

DESENVOLVIMENTO E INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO: O IDP PORTUGUÊS

Vera Barros*
Departamento de Gestão e Economia
Universidade da Madeira

Resumo

O mundo vive hoje na era da globalização, fenómeno que envolve um aumento da interdependência económica entre os países, traduzido, nomeadamente, na crescente importância do investimento directo estrangeiro. É da forma como Portugal se irá inserir neste contexto que depende o seu desempenho económico e a sua convergência real. São inúmeros os estudos que se debruçam sobre os benefícios do investimento directo estrangeiro para os países de acolhimento e a interacção entre investimento directo estrangeiro e desenvolvimento. Entre eles, encontra-se o modelo do *investment development path* (IDP), que é, neste estudo, aplicado ao caso português. Os dados recolhidos cobrem o período de 1980 a 2005 e os resultados obtidos colocam Portugal na terceira etapa do ciclo.

1. Introdução: Desenvolvimento e Investimento Directo Estrangeiro

O mundo vive hoje na era da globalização. O termo não encontra definição única, mas é mais ou menos consensual que o fenómeno envolve um aumento da interdependência económica entre os países, de que a crescente importância do investimento directo estrangeiro e a presença disseminada das multinacionais são dos aspectos mais visíveis.

Muitos são os estudos que apontam o impacto positivo do investimento directo estrangeiro sobre o desenvolvimento do país de acolhimento. Alguns dos benefícios identificados incluem ganhos de produtividade, transferência de tecnologia, introdução de novos processos produtivos, criação de emprego, etc. Uma abordagem diferente à relação entre investimento directo estrangeiro e desenvolvimento é feita por Dunning (1981), no seu ciclo de investimento directo (IDP – *investment development path*). É no contexto deste modelo que se desenvolve o presente estudo, cujo objectivo é

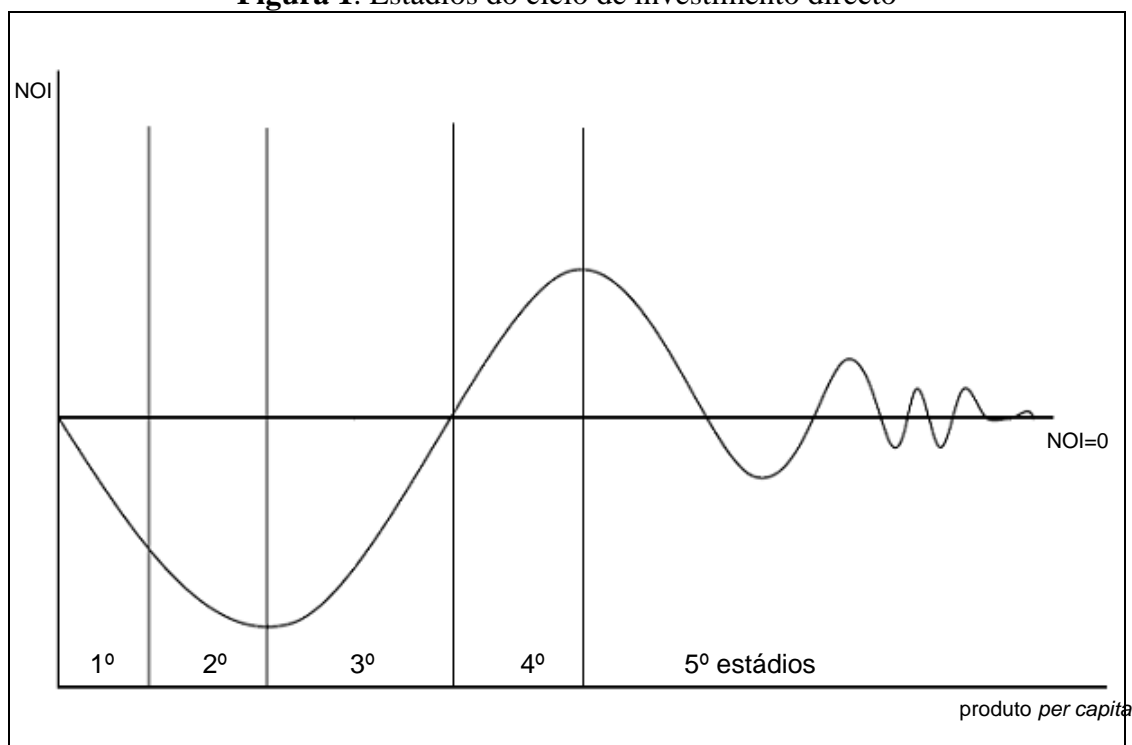
*Universidade da Madeira, Departamento de Gestão e Economia
Campus da Penteada
9000-390 Funchal
Portugal
Tel.: +351 291 70 52 99
Fax: +352 291 70 50 40
E-mail: vgbarros@uma.pt

caracterizar Portugal em termos do seu investimento directo no estrangeiro e do estrangeiro, situando-o numa das fases do IDP.

