

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ
CENTRO DE CIENCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

MARCELO RIBEIRO GORAIEB

**A RELAÇÃO ENTRE VALORES CULTURAIS E INVESTIMENTO DIRETO
ESTRANGEIRO (IDE)**

MARINGÁ
2013

MARCELO RIBEIRO GORAIEB

**A RELAÇÃO ENTRE VALORES CULTURAIS E INVESTIMENTO DIRETO
ESTRANGEIRO (IDE)**

Dissertação apresentada para obtenção de grau de Mestre no Programa de Pós-Graduação em Administração, da Universidade Estadual de Maringá.

Orientador: Prof. Dr. Maurício Reinert do Nascimento.

MARINGÁ
2013

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Biblioteca Central - UEM, Maringá, PR, Brasil)

G661r Goraieb, Marcelo Ribeiro
A relação entre valores culturais e investimento
direto estrangeiro (IDE) / Marcelo Ribeiro Goraieb.
-- Maringá, 2013.
110 f. : il. color., figs., tabs.

Orientador: Prof. Dr. Maurício Reinert do
Nascimento.

Dissertação (mestrado) - Universidade Estadual de
Maringá, Centro de Ciências Sociais Aplicadas,
Departamento de Administração, Programa de Pós-
Graduação em Administração, 2013.

1. Valores Culturais. 2. Investimento direto
estrangeiro. 3. Internacionalização. 4.
Socioeconomia. 5. Negócios internacionais. I.
Nascimento, Maurício Reinert do, orient. II.
Universidade Estadual de Maringá. Centro de Ciências
Sociais Aplicadas. Departamento de Administração.
Programa de Pós-Graduação em Administração. III.
Título.

CDD 21.ed. 332.673
658.1149

ECSL-00688

MARCELO RIBEIRO GORAIEB

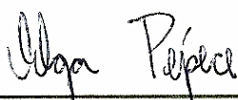
**A RELAÇÃO ENTRE VALORES CULTURAIS E INVESTIMENTO DIRETO
ESTRANGEIRO (IDE)**

Dissertação apresentada como requisito parcial para obtenção do grau de mestre em Administração, do Programa de Pós-Graduação em Administração, da Universidade Estadual de Maringá, sob apreciação da seguinte banca examinadora:

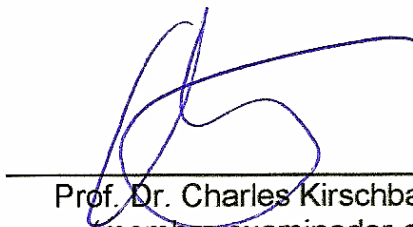
Aprovada em: Maringá, 27 de fevereiro de 2013



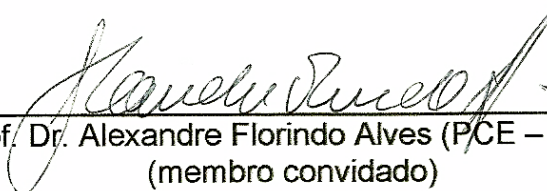
Prof. Dr. Maurício Reinert do Nascimento (PPA – UEM)
(presidente)



Profa. Dra. Olga Maria Coutinho Pepece (PPA – UEM)
(membro examinadora)



Prof. Dr. Charles Kirschbaum (Insper)
(membro examinador-convidado)



Prof. Dr. Alexandre Florindo Alves (PCE – UEM)
(membro convidado)

À minha família.

AGRADECIMENTOS

Meus imensos e sinceros agradecimentos:

Ao professor orientador Dr. Maurício Reinert do Nascimento e sua esposa, professora Dra. Fabiane Cortez Verdu, pelo constante apoio e amizade. Seus conselhos e supervisões foram fundamentais para esse trabalho.

Aos convidados da banca: Dr. Charles Kirschbaum, Dr. Alexandre Florindo Alves, Dra. Olga Maria Coutinho Pepece e Dr. João Marcelo Crubellate pela disponibilidade e atenção investida.

Ao professor Dr. Cristiano de Oliveira Maciel pelo gentil auxílio e pelos ensinamentos sobre análise de redes sociais.

À UEM, mais especificamente à coordenação do PPA e sua secretaria, que permitem o desenvolvimento das atividades necessárias para a realização acadêmica.

À minha esposa Julyana Rodrigues Czezacki Goraieb pelo carinho, ajuda e paciência nesse processo longo e desgastante.

Aos meus pais pelo sempre presente e confortante suporte familiar.

Aos colegas e todos os professores do PPA pelas aulas, companhias e experiências que passamos juntos.

*"fate e sapete perché fate, ma non
sapete perché sapete che sapete quel
che fate?"*

Umberto Eco

RESUMO

A relação entre a cultura e o Investimento Direto Estrangeiro (IDE) é um tema com extensa discussão acadêmica, porém com divergências teóricas empíricas entre as pesquisas. Contribui-se aos estudos de negócios internacionais testando empiricamente a influência da cultura no IDE, suportada pela teoria da familiaridade e da distância psíquica, por meio de metodologia quantitativa utilizando as técnicas de Análise de Redes com testes de regressões múltiplas entre matrizes quadradas (*Multiple Regression Quadratic Assignment Procedure - MRQAP*). Dessa maneira o modelo matemático testa hipóteses de que semelhança e presença de valores culturais influenciam o IDE entre os países, pela ótica de imersão social e discutindo o conceito de distância cultural. São utilizados dados secundários de IDE, dos índices de valores culturais pesquisados por Hofstede (1980) e outros dados de organizações internacionais e de outras pesquisas científicas. A unidade de análise é o relacionamento de IDE entre os países em amostra de 45 países dos quais se obtiveram dados tanto de IDE quanto dos índices de valores culturais. Os resultados demonstram que apenas a semelhança dos valores culturais da dimensão Distância do Poder favorecem as relações de IDE, e a presença de Alta Aversão à Incerteza prejudica os laços de IDE. As semelhança em relação às dimensões culturais Individualismo, Masculinidade e Aversão à Incerteza não interferem no IDE entre os países. Os resultados demonstram que em apenas um caso a diferença cultural significou uma distância, ou barreira, entre os países e que portanto, a teoria da familiaridade ou da distância psíquica é válida para a dimensão de valor cultural Distância do Poder, mas não para as outras dimensões de valores culturais. Como limitação destaca-se a ausência de dados de atributos dos países imposta pela metodologia utilizada. As maiores contribuições deste trabalho são: (1) a utilização de uma metodologia inovadora; (2) os resultados empíricos que comprovam a imersão social de ações econômicas; (3) o aprofundamento das teorias distância psíquica e familiaridade e (4) a identificação de quais valores culturais interferem no IDE.

Palavras-chave: Valores Culturais, Investimento Direto Estrangeiro, Internacionalização.

ABSTRACT

The relationship between culture and Foreign Direct Investment (FDI) is a topic with extensive academic discussion, but with theoretical and empirical divergences. This paper contribute to the international business studies testing empirically the influence of culture on the FDI, supported by the theory of familiarity and psychic distance, through quantitative methodology, using Network Analysis techniques and testing multiple regressions between square matrices (Multiple Regression Quadratic Assignment Procedure - MRQAP). Thus the mathematical model tests the hypothesis that the presence of similarity in cultural values influences FDI between countries, from the perspective of social embeddedness and discussing the concept of cultural distance. Was used secondary data from IDE, the index of cultural values surveyed by Hofstede (1980) and more data from international organizations and others scientific researches. The unit of analysis is the relationship of FDI between countries in a sample of 45 which data for both FDI and cultural values index was obtained. The results shows that only the similarity of the cultural values dimension Power Distance has FDI influences, and the presence of High Uncertainty Aversion negatively affect the FDI. The similarity of the cultural dimensions Individualism, Masculinity and Uncertainty Avoidance do not interfere in FDI between countries. The results shows that in one case the cultural difference meant a distance or barrier between countries. The theory of familiarity or the psychic distance is valid only for Power Distance cultural value dimension, and not for the others cultural values dimensions. The absence of attributes data is a methodological limitation. The major contributions of this study are: (1) an innovative methodology, (2) the empirical results that demonstrate the social embeddedness of economic actions, (3) the psychic distance and familiarity theories improvement, and (4) the identification of which cultural values interfere on the FDI.

Keywords: Cultural Values, Foreign Direct Investment, Internationalization.

LISTAS DE FIGURAS

Figura 01	Fluxo e Estoque de IDE.....	25
Figura 02	A dinâmica de cima para baixo e de baixo para cima entre os níveis de cultura.....	31
Figura 03	Camadas Culturais.....	33
Figura 04	Interseção dos dados da amostra.....	55
Figura 05	Rede de Estoque de IDE.....	66

LISTAS DE QUADROS

Quadro 01	Modos de internacionalizar.....	21
Quadro 02	Tipos de IDE.....	23
Quadro 03	Distâncias que afetam a internacionalização.....	28
Quadro 04	Principais indicadores das distâncias entre países.....	30
Quadro 05	Diferenças entre sociedades igualitárias e hierárquicas.....	37
Quadro 06	Diferenças entre sociedades com orientação individual e orientação coletiva.....	38
Quadro 07	Características de sociedades Tenras e Rígidas.....	41
Quadro 08	Características das sociedades com baixa e alta aversão a risco.....	42
Quadro 09	Amostra da pesquisa.....	55
Quadro 10	As representações de AAI.....	70

LISTA DE TABELAS

Tabela 01	Valor total de IDE no estrangeiro por país em milhões de dólares.....	25
Tabela 02	Índices de Distância do Poder	36
Tabela 03	Índices de Individualismo.....	39
Tabela 04	Índices de Masculinidade.....	41
Tabela 05	Índices de Aversão à Incerteza.....	43
Tabela 06	Produto Interno Bruto de 2007 em bilhões de dólares	67
Tabela 07	PIB per capita em dólares do ano de 2007.....	68
Tabela 08	Correlação QAP das variáveis independentes e de controle....	68
Tabela 09	Resultados da Análise MRQAP.....	69

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AAI - Alta Aversão à Incerteza

ARS - Análise de Redes Sociais

BD3 - *Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment* (Terceira Edição)

BPM5 - *Balance of Payments Manual* (Quinta Edição)

CFR - Compartilhamento de Fronteiras

COMTRADE - *United Nations Commodity Trade Statistics Database*

DC - Definição Constitutiva

DO - Definição Operacional

DSP - *Doble Semi-Partialing*

EIDE - Estoque de Investimento Direto Estrangeiro

EUA - Estados Unidos da América

FMI - Fundo Monetário Internacional

IAI - Índice de Aversão à Incerteza

IDE - Investimento Direto Estrangeiro

IDH - Índice de Desenvolvimento Humano

IDI - Idioma

IDP - Índice Distância do Poder

IIC - Índice Individualismo

IMF - Índice Masculinidade

ITC - *International Trade Centre*

MRQAP - *Multiple Regression Quadratic Assignment Procedure*

OLE - Origem Legal

OLS - Mínimos Quadrados Ordinários

ONU - Organização das Nações Unidas

P&D - Pesquisa e Desenvolvimento

PGE - Proximidade Geográfica

PIB - Produto Interno Bruto

PIBPC - PIB per capita

QAP - *Quadratic Assignment Procedure*

Rep. - República

UNCTAD - *United Nations Conference on Trade and Development*

VC - Variável de Controle

VD - Variável Dependente

VI - Variável Independente

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	15
1.1	OBJETIVOS (GERAL E ESPECÍFICOS).....	17
1.2	JUSTIFICATIVAS.....	18
2	REVISÃO DE LITERATURA.....	20
2.1	INTERNACIONALIZAÇÃO E SUAS ESTRATÉGIAS.....	21
2.1.1	Investimento Direto Estrangeiro mundial.....	22
2.1.1.1	Fatores que influenciam o IDE.....	26
2.2	CULTURA NACIONAL E ORGANIZACIONAL.....	30
2.3	CULTURA E INTERNACIONALIZAÇÃO.....	44
2.4	ANÁLISE DE REDES E <i>QUADRANTIC ASSIGNMENT PROCEDURE</i>	47
2.4.1	Análise de redes de países.....	50
3	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	51
3.1	PROBLEMA PESQUISA.....	51
3.2	DELINEAMENTO.....	54
3.3	AMOSTRA.....	54
3.4	COLETA E TRATAMENTO DOS DADOS.....	55
3.5	MÉTODOS DE ANÁLISE DOS DADOS.....	57
3.6	VARIÁVEIS DA PESQUISA.....	58
3.6.1	Definições Constitutivas (DC) e Definições Operacionais (DO) das Variáveis.....	58
3.7	MODELO MATEMÁTICO.....	64
4	RESULTADOS DA PESQUISA.....	65
5	DISCUSSÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	71
6	CONCLUSÃO.....	78
	REFERÊNCIAS.....	81
	APÊNDICE A - MATRIZ DE EIDE.....	89
	APÊNDICE B - MATRIZ DE SEMELHANÇA DE IDP.....	90
	APÊNDICE C - MATRIZ DE SEMELHANÇA DE IIC.....	91
	APÊNDICE D - MATRIZ DE SEMELHANÇA DE IMF.....	92
	APÊNDICE E - MATRIZ DE SEMELHANÇA DE IAI.....	93

APÊNDICE F - MATRIZ DE CO-PRESENÇA DE AAI 1.....	94
APÊNDICE G - MATRIZ DE CO-PRESENÇA DE AAI 2.....	95
APÊNDICE H - MATRIZ DE CO-PRESENÇA DE IDI.....	96
APÊNDICE I - MATRIZ DE PROXIMIDADE GEOGRÁFICA.....	97
APÊNDICE J - MATRIZ DE COMPARTILHAMENTO DE FRONTEIRAS.....	98
APÊNDICE K - MATRIZ DE MESMA ORIGEM LEGAL.....	99
APÊNDICE L - MATRIZ DE DIFERENÇA DE PIB.....	100
APÊNDICE M - MATRIZ DE DIFERENÇA DE PIB PER CAPITA.....	101
APÊNDICE N - CORRELAÇÕES QAP DAS VARIÁVEIS INDEPENDENTES E DE CONTROLE.....	102
APÊNDICE O - P-VALUES DAS VARIÁVEIS INDEPENDENTES E DE CONTROLE.....	103
APÊNDICE P - REGRESSÃO QAP DO MODELO 1.....	104
APÊNDICE Q - REGRESSÃO QAP DO MODELO 2.....	105
APÊNDICE R - REGRESSÃO QAP DO MODELO 3.....	106
APÊNDICE S - REGRESSÃO QAP DO MODELO 4.....	107
APÊNDICE T - REGRESSÃO QAP DO MODELO 5.....	108
APÊNDICE U - REGRESSÃO QAP DO MODELO 6.....	109
APÊNDICE V - REGRESSÃO QAP DO MODELO 7.....	110

1. INTRODUÇÃO

A cultura tem sido estudada amplamente na área de negócios internacionais (FERRARO, 2002; ROCHA; ALMEIDA, 2006) com destaque na influência das distâncias culturais nas relações comerciais internacionais (ARRUDA; GOULART; BRASIL, 1996; BRASIL, KOGUT; SINGH, 1988; GHEMAWAT, 2001), entre elas a internacionalização. Dentre os modos de internacionalização, o Investimento Direto Estrangeiro (IDE) é considerado o que apresenta maior contato entre as culturas, fenômeno chamado por Shenkar (2012) de Fricção Cultural, e que pode evidenciar as distâncias culturais. Segundo ele, o conceito de distância cultural pressupõe que as diferenças entre culturas criam barreiras que dificultam as relações de negócios, porém só é possível verificar se tais diferenças se tornariam distâncias após o contato das culturas, evidenciando se elas se confrontam, se complementam ou se são indiferentes na relação econômica do IDE.

