

Risco político e internacionalização de empresas: uma revisão bibliográfica

LUIZ PAULO DA SILVA COSTA

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO / INSTITUTO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, RIO DE JANEIRO – RJ, BRASIL

ARIANE CRISTINE RODER FIGUEIRA

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO / INSTITUTO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, RIO DE JANEIRO – RJ, BRASIL

Resumo

Análise sobre como a literatura nacional e internacional tem explorado variáveis que impactam na percepção de risco político dentro de um processo de internacionalização de empresas. A carência de bibliografia especializada no Brasil e a dificuldade por parte de empresários ao planejar a internacionalização dificultam o encontro de parâmetros claros de como medir o risco político e de estratégias de mitigação desse tipo de risco. Como referencial teórico, foi utilizada a vertente bibliográfica de Kobrin, de 1978, cujas definições serviram de parâmetro inicial para identificação das opiniões de outros autores sobre o tema. A metodologia buscou reunir conteúdos bibliográficos para a definição de risco político em 41 artigos de periódicos internacionais baixados de bancos de dados disponíveis na internet e tratados por meio do program ENDNOTES 6. Uma análise de conteúdo por meio do *software* “R” identificou “variáveis” como um subtema. A discussão apresenta a identificação de variáveis políticas, econômicas e socioculturais que poderão ser quantificadas em estudos futuros e possibilitarão estabelecer uma mitigação dos riscos e o alcance do sucesso no processo de internacionalização.

Palavras-chave: Risco Político. Processo de Internacionalização de Empresas. Investimento no Estrangeiro. País de Destino.

Political risk and companies' internationalization: a literature review

Abstract

This work aims to analyze how the national and international literature has explored variables that impact the perception of political risk within a company's internationalization process. The lack of specialized bibliography in Brazil and the difficulty for entrepreneurs to plan internationalization, hinder the gathering of clear parameters to measure political risk, as well as making it difficult to set up strategies to mitigate such risks. As a theoretical framework, the literature strand from Kobrin (1978) was used. Kobrin's settings provided the initial framework to identify the opinions of other authors on the subject. The methodology sought to gather bibliographic content for political risk definition in 41 articles of international journals downloaded from databases available on the Internet and treated through the program Endnotes 6. A content analysis using the software “R” identified “variables” as a sub-theme. The discussion presents the identification of political, economic and socio-cultural variables that can be quantified in future studies and make it possible to establish the possibility of mitigating risks and succeeding in internationalization processes.

Keywords: Political Risk. Enterprise Internationalization Process. Foreign Investment. Host Country.

Riesgo político e internacionalización de empresas: una revisión de la literatura

Resumen

Análisis sobre cómo la literatura nacional e internacional ha explorado las variables que influyen en la percepción del riesgo político en el proceso de internacionalización de empresas. La falta de bibliografía especializada en Brasil y la dificultad de los empresarios al planificar la internacionalización obstaculizan la obtención de parámetros claros acerca de cómo medir el riesgo político y de las estrategias de mitigación de este tipo de riesgo. Como marco referencial teórico se utilizó la bibliografía de Kobrin, de 1978, cuyas definiciones sirvieron de parámetro inicial para identificar la opinión de otros autores sobre el tema. Para la definición de riesgo político, la metodología empleada fue la recopilación de contenido bibliográfico de 41 artículos de periódicos internacionales descargados de bases de datos disponibles en Internet y procesados por medio del programa ENDNOTES 6. Un análisis de contenido utilizando el software “R” identificó “variables” como un subtema. El debate presenta la identificación de las variables políticas, económicas y socioculturales que podrán cuantificarse en estudios futuros y permitirán establecer medidas de mitigación de riesgos y lograr éxito en el proceso de internacionalización.

Palabras clave: Riesgo político. Proceso de internacionalización de empresas. Inversión en el exterior. País de destino.

Artigo submetido em 13 de outubro de 2015 e aceito para publicação em 21 de dezembro de 2016.

DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/1679-395156933>

a Petrobras foi fortemente impactada pela decisão de nacionalização do gás pelo governo boliviano, o que levou a uma instabilidade das regras jurídicas de operação no país. Jiménez, Luis-Rico e Benito-Osorio (2014) também destacam que, em 2012, o governo argentino anunciou a expropriação de 51% da empresa YPF, de propriedade da REPSOL, de origem espanhola. Esse tipo de situação também ocorreu em momentos anteriores, como no caso do México, que, em 1938, nacionalizou seu setor petrolífero, afetando diretamente as empresas americanas. Albuquerque (2006) ainda destaca os exemplos do Irã, que expropriou a Anglo-Iranian Oil Company, em 1951, e do Chile, em 1971, com as indústrias de mineração atuantes no país.

Adicionalmente há exemplificação que envolve outros componentes de risco político que impactam na decisão da empresa de se internacionalizar, tal como o caso da China in Box. Durante o planejamento de IDE, no México, desta empresa, foram realizados estudos de mercado e de viabilidade econômica. Uma variável sociocultural de risco político deixou de ser identificada no momento de sua internacionalização nos anos de 2000. Segundo Marques, Merlo e Lucchesi (2005), a economia do México foi identificada como estável, havia um grande potencial para os negócios da empresa naquele país e não foram identificados fatores políticos ou sociais que pudessem apresentar restrições ao sucesso da empreitada. Porém, leis sanitárias mais brandas resultaram em dificuldades no treinamento de funcionários mexicanos, culturalmente defasados em relação aos processos e padrões de manipulação de alimentos estabelecidos originalmente pela empresa. Esta dificuldade impactou em uma alta rotatividade de empregados no início do empreendimento e, conseqüentemente, no processo de internacionalização.

Assim, também, outras duas experiências sem sucesso da empresa China in Box demonstram a existência de variáveis políticas e econômicas de risco político, além das socioculturais. Ainda segundo Marques, Merlo e Lucchesi (2005), um franqueado da empresa de São Paulo foi selecionado para se internacionalizar por meio de uma grande loja em Buenos Aires, em 1998. Segundo o estudo, crises econômicas na Argentina, além de erros de “superestimação” do mercado local, provocaram o fechamento da loja depois de três anos de atuação, acarretando um prejuízo de US\$ 300 mil dólares. Outra investida ocorreu em 2001, quando se pretendia instalar novos negócios em Miami-EUA, porém os ataques terroristas de 11 de setembro adiaram os planos. Esses aspectos caracterizam exemplos de variáveis culturais, econômicas e políticas de risco político que podem interferir no sucesso do processo de internacionalização. Desse modo, revoluções, guerras civis, expropriações, entre outros eventos atrelados à noção de risco político, tendem a impactar diretamente na estrutura de negócios das empresas internacionalizadas, sendo fulcral o desenvolvimento de estratégias de mitigação desses riscos e análises mais robustas nesta direção.

Nos estudos de internacionalização, a preocupação com essa variável foi objeto de investigação de Simon, em 1985, quando identificou uma grave lacuna científica entre os “métodos de risco-país”. Passados mais de trinta anos desta afirmação, a instabilidade política, econômica e sociocultural internacional contemporânea reforça este pensamento e destaca ainda a existência de um grande déficit de estudos sob esse foco. No Brasil, em particular, a carência de bibliografia especializada e a dificuldade por parte de empresários ao planejar a internacionalização dificultam o encontro de parâmetros claros de como medir o risco político e de estratégias de mitigação desse tipo de risco. Diante do exposto, este artigo tem como propósito observar, por meio de um levantamento de bibliografias nacionais e internacionais, a frequência com que a variável “risco político” aparece nos estudos de internacionalização de empresas e verificar o modo como vem sendo inserida nos modelos teóricos desta área.

A contribuição deste artigo associa-se à relevância empírica do tema e ao diagnóstico da dispersão no tratamento teórico desta variável nos estudos de internacionalização de empresa. Busca-se recuperar o estado da arte desta área no tratamento do risco político e organizar os debates tendo por base três grandes eixos: 1) fatores políticos: estrutura do Estado e suas instituições; 2) econômicos: relacionados à estabilidade do país frente a organismos e organizações de acompanhamento de mercado de capitais (*ranking*); e 3) culturais: referentes a xenofobia, padrões étnicos, religiosos e comportamentais da sociedade do país de destino em relação às empresas, ao produto ou serviço entrante.

Uma das premissas para a apresentação da pesquisa relaciona-se ao fato de que especialmente pequenas e médias empresas não possuem uma estrutura de análise de risco político para avaliar as possibilidades de sucesso em um processo de internacionalização nas primeiras fases de planejamento. Perguntas do “porquê” e “como” internacionalizar, se bem respondidas antes da tomada de decisão, proporcionarão uma maior probabilidade de sucesso. Assim, o conhecimento mais aprofundado do fenômeno “risco político” para início de um processo de internacionalização, especialmente para empresas de menor porte, facilitará o seu reconhecimento e motivará a discussão nos ambientes empresariais e acadêmicos.

Para responder as problemáticas supracitadas, este artigo estruturou-se da seguinte forma: identificação, na segunda seção, dos principais aspectos teóricos da internacionalização de empresas, das estratégias utilizadas e do que vem a ser risco político. Na terceira, descrição da metodologia de pesquisa bibliográfica não exaustiva, mas direcionada aos aspectos diretamente relacionados ao risco político e à internacionalização. Na quarta seção, tem-se a discussão visando à busca de variáveis de risco político com possibilidades de afetar empresas que pretendem trilhar o caminho da expansão externa de suas atividades. As conclusões e as perspectivas de novos estudos finalizam o artigo. O impacto da percepção do risco em países de destino da internacionalização poderá suscitar novas demandas de quantificação de variáveis diretamente relacionadas a pequenas e médias empresas, incluindo as “born globals”, com vistas a estabelecer a probabilidade de sucesso no processo ainda na sua fase de planejamento.

REFERENCIAL TEÓRICO

Internacionalização de empresas

Segundo Wafo (1998), o IDE começou antes da Primeira Guerra Mundial, quando investidores da Europa Ocidental usaram uma fração de suas economias para financiar governos e empresas estrangeiras em outras partes do mundo. Nesta época, quase todo o IDE da Europa era oriundo da Inglaterra, da França e da Alemanha, na forma de criação ou financiamento de minas, campos de plantações, utilidades públicas, ferrovias e portos, a maioria na África e na América Latina.

Ainda durante este período, a Grã-Bretanha, como o grande poder imperial da época, dominava o negócio internacional, com mais de 45% do total mundial de ações de IDE em 1914. Após a Segunda Guerra Mundial, a liderança passou para os Estados Unidos da América (EUA), com empresas americanas como a General Motors, IBM e ITT desenvolvendo bases de produção ao redor do mundo – principalmente na Europa e na América Latina. Em 1960, os EUA foram responsáveis por mais de 48% do IDE mundial. Posteriormente o ressurgimento de multinacionais europeias e a entrada do Japão no cenário de investimento internacional ofuscaram um pouco a liderança alcançada pelos Estados Unidos (WAFO, 1998).

Mais recentemente, segundo Acioly e Leão (2012), a República Popular da China passou também a assumir um papel de destaque nesse campo, desenvolvendo uma série de incentivos governamentais para estimular a internacionalização das empresas, variando os mecanismos de financiamento e facilitando os processos administrativos. Essa trajetória está em consonância com os dados atuais apresentados pela Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) sobre o fluxo de IDE no mundo, que já não mais segue uma trajetória do Norte para o Sul, como no passado, mas também inclui movimentos de emissão de IDE de países emergentes, com transações verticais e horizontais (sul-norte e sul-sul). Essa nova dinâmica dos fluxos de IDE tornou o processo de decisão sobre a internacionalização ainda mais complexo, uma vez que amplia e diversifica os receptores e emissores deste investimento no globo.