1. O *Investment Development Path*

A hipótese central do *investment development path* é a de que a posição de investimento internacional de um país, definida como a soma de todos os investimentos directos feitos pelas suas empresas no exterior menos o investimento directo das empresas estrangeiras feito no seu território (NOI - *net outward investment*), e o respectivo nível de desenvolvimento económico, medido pelo produto, estão dinamicamente relacionados (Dunning, 1981, 1986; Narula, 1993, 1996; Dunning e Narula, 1996). Subjacente está a noção de que o desenvolvimento económico implica uma alteração da estrutura económica, a qual influencia as vantagens de localização oferecidas na atracção de investimento directo e as vantagens competitivas das empresas domésticas, que determinam a sua capacidade de multinacionalização. Ou seja, o progresso económico altera o tipo de vantagens OLI associadas ao investimento directo. Altera-se, então, posição de investimento internacional do país, que atravessa vários estádios de desenvolvimento, descrevendo uma relação em U (ou em J) entre o nível de desenvolvimento económico de um país e a respectiva posição do investimento directo (figura 1).

Figura 1. Estádios do ciclo de investimento directo



Fonte: Narula (1996)

O primeiro estágio está associado a uma fase de pré-industrialização. Sendo reduzido o nível de rendimento *per capita*, a procura interna é fraca e o mercado interno exíguo. Por outro lado, a economia apresenta uma série de problemas, tais como, a inadequação/inexistência de infra-estruturas, a baixa qualificação dos recursos humanos, um quadro económico e legal ineficiente e instabilidade política. Ou seja, nesta fase, são muito diminutas as vantagens de localização; as poucas que existem estão ligadas à posse de recursos naturais, sendo praticamente inexistentes as vantagens criadas. Portanto, o investimento directo do estrangeiro será, também ele, diminuto e quase exclusivamente virado para o aproveitamento de alguns recursos naturais. O investimento no exterior está praticamente ausente, já que as empresas domésticas não possuem vantagens de propriedade que lhes permitam a internacionalização: dedicam-se, maioritariamente, a produções tecnologicamente pouco avançadas, trabalho-intensivas e, geralmente, orientadas para o sector primário. A ausência de investimento no exterior assinalável, combinada com um tímido investimento do exterior, resulta num NOI negativo.

Este padrão de vantagens (ou da ausência delas) pode, porém, ser alterado, sobretudo pela actuação dos poderes públicos, que, neste estágio, toma normalmente duas formas. Compete-lhes melhorar as infra-estruturas, qualificar os recursos humanos

e reduzir algumas das falhas de mercado endémicas que entravam o desenvolvimento. Mas é também normal a adopção de políticas de apoio às exportações e protecção contra as importações, que afectam a estrutura dos mercados.

No segundo estágio, o NOI torna-se mais negativo. Em termos de estrutura económica, o aumento do poder de compra e a decorrente expansão do mercado interno reforçam as vantagens de localização. Consequentemente, é viabilizada a produção por parte de empresas estrangeiras. Motivado pela imposição de barreiras às importações, a maioria do investimento estrangeiro destinar-se-á, neste estágio, a substituir aquelas, ou seja, será do tipo *market seeking*. Pode existir também alguma produção estrangeira do tipo *resource seeking* no sector exportador, ligada à exploração de recursos naturais ou a bens do sector primário em que seja possível alguma integração vertical a jusante com indústrias trabalho-intensivas, dependendo da capacidade de oferta de infra-estruturas de transporte e comunicação e de trabalho (não-qualificado). Existindo uma força de trabalho motivada e relativamente qualificada, poderá ocorrer também investimento do tipo *efficiency seeking*. Inexistente será o *strategic asset seeking investment*.

Relativamente ao primeiro estágio, aumentam as vantagens de propriedade das empresas domésticas. Surge, assim, o *outward investment*, mas ainda de forma incipiente. Segundo Dunning e Narula (1996), a combinação de investimento directo estrangeiro com investimento interno induz o aparecimento de economias de aglomeração e a melhoria da produtividade. Mais produtivas, algumas empresas domésticas conseguem mesmo lançar-se no exterior. Fazem-no, normalmente, para adquirir tecnologia estrangeira ou em projectos ligados aos recursos naturais e ao sector primário. Procurando novos mercados, dirigir-se-ão, tendencialmente, para economias próximas, menos desenvolvidas e numa fase anterior do IDP; se o objectivo for a conquista de activos estratégicos que aumentem as vantagens já possuídas, os países de acolhimento serão, certamente, mais desenvolvidos e mais avançados no IDP.

Estas primeiras tentativas de internacionalização das empresas domésticas exigem políticas governamentais, mormente, de promoção das exportações e auxílio à inovação tecnológica. Mas também a captação de investimento estrangeiro deve ser estimulada, já que a fixação de empresas multinacionais contribui para a melhoria geral das infra-estruturas e da produtividade, assinaladamente, pela introdução de novos processos produtivos, transferência de tecnologia ou formação de recursos humanos.

O segundo estágio termina quando o NOI atinge o seu mínimo. O terceiro estágio apresentará, então, um NOI ainda negativo, mas de tendência crescente, resultado de um

abrandamento e de uma aceleração nos ritmos de crescimento, respectivamente, do investimento do estrangeiro e no estrangeiro. Com o aumento do produto *per capita* característico de um processo de desenvolvimento, cria-se um mercado interno alargado e gera-se procura destinada a bens de qualidade superior. Outras vantagens de localização incluem os recursos humanos qualificados e a existência de potencial tecnológico, pelo que as economias de escala ganham importância. Estimuladas por tais vantagens e/ou pela presença de multinacionais e, eventualmente, auxiliadas pelos governos, as empresas domésticas aumentam a sua capacidade competitiva. O que, para as empresas estrangeiras, significa a redução das suas vantagens de propriedade iniciais. Mas outras surgem, baseadas em conhecimento e inovação ao nível tecnológico, da gestão e do *marketing*. Até porque o desenvolvimento económico acarreta geralmente uma subida dos salários, que diminui a vantagem comparativa dos sectores trabalho-intensivos. Assim, o *inward investment* será menos do tipo *market seeking* e mais *efficiency seeking* ou até mesmo *strategic asset seeking* nas indústrias em que as empresas domésticas detiverem vantagens. Quanto às empresas domésticas, é neste estágio que se inicia verdadeiramente o processo de internacionalização, possível graças ao incremento das vantagens de propriedade.