Neste trabalho testa-se a influencia no IDE de quatro valores culturais, ou seja, a principal pergunta de pesquisa é: culturas mais semelhantes detêm maiores investimentos diretos entre elas? Para responder a essa questão é preciso compreender e definir o que é Investimento Direto Estrangeiro, quais fatores influenciam o IDE e mais especificamente a Cultura e as dimensões de valores culturais.

Investimento Direto Estrangeiro é uma das estratégias de internacionalização de empresas (ROOT, 1994). A internacionalização ocorre quando existe o cruzamento de produtos ou serviços entre fronteiras de Estados-nações diferentes (BODDEWYN; TOYNE; MARTINEZ, 2004). Para que ocorra esse intercâmbio de produtos e serviços, as empresas podem escolher entre: (1) exportar ou importar; (2) efetuar contratos de licenciamento, parcerias, *franchising*, entre outros; e (3) investir diretamente no estrangeiro, que é o foco deste trabalho, e se refere à criação de um novo estabelecimento ou a aquisição de subsidiária no exterior, de maneira solo ou conjuntamente com uma ou mais empresas estrangeiras (ROOT, 1994). A principal característica que define o IDE é que a matriz deve ter controle sobre o capital investido no estrangeiro, caso contrário é considerado Investimento de Portfólio (HYMER, 1976). Considera-se controle quando a matriz detém uma voz efetiva na gestão da subsidiária e pelo menos 10% da participação societária (BD3, 1996) que

pode ser adquirida com capital próprio, reinvestimento dos lucros e empréstimos entre a matriz e a subsidiária (UNCTAD, 2009).

Os fatores que influenciam o IDE, tanto para escolha do país de destino, quanto para o modo de entrada e desempenho da subsidiária estrangeira são de ordem econômica, geográfica, político-administrativa e cultural (GHEMAWAT, 2001). São levados em conta neste trabalho o PIB e o PIB per capita (fatores econômicos); a origem legal (fatores político-administrativo); o compartilhamento de fronteiras e a distância física (fatores geográficos); o idioma e os valores como fatores culturais, que são aspectos sociais e tratados como os fatores determinantes do IDE entre os países.

Cultura é um conceito abrangente e elemento social importante, pois surge da interação entre as pessoas, onde se desenvolvem valores e princípios que são externalizados por meio de práticas, como o idioma (símbolos) e ritos religiosos, por exemplo (VALADE, 1995). Um dos principais pesquisadores sobre cultura na administração, e nos negócios internacionais, é Hofstede (1980, 1984, 1991, 1999, 2003) que definiu dimensões de valores culturais, que estão presentes em todas as nações por representarem respostas a problemas universais (FERRARO, 2002) e por apresentarem mudanças muito lentas com o tempo (HOFSTEDE; JAN HOFSTEDE; MINKOV, 2010). Os valores estudados por Hofstede (1980) foram cinco: (1) Distância do Poder; (2) Individualismo ou Coletivismo; (3) Masculinidade ou Feminilidade; (4) Aversão à Incerteza; e (5) Orientação a longo prazo. As quatro primeiras dimensões de valores são estudadas neste trabalho. A quinta e última dimensão estudada por Hostede (1991) se refere principalmente às nações asiáticas e não há dados suficientes para comparação com outros países.

Dessa maneira, para compreender se as diferenças culturais influenciam no IDE entre os países, foi utilizado um *design* de pesquisa quantitativo utilizando os dados secundários de IDE (ITC, 2012), dos índices das dimensões culturais de Hofstede, Jan Hofstede e Minkov (2010), das distâncias elencadas pelo modelo de gravidade econômica (MAYER; ZIGNAGO, 2011) e do Fundo Monetário Internacional (FMI). Todos esses dados são relacionais (referentes a uma díade) e para a análise estatística foi utilizada a técnica matemática chamada *Quadrantic Assignment Procedure* (QAP) que permite a relação entre matrizes quadradas e, conseqüentemente, inferências estatísticas (REINERT; MACIEL, 2012) para atingir os objetivos propostos. Os resultados obtidos foram consistentes, e confirma que o

método é adequado ao problema, pois permite comparar os laços entre atores com questões de semelhanças ou diferenças.

Os testes efetuados neste trabalho indicam que apenas a semelhança da dimensão de valor cultural referente à Distância do Poder, que demonstra como as pessoas tratam as questões de hierarquia, facilita o IDE, ou seja, apenas a diferença desta dimensão cultural pode ser considerada uma distância, que teria um efeito nocivo ao IDE. A semelhança, ou diferença, das outras dimensões culturais (Individualismo, Masculinidade e Aversão à Incerteza) não foram significantes, ou seja, são indiferentes para o IDE. Porém, a presença de Alta Aversão à Incerteza (AAI) em um país ou no par de países dificulta o IDE. Sendo assim, a presença ou co-presença de AAI é prejudicial ao IDE.

Tais resultados auxiliam o entendimento referente à fricção cultural, ou seja, se as diferenças culturais efetivamente prejudicam as relações econômicas (SHENKAR, 2012) pela ótica socioeconômica de imersão social (GRANOVETTER, 1985), utilizando métodos não usuais nesta área de estudos como a Análise de Redes Sociais (ARS) e regressões múltiplas QAP (REINERT; MACIEL, 2012) o que traz novas possibilidades de compreensão e estudo do problema, apesar de também apresentar suas limitações, como a ausência de dados de atributo. Sugere-se o aprofundamento desta metodologia por meio de comparação ou complementação com outras utilizadas, como o modelo econômico de gravidade, bem como a inclusão de mais variáveis no modelo e o estudo mais detalhado dos momentos em que a cultura efetivamente interfere no IDE.

1.1 OBJETIVOS (GERAL E ESPECÍFICOS)

O objetivo principal deste estudo é verificar se a semelhança de valores culturais influenciam o Investimento Direto Estrangeiro entre os países. Os objetivos específicos são:

- Identificar os principais fatores que podem influenciar o Investimento Direto Estrangeiro entre os países;
- Propor um modelo de relação entre os valores culturais e o estoque de

Investimento Direto Estrangeiro nos países;

- Testar as hipóteses identificadas a partir do modelo proposto.

1.2 JUSTIFICATIVAS

A globalização, ou seja, o fenômeno de crescente integração socioeconômica entre os países, transformou a internacionalização em uma via de mão dupla, com transposição mais fácil entre os países, com "maior permeabilidade negocial" (BRASIL, 1996, p. 90). Esse ambiente globalizado, complexo, diverso e dinâmico exige preparação das organizações, principalmente quanto aos choques culturais que podem ocorrer ao cruzar fronteiras.

Alguns estudos nesse sentido já foram realizados, porém Batonda e Perry (2003) alertam que o impacto da cultura nos negócios internacionais foi pouco estudado e este assunto permanece inexplorado, principalmente por estudos empíricos. Shenkar (2012) destaca que os resultados das pesquisas nesse sentido são inconsistentes e podem ser consequência das propriedades conceituais e metodológicas utilizadas no constructo de distância cultural. Estes aspectos são discutidos neste trabalho, propondo uma nova técnica estatística ainda não utilizada nos estudos da área.

Os trabalhos sobre redes e internacionalização raramente utilizam o relacionamento dos países como unidade de análise e a rede mundial como nível de análise. Para viabilizar as comparações quantitativas, foram utilizadas as técnicas estatísticas de *Quadratic Assignment Procedure* (QAP) para a correlação entre matrizes relacionais e de semelhança e diferença de atributos. Esta técnica está sendo utilizada recentemente pelos pesquisadores de redes sociais, porém é inédito na área de distâncias culturais e internacionalização, e traz novas possibilidades no estudo de redes de relacionamentos (REINERT; MACIEL, 2012). São incluídas diversas variáveis de controle, seguindo as orientações de Drogendijka e Slangen (2006) que afirmam que é necessário incluir nos estudos as múltiplas variáveis que podem influenciar o modelo e sugerem utilizar os estudos sobre distância psíquica para compreender melhor os fatores de influência.

Desta maneira, além de mapear a rede mundial de IDE, encontra-se

evidências de uma relação entre os valores culturais dos países e as operações de investimento direto entre eles. Greaney (2003) sugere justamente uma pesquisa nesse sentido, o de analisar o papel da cultura nas relações de IDE pela perspectiva socioeconômica. O presente trabalho esclarece a importância da cultura nos negócios internacionais e, nesse sentido, auxilia decisões estratégicas organizacionais e governamentais para escolha do país alvo dos investimentos e das parcerias internacionais. Sendo assim, este trabalho contribui para a literatura sobre cultura, internacionalização e IDE, principalmente discutindo e testando o constructo de distância cultural, trazendo novas técnicas de pesquisa, novas abordagens com relação à unidade e nível de análise e para o melhor entendimento do fluxo de IDE mundial sob a perspectiva socioeconômica.

2 REVISÃO DE LITERATURA

Neste item apresentam-se os conceitos encontrados na bibliografia que sustentam a pesquisa. Inicialmente a Internacionalização e suas estratégias são abordadas com foco especial em Investimento Direto Estrangeiro mundial. Posteriormente a revisão de literatura sobre a Cultura Nacional e Organizacional e a relação entre Cultura e Internacionalização é apresentada. Por último as técnicas de Análise de Redes e *Quadrantic Assignment Procedure* são comentadas para melhor compreensão do modelo e da metodologia que foi utilizada.

2.1 INTERNACIONALIZAÇÃO E SUAS ESTRATÉGIAS

A internacionalização é um fenômeno antigo e amplamente estudado (BOYACINGILLER, 1990, GOULART; BRASIL; ARRUDA, 1996, ROCHA; ALMEIDA, 2006, NOCKE; YEAPLE, 2008). As primeiras análises sobre a internacionalização de empresas foram feitas após o fim da segunda guerra mundial, período de expansão das empresas, no qual muitas se tornaram multinacionais (HYMER, 1976).

Boddewyn, Toyne e Martinez (2004) definem internacionalização de empresas como o cruzamento de produtos ou serviços entre fronteiras de Estados-nações diferentes, ou seja, o intercâmbio de produtos ou serviços entre países. Kovacs e Moraes (2005) complementam que para essa transferência de produtos, serviços ou recursos por meio de fronteiras é necessário selecionar qual país ou países serão alvos. Sendo assim, o conceito de internacionalização significa uma troca que envolve empresas de países diferentes (GOULART; BRASIL; ARRUDA, 1996) e, intrinsecamente, a escolha do país alvo.

Este tipo de transação entre os países pode ser executada por meio de diferentes maneiras tais como: a exportação ou importação, contratos entre empresas de países diferentes ou investimento direto, que é o aporte de capital de uma empresa em outro país (KOVACS; MORAES, 2005). Essas formas de internacionalizar também são denominadas na literatura de modos de entrada ou estratégias de internacionalização, e foram classificadas por Root (1994) conforme o

Quadro 01.

Exportação	Contratual	Investimento
Indireta	Licenciamento	<i>Sole Venture</i> : Novo Estabelecimento
Direta	<i>Franchising</i>	<i>Sole Venture</i> : Aquisição
Outros	Acordo Técnico	<i>Joint Venture</i> : Novo estabelecimento
	Contrato de serviços, administração, construção, produção	<i>Joint Venture</i> : Aquisição
	Acordos de coprodução	

Quadro 01 - Modos de internacionalizar

Fonte: Adaptado de Root (1994, p. 6)

A entrada por exportação é o simples envio de produtos que não foram produzidos no país de destino. Esta é a operação de internacionalização mais comum, podendo ser efetuado de maneira direta, indireta e outras variações (ROOT, 1994). É denominada exportação direta quando os intermediários são do país de destino ou não há intermediários no país de origem. É classificada exportação indireta quando há intermediário no país de origem. Outros tipos de exportação podem ser efetuadas pela formação de cooperativas, consórcios ou acordos entre as empresas para distribuir no mercado de destino.

A entrada contratual em um mercado estrangeiro pode ser por meio de licenciamentos com a permissão para uso de marca, de *know-how* e de *softwares* (com pagamento de *royalties*) (KOVACS; MORAES, 2005). Outros modos de entradas contratuais são: (1) por *franchising*, conforme os padrões e o *know-how* pré-definidos pela franqueadora e (2) por contrato de produção no qual a marca e o *design* vem de um país diferente de onde é produzido (ROCHA; ALMEIDA, 2006). Root (1994) complementa afirmando que os contratos para construção de novas instalações e de treinamento de pessoal também são modos das empresas exportarem seus processos e tecnologias para outros países.

Entrar investindo diretamente em um país estrangeiro significa alocar capital para a abertura de uma nova empresa, aquisição de alguma existente ou participação societária juntamente com outra empresa local (KOGUT; SING, 1988), representando ações de longo prazo e não apenas ações oportunistas (GOULART; BRASIL E ARRUDA, 1996).

O IDE é o foco desta pesquisa e, assim como em todos os modos de internacionalização, porém com mais intensidade, as diferenças entre os países tornam o IDE problemático para as empresas e para os indivíduos (BODDEWYN; TOYNE; MARTINEZ, 2004). Portanto, como o IDE exige maior contato com

mercados estrangeiros, outros modos de gestão, outras economias e culturas, as diferenças ficam mais evidentes. As particularidades do IDE, sua classificação e os fatores que influenciam estão expostas a seguir.

2.1.1 Investimento Direto Estrangeiro mundial

IDE é um dos modos de internacionalizar a empresa (KOGUT; SING, 1988; ROCHA; ALMEIDA, 2006, ANDRADE, 2008) que tem como sua principal particularidade o controle da empresa estrangeira na qual foi investido capital (HYMER, 1976). Segundo Rocha e Almeida (2006, p. 14) a entrada por investimento "envolve a propriedade, por uma firma internacional, de plantas industriais ou unidades de produção no país estrangeiro". Andrade (2008 p. 22) define IDE como a "aquisição do poder de controle sobre processos de tomada de decisões acerca da unidade de investimento (normalmente uma empresa) estrangeira." Essas unidades no exterior podem ser denominadas subsidiárias. Portanto, IDE se resume na propriedade de uma subsidiária no exterior em que a matriz tem direito de tomada de decisões, ou seja, tem o controle da subsidiária.