Lloyd (1974) destaca esse aspecto ao apontar que a principal diferença entre uma decisão de negócios nacional e internacional está na variedade de estruturas políticas, econômicas e valores. Para ele, em essência, o investimento no exterior é similar ao investimento doméstico, exceto quanto à existência de algumas variáveis que surgem em virtude de uma série de características peculiares às operações internacionais, sendo elas: a transferência de recursos interfronteiras; a regulamentação de transferências de lucros por parte dos governos; as relações entre a empresa estrangeira, a sociedade e seu governo de acolhimento; a natureza imprevisível das relações intergovernamentais que caracterizaria o risco político e o aumento substancial do número de variáveis que têm de ser consideradas, e o grande número de novos fatores de risco de difícil quantificação.

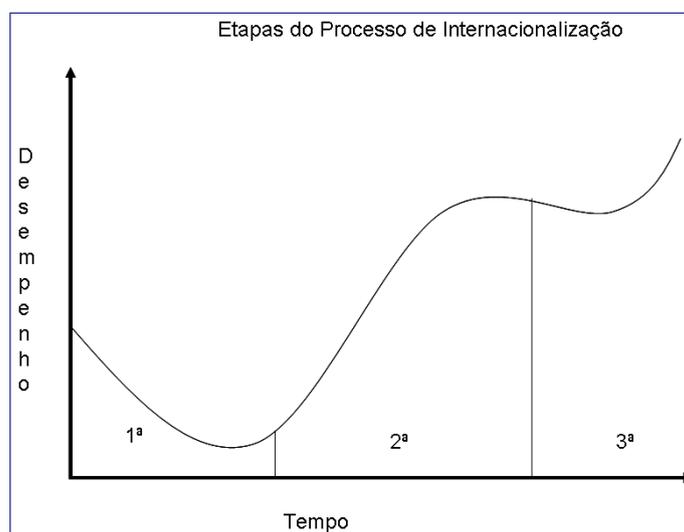
Esta consideração seminal levanta a perspectiva de busca por variáveis para a quantificação do risco político com vistas à previsão e prevenção de possíveis perdas por parte de empresas multinacionais ou investidores. Estudos revelam que o processo de internacionalização é baseado no acúmulo de experiência por meio de “tentativa-erro”, no relacionamento com parceiros de negócios e no comprometimento de recursos humanos – técnicos e administrativos – (MORTANGES et al., 1986; KASHLAK, 1998; HENISZ e ZELNER, 2002; BUSSE e HEFEKER, 2007; DEMIRBAG, GLAISTER e TATOGLU, 2007; KHATTAB et al., 2008; SLANGEN e VAN TULDER, 2009; LÓPEZ-DUARTE e VIDAL-SUÁREZ, 2010; DUANMU, 2012; JIMÉNEZ, LUIS-RICO e BENITO-OSORIO, 2014; LIU et al., 2015).

Desse modo, este estudo baseou-se na apresentação da internacionalização de empresas, considerando a necessidade de personalização do produto ao consumidor local, a interferência direta do empreendedor para adaptação da empresa às necessidades do mercado e a capacidade criativa deste mesmo empreendedor para adequar meios aos riscos evitando perdas, além da interferência dos concorrentes no país de destino. Nos processos de internacionalização, a distância cultural é um fator importante na escolha do tipo de mercado estrangeiro. Firms com pouca experiência preferem mercados de curta distância cultural (BUCKLEY e CASSON, 2001).

Wafo (1998) advertia que, comparado ao investimento doméstico, o IDE parece ser mais arriscado e caro, envolvendo uma gama de custos, despesas e riscos devido à falta de informações sobre mercados e regulamentação dos países estrangeiros. Segundo Jiménez e Delgado-García (2012), as empresas passam por três etapas em seus processos de internacionalização. No primeiro, os impactos da multinacionalidade e falta de experiência atuam negativamente sobre o desempenho, uma vez que a firma enfrenta problemas que são, em grande medida, desconhecidos. Na segunda fase, ao adquirir os conhecimentos necessários para gerir operações no exterior, o aumento do grau de multinacionalidade é acompanhado por um aumento no desempenho até ao terceiro estágio. Neste último, a gestão das operações no exterior torna-se excessivamente complicada, o que implica uma degradação do desempenho, conforme ilustra a Gráfico 1.

Gráfico 1

Etapas do processo de internacionalização



Fonte: Adaptado pelo autor (JIMÉNEZ E DELGADO-GARCÍA, 2012, p. 2).

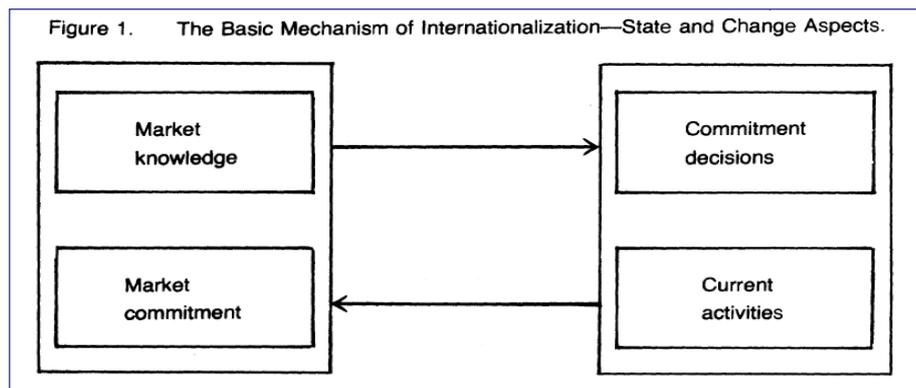
No início do processo de internacionalização, a empresa apresenta condições e tamanho em seu país de origem que permitem uma troca de recursos com vistas a adquirir aprendizado no mercado do país de destino. Esta curva de aprendizado endógeno vai ao encontro da Teoria de Uppsala. O processo de internacionalização relaciona-se ao aprendizado com empresas que passaram pelas dificuldades inerentes ao processo e às próprias experiências. Johanson e Vahlne (1977, p. 3) destacaram o aprendizado pela experiência no processo de internacionalização: “[...] a experiência é adquirida pelo desenvolvimento de atividades no mercado estrangeiro”. Quanto maior a experiência da empresa no mercado internacional, menor o risco e a incerteza da operação, gerando condições para maiores envolvimento e a identificação de riscos políticos relacionados ao país de destino. Neste aspecto, o risco político estaria diretamente relacionado à capacidade da empresa e do empreendedor em identificá-lo, quantificá-lo e decidir como, quando e por que internacionalizar.

Outro padrão descrito é o de que as firmas entram em novos mercados cuja distância psíquica é cada vez maior. A distância psíquica é definida como a soma de fatores que interferem na corrente de informações entre a firma e o mercado (JOHANSON e VAHLNE, 1977). A distância se manifesta, por exemplo, nas diferenças de idioma, de educação, de cultura, de sistemas

políticos, de práticas de negócios, e de desenvolvimento industrial. Por isso, as empresas que se internacionalizam iniciam o processo preferencialmente em mercados próximos culturalmente ao país de origem.

Figura 1

Mecanismo básico de internacionalização



Fonte: Johanson e Vahlne (1977, p. 4).

Um pressuposto fundamental é que o conhecimento do mercado, incluindo-se as oportunidades e os problemas, é adquirido principalmente por meio da experiência proporcionada pelos negócios em andamento. Assim, à medida que a experiência da firma aumenta em relação à forma de operar em um determinado país, seu comprometimento de recursos também aumenta gradualmente e a percepção do risco político, por sua vez, acompanha este desenvolvimento. Conforme Johanson e Wideersheim-Paul (1975), o modelo sobre o processo de internacionalização consegue explicar padrões na internacionalização. O primeiro deles é que o comprometimento em um determinado país evolui conforme um processo sequencial, ou seja, inicialmente a exportação, depois a atuação de representantes comerciais e, em seguida, o estabelecimento de uma subsidiária de vendas; e eventualmente se poderá chegar à produção local.

Essa evolução gradativa denota um comprometimento cada vez maior de recursos relacionados com a aprendizagem e a redução da incerteza decorrente de um melhor conhecimento do mercado. Esta visão, contudo, demonstra a existência de estudos empíricos que não consideram as variáveis de incerteza relacionadas ao país hospedeiro, ou seja, há uma visão reductionista de aprendizado da empresa e da sua evolução no processo de internacionalização, apresentando-se defasados frente à realidade do século XXI.

EMPREENDEDORISMO INTERNACIONAL E A PERCEÇÃO DE OPORTUNIDADES E RISCOS

A literatura corrente da área de negócios internacionais tem sugerido razões diferentes que levam uma empresa a se internacionalizar, como, por exemplo: (a) a procura de novos mercados, especialmente quando os mercados domésticos já estiverem saturados (ou em vias de) ou em virtude da atratividade relativa dos mercados estrangeiros vis-à-vis o mercado doméstico (JOHANSON e VAHLNE, 1977); (b) oportunidades para explorar as vantagens de uma empresa na produção, no *marketing*, no conhecimento, na coordenação de atividades, redução de custos de mão de obra ou de energia (DUNNING, 1988); ou (c) a busca por consolidação em outros mercados. Em direção complementar, o relatório da UNCTAD de 2006 aponta para alguns fatores que têm motivado as empresas a atuarem no exterior por meio de IDE, sendo eles: busca de mercados (acesso a mercados consumidores); busca de eficiência (redução de custos, sobretudo de mão de obra); busca de recursos (matérias-primas); busca de ativos já criados (por meio de fusões e aquisições); outros motivos (objetivos estratégicos e políticos, redução de risco).

Assim, também, esses aspectos envolvendo as motivações e os modos de operação foram interpretados por John Dunning no estudo “Paradigma Eclético” (1988). Seu modelo de análise é composto por três variáveis-chaves: O (*ownership*), I (*internalization*), L (*location*). A primeira delas refere-se a vantagens específicas de propriedade, que podem ser derivadas de fatores estruturais (ativos) ou transacionais da empresa. O outro pilar diz respeito às vantagens de localização, cujas operações e escolhas estariam atreladas às condições oferecidas pelo mercado alvo. Por fim, a vantagem de internalização, em que os modos de entrada seriam definidos ou pelas oportunidades inerentes ao ambiente, ou pelas estratégias de mitigação de riscos da operação. Com isso, o autor traz para o debate os fatores tangíveis e intangíveis que definem o processo de decisão da internacionalização da empresa.

Assim, embora o empreendedorismo não seja objeto central de análise no modelo de Dunning, os cálculos estratégicos envolvendo as três variáveis perpassam esse debate, já que em grande parte dos casos os empreendedores são os grandes responsáveis pela decisão, bem como por estabelecer os mecanismos para identificação das oportunidades internacionais. O empreendedorismo internacional, desse modo, pode ser considerado como a descoberta e exploração de oportunidades além das fronteiras nacionais, a fim de criar mercadorias e serviços futuros. Assim, na visão de McDougall e Oviatt (2000), empreendedorismo internacional é uma combinação de um comportamento inovador, proativo, que busca riscos, cruza as fronteiras nacionais e tem por objetivo criar valores em organizações. Pode haver uma vantagem de desempenho na rápida internacionalização considerando que quanto mais cedo isso ocorrer, mais célere o crescimento. Os meios de transporte, as comunicações e a tecnologia digital caracterizam-se como as fundações para viabilizar uma rápida internacionalização de uma oportunidade empreendedora.

Por meio de filtros e suas características pessoais (anos de experiência em negócio internacional) e traços psicológicos (propensão a correr riscos), Oviatt, Shrader e McDougall (2004) destacaram que empreendedores observam e interpretam o potencial da oportunidade, o potencial da comunicação, transporte, tecnologia da informação para possibilitar a internacionalização e a identificação do nível de ameaça dos competidores no país estrangeiro. Estas influências nas percepções clarificam ou bloqueiam o processo de decisão do empreendedor. Consequentemente, um comportamento empreendedor acelerado ou retardado não pode ser explicado por uma medida de tecnologia ou de competição, mas tão somente pelo entendimento de como a oportunidade e a percepção do empreendedor são interpretadas. Neste aspecto, a *networking* do empreendedor é o aspecto-chave que pode alavancar o processo de internacionalização.