Logicamente, a captação de investimento estrangeiro deverá dar-se nos sectores em que as vantagens de localização do país são fortes, mas onde as empresas domésticas não detêm vantagens de propriedade. E aquelas devem expandir-se internacionalmente em indústrias sem vantagens de localização na economia domésticas e onde possam obter vantagens de propriedade. Ou seja, inicia-se a especialização em termos de investimento directo. O que pode levar à deslocalização de empresas, principalmente nos sectores trabalho-intensivos ou que funcionam em condições de grande competição, sendo o bem produzido homogéneo e tendo atingido a fase de maturidade (Wilson, 1978).

Apesar de as vantagens criadas se assumirem como mais importantes que as de origem natural, o papel do governo é, neste estágio, menos preponderante. Dele espera-se, essencialmente, que promova uma maior integração entre empresas nacionais e estrangeiras. E que encoraje o investimento de e no estrangeiro, mas levando em consideração os aspectos referidos.

Quando a taxa de crescimento do investimento no exterior ultrapassa a do investimento do exterior e o país se torna um exportador líquido de capital, o NOI passa a positivo e o país está no quarto estágio. Este envolve uma mudança profunda na

estrutura produtiva dos países, a qual está relacionada com a procura de eficiência associada a custos de produção mais baixos, aspecto especialmente relevante nos sectores muito baseados no factor trabalho. Por outro lado, possuidoras de vantagens de propriedade, as empresas nacionais podem competir interna e externamente; para ultrapassarem barreiras comerciais, passam a investir em países estrangeiros, qualquer que seja o seu nível de desenvolvimento. Quanto às vantagens de localização, são formadas maioritariamente por activos criados, o que inclui recursos humanos qualificados, sistemas de inovação e capacidade de I&D, economias de aglomeração e mercados sofisticados. Neste contexto, o investimento directo do estrangeiro tem origem predominantemente nos países desenvolvidos e é motivado pela procura de activos estratégicos.

Às autoridades cumpre continuar a sua função de supervisão e regulação, de modo a suprimir as falhas de mercado e garantir os níveis de concorrência entre empresas nacionais e estrangeiras. Mas deve dar, igualmente, atenção aos aspectos estruturais: fomentar as capacidades tecnológicas, em especial nas indústrias nascentes, que devem ser protegidas, e minimizar os impactos socio-económicos negativos da extinção de indústrias em declínio. Por outro lado, é de esperar uma atitude mais estratégica nas políticas adoptadas. Não se pretende uma intervenção directa, mas antes medidas que melhorem os recursos e as capacidades domésticas e que assegurem o bom funcionamento do mercado. Isto porque, neste estágio, existe uma acrescida competição entre países semelhantes.

Dados o processo de convergência dos níveis de rendimento e estrutura económica entre as economias mais desenvolvidas e a harmonização das políticas governamentais, os padrões de investimento estrangeiro tornaram-se mais simétricos (Dunning, 1986b, 1988a, 1988b; Narula, 1993, 1996; Dunning e Narula, 1996). Assim, no quinto estágio, após um aumento inicial do investimento directo do estrangeiro, atinge-se um equilíbrio flutuante em que *outward investment* e *inward investment* continuam a crescer, mas assumem valores próximos um do outro, ou seja, o NOI adopta um comportamento errático, com grande volatilidade, mas em média perto do zero. Quanto ao investimento directo do exterior, será proveniente, por um lado, de países em estádios mais baixos que procuram aceder a mercados e à tecnologia e, por outro, de países dos quarto e quinto estádios, cujas empresas investem no estrangeiro por questões de eficiência.

No último estágio, o governo comportar-se-á como um oligopolista, que desenha e implementa as suas políticas estratégicas tendo em consideração as decisões de outros governos. Dele se espera, também, um papel pró-activo na prossecução da eficiência de mercado e que coopere com as empresas na redução dos custos de ajustamento estrutural e de transacção. Além de poder actuar de variadas formas na promoção de novas vias de crescimento económico (Dunning e Narula, 1996).