Para Hymer (1976) controle em investimento direto é algo difícil de definir, a linha divisória entre ter controle e não ter é arbitrária, dependendo dos critérios de cada país. Quando uma empresa investe em outro país sem ter o controle da subsidiária no exterior é denominado investimento de portfólio, porém esta modalidade de investimento não está no escopo deste trabalho.

De acordo com a quinta edição do *Balance of Payments Manual* (BPM5,1993) o IDE se refere ao investimento feito para ter ações de longo prazo de empresas que operam em um país estrangeiro ao do investidor, porém o investidor deve ter voz ativa na gestão da empresa. É denominado investidor direto a entidade ou grupo de entidades que são do país de origem do capital e estrangeiros ao mercado que a subsidiária irá operar. A denominada empresa do investimento direto é a subsidiária criada ou incorporada pelo capital estrangeiro.

Sugere-se pelo menos 10% de participação societária para qualificar um investidor como direto (UNCTAD, 2009). A terceira edição do *Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment* (BD3, 1996) reforça esse limite de 10% ou

mais de participação na empresa por um único investidor estrangeiro ou poder de voto de uma empresa. Uma voz efetiva na gestão quer dizer que os investidores diretos podem influenciar nas decisões da subsidiárias mas não implica ter o controle absoluto. Segundo a UNCTAD (2009) alguns países não especificam o limite da participação acionárias para definir o IDE, confiando nas avaliações das próprias empresas quanto à voz efetiva na gestão. Esta questão do limite acionário não altera significativamente os resultados quantitativos de IDE pois a maioria das subsidiárias estrangeiras são de controle integral (UNCTAD, 2009). Este controle integral de empresas no exterior podem ser efetuadas de maneiras diferentes.

Root (1994) subdividiu o IDE em dois tipos principais, *sole ventures* e *joint ventures*. *Sole ventures* significa que a empresa empreende no exterior sem a parceria de nenhuma empresa local, enquanto que a *joint venture* significa a associação com alguma empresa no estrangeiro para a abertura de uma terceira empresa e subsidiária no exterior. Segundo Root (1994) em ambos os casos a nova subsidiária no exterior pode ser totalmente nova ou uma aquisição de alguma empresa já existente. Para Kogut e Singh (1988) o IDE para abrir uma nova empresa se denomina investimento *greenfield* enquanto que a outra opção seria a aquisição.

<i>Sole Ventures</i> (Investimento Solo)	Aquisição
	<i>Greenfield</i> (Novo estabelecimento)
<i>Joint Ventures</i> (Investimento em Conjunto)	Aquisição
	<i>Greenfield</i> (Novo estabelecimento)

Quadro 02 - Tipos de IDE

Fonte: Adaptado de Root (1994) e Kogut e Singh (1988).

Portanto, investimento *greenfield* é o início de um empreendimento totalmente novo em um país estrangeiro (ROCHA; ALMEIDA, 2006), ou seja, a criação de uma nova empresa em novas instalações (KOGUT; SINGH, 1988). Rocha e Almeida (2006, p. 15) argumentam que esse tipo de investimento é escolhido quando há elevada necessidade de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e "quando o destino dos investimentos são países percebidos como muito diferentes culturalmente do país de origem da empresa". Esta denominação se utiliza quando se abre uma subsidiária no exterior que não seja por meio da compra de outra unidade já existente, mas a abertura de uma nova empresa (ex. escritório ou fábrica).

A aquisição internacional é a compra de ativos em um país estrangeiro, podendo ser, por exemplo, uma empresa, uma marca ou um parque fabril. Segundo Rocha e Almeida (2006) as empresas que fazem aquisições internacionais são normalmente empresas mais diversificadas e com maior experiência internacional, principalmente com sede nos Estados Unidos da América (EUA). A subsidiária tende a ser mais autônoma em relação à matriz sendo importante a integração cultural entre matriz e subsidiária adquirida (ROCHA; ALMEIDA, 2006).

A *joint venture* internacional pode ser descrita como uma terceira empresa criada a partir da participação de duas ou mais firmas, sendo pelo menos a sede de uma no exterior (ROCHA; ALMEIDA, 2006). Por meio da parceria pode-se diminuir os riscos e capital investido com contribuições sinérgicas, podendo o sócio local contribuir com "terreno, matérias-primas, experiência no ambiente local (cultural, legal e política), acesso à rede de distribuição, contatos pessoais com fornecedores, funcionários públicos, entre outros" (ROCHA; ALMEIDA, 2006, p. 16).

Segundo a UNCTAD (1998) o investimento direto é complexo, diferentemente do comércio, licenciamento ou investimento em portfólio. Para coletar dados de IDE é necessário identificar uma subsidiária de IDE e então definir quais fluxos de capitais entre a empresa do país de origem e a subsidiária do país de destino se caracterizam como IDE. Como uma das características do IDE é o interesse a longo prazo na subsidiária estrangeira, apenas o capital enviado diretamente do investidor ou de empresas relacionadas com tal investidor deve ser caracterizado como IDE, podendo ser: capital próprio, reinvestimento dos lucros e empréstimos entre a matriz e a subsidiária (UNCTAD, 2009).

Como os países nem sempre coletam dados de cada um desses componentes, o IDE de países diferentes não são sempre comparáveis entre si. Particularmente, os dados sobre reinvestimento de lucros dependem de levantamento nas empresas e não são demonstrados nos relatórios de muitos países (UNCTAD, 2009). Há duas maneiras de visualizar o IDE entre os países: por meio dos fluxos por períodos ou do total investido em determinado momento. Os fluxos de IDE são as variações periódicas do estoque de IDE, conforme demonstrado na Figura 01.

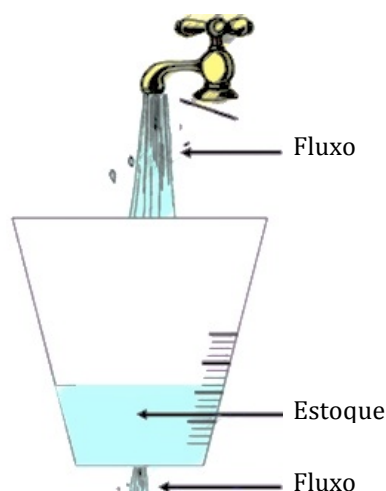


Figura 01 - Fluxo e Estoque de IDE

Fonte: ITC, 2012.

O Estoque no momento t é igual ao estoque anterior mais o Fluxo desse período ($\text{Estoque}_t = \text{Estoque}_{t-1} + \text{Fluxo}_t$) e, sendo assim, o Fluxo no período t é igual ao Estoque no momento t menos o Estoque anterior ($\text{Fluxo}_t = \text{Estoque}_t - \text{Estoque}_{t-1}$). Esses dados são disponibilizados na base de dados *Investment Map* mantida pelo *International Trade Centre* que integra e organiza os dados da UNCTAD, COMTRADE, ONU, e de empresas (ITC, 2012). Na Tabela 01 estão listados o valor total que cada país detém investido diretamente no estrangeiro.

Tabela 01 - Valor total de IDE no estrangeiro por país em milhões de dólares.

Estados Unidos	2.993.980	Irlanda	150.060	Nova Zelândia	15.836
Reino Unido	1.835.639	Áustria	148.810	Turquia	12.210
Alemanha	1.331.760	Noruega	145.875	Polônia	11.644
Hong Kong	1.011.216	Dinamarca	127.760	República Tcheca	8.557
Holanda	942.084	China	117.911	Vietnam	7.724
França	937.486	Finlândia	117.646	Tailândia	7.692
Bélgica	857.909	Brasil	103.924	Eslovênia	7.238
Suíça	679.369	Coréia do Sul	75.465	Estônia	6.167
Espanha	587.167	Portugal	67.708	Croácia	3.799
Japão	542.618	Malásia	67.232	Eslováquia	1.602
Canadá	519.320	África do Sul	65.878	Lituânia	1.571
Itália	409.737	Israel	49.834	Marrocos	1.337
Singapura	317.718	Chile	24.681	Paquistão	1.249
Austrália	302.964	Grécia	21.500	Latvia	926
Suécia	202.302	Hungria	16.302	Bulgária	813

Fonte: (ITC, 2012).

Os EUA é o principal investidor direto mundial, seguido do Reino Unido e Alemanha. Percebe-se que os países mais ricos detém maior volume financeiro de IDE em outros países, provavelmente porque aqueles países com maior PIB possuem também maior potencial de investimento no exterior. De qualquer forma, para que os Investimentos Diretos Estrangeiros sejam realizados, as empresas analisam, coordenam e gerenciam vários fatores que podem influenciar a decisão sobre onde e como investir. Esses fatores são abordados um a um a seguir.

2.1.1.1 Fatores que influenciam o IDE

O investimento direto entre países foi inicialmente estudado por economistas (ANDERSSON, 2004) que buscaram definir os países de destino mais convenientes para os investimentos diretos. Pela visão econômica "as decisões de internacionalização eram consequência de uma análise racional de, por exemplo, custos de transporte, barreiras tarifárias e não tarifárias, custos de transações, renda per-capita e tamanho do mercado" (ANDERSSON, 2004, p. 853), ou seja, quando as condições econômicas, institucionais e regulatórias eram favoráveis (BHARDWAJ; DIETZ; BEAMISH, 2007). Ghemawat (2001) critica essa análise exclusivamente econômica afirmando que a ênfase nas vendas potenciais previstas pelo PIB, riqueza do consumidor e propensão para consumir ignora riscos de entrada em um novo mercado pois não consideravam aspectos sociais na internacionalização. Uma dessas características sociais mais destacada nos estudos de IDE é a cultura local (BHARDWAJ; DIETZ; BEAMISH, 2007).

A internacionalização, como toda ação econômica, está imersa no contexto social, assim como Polanyi (1944, p. 46) afirmou: "a economia do homem, com suas regras, está submersa nas relações sociais". Seguindo este pensamento Granovetter (1985) definiu imersão social como sendo o quanto as pessoas ou as organizações estão mergulhados na rede social e, portanto são influenciadas por esta. O conceito de imersão social direciona a perspectiva socioeconômica deste trabalho, sendo o estudo do fenômeno econômico (IDE) pela ótica sociológica.

Johanson e Valhne (1977, 1990) levam em conta o aspecto social no fenômeno de internacionalização incluindo os estudos de redes sociais. Eles

sugerem que a empresa não deve ser analisada individualmente, mas sim como parte de uma rede, ou seja, deve ser entendido como são efetuadas as conexões com outras empresas. Segundo Andersson (2004, p. 855) "as redes locais onde as subsidiárias estrangeiras estão se tornam as mais importantes fontes de conhecimento para a localização de atividades estrangeiras" principalmente no investimento direto estrangeiro. Percebe-se que a conexão entre a matriz estrangeira e a rede empresarial do país-alvo são importantes no sentido de permitir o intercâmbio de conhecimentos e atividades. Portanto é possível analisar aspectos além dos econômicos no processo de internacionalização e que sejam subjetivos.

Esses critérios subjetivos para internacionalizar estão inclusos no conceito de distância psíquica entre o país de origem e o país de destino do investimento direto (JOHANSON; VALHNE, 1977). Johanson e Valhne (1977, p. 24) definem distância psíquica como sendo "a soma de fatores que impedem o fluxo de informações a partir de e para o mercado. São exemplos diferenças na linguagem, educação, práticas de negócios, cultura e desenvolvimento industrial". A diminuição da distância psíquica aumenta o comprometimento com o mercado estrangeiro, facilita as relações socioeconômicas entre os países e influencia o processo de internacionalização de empresas (TANURE; DUARTE, 2006).

O grau de similaridade ou diferença em relação ao país de origem dessas organizações torna certos locais mais atraentes que outros. Algumas pesquisas demonstram que, quanto menor a distância psíquica em relação a um país estrangeiro, mais encorajadoras as possibilidades de negócios com ele (TANURE; DUARTE, 2006, p. 206).

Portanto a cultura nacional, especificamente a ideologia, a formação técnica (educação escolar) e educação familiar (valores religiosos e sociais) também influenciam o processo de internacionalização, além dos fatores macroeconômicos como as políticas industriais, a estrutura do mercado de capitais e o sistema legal vigente (GOULART; BRASIL; ARRUDA, 1996). Outros autores como Hong e Chen (2001) afirmam que o IDE pode ser influenciado pela economia, política e cultura. Shenkar (2012) ressalta que não se pode deixar de incluir também os efeitos da proximidade geográfica, da globalização, da aculturação, da experiência de gestores no exterior e da atratividade cultural.

Nos seus estudos sobre internacionalização Ghemawat (2001) detalha os fatores influenciadores, classificando em quatro grupos, chamados de distâncias: (1)

econômica, (2) geográfica, (3) administrativa e política e (4) cultural, conforme apresentado no Quadro 03.

	Distância econômica	Distância Geográfica	Distância Administrativa e Política	Distância Cultural
Atributos que criam distância	<p>Diferenças na renda do consumidor</p> <p>Diferenças de custos e qualidade em:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recursos naturais • Recursos financeiros • Recursos humanos • Infraestrutura • Insumos intermediários • Informação ou conhecimento 	<p>Afastamento físico</p> <p>Falta de uma fronteira comum</p> <p>Falta de acesso ao mar ou rio</p> <p>Tamanho do país</p> <p>Conexões ineficientes de comunicação e transporte</p> <p>Diferenças climáticas</p>	<p>Ausência de laços coloniais</p> <p>Ausência de associação monetária ou política</p> <p>Políticas hostis</p> <p>Políticas governamentais</p> <p>Fraqueza institucional</p>	<p>Línguas diferentes</p> <p>Diferentes etnias, falta de conexão entre redes étnicas ou sociais</p> <p>Diferentes religiões</p> <p>Diferentes normas sociais</p>
Indústrias podem ser afetadas pela distância quando	<p>Natureza da demanda varia de acordo com nível de renda (carros)</p> <p>Economias de padronização ou escala são importantes (celulares)</p> <p>Trabalho e outros custos são representativos (vestuário)</p> <p>Sistemas de distribuição ou de negócios são diferentes (seguro)</p> <p>As empresas precisam ser responsáveis e ágeis (eletrodomésticos)</p>	<p>Produtos têm um baixo valor por peso ou a granel (cimento)</p> <p>Produtos são frágeis ou perecíveis (vidro, frutas)</p> <p>Comunicação e conectividade são importantes (serviços financeiros)</p> <p>Supervisão local e requisitos operacionais são importantes (vários serviços)</p>	<p>Envolvimento do governo é alta como em setores que são:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produtores de bens de primeira necessidade (eletricidade) • Os produtores de patentes (remédios) • Os grandes empregadores (agricultura) • Os grandes fornecedores para governo (transporte de massa) • Campeões nacionais (aeroespacial) • Vital para a segurança nacional (telecomunicações) • Os exploradores de recursos naturais (petróleo, mineração) • Sujeito a altos custos (infraestrutura) 	<p>Produtos têm alto teor de linguística (TV)</p> <p>Produtos afetam a identidade cultural ou nacional dos consumidores (alimentos)</p> <p>Características do produto variam em termos de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tamanho (carros) • Padrões (eletrodomésticos) • Embalagens <p>Produtos com selos de qualidade nacionais (vinhos)</p>

Quadro 03 - Distâncias que afetam a internacionalização

Fonte: adaptado de Ghemawat (2001, p. 5).