ESTRATÉGIAS DE INTERNACIONALIZAÇÃO E O RISCO POLÍTICO

Na análise sobre as possibilidades de expansão para outros países, os empreendedores devem decidir sobre os melhores meios de entrada em um mercado estrangeiro. Conforme a literatura sobre internacionalização, existem cinco maneiras básicas de expansão no mercado internacional: exportação, licenciamento, franquias, *joint venture* e subsidiária própria. Para efeito de se levar a cabo tal tarefa, podem ser denominadas como estratégias de internacionalização, uma vez que cada uma delas depende de atitudes e atividades por parte do empreendedor e da empresa que demandarão tomadas de decisão e disponibilidade de recursos conforme vão ocorrendo os eventos.

Segundo Root (1994 *apud* GARRIDO, VIEIRA, SLOGO et al., 2009), o modo de entrada em um mercado internacional baseia-se em um arranjo institucional que torna possível o ingresso dos produtos (tecnologia, habilidades humanas, gerenciamento ou outros recursos de uma empresa) nos mercados internacionais. As estratégias para tal contemplam objetivos, metas, recursos e políticas que guiam os negócios internacionais de uma empresa por um período suficiente para atingir crescimento sustentável no mercado externo. O autor também sugere que os modos de entrada se classificam da seguinte maneira: (i) de exportação (exportação indireta, exportação direta); (ii) contratuais (licenciamento, franquia, acordos técnicos, contratos de serviços, contratos de gerenciamento, contratos de produção, entre outros); (iii) de entrada de investimentos (investimentos individuais por meio de novos empreendimentos ou aquisições e *joint ventures* mediante novos empreendimentos ou aquisições).

Assim também, Blomstermo, Sharma e Sallis (2006) perceberam que empresas americanas usualmente se utilizam de *franchising* ou *joint venture* em mercados dissimilares culturalmente. No quadro 1, o autor apresenta os cinco tipos de entrada em mercados internacionais – ou estratégias, segundo Root (1994) –, com suas respectivas vantagens e desvantagens, segundo Bateman e Snell (1998, p. 187-189):

Quadro 1

Modos de Entrada

Modos de Entrada	Definição	Vantagens	Desvantagens
Exportação	Produção interna e venda no exterior por meio de representantes ou revendedores credenciados.	<ul style="list-style-type: none"> Economia de escala evitando custos de fabricação em outros países. Consistência estratégica da matriz. 	<ul style="list-style-type: none"> Altos custos em detrimento de locais com baixos custos. Alto custo de transporte dos produtos. Existência de barreiras tarifárias no país de destino.
Licenciamento	Aquisição por empresários do país de destino de licença de fabricação ou produção (recebimento de <i>royalties</i>).	<ul style="list-style-type: none"> Menores custos de desenvolvimento; 	<ul style="list-style-type: none"> Probabilidade de perda de controle de propriedade quando envolve licenciamento de capacitação tecnológica.
Franquias	Similar ao licenciamento, porém mais utilizado por empresas de serviços (direito de uso da marca).	<ul style="list-style-type: none"> Menores probabilidades de sofrer com riscos políticos. 	<ul style="list-style-type: none"> Probabilidade de perda de controle de qualidade dos serviços franqueados, desvalorizando a marca.
Joint Venture	União com empresários/ parceiros do país de destino para a divisão de custos e dos riscos do empreendimento.	<ul style="list-style-type: none"> Conhecimento do mercado local; Custos e riscos compartilhados; Única opção considerando a possível instabilidade política do país de destino. 	<ul style="list-style-type: none"> Perda do controle no caso de transferência de tecnologia; Perda de controle sobre as subsidiárias em caso de conflitos com os parceiros.
Subsidiária Própria	Estabelecimento, no exterior, de uma empresa própria independente.	<ul style="list-style-type: none"> Manutenção do controle em caso de desenvolvimento tecnológico; Controle centralizado sobre as operações no país de destino. 	<ul style="list-style-type: none"> Custos e riscos recaem sobre o empreendedor.

Fonte: Elaborado pelos autores.

A experiência é um aspecto interessante em relação ao processo de internacionalização. Blomstermo, Sharma e Sallis (2006) consideram que quanto maior a experiência em mercados estrangeiros, menor a necessidade de controle por meio de ferramentas, processos e rotinas para estabelecer controles. As rotinas, processos e mecanismos de contatos informais estabelecidos reduzem a necessidade de um acompanhamento mais intenso por parte do empreendedor. Esses autores consideram que o modo de entrada estaria diretamente relacionado com o nível de controle sobre as operações internacionais da empresa. O controle apresenta-se como fator-chave básico para: a determinação de riscos e retorno, a quantidade de atrito nas relações entre compradores e vendedores, o desempenho do investimento no estrangeiro e a qualidade do serviço a tempo e a hora para clientes internacionais com consequente proteção da reputação da empresa.

No fator de risco da internacionalização também devem ser considerados os aspectos de incertezas e instabilidades políticas no país anfitrião, o desconhecimento do mercado local, incerteza da demanda e intensidade da concorrência, a legislação e os contratos de permanência com os órgãos públicos da localidade. Nestes termos, Heniszs (2013), ao avaliar a tese de Buckley e Casson (1976) no ramo de serviços do setor elétrico, considerou alguns aspectos, como, por exemplo, idiosincrasias, que, se bem administradas, podem gerar vantagem competitiva para a internacionalização de serviços. As idiosincrasias são relacionadas ao setor governamental e, segundo esse autor, são as seguintes:

- identificação das configurações institucionais que oferecem riscos ou oportunidades por meio da relação entre elementos reguladores e políticos; observação dos novos entrantes no setor e dos já existentes no país de destino; identificação da atuação de instituições internacionais (Banco Mundial, IFC, etc.) e da natureza multifacetada dos agentes públicos;
- habilidade para promover (ou impedir) mudanças de políticas públicas (des) favoráveis; atentar-se para os parceiros locais; realizar uma pesquisa de campo detalhada e avaliar a capacidade de decisão de influenciar reguladores ou políticos;
- capacidade de aperfeiçoar as habilidades para influenciar políticas públicas por meio de aprendizado experiencial em outros países; estabelecer uma avaliação da efetividade de suas habilidades já existentes em dado mercado, em comparação com as de outros competidores.

Essas considerações podem levar a empresa ao aprendizado da gestão do risco político. Quando uma empresa se expõe a algum tipo de risco político, deve tomar medidas para salvaguardar a sua posição. Segundo Mortanges e Allers (1996), são três as opções: adaptar-se às políticas do governo anfitrião; não entrar ou se retirar do mercado quando já está atuando nele; ou conciliar vantagem competitiva baseada nos pontos fortes da empresa às necessidades do governo anfitrião.

Ao analisar a literatura nacional e internacional, buscou-se identificar variáveis que impactam na percepção de risco político dentro de um processo de internacionalização de empresas. Para atuar em um mercado desconhecido em um país diferente cultural e politicamente, Bernstein (1997) destaca a capacidade do tomador de decisão de administrar o risco ao optar por se aventurar em novos empreendimentos. A vontade de correr riscos e de fazer opções ousadas é elemento-chave da energia que impulsiona, no caso citado pelo autor, o sistema econômico. Datta (1988) sugeriu que, num processo de internacionalização de empresas, três atores (a empresa multinacional, a empresa local, e o governo do país anfitrião) apresentam objetivos distintos e diretamente influenciados por forças ambientais externas, que incluem vários sistemas culturais, econômicos e políticos. Desse modo, antes de avançar no debate, cabe problematizar a própria definição conceitual do termo.

EM BUSCA DE UMA DEFINIÇÃO PARA O CONCEITO

Não se observa na literatura específica da área de negócios internacionais um consenso em relação à definição do que é risco político e de como ele estaria relacionado ao processo de internacionalização de empresas. Por exemplo, este conceito na literatura econômica está historicamente ligado aos acontecimentos políticos da década de 1960, quando novos países independentes tentaram superar sua falta de capital ao assumir as subsidiárias estrangeiras das multinacionais (expropriação ou nacionalização). Assim, também, a ascensão das premissas comunistas durante a segunda metade do século XX, correspondente ao período da Guerra Fria, motivaram inúmeros Estados a adotarem ações direcionadas à nacionalização e ao controle político sobre as atividades das multinacionais (SOTTILOTTA, 2015, p. 2). Com isso, confiscos, expropriações e nacionalizações tornaram-se preocupações críticas para as empresas com operações no exterior (FÄGERSTEN, 2015, p. 24).

Assim também, após a queda do Xá do Irã, em 1979, questões referentes à instabilidade política foram adicionadas às variáveis de risco de investimento (SCHMIDT, 1986; HOWELL e CHADDIK, 1994; SOTTILOTTA, 2013). Posteriormente Sottiolotta (2015, p. 2) aponta que, após os ataques ao World Trade Center, em Nova York, em 2001, o terrorismo tornou-se uma grande fonte de preocupação para os investidores internacionais e entrou em cena como uma forma de risco político. Assim também, Lehkonen e Heimonen (2015) destacaram o fenômeno da Primavera Árabe como um evento recente que impactou diretamente na preocupação de investidores internacionais, que acreditavam que os protestos iriam se propagar por outros países produtores de petróleo nessa região.

Em suma, o que se pode observar é que à medida que os fenômenos históricos vão avançando e se tornando mais complexos, a percepção sobre risco político vai alterando-se e, por vezes, expandindo-se. Em virtude disso, a literatura tem se exercitado no sentido de encontrar definições para esse fenômeno. Robock (1971), por exemplo, destaca que existe risco político em negócios internacionais quando descontinuidades governamentais ocorrem no ambiente de negócios. Normalmente essas descontinuidades são difíceis de antecipar e resultam de mudanças políticas que podem afetar significativamente os lucros ou outros objetivos de uma empresa em particular. Kobrin (1982, p. 32-33), por sua vez, entende que

O risco político é geralmente concebido em termos de interferência governamental ou soberana com as operações de negócios... [ou como] atos políticos, as restrições impostas às empresas [pelos governos], ou uma combinação dos dois.

Já para O'Connell (1997, p. 230-232 *apud* Howell, 2014):

Riscos políticos estão associados a ações governamentais que negam ou restringem o direito de um investidor/proprietário: (1) usar ou se beneficiar de seus ativos; ou (2) redução do valor de uma empresa. Os mais conhecidos fatores de risco político incluem: guerra, revoluções, expropriação, nacionalização ou confisco e as ações para restringir a emissão de lucros ou outras receitas para o país de origem. Os riscos políticos são aqueles associados com atos de governo.

Diversos autores associam risco político ao risco do mercado de capitais e de crédito, cujas possíveis perdas financeiras ocorrem quando um dos contratantes não honra seus compromissos. As perdas estariam relacionadas aos recursos que não mais serão recebidos. Este tipo de risco pode ser dividido em três grupos destacados por Khattab et al. (2007):

- a) risco do país, como no caso das moratórias de países latino-americanos;
- b) risco político, quando existem restrições ao fluxo livre de capitais entre países, estados, municípios, etc. Este pode ser originário de golpes militares, novas políticas econômicas, resultado de novas eleições, etc.;
- c) risco da falta de pagamento, quando uma das partes em um contrato não pode mais honrar os compromissos assumidos.

Em direção complementar, Robock e Simmonds (1973) apontaram que existe risco político do investimento internacional quando ocorrem descontinuidades governamentais no ambiente de negócios difíceis de antecipar, e quando essas descontinuidades resultam de uma mudança política. Para Wafo (1998), as principais preocupações referentes a risco político por parte de investidores estrangeiros estariam relacionadas a: estabilidade da economia local e ausência de inflação alta; tratamento justo e equitativo por parte do governo de acolhimento; ausência de regulamentação e ações arbitrárias de governo; livre transferência de lucros do país de acolhimento; capacidade de vender ou liquidar o investimento e, posteriormente, para retirar fundos do país; e vontade política e capacidade de fazer reformas estruturais.