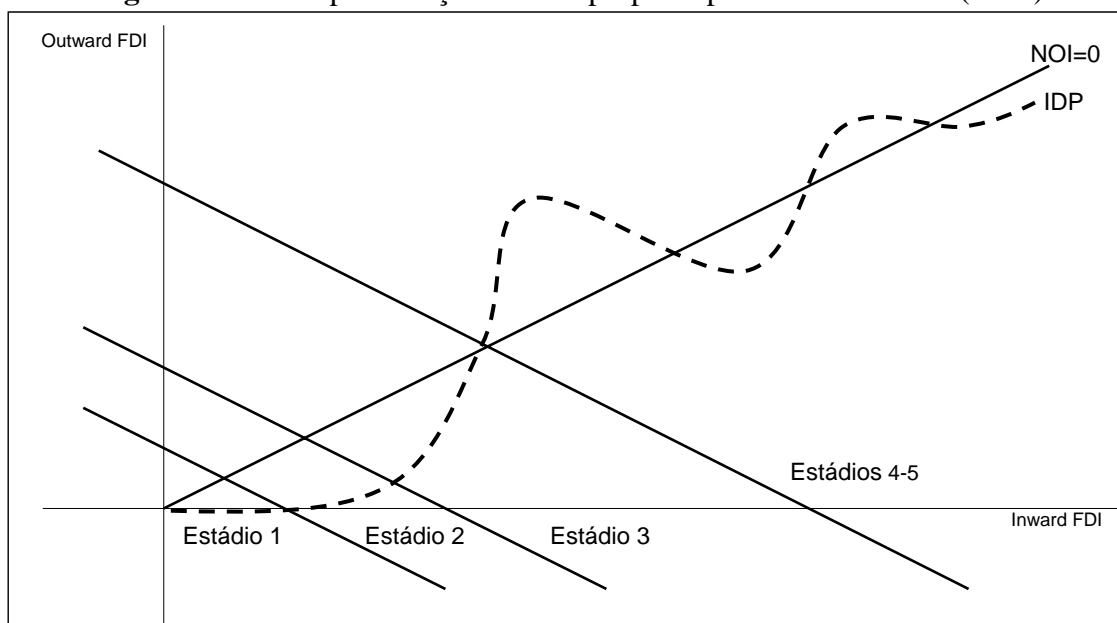
Perspectiva macroeconómica e dinâmica da teoria eclética, o *investment development path* ilustra a relevância das variáveis OLI na explicação da posição de investimento internacional e oferece pistas sobre como podem os fluxos de investimento influenciar o desenvolvimento nacional. As vantagens de localização são particularmente importantes nos primeiros estádios, ao passo que a progressão através dos estádios seguintes é feita pelo desenvolvimento de vantagens de propriedade por parte das empresas domésticas e a sua introdução pelas filiais estrangeiras. O ambiente político, económico e estrutural determina as vantagens das empresas locais. Vantagens essas que interagem com as vantagens de propriedade associadas ao investimento do estrangeiro. Essa interacção, e o reforço mútuo que dela se produz, estão na base do desenvolvimento de activos criados, internacionalmente móveis, que se constituem como um importante catalisador do investimento no estrangeiro e do avanço para os estádios 4 e 5 (Scott-Kennel e Enderwick, 2005).

O modelo é, contudo, criticado por explicar a posição de investimento internacional somente com base no desenvolvimento económico e, sobretudo, por resumir este ao aumento do nível de rendimento. Efectivamente, o produto, seja nacional ou interno, bruto ou líquido, total ou *per capita*, é um indicador com muitas limitações, na medida em que não reflecte as alterações estruturais que o desenvolvimento implica. Alterações essas que importam na composição e distribuição geográfica do investimento do e no estrangeiro. Diferentes autores sugerem, por isso, a inclusão de variáveis estruturais, de que são exemplo a formação bruta de capital *per capita*, os níveis de escolaridade, as taxas de iliteracia, a despesa em I&D ou o número de patentes (Dunning e Narula, 1996; Lall, 1996; Durán e Úbeda, 2001; Scott-Kennel e Enderwick, 2005; Fonseca, Mendonça e Passos, 2007).

Também à outra variável implicada, o *net outward investment*, se apontam defeitos. Durán e Úbeda (2001) afirmam que a evolução do NOI não é o indicador apropriado para inferir alterações estruturais na captação/prossecução de investimento directo estrangeiro. Por um lado, porque, assumindo a variável valores próximos de

zero, poder-se-á estar perante a primeira fase ou, igualmente, na última. Mas, sobretudo, porque uma subida do *net outward investment* pode dever-se, tanto a um aumento do investimento no exterior, como a uma situação de desinvestimento, em que o país perdeu competitividade. Este problema pode ser ultrapassado pelo recurso aos valores do investimento directo estrangeiro do e no país, em vez da utilização do saldo líquido, naquilo que configura uma nova representação do *investment development path*, proposta por aqueles dois autores.

Figura 2. Nova representação do IDP proposta por Durán e Úbeda (2001)



Fonte: Durán e Úbeda (2001), adaptado

A figura 2 representa essa nova configuração. Para cada estágio, a média do *outward investment* é medida verticalmente, sendo-o horizontalmente para o *inward investment*. A bissectriz representa o caso em que investimento no e do estrangeiro se igualam, pelo que países acima desta linha apresentam um *net outward investment* positivo, contrariamente ao que se encontram abaixo.