Segundo Ghemawat (2001) a riqueza e a demanda dos consumidores é o atributo para a internacionalização mais importante do ponto de vista econômico. Pesquisas (FEENSTRA; MARKUSEN, ROSE, 2001; HEJAZI; MA, 2011) indicam que quanto maior o PIB per capita maior a tendência de haver atividades

econômicas entre os países, desenvolvendo-se o Modelo Econômico de Gravidade Internacional onde demonstra uma correlação positiva entre o PIB per capita e os fluxos de comércio. Esse modelo também indica que países com PIB per capita menor tem mais atividades com países ricos do que com outros mais pobres. Ghemawat (2001) ressalva que há variações, principalmente quando as economias são parecidas, facilitando a replicação do modelo de negócio. Os custos do mercado de trabalho, de transporte e tarifas de importação também são relevantes na internacionalização e estão relacionadas com as distâncias geográficas e político-administrativas. Bhardwaj, Dietz, Beamish (2007) utilizam o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) como indicador do desenvolvimento econômico dos países, que é altamente correlacionado com o PIB per capita, porém o IDH inclui outras questões como educação e expectativa de vida. Segundo as pesquisas de Hejazi e Ma (2011), quanto maior o PIB per capita e a população de uma país, mais esse país recebe IDE e mais o mesmo investe diretamente no exterior.

A distância geográfica na internacionalização não é simplesmente o quão longe um país é do outro, mas também deve ser levado em conta o tamanho do país, os acessos ao mar, a topografia, a média da distância do interior do país para as fronteiras e, por fim, a infraestrutura de transporte e comunicação feita pelo homem. Assim esses fatores influenciam os custos de transporte e de intercâmbio de informações (o que afeta produtos intangíveis como serviços) (GHEMAWAT, 2001). Segundo a pesquisa de Gao (2005) o fator geográfico mais significativo que favorece o IDE entre os países é o quão próximo um país é de outro, enquanto que o compartilhamento de fronteiras (denominado fator adjacência) não contribui para maior fluxo de IDE entre os países. Empiricamente Hejazi e Ma (2011) encontraram que ser mais próximo de outro país, ter uma saída para o mar, e estar dentro da União Europeia favorece o fluxo de IDE.

A diminuição da distância política e administrativa se refere, por exemplo, às conexões entre colônia-colonizador quando a relação é amigável. As políticas de barreiras comerciais e de entrada e saída de produtos e pessoas podem afetar diretamente a relação entre países. Normalmente essas barreiras são criadas para proteger as indústrias domésticas, além de oferecerem subsídios e favoritismos às empresas locais, diminuindo a competitividade das estrangeiras. Empresas que são símbolos do país, que são vitais para a segurança nacional, que vendem produtos essenciais como alimentos, que exploram recursos naturais e de alto custo alocado

tendem a ser protegidas de investimentos estrangeiros (GHEMAWAT, 2001). Nos resultados da pesquisa de Hejazi e Ma (2011) a presença de laços coloniais entre dois países não favorece um país investir diretamente em outro, porém a presença de uma mesma origem legal aumenta o fluxo de investimento entre os países.

A distância cultural pode ter efeitos na internacionalização, principalmente em produtos de varejo, que dependem das preferências do consumidor (GHEMAWAT, 2001). Para Ghemawat (2001) as crenças religiosas, etnias, línguas e normas sociais podem criar distâncias entre países e, conseqüentemente, interferir em suas relações econômicas. Porém, nem todos os fatores que interferem no IDE podem ser mensurados e estudados estatisticamente. Os principais indicadores utilizados nas pesquisas da área estão listados a seguir na Quadro 04.

Econômicos	Geográficos	Admin. e Políticos	Culturais
PIB	Distância Física	Acordos Comerciais	Valores
PIB per Capita	Acesso ao Mar	Laços Coloniais	Idiomas
IDH	Fronteira Comum	Origem Legal	Religiões
Taxa de Câmbio			

Quadro 04: Principais indicadores das distâncias entre países

Fonte: Hejazi e Ma (2011); Gao (2005); Ghemawat (2001); Bhardwaj, Dietz, Beamish (2007).

O PIB, PIB per Capita, IDH e Taxa de Câmbio são os principais indicadores que podem ser utilizados para verificar as diferenças econômicas entre os países, enquanto que a Distância Física, Acesso ao Mar, Fronteira Comum indicam as distâncias geográficas. Acordos Comerciais, Laços Coloniais e Origem Legal indicam semelhanças em questões político-administrativas e Valores, Idiomas e Religiões são fatores culturais que foram medidos ou são comparáveis. Como o objetivo deste estudo é aprofundar a questão cultural, nas seções a seguir define-se o que é cultura nacional e organizacional e explana-se sobre a relação entre cultura e internacionalização.

2.2 CULTURA NACIONAL E ORGANIZACIONAL

Mesmo com a maior integração entre os países proporcionada pela globalização, a distância cultural continua exercendo importância nos negócios internacionais e obtendo crescente atenção no meio acadêmico (LEUNG *et al*, 2005;

TANURE; DUARTE, 2006; GHEMAWAT, 2001; GOULAR; BRASIL; ARRUDA, 1996) pelo impacto que os choques culturais podem ter na internacionalização. Para melhor compreensão desta questão é necessário entender o que é cultura, principalmente no caráter nacional e organizacional.

Cultura é um conceito abrangente que possui diversas definições elaboradas que abordam principalmente os aspectos materiais, intelectuais e morais, os sistemas de valores, os estilos de vida, os hábitos, os costumes, as leis e a religião formando um todo que está associado a uma comunidade e reside na sociabilidade, ou seja, está presente na interação, nos tecidos e laços sociais (VALADE, 1995). Portanto os elementos culturais são os frutos dessa interação social criando um conjunto de fenômenos coletivos, como a língua, a arquitetura, a música, o modo de negociar e governar, os quais caracterizam uma civilização.

Leung *et al* (2005) afirmam que a cultura é um conceito que tem multiníveis e multicamadas. Os níveis culturais seriam o global, o nacional, o organizacional, o grupal e o individual, do constructo mais amplo para o mais restrito. Todos esses níveis culturais são configurados pelas redes sociais, ou seja, a cultura global é criada pelas redes e instituições globais entre as nações. Um exemplo é o grupo de Davos que se esforça para adotar regras e procedimentos comuns entre as nações para facilitar a integração entre elas. Observa-se que os valores ocidentais prevalecem, como economia de mercado, democracia, aceitação e tolerância da diversidade, respeito à liberdade de escolha, direitos individuais e abertura para mudanças.

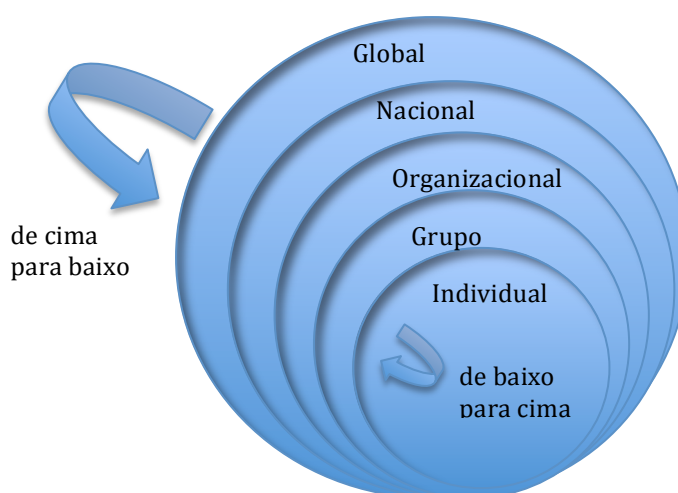


Figura 02 - A dinâmica de cima para baixo e de baixo para cima entre os níveis de cultura.
Fonte: Adaptado de Leung *et al* (2005).

Abaixo do nível global está o nacional, e mais abaixo o nível organizacional. Embora as organizações locais compartilhem valores com a cultura nacional, existe também uma variação que está ligada com o setor industrial em que a organização está inserida e com os valores dos donos e fundadores. Há inclusive os grupos dentro das organizações e nações que compartilham a cultura organizacional e nacional, mas que apresentam particularidades dependendo do nível educacional e do setor profissional, por exemplo. Na base desse modelo demonstrado na Figura 02 está o indivíduo, que por meio da socialização adquire os valores transmitidos dos níveis de cima para os níveis de baixo (LEUNG *et al*, 2005). Porém a influência de baixo para cima (do nível individual para os outros) também ocorre quando

indivíduos que pertencem ao mesmo grupo e compartilham os mesmos valores que diferenciam eles de outros grupos e criam um nível de grupo cultural através da agregação de valores compartilhados por processo de baixo para cima. Por exemplo, colaboradores de uma unidade de P&D são selecionados para uma unidade por causa de seu estilo de criatividade cognitiva e *expertise* profissional. O líder também tipicamente facilita a visualização destas características pessoais, porque elas são cruciais para o desenvolvimento de produtos inovadores. Sendo assim, todos os membros dessa unidade compartilham valores centrais similares, o que os diferenciam de outras unidades organizacionais. Grupos que compartilham valores similares criam a cultura organizacional através do processo de agregação, e organizações que compartilham valores similares criam a cultura nacional que os diferenciam de outras culturas nacionais (LEUNG *et al*, 2005, p. 363)

Esta influência de cima para baixo e de baixo para cima reflete a natureza dinâmica da cultura e ajuda a entender como os diferentes níveis são formados por meio das mudanças que ocorrem em outros níveis. O constructo de multicamadas culturais se refere às camadas mais externas como os artefatos culturais e as camadas internas se referem aos valores não observáveis. Essas camadas estão presentes em todos os níveis culturais (LEUNG *et al*, 2005). Hofstede, Jan Hofstede e Minkov (2010) se referem a este constructo de multicamadas como uma analogia à cebola em que as camadas mais externas se referem a **práticas** (representadas com símbolos, heróis e ritos) e o núcleo se referindo aos **valores**, conforme demonstrado na Figura 03.

Com relação as práticas culturais, o idioma, ou língua falada e escrita, é o mais estudado em negócios internacionais. Ferraro (2002) destaca a língua como um elemento insubstituível para o sucesso em negócios internacionais, pois é um dos requisitos para uma comunicação efetiva, fundamental para operar eficientemente os processos administrativos e alcançar os objetivos da empresa.

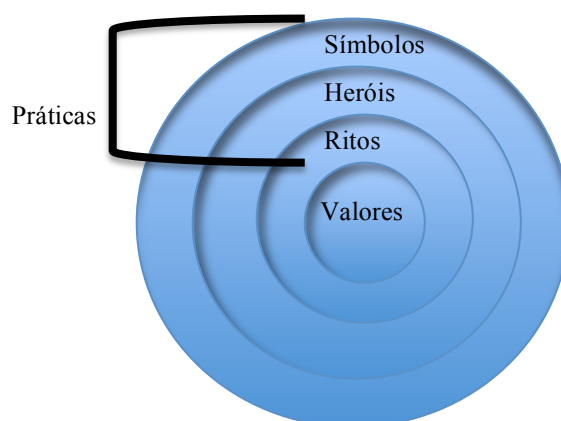


Figura 03 - Camadas Culturais

Fonte: Hofstede, Jan Hofstede e Minkov (2010)

A língua é um elemento cultural encontrado em todas as nações, é um código simbólico de comunicação que consiste uma série de fonemas com significados e com regras gramaticais de construção de mensagens. Estes códigos simbólicos variam e são muito diversos entre as culturas (FERRARO, 2002).

Gao (2005) testou empiricamente o efeito do idioma no IDE e encontrou resultados que corroboram a relação entre os dois, confirmando a premissa de que os laços culturais (de idioma) aumentam o fluxo de investimento direto entre os países. O idioma inglês também aproxima as relações e afeta o IDE entre os países, mesmo quando o idioma dominante não é o inglês, mas linguisticamente próximo ao inglês. Portanto esse idioma é considerado como uma língua-franca entre os países, principalmente para questões comerciais. Sendo assim "o impacto do inglês como uma língua comum é maior do que qualquer outra língua comum, e além disso, até mesmo em ambientes onde o inglês não é a língua oficial, ter a capacidade de falar inglês aumenta o IDE" (HEJAZI; MA, 2011, p. 154). Os pesquisadores explicam essa relação entre a língua e o IDE afirmando que a comunicação direta é muito mais eficiente para promover o comércio do que indiretamente por meio de tradutores (HEJAZI; MA, 2011).

Percebe-se que o conceito de cultura é complexo, devido aos inúmeros fatores e aspectos que o constituem. Os comportamentos culturais são carregados de simbolismos e configuram modelos de personalidades (VALADE, 1995). Tais modelos de personalidades são orientados por valores, que podem ser maneiras de enfrentar problemas e condições que todas as pessoas em todas as sociedades enfrentam. Para Kluckhohn e Strodtbeck (1961) o número de tais soluções é limitado

de acordo com cinco problemas universais: (1) Orientação da natureza humana (qual o caráter inato do humano? bom, mau, os dois?); (2) Orientação entre o homem e a natureza (dominação, subjugação ou harmonia?); (3) Orientação quanto ao tempo (qual o foco temporal? Passado, presente ou futuro?); (4) Orientação da atividade (valoriza-se as realizações do indivíduo ou seus traços inatos?) e; (5) Orientação da relação (como uma pessoa se relaciona com outra? O Individualismo é mais valorizado do que compromissos com grupos sociais?). Os estudos de Hofstede (1980, 1991, 1993, 2010) foram feitos no mesmo sentido e esses problemas universais são denominados por ele como dimensões de valores.

Segundo Hofstede (1993, p. 92) a "cultura nacional diz respeito aos valores fundamentais e invisíveis da maioria dos membros de uma nação, valores que foram adquiridos durante a infância" por meio das proibições, das regras, do processo educativo que moldam o comportamento e o caráter das crianças e que, ao se tornarem adultos, conformam-se com o modelo cultural (VALADE, 1995). Para Hofstede, Jan Hofstede e Minkov (2010) cultura nacional é uma programação mental coletiva. Essa programação é feita por meio do aprendizado e fica implícita no modo de agir, pensar e no juízo de valores. Portanto cultura nacional "é o conjunto de valores, premissas e sentimentos adquiridos desde a infância pela população, nas fronteiras da nação" (TANURE; DUARTE, 2006, p. 195), sendo a base para a organização, interação e estabelecimento de regras sociais. A cultura organizacional "por sua vez, é um fenômeno mais superficial, que reside nas práticas mais visíveis da organização; essa cultura é adquirida por meio da socialização dos novos membros que entram na empresa (HOFSTEDE, 1993, p. 92).