Em suma, pode-se considerar o seguinte histórico da evolução conceitual sugerido por Wafo (1998).

- A partir da década de 1970: período de consciência de risco político em nível corporativo motivado por visões ideológicas (nacionalismo e marxismo) ligadas à propagação de doutrinas coletivas.
- A partir da década de 1980: período de cientificação e profissionalização do conceito de risco político por meio do nascimento de métodos de análise quantitativa de riscos, bem como de interpretação probabilística do risco político e utilização sistemática destas abordagens quantitativas no nível corporativo pelos profissionais.
- A partir da década de 1990: período de refinamento científico do conceito de risco político em virtude das contribuições de outros campos de pesquisa, tais como a ciência política, sociologia, teoria da decisão e psicologia.

Assim, com base no quadro teórico-analítico supracitado, a pesquisa identificou uma gama de definições por parte de diversos autores, segundo a qual o risco político diferenciava-se pela amplitude da empresa multinacional destacada pelos autores, pelo país de destino onde ocorria o processo de internacionalização e pelo tipo de risco identificado (político, econômico ou sociocultural). Nestes termos, destacaram-se as definições estabelecidas em um texto seminal (Kobrin, 1978) e como cada autor se posicionava em relação a cada definição. No quadro 2 estão distribuídos autores e definições com o objetivo de auxiliar a análise sobre como a literatura tem explorado variáveis que impactam na percepção de risco político dentro de um processo de internacionalização de empresas.

Quadro 2

Definições de Risco Político por Kobrin (1978)

Definições de risco político citadas em Kobrin (1978)	Autores	País de Origem da Publicação	Metodologia
Interferência do governo nas operações de negócios.	Lloyd (1974)	Grã-Bretanha	Quantitativa
	Schmidt (1986)	EUA	Qualitativa
	Lensink, Hermes e Murinde (2000)	Grã-Bretanha	Quantitativa
	Jiménez, Herrero e Corchado (2008)	Espanha	Quantitativa
Ações dos governos nacionais que interferem ou impedem transações comerciais, ou mudam o prazo dos contratos, ou causam a perda de todo ou parte dos negócios de propriedade estrangeira.	Torre e Neckar (1988)	EUA	Qualitativa
	Chermak (1992)	EUA	Qualitativa
	Keillor, Wilkinson, Owens (2005)	EUA	Quantitativa
	Quer, Claver e Rienda (2012)	China	Quantitativa
Interferência governamental ou do soberano nas operações de negócios.	Sottilotta 2013	Itália	Qualitativa
	Cherian e Perotti (2001)	EUA	Quantitativa
	Slangen, Van Tulder (2009)	Suécia	Quantitativa
	Bernhard e Leblang (2002)	EUA	Quantitativa
	Tsai e Sub (2005)	EUA	Quantitativa
	Busse, Hefeker (2007)	Alemanha	Quantitativa
	Jensen (2008)	EUA	Quantitativa
	Kolstad e Villanger (2008)	Noruega	Quantitativa
	Rios-Morales et al. (2009)	Suécia	Quantitativa
	Reflexo da atividade dos governos que provocam a mudança das circunstâncias de uma maneira que produz consequências para a empresa.	Duanmu (2012)	Grã-Bretanha
Jiménez, Luis-Rico e Benito-Osorio (2014)		Espanha	Quantitativa
Fägersten (2015)		Suécia	Qualitativa
Liu et al. (2015)		China	Quantitativa
Política de governo perante os investidores estrangeiros.		Simon (1985)	EUA
	Henisz e Zelner (2002)	EUA	Qualitativa
Eventos ou atos políticos e restrições impostas à empresa ou uma combinação dos dois.	Mortanges e Allers (1996)	Grã-Bretanha	Quantitativa
	Jiménez e Delgado-García (2012)	Espanha	Quantitativa

continua

continuação

Expropriação (parcial ou total) no contexto dos países menos desenvolvidos e instáveis.	Drobnick (1984)	EUA	Quantitativa
	Demirbag, Glaister e Tatoglu (2007)	Grã-Bretanha	Quantitativa
Danos à propriedade, desapropriação, interferência do governo nos contratos existentes, controle de câmbio, tributação e regulamentação discriminatória.	Kashlak (1998)	EUA	Qualitativa
	Coltro (2000)	Brasil	Qualitativa
	Howell (2014)	EUA	Qualitativa
	Howell (1994)	EUA	Quantitativa
	Clark (1997)	Grã-Bretanha	Quantitativa
	Wafo (1998)	Alemanha	Qualitativa
	Khattab, Anchor e Davies (2007)	Grã-Bretanha	Quantitativa
Evento político de qualquer tipo em casa ou no estrangeiro que pode causar uma perda de potencial de lucro e/ou ativos em uma operação internacional de negócios.	Jacobsen (2010)	Noruega	Qualitativa
	Kyaw, Manley, Shetty (2011)	EUA	Quantitativa
	Osabutey e Okoro (2015)	Grã-Bretanha	Quantitativa
	Howell (2007)	EUA	Quantitativa

Fonte: Elaborado pelos autores.

Pôde-se notar que existe uma busca pela identificação de variáveis de risco político e por sua quantificação com vistas a pre-determinar o menor potencial de perda de investimento. Mais de 60% dos textos pesquisados foram pautados em pesquisas quantitativas com diversas metodologias. A pesquisa restringiu a busca dos textos não relacionados ao risco político em mercados de capitais. A atividade de aplicações financeiras em países estrangeiros já é um tema profundamente estudado por instituições financeiras e, por sua vez, consolidado.

ORIGENS DO RISCO POLÍTICO

Segundo Nardulli, Peyton e Bajjalieh (2013), a confluência de eventos ligados à instabilidade política, econômica e sociocultural do país de destino levaram entidades como o Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional a buscar estratégias orientadas à ajuda para que os países instáveis na aplicação de IDE adotassem reformas políticas que permitissem a coesão econômica e legal, bem como práticas de “boa governança”. As políticas foram projetadas para aumentar a responsabilização dos dirigentes por meio de reformas democráticas e do fortalecimento das sociedades civis. Reformas legais foram fundamentais para estas estratégias de desenvolvimento, uma vez que, sem um compromisso coerente e confiável, não se conseguiria a prosperidade da livre empresa ou da democracia como um todo.

Riscos políticos se manifestam de diversas maneiras. Muitas tentativas foram feitas na literatura econômica para catalogar e classificar as várias fontes de risco político. Wafo (1998) descreve 14 aspectos de manifestações do risco político em um país de destino para internacionalização (FDI).

Quadro 3

Manifestações do Risco Político no País Hospedeiro segundo Howell (1994) e Wafo (1998)

Manifestações do Risco Político no País Hospedeiro		
Política	Econômica	Sociocultural
Regulação de Incentivo à Internacionalização.	Inconvertibilidade da moeda (lucros).	Distância cultural. Distância psíquica.
Expropriação ou nacionalização de bens ou recursos.	Limites de remessas.	Danos de contenda civil.
Quebra de contrato por razões políticas ou por um organismo político.	Tributação discriminatória.	Ações contra o pessoal (como sequestro).
Danos ou restrições à propriedade.	Perda de proteção de direitos autorais.	Estruturas políticas frágeis.
Interferência governamental nos termos de um contrato.	Restrições à proporção do capital que um investidor estrangeiro pode deter em uma empresa.	Nível organizacional da sociedade fraco.
Regulações sobre operações com base em critérios políticos.	Altos impostos e incentivos fracos.	Corrupção.
Crítérios vagos na aprovação oficial do IDE.	Limites de capital para o empreendimento.	Criminalidade.
Conteúdo local de regras de exigência.	Limites à repatriação de patrimônio líquido e divisas.	Guerra civil.
Atrasos longos de repatriamento	Controle de preços de produtos.	Golpe de Estado.
Controle de preços para a exploração de recursos naturais.	Regulação antimonopólios.	Atitudes hostis de elites e da sociedade em relação ao IDE.
Incapacidade do governo de regular a economia e realizar as reformas.	Exploração de setor da indústria/serviço concorrente à empresa estatal.	Atitude hostil para com os estrangeiros (violência, intolerância e restrições sobre o trabalho).
Falta de instituições democráticas.		
Relações turbulentas com o FMI, o Banco Mundial, e a ONU.		
Falta de compromisso do governo com as normas internacionais de meio ambiente e de trabalho.		
Relações turbulentas do governo com investidores estrangeiros nos últimos cinco anos.		
Falta de compromisso com as regras de investimento bilaterais.		
Expropriação sutil de retornos obtidos.		
Declarações hostis de partidos políticos.		
Relutância dos países de acolhimento para revelar informações confiáveis (falta de transparência e segredo na maioria das decisões políticas e econômicas).		
Restrições sobre os tipos de empresas que os investidores estrangeiros podem empreender.		

Fonte: Elaborado pelos autores.

Observa-se que o risco político em processos de internacionalização de empresas, segundo os autores, estaria mais relacionado às atividades governamentais, no nível político. Porém as variáveis econômicas e socioculturais também interferem no processo, dependendo do país de destino e do tipo de IDE a ser empregado.

IMPORTÂNCIA DO RISCO POLÍTICO

Kobrin (1978) já apontava a ideia de que, quando a empresa se expande internacionalmente, enfrenta instituições e riscos políticos não encontrados pelos seus homólogos nacionais. Dada a necessidade de efetuar operações simultâneas em um grande número de diferentes ambientes, uma compreensão intuitiva da política já não atende às demandas gerenciais atuais. Mudanças abruptas na política em países hospedeiros podem ocorrer com relativa frequência e provocar surpresas. Assim, as empresas, ao se aventurarem no exterior, perceberão os aspectos da política como os mais importantes para a realização dos seus objetivos e, também, como de trato mais difícil.

Segundo Demirbag, Glaister e Tatoglu (2007), a teoria dos custos de transação propõe uma variedade de fatores, incluindo os relacionados com a firma e com o país de acolhimento (tamanho da matriz, experiência multinacional da matriz, intensidade do investimento em pesquisa e desenvolvimento da matriz, tamanho relativo dos investimentos, grau de diversidade de produtos e experiências adquiridas no estrangeiro). Exemplos típicos dos fatores relacionados com o país de acolhimento são o nível de desenvolvimento e o tamanho do mercado do país.

Scott (1995) classifica três pilares do ambiente institucional do país de destino: regulatório, normativo e cognitivo. O pilar regulador refere-se a regras e leis da sociedade para proporcionar estabilidade, transparência e ordem. O normativo refere-se ao domínio de valores sociais (cultura, língua e normas da sociedade). Normalmente, segundo o autor, este aspecto pode ser de difícil interpretação para um estrangeiro. Já o cognitivo representa estruturas cognitivas na sociedade que são tidas como certas. O ambiente institucional do país de acolhimento também é conhecido por influenciar decisões no modo de entrada de empresas multinacionais (MNEs). O risco político obviamente influencia considerações de custo e risco que, por sua vez, impacta no processo de internacionalização.

O fato de que todos os países do mundo – em grau variável – empregam incentivos ao investimento, a fim de promover os seus objetivos, não significa necessariamente que o risco político não apareça. Pelo contrário, fatos recentes mostram que o risco político continua a ser um motivo de preocupação para os investidores estrangeiros. Kobrin (1978) aponta que a empresa apresenta-se como um sistema dentro de um ambiente, sendo diretamente afetada por turbulências do contexto em que está inserida.

METODOLOGIA

Para analisar o impacto do risco político, mais genericamente, na pesquisa em negócios internacionais, recorreu-se a um estudo bibliométrico realizado em bases de dados relacionadas na Tabela 3, no período de 1974 a 2015. O método bibliométrico consagradaamente refere-se à análise matemática e estatística de potenciais tendências e padrões tendo por base a documentação escrita. Neste estudo bibliométrico tem-se a análise de artigos acadêmicos publicados em revistas de alta reputação. A análise recorreu especificamente à observação do conteúdo dos artigos, nos quais se inferem ligações entre temas e subtemas.