Ainda a propósito da relação entre investimento e desenvolvimento, Moudatsou (2001) nota que elevadas taxas de crescimento e de captação de investimento estrangeiro tendem a ser realidades simultâneas. Mas tal facto nada diz sobre a relação de causalidade. Países em rápido processo de crescimento oferecem maiores oportunidades de lucro e têm uma maior procura de investimento directo estrangeiro. Por outro lado, este aumenta o *stock* de capital do país, podendo ter efeitos sobre o crescimento económico semelhantes ao do investimento doméstico. Além disso, tem um

provável impacto positivo sobre as exportações e pode facilitar o acesso das empresas domésticas aos mercados internacionais. Refira-se, ainda, a melhoria da produtividade das empresas locais através das ligações a jusante e a montante com as filiais estrangeiras, o chamado efeito *spillover* decorrente da difusão da tecnologia transferida. Ou seja, se, por um lado, um maior desenvolvimento económico se constitui como factor de atracção do investimento estrangeiro, por outro, este é, muitas vezes, impulsionador daquele. A relação de causalidade dá-se, portanto, em ambos os sentidos, surgindo três casos distintos: países em que é o crescimento económico a explicação para a atracção do investimento; países em que foi a captação de capitais estrangeiros um dos propulsores do crescimento económico; e, finalmente, países em que crescimento e investimento se influenciam reciprocamente. Moudatsou (2001) propõe, então, um modelo alternativo em que a relação causal bidireccional entre investimento directo estrangeiro e desenvolvimento económico é devidamente explorada.

Apesar das críticas apontadas, o *investment development path* não perde a sua validade, pelo que o estudo desenvolvido no próximo capítulo é-o no contexto deste modelo.

2. O IDP Português

Não obstante Portugal ter participado desde sempre nos movimentos de circulação de capitais e a década de 60 ter conhecido uma maior abertura ao exterior, com o consequente aumento do investimento directo estrangeiro, este é um fenómeno dos anos oitenta. Efectivamente, só a partir de então, ganham os fluxos de investimento uma dimensão considerável. De facto, no período que decorre até 1960 ficou marcado por uma política de cariz marcadamente nacionalista. Se a isto se juntar a exiguidade do mercado, a inadequação das infra-estruturas e a baixa qualificação dos recursos humanos, facilmente se conclui que as vantagens de localização então existentes eram bastante limitadas.

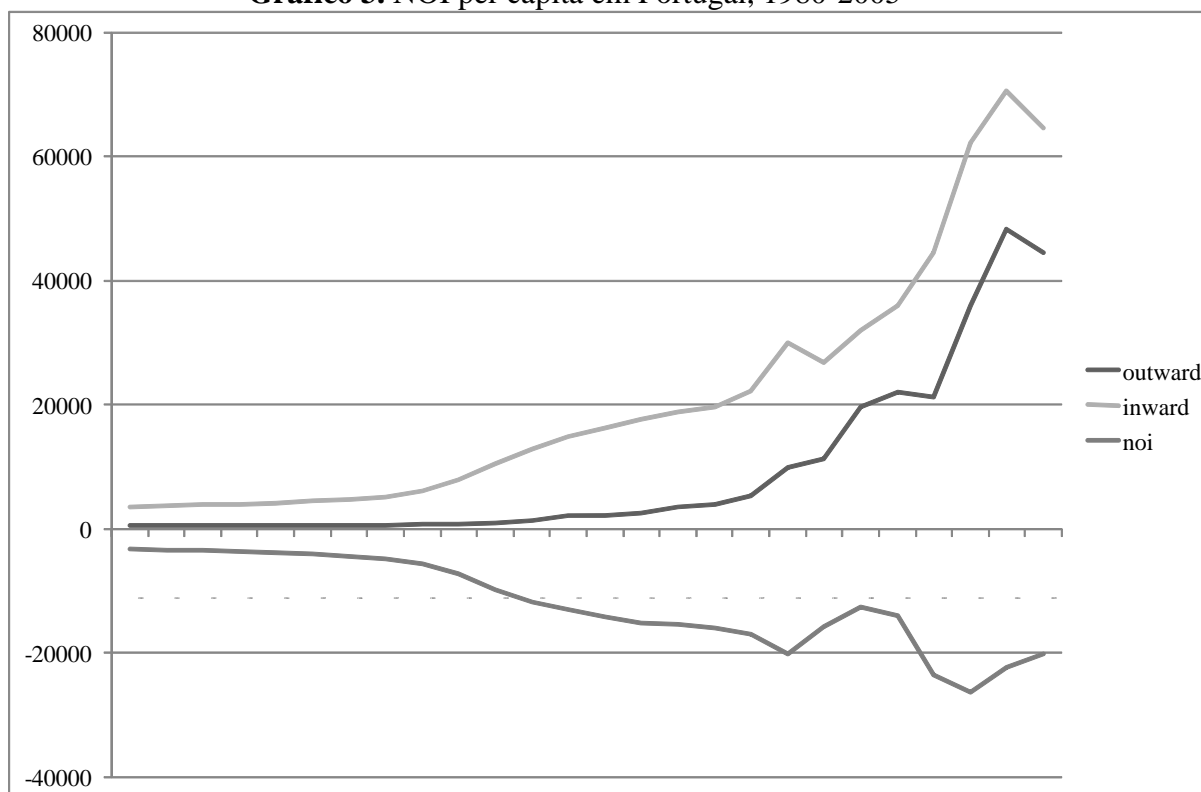
Com a adesão à EFTA, foram introduzidas alterações legislativas que conduziram a uma relativa liberalização dos movimentos de capitais. Isto é, reforçaram-se as vantagens de localização do país, que conheceu um aumento do investimento directo, direccionado, sobretudo, à indústria transformadora trabalho-intensiva. A entrada de capitais experimentou um período de crescimento exponencial até final dos anos oitenta.