Segundo os autores que relacionam a cultura nacional com a organizacional (PETTIGREW, 1979; BARLETT; GHOSHAL, 1989), as rotinas, comportamentos e repertórios organizacionais são configurados pela cultura nacional e pelos fundadores do negócio, ou seja, a cultura nacional é a determinante do comportamento dos fundadores e gestores, da forma como trabalha a organização, bem como sua estrutura e seus processos. Como os valores culturais podem constituir a base das práticas empresariais (HOFSTEDE, 2001), esses valores culturais podem explicar as diferenças entre as nações quanto ao fluxo de IDE que não são atribuídas por questões objetivas (BHARDWAJ; DIETZ; BEAMISH, 2007) como as econômicas, geográficas e político-administrativas.

Para compreender melhor as diferenças dos valores culturais entre os países Hofstede (1980) elaborou um trabalho pesquisando os empregados da IBM, uma multinacional americana presente em mais de 70 países. Sua pesquisa mostra que as atitudes ligadas ao trabalho podem variar de acordo com as sociedades, mesmo dentro de uma empresa que tem uma cultura organizacional forte. Este autor também afirma que os aspectos culturais são mais determinantes da atitude do que posições hierárquicas, idade, sexo e profissão.

A pesquisa de Hofstede publicada em 1980 foi feita com base em um único tipo de questionário aplicado em diversas subsidiárias da IBM. Este questionário abordava questões sobre valores pessoais e a situação de trabalho. A partir disso foi possível verificar diferenças culturais entre vários países e foram estabelecidos, neste primeiro artigo, quatro dimensões de valores culturais: Distância do Poder, Individualismo, Masculinidade e Aversão à Incerteza. Para cada dimensão foi descrito dois tipos ideais extremos. Foram elaborados vários trabalhos semelhantes posteriormente ao questionário de Hofstede (1980) confirmando os resultados encontrados. Os índices continuam válidos no ano de 2010 como eram em 1970, indicando a continuidade desses aspectos culturais nos países (HOFSTEDE; JAN HOFSTEDE; MINKOV, 2010).

A Distância do Poder é uma medida da distância hierárquica social, ou seja, indica até que ponto os menos poderosos acreditam na igualdade social. Este índice também representa as relações de dependência entre as pessoas (FERRARO, 2002). Encontrou-se esta medida aplicando questionários com respostas pré-codificadas na escala de Likert, normalmente de 1 a 5, em que os respondentes eram em geral da mesma área de trabalho de cada país. Foi utilizado para compor o índice a média da amostra de cada país ou a porcentagem que as pessoas escolhiam para cada escala de Likert (ex.: 45% do país X escolheram as respostas 1 ou 2 e 33% do país Y escolheram as mesmas respostas) (HOFSTEDE; JAN HOFSTEDE; MINKOV, 2010).

Devido à forma como os índices foram calculados, eles representam posições relativas, não absolutas, dos países. Portanto, representam a que ponto as pessoas da subsidiária no país X respondeu as mesmas perguntas de forma diferente por pessoas semelhantes no país Y. Esta informação é a mesma para pessoas fora da IBM, confirmando que se trata de culturas nacionais, e não organizacionais (HOFSTEDE; JAN HOFSTEDE; MINKOV, 2010).

Inicialmente o índice era representado em uma escala de 0 a 100, porém com a inclusão de novos países após o primeiro cálculo, alguns países extrapolaram o valor 100, como pode-se observar na Tabela 02.

Tabela 02 - Índices de Distância do Poder

Malásia	104	Tailândia	64	Estados Unidos	40
Eslováquia	104	Portugal	63	Estônia	40
China	80	Chile	63	Canadá	39
Singapura	74	Coréia do Sul	60	Holanda	38
Croácia	73	Grécia	60	Austrália	38
Eslovênia	71	Espanha	57	Reino Unido	35
Vietnam	70	Rep. Tcheca	57	Alemanha	35
Marrocos	70	Paquistão	55	Finlândia	33
Bulgária	70	Japão	54	Suécia	31
Brasil	69	Itália	50	Noruega	31
Hong Kong	68	África do Sul	49	Irlanda	28
França	68	Suíça	48	Nova Zelândia	22
Polônia	68	Hungria	46	Dinamarca	18
Turquia	66	Latvia	44	Israel	13
Bélgica	64	Lituânia	42	Áustria	11

Fonte: Adaptado de Hofstede, Jan Hofstede e Minkov (2010)

Os países com índices de distância mais alto estão listados na primeira coluna da Tabela 02, e observa-se que os sete primeiros são países asiáticos e do leste europeu, embora outros países dessas mesmas regiões apresentam índices baixos. Os países com índice mais baixo da amostra são de localidades diversas como América Latina, Europa, Oriente Médio e Oceania. Portanto em geral não há uma relação clara entre localização e o grau do índice de Distância do Poder.

Quando o indicador é baixo significa que os funcionários tem mais independência e podem até contradizer seu superior, sendo uma relação mais horizontal, enquanto que o índice alto representa uma sociedade mais verticalizada no sentido hierárquico (HOFSTEDE, 1991). No caso de sociedades mais hierarquizadas, as organizações costumam ser mais centralizadas, com diferenças salariais mais acentuadas entre a alta administração e os colaboradores operacionais e "o chefe ideal, aos olhos dos subordinados é autocrata benevolente; a maioria dos subordinados espera que os chefes lhe digam o que fazer, eliminando a criatividade dos grupos de trabalho" (MACHADO; SANTOS; PINTO, 2009, p.5).

Ferraro (2002) denomina essa mesma dimensão como a dimensão igualitária-

hierárquica. Para ele esta dimensão de valor surge da seguinte questão: "como as pessoas com diferentes níveis de poder, prestígio e *status* deveriam interagir um com o outro: igualmente ou desigualmente?" (FERRARO, 2002, p. 104). Para visualizar as diferenças Ferraro (2002, p. 105) elaborou o Quadro 05.

Sociedades Iguais	Sociedades Hierárquicas
Baixa diferença de status	Alta diferença de status
Poder difuso em muitas pessoas	Poder concentrado em poucas pessoas
Delegação de autoridade	Pouca delegação de autoridade
Relações sociais informais	Relações sociais formais
Diferença mínima dos superiores	Máxima diferença dos superiores
O superior pode ser questionado	O superior não pode ser questionado
Pouco respeito aos mais velhos	Grande respeito pelos mais velhos
Compensação por injustiças	Sem compensações por injustiças

Quadro 05 - Diferenças entre sociedades iguais e hierárquicas

Fonte: Ferraro (2002, p. 105)

O Quadro 05 compara os dois tipos de sociedade, sendo dois extremos opostos. Em sociedades com baixa Distância do Poder há maior independência entre chefe e subordinado e a distância emocional também é relativamente baixa, com subordinados contradizendo seus superiores sem maiores consequências. Em sociedades com grande Distância do Poder, há uma dependência considerável entre subordinados e chefes, ocorrendo o oposto de sociedades com baixa Distância do Poder.

Vários países que tem alto índice de Distância do Poder possuem baixo índice de Individualismo, e vice-versa. As duas dimensões tendem a ser negativamente correlacionadas, ou seja, países com grande Distância do Poder tendem a ser mais coletivistas, enquanto os países com baixa distância do poder tendem a ser individualistas.

Nas sociedades individualistas prevalece o interesse do indivíduo em detrimento do grupo, sendo nas coletivistas o contrário. Shneider e Arruda (1996, p. 98) definem esse índice como "o grau que a sociedade acredita que as pessoas devem tomar conta de si mesmos e permanecer emocionalmente independente de grupos, organizações e outras coletividades." Hofstede (1991) afirma que nas sociedades individualistas os laços entre os indivíduos são fracos, onde cada um se preocupa com si mesmo e sua família mais próxima. O Coletivismo, ao contrário, caracteriza sociedades em que as pessoas são integradas em grupos densos (HOFSTEDÉ, 1991). O Quadro 06 indica as principais características dos países com culturas voltadas para o Individualismo e para o Coletivismo.

Sociedade com Orientação Individual	Sociedade com Orientação Coletiva
Os indivíduos são as unidades mais importantes da percepção social; Explica-se o comportamento dos outros pelas características pessoais; Sucesso atribuído à própria capacidade; Auto-definido como entidade individual; Sabe mais sobre si do que sobre os outros; Conquista para o seu próprio benefício; Objetivos pessoais sobre os objetivos do grupo; Valoriza a autoconfiança; Valoriza a autonomia e independência; Medo de depender de outros; Conexões casuais em muitos grupos; Poucas delegações a terceiros; Confronto é aceitável; Conclusão da tarefa é importante.	Grupos são as unidades mais importantes da percepção social; Explica-se o comportamento dos outros pelas normas sociais; Sucesso atribuído à ajuda do grupo; Auto-definido pelos termos do grupo; Sabe mais sobre os outros do que sobre si; Conquista para o bem do grupo; Objetivos do grupo sobre os objetivos pessoais; Valoriza a modéstia; Valoriza a interdependência; Medo do ostracismo; Fortes conexões com poucos grupos; Muitas delegações à terceiros; Expectativa de harmonia; As relações sociais são importantes.

Quadro 06 - Diferenças entre sociedades com orientação individual e orientação coletiva

Fonte: Ferraro (2002, p. 101)

Para entender a diferença entre orientações individuais e coletivas pergunta-se: "até que ponto as pessoas devem prosseguir com as suas próprias atividades individuais e agendas, em vez de contribuir para o sucesso e bem-estar de um grupo maior, como família, vizinhança, clã, equipe ou empresa?" (FERRARO, 2002, p. 100). Algumas sociedades valorizam o indivíduo em detrimento do grupo, enquanto outras enfatizam que o grupo é mais importante que o indivíduo.

Hofstede (1980) calculou o índice de Individualismo de forma diferente da Distância do Poder. O procedimento estatístico usado para identificar a dimensão Individualismo produziu um índice fatorial para cada país que é uma medida mais precisa da posição do país na dimensão do que poderia ser obtida pela adição ou subtração das escalas. As respostas para a dimensão Individualismo foram multiplicadas por 25, e um número constante de 50 pontos foi adicionado. Este processo coloca os índices em uma escala perto de 0 para os países mais coletivistas e perto de 100 para os mais individualistas, conforme exposto na Tabela 03.

Normalmente os países com alto Individualismo são mais ricos, enquanto países mais coletivistas costumam ser mais pobres, com algumas exceções como o Japão. Hofstede, Jan Hofstede e Minkov (2010) acreditam que não é exatamente a riqueza que causa o Individualismo na sociedade, mas sim a autonomia individual que o acesso aos bens materiais permite, em que as pessoas podem ser mais independentes umas das outras e obtêm outros meios de entretenimento como a

televisão e os aparelhos tecnológicos, em vez das relações interpessoais e atividades em grupo.

Tabela 03 - Índice de Individualismo

Estados Unidos	91	Alemanha	67	Turquia	37
Austrália	90	Suíça	67	Grécia	35
Reino Unido	89	África do Sul	65	Croácia	33
Hungria	80	Finlândia	63	Bulgária	30
Canadá	80	Polônia	60	Eslovênia	27
Holanda	80	Lituânia	60	Portugal	27
Nova Zelândia	79	Estônia	60	Malásia	26
Itália	76	República Tcheca	58	Hong Kong	25
Bélgica	75	Áustria	55	Chile	23
Dinamarca	74	Israel	54	China	20
França	71	Eslováquia	52	Singapura	20
Suécia	71	Espanha	51	Vietnam	20
Latvia	70	Marrocos	46	Tailândia	20
Irlanda	70	Japão	46	Coréia do Sul	18
Noruega	69	Brasil	38	Paquistão	14

Fonte: Adaptado de Hofstede, Jan Hofstede e Minkov (2010)

O conceito social de sucesso também define uma dimensão de valor cultural. Ferraro (2002, p. 107) levanta a questão: as pessoas de uma sociedade definem sucesso pelos bens materiais acumulados, remuneração elevada e status ou qualidade de vida, boas relações com a família, amigos e colegas de trabalho e oportunidades de crescimento espiritual e pessoal? Valade (1995) relaciona o modo como as pessoas tratam essas questões como traços de caráter masculino ou feminino, que não é dependente tanto do sexo, mas dos modelos culturais e dos papéis impostos por esse modelo. Traços masculinos se referem ao quanto os valores como dinheiro e bens materiais prevalecem na sociedade, em vez de valores como educação e qualidade de vida, ditos "femininos" (SHNEIDER; ARRUDA, 1996).

Os valores tradicionais sociais masculinos que predominam na sociedade masculina são: o herói é quem executa e realizar é mais importante do que estar, o grandioso é bonito sendo o pequeno deplorável; o vencedor é exaltado ocorrendo o contrário com o derrotado; trazem admiração as pessoas que são agressivas enquanto manter e buscar mais qualidade de vida e relacionamento é aspecto secundário (MACHADO; SANTOS; PINTO, 2009, p. 6).

Hofstede (1991) encontrou em sua pesquisa uma tendência, tanto em

sociedades modernas ou tradicionais, de distribuição de papéis distintos conforme o gênero. O masculino é relacionado à força, firmeza, competitividade e atividades exteriores enquanto que o feminino é mais relacionado ao trabalho doméstico, às crianças e a um comportamento dócil. Segundo Valade (1995) esse tipo de análise aplicada em diversos países permite traçar as características nacionais. A cultura voltada para o masculino desenvolve um modelo de chefe que destaca a autoafirmação, a agressividade e a decisão firme e isolada. Em uma cultura voltada para o feminino o chefe é mais discreto, atua por intuição e procura o consenso do grupo. Em comum, as duas culturas exigem pessoas inteligentes e com dinamismo acima da média (HOFSTEDE, 1996).

Ferraro (2002) evita definir essa dimensão como masculinidade *versus* feminilidade (como utilizado por Hofstede, 1980), pois superestima a importância do gênero e que pode implicar, mesmo correta ou incorretamente, que em qualquer cultura homem e mulher estão polarizados em relação a seus valores. Mesmo que o gênero tenha um papel importante nessas definições de valores, esse não é o único, e talvez nem mais importante, aspecto dessa dimensão. Em vez de definir como masculino *versus* feminino, Ferraro (2002) define como sociedades ternas (*tender*) e rígidas (*tough*), conforme as características do Quadro 07.