As consultas foram feitas nas principais bases de dados disponíveis na COPPEAD. Nesta fase não se procurou restringir as bases de dados, nem tampouco as palavras-chave, com o intuito de ampliar a possibilidade de encontrar pesquisas interessantes. Este tema é explorado internacionalmente e diversos trabalhos apontam aspectos de risco político específicos em países, negócios e empresas.

A pesquisa desenvolveu-se com o intuito de investigar o risco político em processos de internacionalização de empresas. Foram pesquisados bancos de dados dos principais periódicos internacionais e nacionais ligados à área das Ciências Sociais com base nas palavras-chave “risco político” e “internacionalização” (political risk and internationalization). Foram utilizadas como palavras separadas durante a busca. Após localizada a citação de risco político, verificava-se se havia relação com processos de internacionalização. Foram identificadas com o seguinte destaque:

Quadro 4

Banco de dados de Periódicos

Periódico	Resultados	Observações
Brazilian Administration Review (BAR) – ANPAD	0	Palavra-chave “Political Risk” como principal fator de busca
Revista de Administração Contemporânea (RAC) – ANPAD	0	Palavra-chave “Risco Político” como principal fator de busca
Revista de Administração Pública – Scielo.br – Print ISSN 0034-7612	0	Palavra-chave “Risco Político” como principal fator de busca
Revista de Administração de Empresas – FGV – www.rae.fgv.br	0	Palavras-chave “Risco Político” ou “Political Risk”
Portal Periódicos CAPES	2	Palavras-Chave “Risco Político” e “Political Risk”
Revista ADM.MADE – Universidade Estácio de Sá	0	Palavras-Chave “Risco Político” ou “Political Risk”
BASE – Universidade Vale dos Sinos – Biblioteca Virtual	0	Palavras-Chave “Risco Político” ou “Political Risk” no título
INTERNEXT – ESPM	0	Palavras-Chave “Risco Político” ou “Political Risk” em todas as categorias de busca
Google Acadêmico	1.900	“Risco Político” em todas as categorias de busca, incluindo citações
	60.900	“Political Risk” em todas as categorias de busca, incluindo citações
JSTOR – Journal Storage	14	“Political Risk” no título. Banco de dados salvo e transposto ao ENDNOTES para análise de conteúdo, seleção e leitura.
JSCM – Journal of Supply Chain Management	0	
Google (call for paper)	245.000	“Political Risk” como palavra-chave de busca
JPR – Journal of Political Risk – www.jpolarisk.com	9	“Political Risk” como palavra-chave no título Baixados os artigos encontrados e salvos para leitura e análise
Science Direct – www.sciencedirect.com	4.045	“Political Risk” como palavra-chave de busca geral
	237	“Political Risk” como palavra-chave de busca no Título, Abstract e Palavras-Chave
	8	“Political Risk” e “Internationalization” como palavras-chave de busca no Título, Abstract e Palavras-chave
Emerald Insight	231	“Political Risk” e “Internationalization” como palavras-chave de busca no Abstract
Scopus	305	“Political Risk” como palavra-chave de busca limitada ao período de 2015 a 2011 e incluindo somente artigos e revisões

Fonte: Elaborado pelos autores.

Diante do quantitativo de artigos encontrados, seguiu-se no refinamento dos termos utilizados para a pesquisa. O processo metodológico envolveu uma análise de conteúdo de artigos publicados em periódicos internacionais, livros, capítulos de livros e teses de doutorado, selecionados e baixados de banco de dados em sítios da internet. Para análise bibliométrica, apenas os artigos foram separados pelo programa ENDNOTES 6. Após a verificação das palavras-chave no título, abstract e no texto, 41 artigos permitiram a abrangência necessária para a sua consolidação como tema em estudos futuros.

A técnica de análise de conteúdo restringiu-se aos artigos selecionados e separados de livros, capítulos de livros e teses. O método propõe analisar o que é explícito no texto para obtenção de indicadores que permitam fazer inferências. Para o tipo de verificação em apreço, é indicada a modalidade de análise qualitativa (procura-se analisar a presença ou a ausência de uma ou de várias palavras-chave no texto). Depois de uma primeira leitura geral com o objetivo de identificar a definição do conceito de risco político, pretendeu-se codificar (salientar, classificar, agregar e categorizar) palavras ligadas ao tema que mais aparecessem e, assim, permitissem identificar subtemas. Para esta verificação de análise de conteúdo, foi utilizado o *software* “R” na versão 3.2.2.

Verificou-se que os periódicos nacionais relacionados à área de Administração, de forma geral, são incipientes no que se refere ao tema risco político. O quantitativo tímido de publicações, encontradas apenas no Portal da CAPES, denota que o tema risco político é novo no contexto dos periódicos nacionais. Assim, no intuito de direcionar a revisão sistemática para a amostra da pesquisa, refinou-se a busca para o termo “risco político” (título e *abstract*), excluindo-se “risco financeiro” (*abstract* e conteúdo), mantendo-se o termo internacionalização (*abstract*). Seguiu-se no refinamento buscando estes termos em artigos científicos publicados em periódicos nacionais e internacionais.

Tendo em vista a validade e confiabilidade que uma pesquisa requer, foram estabelecidas estratégias para confirmar a exatidão dos resultados: triangulação de diferentes fontes de informações de dados e esclarecimento dos vieses entre os autores trazidos para o estudo e apresentação de informações negativas ou discrepantes.

Por limitação de tempo, a pesquisa bibliográfica realizada englobou 38 textos internacionais e um nacional, selecionados no período de 1974 a 2015 – dentre eles, como balizador, o livro de Stephen Kobrin, “Political Risk: a Review and Reconsideration”, em que o autor apresenta diversas definições de risco político. Tal obra foi assim utilizada por ser considerada uma publicação seminal e apresentar uma diversidade de opiniões. Dessa forma, por meio dela, estabeleceu-se um quadro comparativo para demonstrar o alinhamento dos diversos autores dos textos pesquisados, a origem da publicação e os respectivos tipos de metodologia utilizados para a exploração do tema (quantitativa ou qualitativa).

DISCUSSÃO

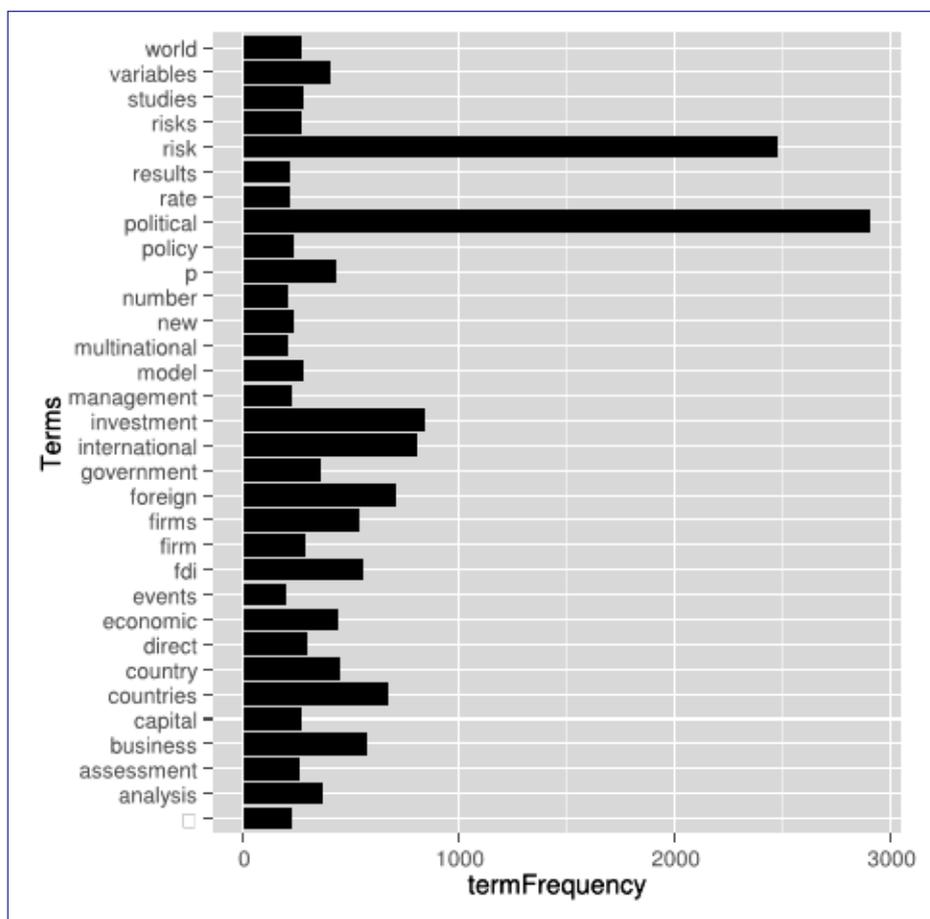
A seguir procedeu-se a uma análise de termos que aparecem com maior frequência na lista de textos dos autores citados no quadro de definições. A Figura 2 e a Figura 3 apresentam os aspectos analisados por meio do programa R e demonstram os principais subtemas associados ao tema principal, “risco político”, identificados nos 41 artigos de periódicos internacionais pesquisados. A análise do conteúdo em *software* “R” dos artigos escolhidos levaram a observações inconclusivas. A grande repetição das principais palavras nas figuras mencionadas demonstrou parcialmente o observado por Bardin (2009, p. 123):

Nem todo o material de análise é susceptível de dar lugar a uma amostragem, e, nesse caso, mais vale abstermos-nos e reduzir o próprio universo (e, portanto, o alcance da análise) se este for demasiado importante.

Também nas Figuras 2 e 3, pode-se constatar o conteúdo dos artigos.

Figura 2

Gráficos em “R” da análise de conteúdo sobre risco político



Fonte: Elaborado pelos autores.

Procedeu-se então à análise de aspectos temáticos dos artigos, sem se ater, ainda, a questões de ordem formal e estrutural. Na Figura 2 apresenta-se a lista de termos mais representativos. Observa-se que os termos “Political”, “Risk”, “International”, “Investment”, “Foreign”, “Countries”, “Firms” e “Variables” aparecem com mais representatividade, o que sugere o direcionamento dos estudos para abordagens mais aprofundadas em relação às variáveis de risco político que afetam os processos de internacionalização.

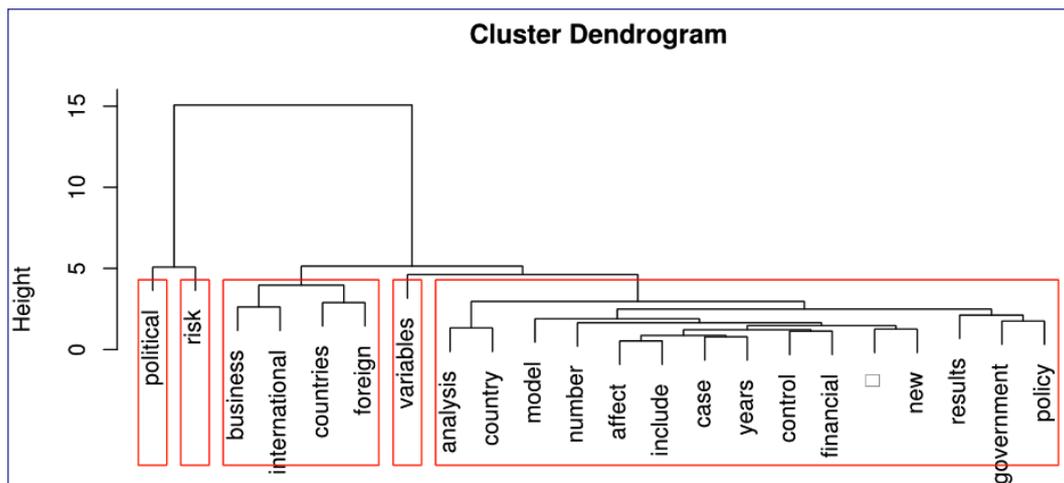
O detalhamento bibliográfico identificou um total de 41 artigos – apenas dois nacionais (COLTRO, 2000; ÁVILA, 2013). Observa-se que as referências mais utilizadas para se tratar do tema risco político em Negócios Internacionais estão em trabalhos realizados por pesquisadores estrangeiros.

