível médio de capacidade de absorção, aumenta a sua produtividade em 1.2%¹ quando o IDE orientado para a exportação aumenta 1%.

Esses efeitos não são estatisticamente significativos quanto às empresas domésticas não exportadoras. Os coeficientes relativos ao IDE horizontal, tanto orientado para o mercado doméstico como para o exportador apresenta valores não significativos de -0,036 e 0,059, respetivamente, sobre a produtividade das empresas domésticas.

1 – Calculado como $(0,085 + 0,062 - 1,18 = 0,012)$. A mediana do log ABC é -1,18.

GLOSSÁRIO

ABC – Absobative Capacity

CEEC – Central Eastern European Countries

CVG – Global Value Chains

EMN – Empresa multinacional

EMNs – Empresas multinacionais

GMM – Generalized method of moments

OLS – Ordinary Least Squares

VECM – Vector error correlation model