Os valores do índice de Masculinidade foram calculados de uma forma semelhante aos valores do índice Individualismo. Os índices foram colocados em um intervalo perto de 0 para o país mais feminino e de 100 para o país mais masculino através da multiplicação dos índices fatoriais por 20 e adicionando 50. Os índices de Masculinidade representam posições relativas, não absolutas, assim como ocorre nos índices de Distância do Poder e do Individualismo, e demonstrados na Tabela 04.

Não se deve confundir Individualismo com Masculinidade, pois tais dimensões são diferentes, e isto reflete nos índices de ambas. Ao contrário do Individualismo, a Masculinidade não está relacionada ao grau de desenvolvimento econômico de um país: vemos países ricos e pobres com índices masculinos e países ricos e pobres com índices femininos. A dimensão do Individualismo se refere à "eu" *versus* "nós", a independência do indivíduo sobre grupos. Entretanto, a Masculinidade é sobre o ego e o relacionamento com os outros, independentemente se o laço com os outros são densos como em sociedades coletivistas ou não.

Tabela 04 - Índices de Masculinidade

Eslováquia	110	República Tcheca	57	Bulgária	40
Japão	95	Grécia	57	Vietnam	40
Hungria	88	Hong Kong	57	Coréia do Sul	39
Áustria	79	Marrocos	53	Tailândia	34
Itália	70	Canadá	52	Portugal	31
Irlanda	68	Bélgica	52	Estônia	30
Reino Unido	66	Malásia	50	Chile	28
Alemanha	66	Paquistão	50	Finlândia	26
China	66	Brasil	49	Lituânia	19
Suíça	65	Singapura	48	Eslovênia	19
Polônia	64	Israel	47	Dinamarca	16
África do Sul	63	Turquia	45	Holanda	14
Estados Unidos	62	França	43	Latvia	9
Austrália	61	Espanha	42	Noruega	8
Nova Zelândia	58	Croácia	40	Suécia	5

Fonte: Adaptado de Hofstede, Jan Hofstede e Minkov (2010)

Para entender melhor essa questão o Quadro 07 lista uma série de características de sociedades masculinas (rígidas) e femininas (ternas).

Sociedades Rígidas	Sociedades Ternas
Alta segregação ocupacional por gênero	Pouca segregação ocupacional por gênero;
Desigualdade entre gêneros;	Igualdade de gêneros relativa;
Obrigatória carreira profissional para o homem;	Carreira profissional para os homens é opcional;
Poucas mulheres em cargos de poder;	Mais mulheres em cargos de poder;
Alta valorização das realizações;	Alta valorização da afeição;
Alto nível de estresse relacionado ao trabalho;	Baixo nível de estresse relacionado ao trabalho;
Altamente competitiva;	Altamente cooperativo;
Orientada às tarefas;	Orientado aos relacionamentos;
Valoriza a arte do combate;	Valoriza a arte do compromisso;
Maior é melhor;	Menor é mais bonito;
Separa a vida familiar da profissional;	Preocupa-se com questões familiares nos locais de trabalho;
Viver para trabalhar;	Trabalhar para viver;

Quadro 07 - Características de sociedades Ternas e Rígidas

Fonte: Ferraro (2002, p. 108)

Outra dimensão, que se refere sobre o grau de aversão a incerteza, é uma das mais discutidas na literatura por diversas perspectivas, inclusive na relação com a internacionalização de empresas. Esta dimensão não foi abordada por Kluckhohn e Strodtbeck (1961), porém o conceito foi desenvolvido por Hofstede (1980), o qual indica a propensão das pessoas evitarem ou assumirem riscos, ou seja, demonstra o comportamento das pessoas frente às incertezas, ao desconhecido (FERRARO,

2002). “O sentimento de incerteza e as formas de enfrentá-lo fazem parte de herança cultural da sociedade, sendo transmitido e reforçado pelas instituições de base, como a família, a escola e o Estado” (HOFSTEDE, 1991, p. 133). Assim Hofstede (1991) relaciona a Aversão à Incerteza com a cultura da sociedade em que a pessoa está inserida. É preciso destacar que incerteza não é apenas risco: Incerteza não se refere à probabilidade. É uma situação em que tudo pode acontecer e não se têm ideia do que. Ferraro (2002, p. 112) lista as principais características de sociedades com baixa e alta aversão ao risco.

Sociedades com baixa aversão ao risco	Sociedades com alta aversão ao risco
Vontade de viver o dia-a-dia; Menos resistência emocional para mudar; Mais riscos assumidos; Disposição para mudar de empregador; Otimista para o sucesso; Pouca lealdade ao empregador; Às vezes regras podem ser quebradas; Conflito é natural; Iniciativa dos subordinados são encorajadas; As diferenças são toleradas; Baixo estresse; Pouca expressão emocional; Superiores pode dizer "não sei"; Estruturas organizacionais menos formais;	Grande ansiedade sobre o futuro; Maior resistência emocional para mudar; Menos riscos assumidos; Tendência em ficar no mesmo empregador; Medo de falhar; Considerável lealdade ao empregador; Regras não devem ser quebradas; O conflito é indesejável; Desencoraja a iniciativa dos subordinados; Diferenças são consideradas perigosas; Alto estresse; Expressão emocional é aceitável; Superiores têm todas as respostas; Estruturas organizacionais formais;

Quadro 08 - Características das sociedades com baixa e alta aversão a risco.

Fonte: Ferraro (2002, p. 112)

Esta dimensão foi calculada de um modo semelhante ao índice de Distância do Poder. O valor do índice de cada país foi calculado a partir dos valores médios das respostas e das porcentagens. Os valores variam de próximo de 0 para o país com a aversão mais fraca à incerteza e cerca de 100 para o país com maior Aversão à Incerteza. Alguns índices resultaram em mais de 100 pois foram acrescentados após a amostra inicial, e podem ser observados na Tabela 05 (Hofstede, Jan Hofstede e Minkov, 2010)

Na primeira coluna estão listados os países com maior índice de Aversão à Incerteza. Para Shenkar (2012) as diferenças entre países em relação à aversão a incerteza é o ponto mais problemático nos processos de internacionalização. As pessoas de sociedades com Alta Aversão à Incerteza não são bons negociantes pois os resultados das negociações nunca são previsíveis (FERRARO, 2002), ou seja, a desconfiança entre as partes pode causar interrupções inesperadas nas negociações. Portanto, a presença de Alta Aversão à Incerteza no país de destino

ou de origem pode criar barreiras ao IDE.

Tabela 05 - Índices de Aversão à Incerteza

Grécia	112	Brasil	76	Austrália	51
Portugal	104	Itália	75	Noruega	50
Bélgica	95	República Tcheca	74	África do Sul	49
Polônia	93	Áustria	70	Nova Zelândia	49
Japão	92	Paquistão	70	Canadá	48
Eslovênia	88	Marrocos	68	Estados Unidos	46
França	86	Alemanha	65	Malásia	36
Espanha	86	Lituânia	65	Irlanda	35
Chile	86	Tailândia	64	Reino Unido	35
Turquia	85	Suíça	63	China	30
Bulgária	85	Latvia	63	Vietnam	30
Coréia do Sul	85	Estônia	60	Hong Kong	29
Hungria	82	Finlândia	59	Suécia	29
Israel	81	Holanda	53	Dinamarca	23
Croácia	80	Eslováquia	51	Singapura	8

Fonte: Adaptado de Hofstede, Jan Hofstede e Minkov (2010)

Para empresas se aventurarem em sociedades e mercados estrangeiros é necessário assumir riscos, o que é mais fácil para sociedades com baixa Aversão à Incerteza. Por outro lado, ao escolher o alvo de seus investimentos as empresas preferem países estrangeiros com baixa Aversão à Incerteza pois tal característica fortalece as relações de confiança (BHARDWAJ; DIETZ; BEAMISH, 2007).

O trabalho de Hofstede (1980) foi questionado diversas vezes, como por Baskerville (2003) que afirmou que Hofstede não estuda dimensões culturais, mas sim reflete mecanismos sócio-organizacionais. Hofstede (2003) rebateu as críticas afirmando que a visão antropológica de cultura é mais subjetiva, enquanto nos estudos organizacionais o foco é na comparação e objetividade. Para Baskerville (2003), os países não são as melhores unidades para estudar as culturas, porém Hofstede (2003) se justifica como sendo essa a única unidade que se pode utilizar para comparação. Países não são o mesmo que nações culturais, mas isso não invalida necessariamente os dados (HOFSTED, 2003).

Shenkar (2012) afirma que um dos problemas de utilizar os dados de Hofstede (1980) é que eles não são atualizados e a cultura pode sofrer mudanças com o tempo, porém autores como Tanure e Duarte (2006) argumentam que os índices de Hofstede (1980) não têm variações significativas com o tempo.

Drogendijk e Slangen (2006) testaram os índices de Hofstede (1980) e concluíram que os pesquisadores de negócios internacionais podem usar as medidas de distâncias culturais de Hofstede (1980). Hofstede (2003) aconselha que não se utilizem suas medidas em estudos entre dois (ou poucos) países, pois replicações pequenas podem não confirmar seus resultados e também porque os valores culturais são mais estáveis às mudanças do que às práticas, sendo assim seus dados não são desatualizados pois mudanças nas dimensões estudadas por ele seriam lentas.

2.3 CULTURA E INTERNACIONALIZAÇÃO

A relação entre cultura e internacionalização é estudada por diversos autores (HITT; FRANKLIN; ZHU, 2006; SHENKAR, 2012). Existem pelo menos duas linhas de pesquisas principais. Uma considera que a globalização e o IDE promovem o compartilhamento das ideias, tecnologias e técnicas de gestão, principalmente nas corporações transnacionais. Por essa ótica a cultura nacional se submete à cultura corporativa, ou seja, a cultura organizacional não é influenciada pela localização geográfica ou cultura nacional. Esse conceito sobre a forma universal, e convergente entre os países, de administrar foi denominado *culture-free* (HICKSON *et al*, 1974). Entretanto esta tese é questionada pela ênfase na racionalidade econômica a qual descarta aspectos sociais e humanos (questões antropológicas, psicológicas e simbólicas). Em contraposição à este raciocínio surge uma corrente teórica que afirma e destaca as divergências entre as organizações de culturas diferentes, como no caso de Hofstede (1980), Laurent (1983) e Trompenaars e Hampden-Turner (1998). Esta corrente se consolidou nos meios acadêmicos, principalmente nas dimensões organizacionais que envolvem valores, mas em questões como a estrutura da empresa a *culture-free* ainda prevalece. Neste sentido, Tanure e Duarte (2006, p. 216-217) resumem:

A internacionalização das organizações é um fenômeno complexo. De um lado, ela tem uma dimensão objetiva que é compatível com métodos, práticas e ferramentas do domínio *hard* e da qual fazem parte os assuntos estratégicos, geográficos, logísticos, econômicos, operacionais e tecnológicos. De outro lado, possui uma dimensão subjetiva, que apresenta as nuances típicas dos assuntos culturais e relacionados às pessoas cujo

trato é sempre mais complexo e demanda competência e muita sensibilidade [...] para perceber os valores fundamentais das pessoas, suas motivações e os traços culturais que contribuem para modelar seus comportamentos.

Enquanto outros fatores (além da cultura) estão presentes, a cultura pode ser uma determinante chave da maioria das relações internacionais (TORNROOS; MOLLER, 1993). Segundo Arruda, Goulart e Brasil (1996) a cultura, o modo de ser, os valores e a história moldam as instituições e o comportamento das transações entre os países. Esses autores afirmam (p. 63) que "com relação a esse fator cultural, podemos dizer que ele está na origem e no ponto de chegada, além de permear todo o processo de internacionalização". Brasil (1996) também sustenta que o primeiro e principal desafio para as organizações ao internacionalizar é de ordem cultural, ou seja, superar as diferenças das crenças, dos valores, dos mitos, dos tabus e das ideologias. Portanto, fracassos em negócios em países estrangeiros são normalmente resultado da falta para habilidade de entender e adaptar os modos de pensar e agir em vez de questões técnicas e profissionais (FERRARO, 2002).

Tanure e Duarte (2006, p. 206) afirmam que a entrada em mercados estrangeiros traz desafios às empresas no sentido de "compreender particularidades do outro país no que diz respeito aos padrões culturais, ao comportamento do consumidor, ao ambiente institucional, entre outras." Segundo Herman, Chisholm e Leavell (2004, p. 23) "o investimento direto estrangeiro pode inclusive causar tensão cultural entre o país de origem e o país de destino" e também impactar politicamente. Desse modo, desencontros culturais são uma consequência natural da internacionalização, portanto é necessário analisar as práticas gerenciais e as culturas para que normas e procedimentos não sejam conflituosos com os valores pessoais (TANURE, DUARTE, 2006). Nesse sentido Batonda e Perry (2003) afirmam que cada grupo de diferentes países deve ser culturalmente sensível e bem preparado para se adaptar à cultura de negócios da outra parte.

Shenkar (2012) revisita grande parte dos trabalhos que relacionam as diferenças culturais com o IDE. As pesquisas se baseiam principalmente em três aspectos: (1) a distância cultural em relação ao lançamento e à sequência do investimento estrangeiro; (2) a distância cultural e o modo de entrada e; (3) a distância cultural e o desempenho da filial. O primeiro aspecto se refere à influência das distâncias culturais na decisão do país destino, o que remete à teoria da

familiaridade, a qual argumenta que há propensão em investir diretamente em países com menor distância cultural.

A teoria da familiaridade surgiu argumentando que as empresas foram menos propensas a investir em mercados culturalmente distantes. Yoshino (1976) e Ozawa (1979) verificaram a Distância Cultural do Japão com nações ocidentais como uma restrição sobre o IDE japonês no Ocidente. Numa veia similar, Davidson (1980) atribuiu o grande investimento dos EUA no Canadá e no Reino Unido - bem além do que seu tamanho de mercado, crescimento, tarifas e de proximidade teria previsto - à similaridade cultural. (SHENKAR, 2012, p. 2)

O segundo aspecto é sobre a relação entre a distância cultural e estratégia escolhida, ou seja, quanto maior a distância cultural, maior a necessidade de controle nas subsidiárias estrangeiras. Neste caso o investimento *greenfield* oferece maior controle do que a aquisição ou a *joint venture* (KOGUT; SINGH, 1988). O último aspecto argumenta que quanto maior a distância cultural pior o desempenho da subsidiária. Para Shenkar (2012) esses modelos são falhos pois nem todas as pesquisas empíricas realizadas nesses sentidos corroboram estes modelos. Os resultados inconsistentes podem ser consequência das propriedades conceituais e metodológicas utilizadas no constructo de distância cultural.

Segundo Shenkar (2012) as distâncias culturais não são simétricas, ou seja, a distância cultural enfrentada por um investidor da China na Holanda não é a mesma enfrentada por um investidor Holandês na China. Não há estudo que mostre tal simetria. A perspectiva do país de origem do investimento é diferente da perspectiva do país que recebe o investimento, ou seja, para Shenkar (2012) estudar as diferenças culturais a partir do país que recebe o investimento não é igual a estudar a partir do país estrangeiro que se faz o investimento.