Com a década de noventa, abranda o crescimento do investimento do exterior em Portugal; simultaneamente, as empresas portuguesas dão início ao seu processo de

internacionalização. A importância deste último advém sobretudo dos interesses das empresas portuguesas no Brasil. Nesta última fase, a análise sectorial revela que os sectores que mais recebem investimento directo estrangeiro são os das actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas e o das actividades financeiras, e que estes sectores são igualmente aqueles onde as empresas portuguesas mais investem no exterior. Este facto não surpreende, já que o investimento intra-indústria é uma das grandes tendências actuais ao nível dos movimentos internacionais de capitais. Por outro lado, insere-se no postulado pela terceira fase do IDP: o aumento da importância dos sectores associados a bens de qualidade superior, à inovação e a recursos humanos qualificados e a perda de relevância das actividades trabalho-intensivas.

A evolução do NOI *per capita* em Portugal está representada no gráfico 3 para o período 1980-2005.

Gráfico 3. NOI per capita em Portugal, 1980-2005



Fonte: UNCTAD, FMI, cálculos próprios

Diversas funções têm sido propostas para estimar o IDP. Tolentino (1987, 1993) propôs a seguinte relação quadrática para estimar o IDP:

$$NOI_{PCi} = \alpha + \beta_1 GNP_{PCi} + \beta_2 GNP_{PCi}^2 + \varepsilon \quad (\text{equação 1})$$

em que as variáveis surgem normalizadas pela respectiva população.

Narula (1993, 1996) propõe uma especificação ligeiramente diferente, na medida em que elimina o termo constante:

$$NOI_{PCi} = \beta_1 GNP_{PCi} + \beta_2 GNP_{PCi}^2 + \varepsilon \quad (\text{equação 2})$$

Buckley e Castro (1998) argumentam que a forma quadrática pressupõe que o investimento é o motor do desenvolvimento. Ora, segundo eles, espera-se que, no primeiro estágio, a taxa de crescimento do produto seja superior à do investimento líquido, uma tendência que só a partir do segundo estágio se inverterá, o que pressupõe uma equação polinomial:

$$NOI_{PC} = \alpha + \beta_1 GDP_{PC}^3 + \beta_2 GDP_{PC}^5 + \varepsilon \quad (\text{equação 3})$$

Para que a relação entre NOI e GDP descreva a já referida curva em U, os coeficientes β_1 e β_2 têm de ser, respectivamente, negativo e positivo (e, obviamente, estatisticamente significativos). Já o α espera-se que não seja significativamente diferente de zero, de modo a que, a níveis muito baixos de rendimento, não exista nem outward nem inward investment, de onde resulta um NOI igual a zero.

Neste estudo, as três equações são estimadas para Portugal. O NOI é calculado pela diferença entre os stocks de outward investment e de inward investment[†]. São várias as organizações que publicam informação sobre estas duas variáveis. Atendendo à necessidade de estabelecer comparações, foram usados os dados da UNCTAD. A informação relativa ao PIB foi obtida no FMI. Os valores são nominais e estão expressos em dólares americanos[‡]. Também no FMI foram obtidos os dados para a população total que permitiram calcular os agregados *per capita*. Os resultados das estimações (através de OLS) estão sumariados na tabela 1.

[†] Narula (1993, 1996) critica o recurso a dados respeitantes a fluxos de investimento.

[‡] As estimações foram também feitas em termos reais mas não se detectaram diferenças assinaláveis nos resultados.

Tabela 1. Resultados da estimação do IDP português

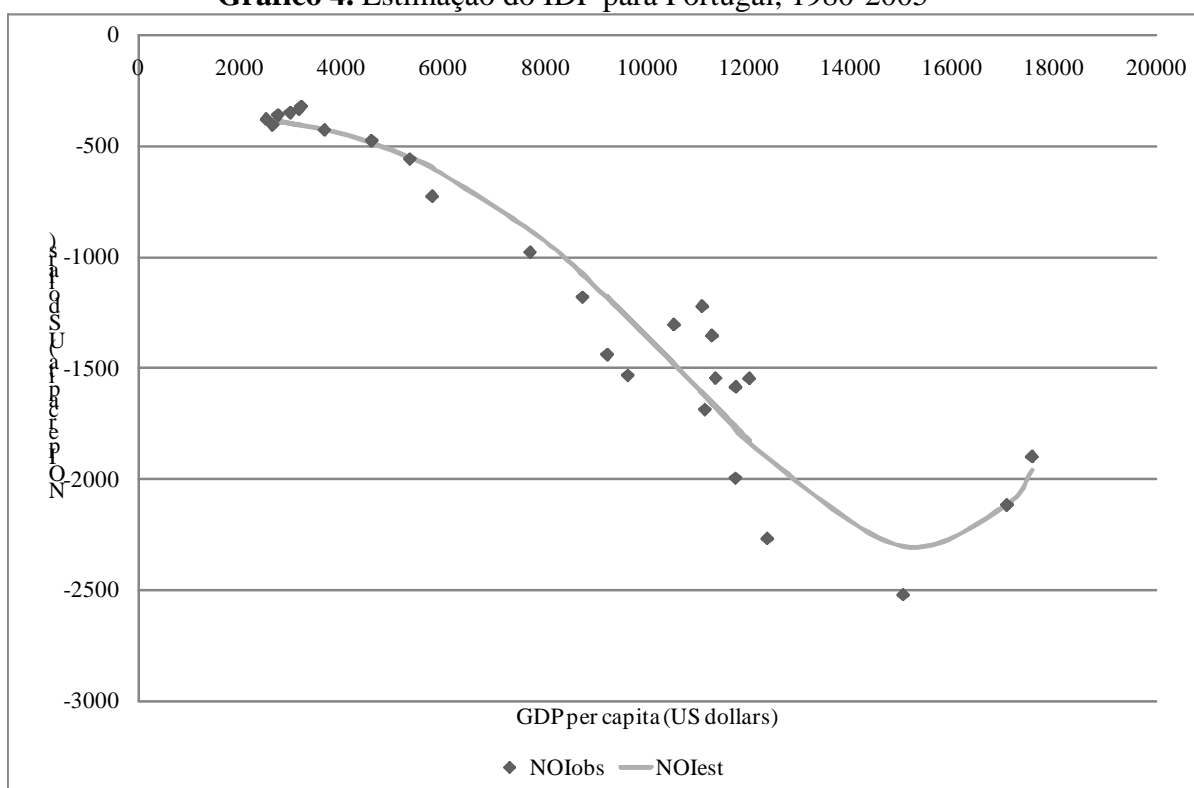
	α	β_1	β_2	R^2	\bar{R}^2	F
Equação 1	252.8460 (1.518479)	-0.204945* (-4.945131)	3.61E-06 (1.612756)	0.896709	0.887727	99.83592
Equação 2		-0.147506* (-8.483304)	8.49E-07 (0.633570)	0.886354	0.881619	
Equação 3	-365.8043* (-6.011849)	-1.33E-09* (-13.26855)	3.35E-18* (9.845433)	0.929425	0.923288	151.4466