Outro aspecto a se considerar refere-se à geografia de origem dos autores. A Figura 4 resume os dados mostrando largo predomínio dos Estados Unidos, seguidos pela Grã-Bretanha. É impactante notar que mais da metade se referem a pesquisas norte-americanas e seria relevante compreender se esta evidência é indicativa da maior ênfase dada à pesquisa de caráter quantitativo e em risco político nos EUA em face de outros países. Essa realidade pode ser motivada pelo histórico dos investimentos diretos no exterior por parte dos Estados Unidos e pelo amadurecimento do tema naquele país. Considera-se nesta análise a falta de referências substanciais advindas do Brasil, o que provoca motivações para o aprofundamento dos estudos de empresas brasileiras investindo no exterior.

O dendograma representado na Figura 3 corrobora o alinhamento das mais significativas palavras. Nele, “variables” destaca-se como mais próxima às ligadas a negócios internacionais e risco político em países estrangeiros.

Figura 3

Dendograma de Cluster referente a Risco Político



Fonte: Elaborado pelos autores.

Qualitativamente, porém, algumas observações merecem destaque. Em linhas gerais foi possível observar que grande parte dos teóricos que se debruçam em compreender o fenômeno da internacionalização de empresas e risco político pontuam que os empreendimentos internacionais sofrem influências das metas de uma multinacional. Essas influências são: (1) a distância cultural entre origem e países de acolhimento; (2) a relativa estabilidade do ambiente econômico do país anfitrião; e (3) o risco político no país e restrições do governo anfitrião para hospedar empresas estrangeiras. Neste contexto, três aspectos do risco político foram identificados neste estudo como centrais, quais sejam: variáveis políticas, econômicas e socioculturais. Outro aspecto apontado pela literatura, de modo empírico, é que a expansão global do negócio seria o melhor meio de gestão de risco político. Fortes associações por meio de “joint ventures” conseguiriam influenciar até mesmo os governos “ideológicos” a serem pragmáticos. Esse aspecto poderia diminuir a possibilidade de influência do risco político sobre a internacionalização.

Já na perspectiva do modelo de crescimento neoclássico, o capital deveria fluir dos países ricos para os países pobres, considerando a lógica dos retornos mais elevados. Isso não explica, porém, por que a maior parte do investimento direto no exterior (IDE) tem lugar entre os países desenvolvidos, em vez de provir da Organização para a Cooperação do Desenvolvimento Econômico (OCDE) para o mundo em desenvolvimento. Uma explicação para este paradoxo teórico-empírico poderia ser encontrada na incerteza política elevada em países menos desenvolvidos. Assim, se os países menos desenvolvidos almejam atrair fluxos de IDE, devem fazer esforços para reduzir o risco político. Muitos autores o associam à expropriação e à nacionalização por interesse da sociedade. Tomadores de decisão corporativos tentam identificar elementos seletivos de instabilidade política e econômica no país de destino que poderiam influenciar o sucesso no investimento. A contratação de consultores especialistas exógenos e endógenos ao país hospedeiro é uma tática normalmente utilizada para classificar e identificar o nível de risco no país em questão.

A internacionalização pode ser entendida como um processo crescente e continuado de envolvimento de operações de uma organização em outros países, fora de sua base de origem. Trata-se de um fenômeno antigo e amplamente estudado. Demirbag, Glaister e Tatoglu (2007) identificaram, por meio de 6.838 empresas afiliadas estrangeiras na Turquia, variáveis institucionais importantes para explicar o sucesso do empreendimento. Particularmente ganharam destaque as relacionadas a risco político, distância cultural, distância linguística, aglomeração, localização e tamanho da afiliada.

No caso da China, Quer, Claver e Rienda (2012) ressaltam que barreiras institucionais são atenuadas devido à propriedade estatal de muitas empresas multinacionais chinesas e aos seus objetivos políticos, o que reduz o impacto do risco em virtude do auxílio político do governo chinês. Em certos aspectos, o risco político está ligado ao poder do Estado de tomar medidas de intervenção ou expropriação a título definitivo. Para evitá-las, as empresas multinacionais tendem a escolher menores participações de capital por meio de *joint ventures*.

Nestes termos, associando as definições dos autores estudados, a análise de conteúdo realizada e as manifestações de risco político verificadas no Quadro 2, chegou-se à tentativa de levantamento de variáveis nas três esferas intrinsecamente ligadas ao processo de internacionalização de empresas com vistas a uma futura quantificação por meio da aplicação empírica.

Com o exame das publicações identificadas no Quadro 2 por meio da pesquisa bibliométrica, foi possível observar o destaque ligado às variáveis no dendograma da Figura 4. A Lei de Lotka auxilia na indicação do grau de maturidade da produção científica sobre o tema. Esta aponta que em áreas mais consolidadas, poucos autores concentram uma produção significativa, enquanto um número maior apresenta uma produção reduzida. No caso do tema risco político, observa-se (ver Quadro 2) que ainda não é uma área consolidada em Administração – são inúmeras as obras e os autores sobre o assunto.

Com isso, os aspectos apresentados por Howel (1994) e Wafo (1998) no Quadro 3 se relacionam e destacam as variáveis de risco político que poderiam sofrer quantificação em estudos futuros, quais sejam: variáveis políticas, variáveis socioculturais e variáveis econômicas.

VARIÁVEIS POLÍTICAS

Howell (1994) apresenta uma variável que ele considera como fragmentação (*fractionalization*) do espectro político – nos dias atuais pode ser considerada como a influência dos partidos políticos dentro de um regime de governo e o seu grau de influência no governo. Esta variável poderia ser considerada de alto nível de risco político ao se levar em conta um número exagerado de partidos políticos influenciando as decisões governamentais. Assim, a ideia é de quanto maior o número de partidos políticos em um Estado democrático, mais difícil a posição do governo em implantar mudanças a favor de internacionalizações e maior o risco político. Howell reforça, de outra parte, o autoritarismo/totalitarismo como interferente na estabilidade do empreendimento ou como fator de alto risco político que normalmente impõe medidas restritivas, coercivas e reflete a perspectiva de ações arbitrárias do governante e de mudanças abruptas de regras devido à manipulação do governo na implementação das decisões. Parte-se do princípio de que quanto mais autoritário o país, maior o risco político para a internacionalização. Democracias são consideradas mais estáveis e apresentam menor possibilidade de risco político.

Wafo (1998) aponta subvariáveis políticas que influenciam no processo de internacionalização de empresas. Segundo este autor, de forma generalizada, instabilidade ou mudanças frequentes de governo, violência política podem gerar uma imagem negativa de um determinado país e incidir em um alto nível de risco político. Estabelecendo-se uma probabilidade de ocorrência desses tipos de evento, poder-se-á quantificar o nível de risco.

VARIÁVEIS SOCIOCULTURAIS

Segundo Schneider (1976), existe um contraste entre a norma de conduta e a cultura de uma sociedade. Enquanto as normas são orientadas para os padrões de ação, a cultura constitui um corpo de definições, premissas, postulados, proposições e percepções não escritas sobre o universo e o lugar do homem. Para o autor, as normas dizem respeito a como jogar e como se comportar no ambiente. Já a cultura demonstra como o cenário está montado e o que significa. Neste contexto, quanto mais afastada a cultura do país de origem em relação à sociedade de interesse na internacionalização, maior a possibilidade de risco no processo.

Para Ávila (2013), a distância psíquica depende do conhecimento e das informações objetivas de que o executivo dispõe sobre o país de destino, assim como de crenças e hipóteses subjetivas que ele julga verdadeiras. O conceito está associado à

Teoria Comportamental de Uppsala, desenvolvida por Johanson e Vahlne (1977). Nela os autores partem do princípio de que a falta de informações, conhecimentos e experiências sobre o mercado externo traz incertezas ao tomador de decisão interessado na internacionalização, levando a uma posição conservadora quanto ao processo de internacionalização pretendido e conseqüentemente a uma saída gradual. Neste caso, o fator de risco estaria diretamente ligado à experiência da empresa em processos de internacionalização. Algum conhecimento do mercado e do comportamento cultural da sociedade do país de destino aumenta a possibilidade de sucesso, interferindo de forma a reduzir o risco político.

Shenkar (2001) aponta vários fatores que poderiam estreitar a distância cultural entre dois países: globalização, proximidade geográfica, experiência internacional dos executivos da empresa investidora, absorção de elementos da cultura do país de destino e atuação de executivos familiarizados com ambas as culturas. Assim, também, Howell (1994) apresenta uma variável que ele denomina “mentalidade”. Esta variável sociocultural está ligada à xenofobia, ao nacionalismo, à corrupção, ao nepotismo e à lealdade de compromisso, bem como à aceitação por parte do mercado local do país hospedeiro do produto ou serviço internacionalizado.

VARIÁVEIS ECONÔMICAS

Segundo Simon (1985), risco político é a capacidade de um país de cumprir as suas obrigações financeiras. Para efeitos deste estudo, foram considerados o estudo de risco político efetuado por instituições internacionais que fazem o levantamento e o *ranking* anual de mais de cem países, tais como: Political Risk Service (PRS), Moody's, Standard & Poors e Fitch Ratings. Estas empresas são especializadas em ranquear países por seus graus de investimento. Os métodos utilizados para classificar o grau de risco (AAA, AA+, BBB+ etc.) incorporam um número considerável de variáveis econômicas, o que simplifica a análise de risco político durante a escolha de um país hospedeiro. Normalmente as probabilidades estabelecidas por estas agências de risco cobrem um horizonte temporal de dezoito meses a cinco anos.

São analisadas prováveis alterações do nível de turbulência política e onze tipos de intervenção do governo que afetam o clima de negócios (restrições de capital, controles de câmbio, mudanças na política fiscal e/ou monetária, custos e exigências de trabalho por mão de obra local e passivos de financiamento externo). Depois da consolidação das probabilidades, os modelos convertem os números encontrados nas variáveis em grupos de letras (numa escala de A+ para D-) para diversas áreas de investimento, como, por exemplo:

- transferências financeiras (bancos e concessão de empréstimos);
- exportações para o mercado do país de acolhimento;
- investimento direto estrangeiro (varejo, manufatura, mineração e outras).

No caso da PRS, existe uma classificação geral para cada país em um total de cem países. Os usuários podem personalizar o modelo de previsão da PRS para projetos individuais ou as exposições particulares de uma empresa, ajustando as ponderações relativas a cada uma das variáveis, adicionando ou subtraindo variáveis, ou, de outra forma, adaptando o modelo para enfatizar potenciais fontes específicas de risco.

Outra variável econômica a ser considerada no país de destino refere-se ao Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) da Organização das Nações Unidas (ONU). O IDH apresenta-se como uma medida geral, sintética, do desenvolvimento humano dos países ligados à ONU. Desde 2010, quando o Relatório de Desenvolvimento Humano completou 20 anos, novas metodologias foram incorporadas para o cálculo do IDH. Atualmente, os três pilares que constituem o IDH (saúde, educação e renda) são mensurados em: expectativa de vida; média de anos de educação de adultos; expectativa de anos de escolaridade para crianças na idade de iniciar a vida escolar; e padrão de vida (renda) medido pela Renda Nacional Bruta (RNB) *per capita* constante, em dólar. Desse modo, entende-se como relevante um método de atribuição de pesos em relação à percepção dos empresários para essas variáveis, podendo constituir um modelo quantitativo que identifique a probabilidade de risco político em processo de internacionalização de empresas considerando o país a ser escolhido.