Shenkar (2012) questiona as pesquisas de distâncias culturais que não assumem que a cultura se modifica conforme o tempo passa. A cultura corporativa dentro de uma nação não é homogênea, mas sim um mosaico, que mesmo com as influências da cultura nacional, pode-se moldar com certa autonomia e identidade própria, e nem sempre de acordo com a cultura nacional. Há também a possibilidade de haver culturas diferentes dentro de um mesmo país, ou meios culturais separados por fronteiras políticas.

De qualquer forma, quando se fala em cultura se pressupõe um "conjunto organizado e relativamente estável de hábitos" (VALADE, 1995, p. 501) e, portanto, seria uma visão generalizada (baseada em experiências comuns) que perdura com o tempo. Linton (1969) ressalta que uma cultura pode conter inúmeras atitudes e

valores importantes, sem ser exatamente centrada sobre uma única atitude ou valor. Portanto, "o verdadeiro problema aqui é o de saber se a ênfase dada a uma única atitude ou a um único valor, em detrimento dos restantes, constitui um traço típico ou atípico da organização da cultura" (LINTON, 1969, p. 51) de um país. Por organização da cultura entende-se a construção de uma cultura, seu desenvolvimento e constituição por meio da organização de valores, comportamentos e símbolos (VALADE, 1995).

Shenkar (2012) questiona a visão linear e causal no tratamento da relação entre distâncias culturais com o IDE, e argumenta que nem sempre a distância cultural pode ter efeito conflituoso (destrutivo), mas também pode ter efeito complementar, ou seja, os encontros culturais também podem ser sinérgicos, construtivos e impactar positivamente nos negócios. Portanto, a interação entre as culturas é um ponto central e talvez seja uma forma de análise mais consistente do que a metáfora da distância cultural, a qual afirma que culturas são diferentes mesmo antes delas se encontrarem. É mais coerente a análise das diferenças culturais quando elas entrarem em contato, causando a fricção. Essa interação intensa e os conflitos tornam as diferenças mais salientes.

Por esse motivo é interessante estudar o IDE pelo estoque que um país (por meio de suas empresas) mantém em outro, pois o estoque de IDE é o valor de ativos acumulados em empresas estrangeiras em um determinado momento, que compreende a parcela de suas ações e reservas na subsidiária juntamente com os empréstimos efetuados (ITC, 2012). No momento em que o IDE é efetuado e então estocado, a interação entre as culturas já ocorreu e continua ocorrendo. A quantidade de estoque de IDE que cada país mantém em outro pode ser visualizado e analisado por meio das técnicas de análise de redes.

2.4 ANÁLISE DE REDES E *QUADRANTIC ASSIGNMENT PROCEDURE*

A Análise de Redes Sociais (ARS) vem se desenvolvendo durante as quatro últimas décadas, principalmente com a difusão de *softwares* que facilitam a realização dos cálculos de análise (REINERT; MACIEL, 2012). A ARS pode ser abordada como metáfora, teoria ou método (POWELL; SMITH-DOERR, 1994).

Como metáfora a ARS é utilizada pelo conceito mais simples de conexões entre elementos para explicar outros fenômenos que possuem essa característica de "teia". Enquanto teoria, a ARS se baseia no conceito de imersão social¹ (GRANOVETTER, 1985) relacionado com conteúdo informacional das relações entre os indivíduos (atores), ou seja, busca entender o fluxo de informações entre os indivíduos por meio de suas relações no contexto social. A ARS como método se caracteriza como "um conjunto de técnicas empregadas particularmente no tratamento de dados relacionais (variáveis de laços entre atores sociais)" (REINERT; MACIEL, 2012, p. 3). Este trabalho utilizará o método da ARS para trabalhar a rede de IDE entre países de maneira metafórica, fazendo um paralelo do que ocorre entre os países com o que ocorre na relação entre os indivíduos sociais.

Segundo Lazzarini (2008), o que compõe uma rede são os atores (denominados nós) e as relações entre eles (denominadas laços) que interligam os nós. Wasserman e Faust (1999) afirmam que os atores na ARS não se limitam apenas a pessoas, mas podem ser empresas, os departamentos dentro de uma empresa ou Estados-nações, os quais analisados como unidades individuais, podem ser tratados pelas mesmas técnicas da ARS.

Uma das principais características da ARS é que ela utiliza dados relacionais, e não de atributos como na maioria dos estudos estatísticos. Segundo Scott (2000, p. 3) dados relacionais são

os contatos, os laços e ligações, as conexões dos grupos e reuniões, que relacionam um agente com outro e assim não pode ser reduzido para as propriedades dos agentes individuais em si. Relações não são propriedades dos agentes, mas de sistemas de agentes; essas relações conectam pares de agentes em maiores sistemas relacionais. Os métodos apropriados para dados relacionais são aqueles da análise de rede, sendo assim as relações são tratadas como expressões das ligações que ocorrem entre os agentes.

Esses dados relacionais são representados quantitativamente, pois segundo Lazzarini (2008) a ARS deriva da teoria matemática dos gráficos e é representada por uma matriz relacional na qual cada célula indica como um ator se relaciona com outro. Os laços podem ser direcionais ou não, sendo direcionais quando as relações não são por regra recíprocas, ou seja, a relação do ator A com o ator B não é necessariamente a mesma relação que o ator B tem com o ator A. No caso das relações não direcionais a matriz é simétrica, pois a relação de A para B é a mesma

¹ Segundo Granovetter (1985) imersão social (*embeddedness*) significa que os comportamentos são influenciados pelas relações sociais, e não são portanto independentes, ou seja, toda ação do indivíduo é compelida pelas suas relações sociais, inclusive as ações econômicas.

de B para A.

Reinert e Maciel (2012, p. 1) destacam que a ARS é mais utilizada para descrever as redes por meio de mapas e da densidade, e para identificar atributos dos atores, tais como "centralidade, equivalência estrutural ou buracos estruturais, ou conjuntamente com análises estatísticas tradicionais", o que requer a transformação dos dados da rede em dados de atributos. Para que se possa aprofundar e aumentar as possibilidades de investigação social, Mizruchi e Marquis (2006) propõem análises pelo nível da díade principalmente nos casos de comparação dos dados relacionais com semelhanças e diferenças entre os atores.

Para viabilizar esse nível de análise pela díade pode ser utilizado o *Quadrantic Assignment Procedure* (QAP) pois "essa técnica possibilita a análise da relação entre matrizes quadradas" (REINERT; MACIEL, 2012, p. 2). Esta ainda é uma técnica raramente utilizada no Brasil e requer a transformação dos dados de atributos em dados de díade de semelhança ou diferença entre atores. Esses dados de semelhança ou diferença criam matrizes que podem ser relacionadas com matrizes de redes. Dessa maneira é possível aprofundar as pesquisas e inferenciar estatisticamente por meio dos testes de relações das semelhanças e diferenças com redes de relacionamentos.

Esta técnica QAP é a mais apropriada para contornar o problema de falta de independência entre as observações. e foi desenvolvida inicialmente pelo teste de aleatorização de Mantel (1967) que avalia se elementos de duas matrizes mostram alguma correlação significativa. Este procedimento é explicado por Krackhardt (1987, 1988) e Dekker, Krackhardt e Snijders (2007) e também é chamado de MRQAP (*Multiple Regression Quadrantic Assignment Procedures*) quando se tem mais de uma variável independente. Em linhas gerais, esse teste procura gerar todas as correlações que podem resultar ao permutar as linhas e colunas das matrizes estruturais, determinando a distribuição de todas as correlações possíveis dadas as estruturas das duas matrizes. Assim se constrói a estatística de teste do tipo de linha/coluna (KRACKHARDT, 1988) e possibilita analisar se a correlação encontrada nas matrizes originais são significativas ou apenas ocorreram por acaso.

Dekker, Krackhardt e Snijders (2007) destacam que testes neste sentido possuem condições restritas nas quais não deve haver correlação entre as variáveis independentes, pois tal colinearidade pode causar problemas como a diminuição do

poder explicativo do modelo, tendo em vista que dados autocorrelacionados contém menos informações estatísticas que podem ser utilizadas nas análises.

2.4.1 Análise de redes de países

As relações entre os países começou a ser estudada pela perspectiva de redes desde 1943 quando Hilgerdt fez um esboço da rede de comércio internacional no período anterior a segunda guerra mundial (DE BENEDICTIS; TAJOLI, 2011). Greaney (2003) argumenta que as redes internacionais de comércio estão chamando a atenção de economistas e que a rede afeta não somente o comércio, mas também o Investimento Direto Estrangeiro. Porém trabalhos nesse sentido são mais escassos. Greaney (2003) deixa em aberto como a história, geografia e cultura pode afetar a rede de IDE.

De Benedictis e Tajoli (2011) desenvolveram uma análise do comércio internacional desenhando por meio de linhas a relação comercial entre os países, de acordo com as técnicas de análise de redes nas quais se denominam “laços” as relações comerciais e os países (atores) são os “nós” (FAGIOLO; REYES; SCHIAVO, 2010). Essa mesma representação e análise pode ser feita utilizando dados de IDE entre as nações, e portanto, por meio de metáfora da ARS.

Verifica-se que, devido à escassez de estudos específicos de redes de IDE, é necessário utilizar as referências de estudos sobre redes de comércio internacional, assunto que apresenta mais trabalhos, como por exemplo o trabalho de Fagiolo, Reyes e Schiavo (2010) que calcula a força dos laços entre países levando em conta o PIB de cada país para elaborar a medida de força dos laços de comércio entre os países.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Neste item apresentam-se os aspectos metodológicos que foram utilizados na pesquisa, iniciando com o problema de pesquisa e as hipóteses levantadas, em seguida define-se o delineamento, expõe-se a amostragem e como foi efetuada a coleta, o tratamento dos dados e os métodos de análise. Ao final são apresentados as variáveis da pesquisa e o modelo matemático utilizado.

3.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Nesta pesquisa procura-se verificar se a semelhança entre valores culturais influenciam o IDE entre os países, considerando que questões sociais precedem as econômicas, ou seja, que fatores sociais influenciam e interferem na economia. Observa-se na literatura que internacionalização e cultura podem ser mutualmente influenciáveis (SHENKAR, 2012), porém de maneiras diferentes. As semelhanças e diferenças culturais, algumas vezes chamadas de distâncias culturais, podem interferir na escolha e manutenção dos investimentos em um país. Por outro lado, um país pode mudar culturalmente pela entrada de empresas estrangeiras, causando transformações culturais a longo prazo e, dependendo do caso, as culturas podem ser conflitantes, com choques e movimentos de resistência às influências externas. A influência da cultura no IDE ocorre anteriormente da influência do IDE na cultura do país, ou seja, um fato precede o outro: a influência do IDE na cultura poderia não ocorrer ou apenas afetar os aspectos sociais mais externos, como as práticas sociais, e não os valores culturais em si (HOFSTEDE, JAN HOFSTEDE; MINKOV, 2010). A influência da cultura nas relações entre os países é mais explícita, verificável e precede o IDE, sendo neste sentido a análise deste trabalho.

Pressupõe-se que quanto maior a semelhança entre as culturas, maior será a relação de negócios internacionais entre os países, pois a incerteza é reduzida e se torna mais fácil entender e aprender a negociar com esse país mais próximo culturalmente. O suporte para tal afirmação se encontra nos estudos sobre a

distância psíquica de Johanson e Valhne (1977), Kogut e Singh (1988) e teoria da familiaridade (YOSHINO, 1976; OZAWA, 1979; DAVIDSON, 1980). Outros autores como Ghemawat (2001), Arruda; Goulart; Brasil (1996), Brasil (1996), Ferraro (2002), Tanure e Duarte (2006), Herman, Chisholm e Leavell (2005), Batonda e Perry (2003) também comentam sobre a relação entre cultura e internacionalização de empresas (as vezes mais especificamente com o IDE) como um dos pontos mais críticos e importantes nos negócios internacionais, e argumentam a favor da teoria da familiaridade.

Portanto presume-se: países que culturalmente tratam da mesma maneira seus subordinados e superiores, ou seja quando há semelhança nos valores culturais da dimensão Distância do Poder, existe mais facilidade em relacionamentos e na construção de parcerias e novos negócios. Isso porque os investidores não se sentiriam tão deslocados neste novo ambiente e conseguiriam construir relações interpessoais a partir dos modelos e valores já concebidos. Sociedades mais centralizadoras se relacionando com sociedades mais descentralizadoras resultaria em choque cultural, principalmente no IDE, pois este ponto (hierarquia) é sensível dentro do ambiente organizacional e afetaria até mesmo o modelo organizacional e estrutura da empresa. Sendo assim, a partir de tais prerrogativas, desenvolve-se a Hipótese 1, em que:

H1: A semelhança dos valores culturais referentes à **Distância do Poder** entre dois países influencia positivamente o estoque de IDE entre eles.

Além da forma como se trata a hierarquia, outras dimensões de valores sociais podem interferir no IDE entre países. Nas sociedades podem prevalecer os interesses do indivíduo ou do grupo, definindo sociedades individualistas ou coletivistas (FERRARO, 2002). Pessoas de sociedades individualistas costumam ter um senso de autonomia e independência que os deixariam desconfortáveis em sociedades onde os interesses do grupo prevalecem, e vice-versa. Atritos poderiam ocorrer quando o indivíduo se vangloria do sucesso sem compartilhar as conquistas com o grupo. Os dois extremos de valores sociais em contato pode resultar em situações constrangedoras, influenciando negativamente as relações entre tais extremos. Sendo assim constrói-se a Hipótese 2 no sentido de que:

H2: A semelhança dos valores culturais referentes ao **Individualismo** entre dois países influencia positivamente o estoque de IDE entre eles.

Outra semelhança de valor cultural que pode favorecer o IDE está relacionada com os objetivos e os métodos que as pessoas buscam. Sociedades caracterizadas Masculinas buscam realizações materiais por métodos mais agressivos, enquanto sociedades Femininas são mais ternas, buscam a qualidade de vida através da afeição. Como o IDE se refere às empresas que estão cruzando fronteiras, abrindo escritórios, criando parcerias e contratando colaboradores, então a busca de objetivos comuns, e pelos mesmos métodos, poderia proporcionar uma sinergia entre os estrangeiros com os locais. Dessa maneira a Hipótese 3 foi elaborada.

H3: A semelhança dos valores culturais referentes à **Masculinidade** entre dois países influencia positivamente o estoque de IDE entre eles.