Nota: t-statistics em parêntesis; *significativo a 1%

Fonte: cálculos próprios

Os resultados dão suporte ao modelo de IDP no caso de Portugal, que se encontra na 3ª fase. Estes resultados estão em consonância com outros estudos, designadamente Buckley and Castro (1998), Castro (2000) e Castro and Buckley (2001). Os valores observados e estimados para Portugal podem ser observados no gráfico 4, reflectindo o posicionamento do país na etapa indicada.

Gráfico 4. Estimação do IDP para Portugal, 1980-2005

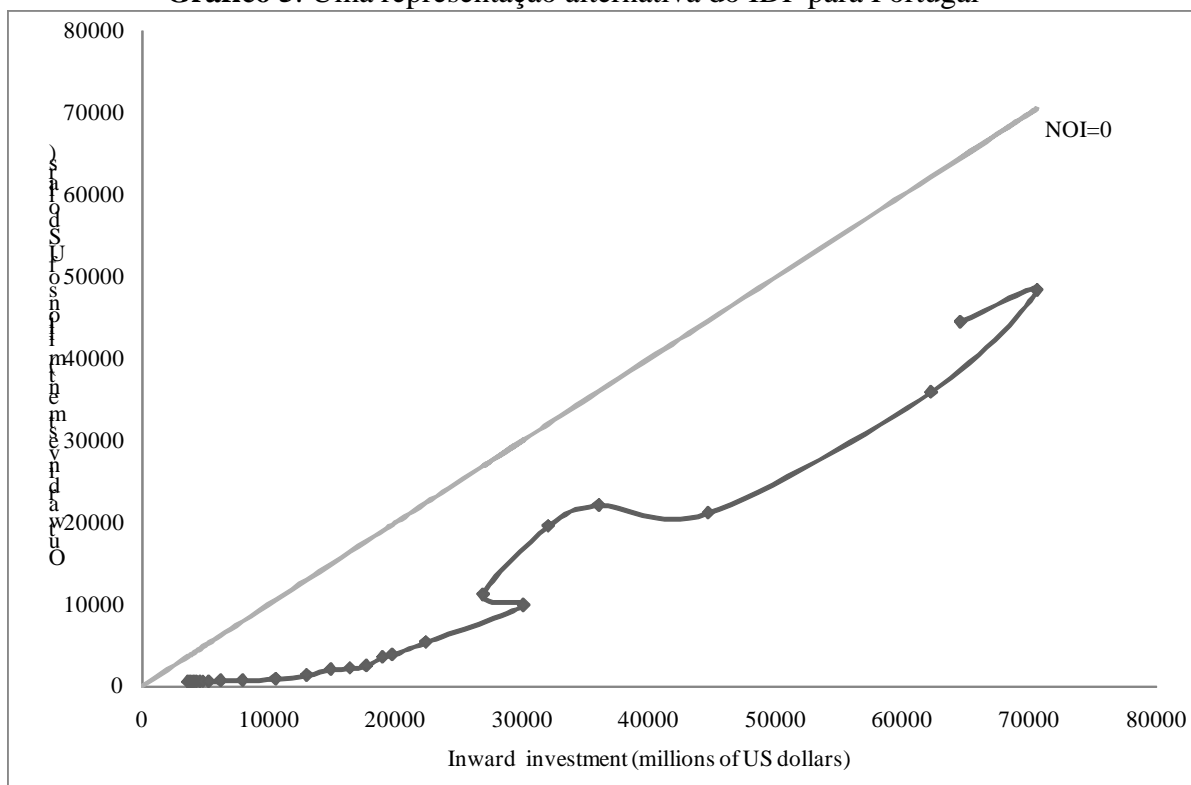


Fonte: cálculos próprios



Conforme referido na secção 2, Durán and Ubeda (2001) procederam a uma representação alternativa do IDP, desagregando o NOI nas suas duas componentes. Os resultados da aplicação desta metodologia permitem confirmar o posicionamento de Portugal no terceiro estágio do IDP e podem ser observados no gráfico 5.