De uma forma geral, observa-se que a maioria dos estudos é quantitativa e esse número denota a busca, por parte dos estudiosos, de uma quantificação de parâmetros com vistas a estabelecer um modelo numérico que possa estabelecer uma

previsão. Apesar disso, a incidência de estudos qualitativos e a dispersão dos trabalhos ao longo do tempo demonstram que o tema se encontra, de certa forma, em fase de amadurecimento por parte da academia, abrindo oportunidades de aprofundamento, principalmente no Brasil.

CONCLUSÃO

Neste trabalho científico, foram investigados aspectos do risco político relacionados aos processos de internacionalização de empresas. Revelou-se que existem variáveis políticas, econômicas e socioculturais nos países de destino que interfeririam no sucesso do empreendimento. Buscou-se analisar como as literaturas nacional e internacional de negócios internacionais têm explorado variáveis que impactam na percepção de risco político dentro de um processo de internacionalização de empresas.

Destacou-se que existem definições de risco político enunciados por diversos autores no período de 1974 a 2015 que configuram interpretações diversificadas sobre o tema e poderiam ser pesquisadas com vistas a identificar os aspectos individuais do processo de internacionalização estudado que motivaram aquela definição.

A metodologia empregada para a coleta de informações buscou a reunião de conteúdos bibliográficos e documentais relacionados aos principais aspectos para a definição de risco político. Foram utilizados artigos de periódicos internacionais baixados de bancos de dados disponíveis na internet e tratados por meio do programa ENDNOTES 6. Após leitura para identificar as definições de risco político, foi realizada uma análise de conteúdo por meio do *software* "R" para identificar subtemas. O principal subtema estaria relacionado a "variáveis".

Na fundamentação teórica foram abordados os aspectos da internacionalização de empresas, as características do empreendedor para se aventurar em um empreendimento em país estrangeiro, bem como aspectos relacionados ao tema específico do risco político (histórico, origens e definições). Como referencial, foi utilizada a vertente bibliográfica de Kobrin, de 1978, cujas definições serviram de parâmetro inicial para identificação das análises de outros autores sobre o tema. Com isso, referente à manifestação do risco político, para este estudo, as principais definições seriam as seguintes: regulação de incentivo à internacionalização; critérios vagos na aprovação oficial do IDE; conteúdo local de regras de exigência; limites de remessas; tributação discriminatória; perda de proteção de direitos autorais; controle de preços de produtos; distância cultural; atitudes hostis de elites e da sociedade em relação ao IDE e atitude hostil para com os estrangeiros (violência, intolerância e restrições sobre o trabalho). Concluiu-se que o risco político está diretamente ligado às variáveis políticas, econômicas e socioculturais. Em outros termos, significa dizer que a possível ocorrência de um evento político de qualquer tipo (por exemplo, guerra, revolução, golpe de Estado, expropriação, tributação, desvalorização, controles de câmbio e restrições às importações) no país de origem ou no estrangeiro pode causar uma perda de potencial de lucro e/ou de ativos em uma operação internacional de negócios. Esses fatores são reforçados por Drobnick (1984), ao definir risco político como forças sociais, econômicas e políticas fundamentais que podem alterar a relação de uma sociedade com empresas estrangeiras identificadas e analisadas com antecedência.

Por fim, um método de atribuição de pesos em relação à percepção dos empresários a respeito dessas variáveis poderá constituir um modelo que quantifique a probabilidade de risco político em processo de internacionalização de empresas considerando o país a ser escolhido. Estudos futuros poderão continuar a pesquisa com vistas a verificar, no âmbito das relações internacionais e por meio de um modelo de quantificação, como essas variáveis de risco político, poderão suscitar um rompimento de relações entre países ou um conflito armado em razão de sua influência nos interesses comerciais dos países. Assim também, pesquisas qualitativas que visem aprofundar-se em casos específicos podem trazer contribuições adicionais à compreensão da complexidade que envolve o tema e explicar melhor os fundamentos que envolvem as interações entre a empresa e o país hospedeiro em suas diferentes dimensões.

REFERÊNCIAS

- ACIOLY, L.; LEÃO, R. P. F. China. Internalization of Companies – selected international experiences. In: ACIOLY, L.; LIMA, L. A. F.; RIBEIRO, E. **Institute for Applied Economic Research**. Brasília: Ipea, 2012. Chapter 1. 15-38 p. Disponível em: <<http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2013/12832en.pdf>>. Acesso em: 2 out. 2015.
- ÁVILA, H. de A. **Fatores institucionais dos países hospedeiros e fatores da firma**: influência nos investimentos diretos das multinacionais brasileiras. Tese (Doutorado) – Instituto COPPEAD de Administração, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2013.
- BARDIN, L. **Análise de Conteúdo**. Lisboa, Portugal: Edições 70, LDA, 2009. Disponível em: <<http://www.ebah.com.br/content/ABAAfLA4AD/bardin-analise-conteudo>>. Acesso em: 4 out. 2015.
- BATEMAN, T. S.; SNELL, S. A. **Administração – Construindo Vantagem Competitiva**. São Paulo: Atlas, 1998.
- BERNHARD, W.; LEBLANG, D. Democratic Processes, Political Risk, and Foreign Exchange Markets. **American Journal of Political Science**, v. 46, n. 2, p. 316-333, Apr. 2002. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/3088379>>. Acesso em: 2 set. 2015.
- BERNSTEIN, P. L. **Desafio aos Deuses** – a fascinante história do risco. Tradução: Ivo Korytowski. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1997.
- BLOMSTERMO, A.; SHARMA, D. D.; SALLIS, J. Choice of foreign market entry mode in service firms. **International Marketing Review**, v. 23, n. 2, p. 211-229, 2006. Disponível em: <<http://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/02651330610660092>>. Acesso em: 1 out. 2015.
- BUCLEY, P. J.; CASSON, M. C. The Multinational Enterprise in the World Economy. In: BUCLEY, P. J. et al. **The Future of the Multinational Enterprise**. UK: Palgrave Macmillan UK, 1976. 1-31 p. Disponível em: <http://link.springer.com/chapter/10.1007%2F978-1-349-02899-3_1>. Acesso em: 10 out. 2015.
- BUCLEY, P. J.; CASSON, M. C. **Foreign Direct Investment and the Multinational Corporation**. Chapter 2. 2001. Disponível em: <<http://www.fep.up.pt/docentes/fcastro/chapter%202.pdf>>. Acesso em: 10 out. 2015.
- BUSSE, M.; HEFEKER, C. Political Risk, Institutions and Foreign Direct Investment. **European Journal of Political Economy**, v. 23, n. 2, p. 397-415, 2007. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0176268006000267>>. Acesso em: 2 set. 2015.
- CHERIAN, J. A.; PEROTTI, E. Option Pricing and Foreign Investment Under Political Risk. **Journal of International Economics**, v. 55, n. 2, p. 359-377, 2001. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0022199601000836>>. Acesso em: 1 set. 2015.
- CHERMAK, J. M. Political risk analysis – Past and present. **Resources Policy**, v. 18, n. 3, p. 167-178, Sept. 1992. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/030142079290002Q>>. Acesso em: 2 set. 2015.
- CLARK, E. Valuing Political Risk. **Journal of International Money and Finance**, v. 16, n. 3, p. 477-490, 1997. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0261560697000089?np=y>>. Acesso em: 24 set. 2015.
- COLTRO, A. Gestão do risco político: algumas considerações teóricas. **Caderno de Pesquisas em Administração**, São Paulo, v. 7, n. 3, p. 59-80, jul./set. 2000. Disponível em: <<http://www.regeusp.com.br/arquivos/v07-3art05.pdf>>. Acesso em: 28 set. 2015.
- DATTA, D. K. International joint ventures: a framework for analysis. **Journal of General Management**, v. 14, n. 2, p. 78, 1988. Disponível em: <<http://connection.ebscohost.com/c/articles/11480352/international-joint-ventures-framework-analysis>>. Acesso em: 27 set. 2015.
- DEMIRBAG, M.; GLAISTER, K. W.; TATOGLU, E. Institutional and Transaction Cost Influences on MNEs' Ownership Strategies of their Affiliates: Evidence from an Emerging Market. **Journal of World Business**, v. 42, n. 4, p. 418-434, 2007. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1090951607000417>>. Acesso em: 2 set. 2015.
- DROBNICK, R. Political Risk Analysis for Canada and Mexico. **Technological Forecasting and Social Change**, v. 26, n. 4, p. 315-353, Dec. 1984. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0040162584900519>>. Acesso em: 3 set. 2015.
- DUANMU, J. Firm Heterogeneity and Location Choice of Chinese Multinational Enterprises (MNEs). **Journal of World Business**, v. 47, n. 1, p. 64-72, 2012. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1090951610000787>>. Acesso em: 6 set. 2015.
- DUNNING, J. The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. **Journal of International Business Studies**, v. 19, n. 1, p. 1-31, Spring 1988. Disponível em <https://www.jstor.org/stable/154984?seq=1#page_scan_tab_contents>. Acesso em: 5 out. 2015.
- FÄGERSTEN, B. Political risk and the commercial sector – Aligning theory and practice. **Risk Management**, Stockholm, Sweden, v. 17, n. 1, p. 23-39, 2015. Disponível em: <<http://www.palgrave-journals.com/rm/journal/v17/n1/full/rm20155a.html>>. Acesso em: 5 set. 2015.
- GARRIDO, I. L. et al. A Escala Experf e os modos de entrada: uma proposta de mensuração de desempenho internacional em empresas brasileiras. **BASE – Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, v. 6, n. 4, p. 312-327, nov./dez. 2009. Disponível em: <<http://www.revistas.unisinos.br/index.php/base/article/view/4845/2103>>. Acesso em: 22 set. 2015.
- HENISZ, W. J.; ZELNER, B. A. **Political Risk Management: A Strategic Perspective**. A Working Paper of the Reginald H. Jones Center. The Wharton School University of Pennsylvania, 2002. Disponível em: <<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.513.4456&rep=rep1&type=pdf>>. Acesso em: 10 set. 2015.
- HOOD, J.; NAWAZ, M. S. Political Risk Exposure and Management in Multi-National Companies: Is There a Role for the Corporate Risk Manager? **Risk Management**, v. 6, n. 1, p. 7-18, 2004. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/3867931>>. Acesso em: 24 set. 2015.
- HOWELL, L. D.; CHADDICK, B. Models of Political Risk for Foreign Investment and Trade: An Assessment of Three Approaches. **The Columbia Journal of World Business**, v. 29, n. 3, p. 70-91, autumn 1994. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0022542894900485>>. Acesso em 20 set. 2015.

- HOWELL, L. D. Political Risk at the Interface of Civilizations: Bosnia and Herzegovina, Croatia, Iraq, and the United Arab Emirates. **Thunderbird International Business Review**, v. 49, n. 4, p. 403-416, July/Aug. 2007. Disponível em: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/tie.20151/epdf>>. Acesso em: 30 set. 2015.
- HOWELL, L. D. Evaluating Political Risk Forecasting Models: What Works? **Thunderbird International Business Review**, v. 56, n. 4, July/Aug. 2014. Disponível em: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/tie.21635/epdf>>. Acesso em: 30 set. 2015.
- JACOBSEN, J. Old Problems Remain, New Ones Crop Up: Political Risk in the 21st Century. **Business Horizons**, v. 53, n. 5, p. 481-490, Sept./Oct. 2010. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0007681310000613>>. Acesso em: 5 set. 2015.
- JENSEN, N. Political Risk, Democratic Institutions, and Foreign Direct Investment. **The Journal of Politics**, v. 70, n. 4, p. 1040-1052, Oct. 2008. Disponível em: <<http://journals.cambridge.org/action/displayFulltext?type=1&fid=2465252&jid=JOP&volumelid=70&issuelid=04&aid=2465244>>. Acesso em: 2 set. 2015.
- JIMÉNEZ, A.; DELGADO-GARCÍA, J. B. Proactive Management of Political Risk and Corporate Performance: The case of Spanish multinational enterprises. **International Business Review**, v. 21, n. 6, p. 1029-1040, 2012. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969593111001892>>. Acesso em: 5 set. 2015.
- JIMÉNEZ, A.; HERRERO, Á.; CORCHADO, E. Country and Political Risk Analysis of Spanish Multinational Enterprises Using Exploratory Projection Pursuit. **Intelligent Data Engineering and Automated Learning – IDEAL**, v. 5326, p. 508-515, 2008. Disponível em: <http://link.springer.com/chapter/10.1007%2F978-3-540-88906-9_64>. Acesso em: 2 set. 2015.
- JIMÉNEZ, A.; LUIS-RICO, I.; BENITO-OSORIO, D. The influence of political risk on the scope of internationalization of regulated companies: Insights from a Spanish sample. **Journal of World Business**, v. 49, n. 3, p. 301-311, 2014. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1090951613000370>>. Acesso em: 5 set. 2015.
- JOHANSON, J.; VAHLNE, J. The internationalization process of the firm – a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. **Journal of international business studies**, v. 8, n. 1, p. 23-32, 1977. Disponível em: <<http://www.palgrave-journals.com/jibs/journal/v8/n1/abs/8490676a.html>>. Acesso em: 15 set. 2015.
- JOHANSON, J.; WIEDERSHEIM-PAUL, F. The Internationalization of The Firm – Four Swedish Cases. **Journal of Management Studies**, v. 12, n. 3. P. 305–323, 1975. Disponível em: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-6486.1975.tb00514.x/abstract>>. Acesso em: 20 set. 2015.
- KASHLAK, R. Establishing financial targets for joint ventures in emerging countries: A conceptual model. **Journal of International Management**, v. 4, n. 3, p. 241-258, 1998. Disponível em: <http://econpapers.repec.org/article/eeeintman/v_3a4_3ay_3a1998_3ai_3a3_3ap_3a241-258.htm>. Acesso em: 7 set. 2015.
- KEILLOR, B. D.; WILKINSON, T. J.; OWENS, D. Threats to International Operations: Dealing with Political Risk at the Firm Level. **Journal of Business Research**, v. 58, n. 5, p. 629-635, 2005. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296303001991>>. Acesso em: 2 set. 2015.
- KHATTAB, A. Al; ANCHOR, J.; DAVIES, E. Managerial Perceptions of Political Risk in International Projects. **International Journal of Project Management**, v. 25, n. 7, p. 734-743, 2007. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0263786307000543>>. Acesso em: 2 set. 2015.
- KOBRIN, S. J. Political Risk; a Review and Reconsideration. **Journal of International Business Studies**, v. 10, n. 1, p. 67-80, Spring/Summer 1979. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/154371?seq=1#page_scan_tab_contents>. Acesso em: 20 ago. 2015.
- KOBRIN, S. J. **Managing Political Risk Assessment: Strategic Response to Environmental Change**. Los Angeles: University of California Press. Berkeley, 1982. Disponível em: <https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=mat5-PreVmsC&oi=fnd&pg=PR11&dq=Managing+Political+Risk+Assessment&ots=m_HMsiB-Ld&sig=bhO5HrnoH8AtTduWMkAd7tvY7IQ#v=onepage&q=Managing%20Political%20Risk%20Assessment&f=false>. Acesso em: 30 set. 2015.
- KOLSTAD, I.; VILLANGER, E. Determinants of Foreign Direct Investment in Services. **European Journal of Political Economy**, v. 24, n. 2, p. 518-533, 2008. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0176268007000791>>. Acesso em: 3 set. 2015.
- KYAW, N. A.; MANLEY, J.; SHETTY, A. Factors in Multinational Valuations: Transparency, Political Risk and Diversification. **Journal of Multinational Financial Management**, v. 21, n. 1, p. 55–67, 2011. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1042444X10000423>>. Acesso em: 5 set. 2015.
- LEHKONEN, H.; HEIMONEN, K. Democracy, political risks and stock market performance. **Journal of International Money and Finance**, v. 59, p. 77-99, 2015. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0261560615001023>>. Acesso em 14 set. 2015.
- LENSINK, R.; HERMES, N.; MURINDE, V. Capital Flight and Political Risk. **Journal of International Money and Finance**, v. 19, n. 1, p. 73-92, 2000. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/222704983_Capital_Flight_and_Political_Risk>. Acesso em: 27 set. 2015.
- LIU, X. et al. Environmental risks, localization and the overseas subsidiary performance of MNEs from an emerging economy. **Journal of World Business**, Article in Press, 2015. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jwb.2015.05.002>. Acesso em 5: set. 2015.
- LLOYD, B. The Identification and Assessment of Political in the International Risk in Environment. **Long Range Planning Journal**, v. 7, n. 6, p. 24-32, 1974. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0024630174901290>>. Acesso em: 20 set. 2015.
- LÓPEZ-DUARTE, C.; VIDAL-SUÁREZ, M. M. External uncertainty and entry mode choice: Cultural distance, political risk and language diversity. **International Business Review**, v. 19, n. 6, p. 575-588, 2010. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969593110000351>>. Acesso em: 29 de ago. 2015.
- MARQUES, D. S. P.; MERLO, E. M.; LUCCHESI, C. A. M. Os motivos envolvidos na internacionalização de franquias brasileiras. In: CONGRESSO DO INSTITUTO FRANCO-BRASILEIRO DE ADMINISTRAÇÃO

- DE EMPRESAS (IFBAE), 3., 2005, Grenoble. Disponível em: <<http://ifbae.com.br/congresso3/pdf/B151.PDF>>. Acesso em: 2 out. 2015.
- MCDUGALL, P. P. M.; OVIATT, B. *International Entrepreneurship: The Intersection of Two Research Paths. Academy of Management Journal*, v. 43, n. 1, p. 902-906, Oct. 2000. Disponível em: <<http://amj.aom.org/content/43/5/902.full.pdf>>. Acesso em: 1 out. 2015.
- MORTANGES, C. P. de; ALLERS, V. Political Risk Assessment: Theory and the Experience of Dutch Firms. *International Business Review*, v. 5, n. 3, p. 303-318, 1996.
- NARDULLI, P. F.; PEYTON, B.; BAJALIEH, J. Conceptualizing and Measuring Rule of Law Constructs, 1850-2010. *Journal of Law and Courts*, The University of Chicago Press, v. 1, n. 1, p. 139-192, March 2013. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/10.1086/668543>>. Acesso em: 26 ago. 2015.
- ONU, Organização das Nações Unidas. **O que é IDH**. Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. 2012. Disponível em: <http://www.pnud.org.br/IDH/IDH.aspx?indiceAccordion=0&li=li_IDH>. Acesso em: 4 out. 2015.
- OSABUTEY, E. L. C.; OKORO, C. Political Risk and Foreign Direct Investment in Africa: The Case of the Nigerian Telecommunications Industry. *Thunderbird International Business Review*, v. 57, n. 6, p. 417-430, 2015. Disponível em: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/tie.21672/epdf>>. Acesso em: 30 set. 2015.
- OVIATT, B. M.; SHRADER, R. C.; MCDUGALL, P. P. The internationalization of new ventures: A risk management model. In: HITT, M. A.; CHENG, J. L. C. (Eds.). *Theories of the multinational enterprise: diversity, complexity, and relevance. Advances in international management*, 2004. v. 16. 165-185 p. Disponível em <<http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1016/S0747-7929%2804%2916009-5>>. Acesso em: 10 ago. 2015.
- QUER, D.; CLAVER, E.; RIENDA, L. Political risk, cultural distance, and outward foreign direct investment: Empirical evidence from large Chinese firms. *Asia Pac J Manag.*, v. 29, n. 4, p. 1089-1104, 2012. Disponível em: <<http://link.springer.com/article/10.1007%2F10490-011-9247-7>>. Acesso em: 5 set. 2015.
- RIOS-MORALES, R. et al. Innovative Methods in Assessing Political Risk for Business Internationalization. *Research in International Business and Finance*, v. 23, n. 2, p. 144-156, 2009. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0275531908000202>>. Acesso em: 4 set. 2015.
- ROBOCK, S. H. Political Risk: Identification and Assessment. *Columbia Journal of World Business*, v. 6, n. 4, p. 6-20, 1971. Disponível em: <<http://connection.ebscohost.com/c/articles/5553733/political-risk-identification-assessment>>. Acesso em 30 set. 2015.
- ROBOCK, S. H.; SIMMONDS, K. International Business and multinational Enterprise. *Thunderbird International Business Review*, v. 15, n. 3, p. 5-6, 1973. Disponível em: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/tie.5060150303/abstract>>. Acesso em: 3 out. 2015.
- SCHMIDT, D. A. Analyzing Political Risk. *Business Horizons*, v. 29, n. 4, p. 43-50, 1986. Disponível em: <http://www.researchgate.net/publication/4882890_Analyzing_political_risk>. Acesso em: 5 set. 2015.
- SCHNEIDER, D. Notes toward a theory of culture. In: BASSO, K.; SELBY, H. (Orgs.). *Meaning in Anthropology*. Albuquerque: School of American Research Book, 1976. 197-220 p.
- SCOTT, W. R. *Institutions and organizations*. London: Sage, 1995. Disponível em: <https://us.sagepub.com/sites/default/files/upm-binaries/56769_Chapter_3_Scott_Institutions_and_Organizations_4e.pdf>. Acesso em: 20 set. 2015.
- SHENKAR, O. Cultural and distance measurement revisited: towards a more rigorous conceptualization of cultural differences. *Journal of International Business Studies*, v. 32, n. 3, p. 519-535, 3rd Qtr., 2001. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/3069495?seq=1#page_scan_tab_contents>. Acesso em: 25 ago. 2015.
- SIMON, J. D. Political Risk Forecasting. *Futures*, v. 17, n. 2, p. 32-148, 1985. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/232328916_Political_risk_forecasting>. Acesso em: 8 set. 2015.
- SLANGEN, A. H. L.; VAN TULDER, R. J. M. Cultural Distance, Political Risk, or Governance Quality? Towards a More Accurate Conceptualization and Measurement of External Uncertainty in Foreign Entry Mode Research. *International Business Review*, v. 18, n. 3, p. 276-291, 2009. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969593109000171>>. Acesso em: 4 set. 2015.
- SOTTILOTTA, C. E. **Political Risk: Concepts, Definitions, Challenges**. Working Paper Series. LUISS GUIDO CARLI School of Government. 2013. SOG-WP6/2013. ISSN: 2282-4189 Disponível em: <http://eprints.luiss.it/1206/1/SOG-WP6-2013_Sottillotta.pdf>. Acesso em: 5 set. 2015.
- SOTTILOTTA, C. E. Political Risk Assessment and the Arab Spring: What Can We Learn?. *Thunderbird International Business Review*, v. 57, n. 5, p. 1-12, 2015. Disponível em: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/tie.21689/abstract>>. Acesso em: 13 set. 2015.
- TORRE, J. de la. NECKAR, D. H. Forecasting Political Risk for International Operations. *International Journal of Forecasting*, v. 4, n. 2, p. 221-241, 1988. North Holland. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0169207088900799>>. Acesso em 21 set. 2015.
- TSAI, M.; SUB, C. Political Risk Assessment of Five East Asian Ports — The Viewpoints of Global Carriers. *Marine Policy*, v. 29, n. 4, p. 291-298, 2005. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0308597X04000387>>. Acesso em: 2 set. 2015.
- WAFU, G. L. K. **Political Risk and Foreign Direct Investment**. Faculty of Economics and Statistics, University of Konstanz, 1998. Disponível em: <<http://kops.uni-konstanz.de/handle/123456789/12070>>. Acesso em: 28 set. 2015.

Luiz Paulo da Silva Costa

Doutorando em Administração do Instituto COPPEAD de Administração da Universidade Federal do Rio de Janeiro.
E-mail: luizpaulo.costa@coppead.ufrj.br

Ariane Cristine Roder Figueira

Doutora em Ciência Política pela USP; Professora e pesquisadora nas áreas Gestão Pública e Negócios Internacionais do Instituto COPPEAD de Administração/UFRJ. E-mail: Ariane.roder@coppead.ufrj.br