Gráfico 5. Uma representação alternativa do IDP para Portugal



Fonte: cálculos próprios

3. Conclusão

Pequena economia aberta e um dos países da coesão, Portugal encontra-se agora na terceira etapa do seu *investment development path*. A sua adesão à EFTA e, posteriormente, à CEE, recolocaram-na na economia mundial, após 40 anos de um isolacionismo nacionalista. Portugal afirmou-se, então, enquanto destino para o investimento directo estrangeiro. Mas o seu principal factor de atracção, as suas vantagens de localização na terminologia de Dunning, encontrava-se na abundante mão-de-obra com custos inferiores aos dos países mais desenvolvidos. Uma economia competitiva não é, porém, a que se baseia em baixos salários. Países como os da Europa

central e oriental e até mesmo da América latina ou a China e a Índia são fortes competidores de Portugal como destino de investimento directo estrangeiro.

O estabelecimento de empresas multinacionais concorre decisivamente para a melhoria geral da produtividade e da competitividade, quer pela introdução de novos processos produtivos, como pela transferência de tecnologia ou qualificação de recursos humanos. A experiência passada comprova-o: a abertura ao comércio e aos capitais estrangeiros de economia portuguesa proporcionou-lhe um período de enorme crescimento e desenvolvimento económicos e aumento do rendimento. Mas o processo de convergência não está terminado. Pelo contrário, é um dos grandes desafios que se colocam ao país.

Portugal tem, assim, a incumbência de atrair novas empresas. Mas deve, igualmente, promover uma maior integração de empresas estrangeiras e nacionais. E fomentar a internacionalização destas últimas. O que exige a definição políticas e estratégias concretas e a adopção de um modelo competitividade baseado na inovação, no progresso tecnológico e em recursos humanos mais qualificados.

É, assim, necessário empreender uma séria reflexão sobre quais os factores de competitividade da nossa economia. Inclusivamente, porque, de acordo com o *investment development path*, o desenvolvimento económico conduzirá a uma quarta e quintas fases, que envolvem profundas mudanças nas estruturas produtivas dos países. Detendo vantagens de propriedade, as empresas nacionais podem competir interna e externamente e investir em países estrangeiros, qualquer que seja o seu nível de desenvolvimento. Força dominante na definição da produção e comércio internacionais, as multinacionais buscam recursos naturais, menores custos de produção e mercados emergentes. Neste quadro, a actuação dos governos tem de ser eminentemente estratégica. É este o desafio que se coloca a Portugal.

Referências bibliográficas

CASTRO, Francisco Barros (2000). *Foreign Direct Investment in the European Periphery: The competitiveness of Portugal*, PhD. Thesis, Leeds University.

CASTRO, Francisco Barros and BUCKLEY, Peter (2001). "Foreign Direct Investment and the Competitiveness of Portugal", paper presented at the *IV Conference on Portuguese Economy*, Lisbon, 4-5 May.

DUNNING, John H. (1981). "Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 117(1), pp. 30-64.

DUNNING, John H. (1986a). “The Investment Development Cycle Revisited”, *Welwirtschaftliches Archiv*, 122(4), pp. 667-676.

DUNNING, John H. (1986b). “Investment Development Cycle and Third World Multinationals”, in Kushi Khan (ed.), *Multinationals of the South: New Actors in the International Economy*, New York: St. Martin’s Press.

DUNNING, John H. (1988a). *Explaining International Production*, London, Unwin Hyman.

DUNNING, John H. (1988b). “The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions”, *Journal of International Business Studies*, 19(1), pp. 1-31.

DUNNING, John H. and NARULA, Rajneesh (1996). “The Investment Development Path Revisited: Some Emerging Issues”, in John Dunning et Rajneesh Narula (eds.), *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*, London and New York: Routledge.

DURÁN, Juan J. and ÚBEDA, Fernando (2001). “The Investment Development Path: A New Empirical Approach and Some Theoretical Issues”, *Transnational Corporations*, 10(2), pp. 1-34.

LALL (1996). “The Investment Development Path: Some Conclusions”, in John Dunning et Rajneesh Narula (eds.), *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*, London and New York: Routledge.

MOUDATSOU, Argiro (2001). “Foreigns Direct Investment and Economic Growth: Evidence From 14 European Union Countries”.

NARULA, Rajneesh (1993). *An Examination of the Evolution and Interdependence of Foreign Direct Investment and Economic Structure: The Case of Industrialized Countries*, PhD. thesis, Rutgers University.

NARULA, Rajneesh (1996). *Multinational Investment and Economic Structure*, London: Routledge.

SCOTT-KENNEL, Joanna et ENDERWICK, Peter (2005). “Foreign Direct Investment and Inter-Firm Linkages: Exploring the Black Box of the Investment Development Path”, *Transnational Corporations*, 14(1), pp. 105-138.

WILSON (1978). “Foreign Disinvestments: Friend or Foe”, University of Virginia, Graduate School of Business Administration, working paper, DSWP-78-08.