A dimensão cultural da Aversão à Incerteza também pode ser analisada pela teoria da familiaridade e da distância psíquica, ou seja, quando dois países são semelhantes nesta dimensão de valor cultural, mais facilmente as pessoas desses países se entenderiam e se sentiriam familiarizados. Sendo assim, o investidor de uma sociedade que tem Alta Aversão à Incerteza buscaria investir em países como o dele, pois é este modelo mental que está acostumado a trabalhar. O país hospedeiro do investimento também aceitaria melhor o estrangeiro pois eles pensariam da mesma maneira. Pessoas mais arrojadas, de sociedades que assumem mais facilmente às incertezas, também teriam mais facilidade de receber e enviar investimentos de sociedades semelhantes. Sendo assim coloca-se a Hipótese 4a:

H4a: A semelhança dos valores culturais referentes à **Aversão à Incerteza** entre dois países influencia positivamente o estoque de IDE entre eles.

Contudo, a Aversão à Incerteza é um valor cultural particular nos negócios internacionais e o ponto mais problemático na internacionalização (SHENKAR, 2012) pois, assim como antes mencionado, sociedades com Alta Aversão à

Incerteza não são boas negociadoras (FERRARO, 2002). A presença deste valor cultural tanto no país de origem quanto no país de destino pode se tornar uma barreira dos negócios internacionais (BHARDWAJ; DIETZ; BEAMISH, 2007). Brouthers e Brouthers (2001) encontraram em suas pesquisas que grande distância cultural juntamente com alta aversão ao risco entre dois países aumentam os custos dos IDE e de relacionamento entre esses países. Desta forma, a incerteza é um ponto sensível nos negócios internacionais, portanto a presença de Alta Aversão à Incerteza em um país ou nos países de uma relação pode ser prejudicial ao IDE. A partir destas informações constitui-se a Hipótese 4b em que:

H4b: A presença de **Alta Aversão à Incerteza** em um ou nos dois países de uma díade influencia negativamente no estoque de IDE entre eles.

3.2 DELINEAMENTO

Neste trabalho é utilizada a pesquisa descritiva causal (PEDHAZUR; SCHMELKIN, 1991) pois procura analisar a relação das variáveis que influenciam ou causam aparecimento do IDE (RICHARDSON, 2008). A pesquisa tem caráter quantitativo, utilizando diversas variáveis de dimensões econômicas, geográficas e sociais, que são detalhadas no decorrer desta seção. O nível de análise da pesquisa é a rede de países e a unidade de análise as díades, ou seja, o relacionamento entre os países.

3.3 AMOSTRA

De uma população de 234 Estados independentes ou autônomos apenas 145 apresentavam dados de estoque de IDE (ITC, 2012), portanto essa foi a primeira limitação encontrada referente aos dados utilizados. Os dados dos valores culturais foram retirados do livro de Hofstede, Jan Hofstede e Minkov (2010) por possuírem os mais atualizados e abrangentes estudos, e compreende 77 países. A partir da

intersecção dos dados de estoque de IDE e dos valores medidos por Hofstede, Jan Hofstede e Minkov (2010) obteve-se a amostra de 47 países, conforme representado na Figura 04.

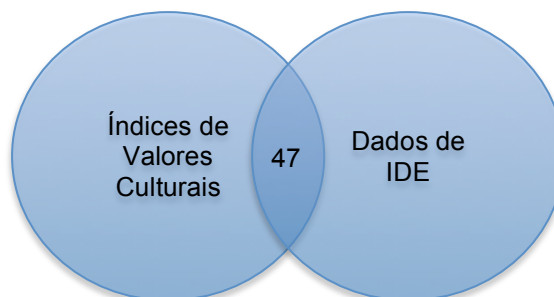


Figura 04 - Intersecção dos dados da amostra

Destes 47 países foram apenas utilizados os 45 países listados no Quadro 09, pois dois países (Romênia e Luxemburgo) foram retirados da amostra por terem dados inconsistentes, conforme melhor explicado na próxima seção Coleta e Tratamento dos Dados. Estes países possuem dados disponíveis e coincidentes tanto em IDE quanto em medidas de valores culturais, o que caracteriza a amostra como não probabilística por conveniência, devido à disponibilidade dos dados. Apesar disso a validade da pesquisa não é abalada pois tais países são representativos no cenário mundial, representando quase 95% do estoque de IDE mundial.

Austrália	República Tcheca	Irlanda	Nova Zelândia	África do Sul
Áustria	Dinamarca	Israel	Noruega	Espanha
Bélgica	Estônia	Itália	Paquistão	Suécia
Brasil	Finlândia	Japão	Polônia	Suíça
Bulgária	França	Látvia	Portugal	Tailândia
Canadá	Alemanha	Lituânia	Coréia do Sul	Turquia
Chile	Grécia	Malásia	Singapura	Reino Unido
China	Hong Kong	Marrocos	Eslováquia	Estados Unidos
Croácia	Hungria	Holanda	Eslovênia	Vietnam

Quadro 09 - Amostra da pesquisa.

Fonte: ITC (2012).

3.4 COLETA E TRATAMENTO DOS DADOS

Os dados de estoque IDE foram retirados da Plataforma *online International Trade Centre* (ITC, 2012), na ferramenta *Investment Map* que é gerenciada e

alimentada pela UNCTAD, CONTRADE entre outras organizações. Esta ferramenta informa o quanto um país de origem possui investido no país de destino em relação ao total que o país de origem investe no mundo, ou seja, é a porcentagem que um país investe em outro em relação ao total. Foram retirados os dados da Romênia pois apenas uma pequena porcentagem do IDE referente à esse país está incluído na plataforma *online*, e Luxemburgo também não foi considerado por ter grande volume de transações financeiras devido ao fato de ser um paraíso fiscal. É considerado paraíso fiscal países ou dependências que tributam a renda com alíquota inferior a 20% (IN SRF 188/2002). Foram descontados a porcentagem de IDE estocados nos paraísos fiscais para regular proporcionalmente o estoque de IDE em relação aos outros países. Apesar de Singapura e Hong Kong estarem enquadrados como paraísos fiscais, estes não foram retirados da amostra por serem também potências industriais e de negócios. Dessa maneira foi elaborada uma matriz em que a força da díade é representada pelo percentual que um país possui investido em outro em relação ao total de investimentos do país de origem no ano de 2007. A soma de todas as díades de um país não é 100% porque a amostra não compreende toda a população de países.

Os dados relativos aos valores culturais foram coletados do livro de Hofstede, Jan Hofstede e Minkov (2010) que possui tabelas que indicam o índice de cada valor cultural para cada país. A subtração de um valor pelo outro indica a distância euclidiana entre os países em determinado valor cultural. Tais valores numéricos foram escalados de zero a um pelo *software* SPSS versão PASW *Estatistcs* 18. Posteriormente transformou-se o valor das díades em semelhança calculando o complemento de um, ou seja, foi subtraído do número um a diferença dos índices entre os países. Obteve-se então a matriz que indica a semelhança entre pares de países referentes às dimensões de valores culturais mensurados por Hofstede, Jan Hofstede e Minkov (2010).

Os dados referentes à distância geográfica, compartilhamento de fronteira, mesmo idioma e origem legal foram coletados do arquivo "dist_cepil.xls" disponibilizados por Mayer e Zignago (2011) e se referem a dados de díades utilizados nos testes da teoria econômica da gravidade. Outros dados como PIB e PIB per capita foram coletados pelo website do Fundo Monetário Internacional. Utilizou-se a diferença entre o PIB e PIB per capita entre pares de países para elaborar a matriz contendo as díades referentes a tais fatores. Os dados contínuos

foram transformados em uma escala de zero a um dividindo todos os valores numéricos das díades pelo maior valor encontrado naquela matriz.

3.5 MÉTODOS DE ANÁLISE DOS DADOS

Os dados de valores relativos ao estoque do IDE foram representados como uma rede através do *software* UCINET (versão 6.247) e testado se as semelhanças culturais teriam influência sobre essa rede utilizando a técnica de múltiplas regressões lineares entre matrizes quadradas (MRQAP). O problema de pesquisa é compatível com tal metodologia pois ela é apropriada para análise de díades em pelo menos três situações: (1) quando se pesquisa as transações entre agentes; (2) quando o objetivo é analisar a similaridade de comportamento medido quantitativamente; e (3) quando o objetivo é analisar a semelhança de comportamento entre uma série de eventos discretos (MIZRUCHI; MARQUIS, 2006). Portanto, como esse trabalho visa compreender a distancia cultural e o impacto na internacionalização, essa ferramenta pode trazer esclarecimentos e resultados interessantes e que não foram testados em outros estudos sobre distâncias culturais.

Quando se trata de matrizes com dados de díades, apenas a técnica dos Mínimos Quadrados Ordinários (OLS) e os resultados dos testes não indicam necessariamente uma relação verdadeira entre as variáveis², pois o resultado pode ser apenas coincidente, ou seja, a regressão pode não indicar propriamente uma relação de causa e efeito. Esse problema ocorre pela falta de independência das observações pois uma díade é formada por um par de atores e cada ator acaba participando de relações com todos os outros atores, menos com ele mesmo.

Para solucionar tal problema utiliza-se o procedimento chamado *Multiple Regression Quadratic Assignment Procedure* (MRQAP), um teste não paramétrico baseado em permutações que preserva a integridade das estruturas observadas (KRACKHARDT, 1987). Em seus estudos, Dekker, Krackhardt e Snijders (2007) discutem a melhor forma de utilizar o MRQAP e concluem que a técnica chamada

² Também conhecida como relação espúria.

Doble Semi-Partialing (DSP) demonstrou-se mais robusta e segura, e está disponível na versão 6.247 do UCINET, *software* de análise de redes sociais, utilizado nos testes desta pesquisa.

3.6 VARIÁVEIS DA PESQUISA

O objetivo desta pesquisa é verificar a relação entre semelhanças culturais com o IDE, portanto utiliza-se como Variável Dependente (VD) o Estoque de Investimento Direto Estrangeiro que um país detém em outro. As Variáveis Independentes (VI) são: as semelhanças dos Valores Culturais referentes aos índices (1) Distância do Poder, (2) Individualismo, (3) Masculinidade e (4) Aversão à Incerteza, e (5) co-presença de Alta Aversão à Incerteza.

Foram incluídos outros fatores de ordem cultural, geográfica, político-administrativa e econômica que se mostraram significantes em outras pesquisas como Variáveis de Controle (VC). Como questão cultural a co-presença do mesmo Idioma é a mais destacada. As principais questões geográficas são a distância física entre os países, o acesso ao mar e o compartilhamento de fronteiras, porém o acesso ao mar é uma variável de atributo e não é possível incluir no modelo. Sendo assim as VC utilizadas são a Proximidade Geográfica e o Compartilhamento de fronteiras.

De ordem política-administrativa, o ponto de maior destaque na literatura é a origem legal e colonizadores comuns. Como nem todos os países foram colonizados, e este fator não foi relevante na pesquisa de Hejazi e Ma, (2011), foi somente levado em conta a semelhança quanto à mesma origem legal. As questões econômicas que influenciam o IDE mais destacadas são o PIB e PIB per capita, sendo inseridas neste modelo a diferença entre o país de origem e o de destino, como explicado mais detalhadamente nas definições operacionais das variáveis.

3.6.1 Definições Constitutivas (DC) e Definições Operacionais (DO) das variáveis

Neste item são apresentadas as definições das variáveis utilizadas no modelo.

EIDE - Estoque de Investimento Direto Estrangeiro (VD)

DC: A parcela de ativos que uma matriz detém em uma subsidiária estrangeira em um determinado momento, que pode ter sido adquirido com o capital próprio, reinvestimento dos lucros e empréstimos entre a matriz e a subsidiária estrangeira (ANDRADE, 2008; UNCTAD, 2009).

DO: O estoque de IDE é o valor de ativos que empresas de um país detêm em outro país no ano de 2007. Estes ativos compreendem a parcela de suas ações, reservas na empresa e empréstimos efetuados para a empresa (subsidiária) estrangeira (ITC, 2012). Estes dados foram coletados da base de dados *Investment Map*, que reúne informações de diversas fontes oficiais, como UNCTAD, COMTRADE, ONU e empresas (ITC, 2012). A força dos laços de estoque de IDE estarão em uma escala de zero a cem pois representa a porcentagem que o país i têm investido no país j do total do estoque IDE do país i em 2007. Este tipo de medida da relação é denominada como medida intervalar e é um dos mais avançados níveis de medida que permite discriminar o quanto um laço é mais forte que outro. Hanneman e Riddle (2005) exemplificam uma rede de países medindo a força dos laços de acordo com o valor exportado entre cada país, por meio de laços direcionais de um país para outro, e neste trabalho foi utilizado a mesma lógica. Na matriz assimétrica, em que os laços são direcionais, ou seja, o laço parte de uma origem com um destino, as linhas representam a origem do laço e as colunas são o destino do laço (HANNEMAN; RIDDLE, 2005).

IDP - Semelhança do Índice Distância do Poder (VI)

DC: Indica a proximidade de valores culturais entre dois países como a diferença de status, concentração de poder, formalização das relações e distanciamento dos

superiores (FERRARO, 2002; HOFSTEDE; JAN HOFSTEDE; MINKOV, 2010).

DO: Para mensurar a semelhança de IDP de um país em relação a outro foi calculada a distância euclidiana entre os índices de Hofstede, Jan Hofstede e Minkov (2010) dos pares de países e então transformada em uma escala de zero a um por meio do *software* SPSS. A semelhança é o complemento desse índice de diferença, ou seja, subtrai-se de um o valor da diferença de IDP, resultando no índice que indica a semelhança de IDP entre um par de países. O valor um representa semelhança total.

IIC - Semelhança do Índice Individualismo (VI)

DC: Indica a proximidade de valores culturais entre os países no sentido de o quanto cada indivíduo se preocupa com si mesmo em detrimento de grupos maiores, não se importando com a lealdade e coesão entre as pessoas. (HOFSTEDE; JAN HOFSTEDE; MINKOV, 2010).

DO: Para calcular a semelhança de IIC de um país em relação a outro os índices de Hofstede, Jan Hofstede e Minkov (2010) referentes à IIC foram transformados em uma escala de zero a um pelo SPSS a distância euclidiana dos pares de países. A semelhança é o complemento dessa distância, ou seja, subtrai-se de um o valor da diferença de IIC.

IMF - Semelhança do Índice Masculinidade (VI)

DC: Indica a semelhança em relação a valores culturais como assertividade, conquistas materiais e competitividade (FERRARO, 2002).

DO: Para mensurar a semelhança de IMF de um país em relação a outro primeiramente foi calculada a distância euclidiana dos índices de Hofstede, Jan Hofstede e Minkov (2010) referentes à IMF dos pares de países. Foram transformados em uma escala de zero a um (por meio do SPSS). A semelhança é o complemento dessa distância, subtraindo de um o valor da distância euclidiana.

IAI - Semelhança do Índice de Aversão à Incerteza (VI)

DC: Indica a semelhança na propensão das pessoas evitarem ou assumirem riscos, ou seja, demonstra a semelhança no comportamento das pessoas frente às

incertezas, ao desconhecido (HOFSTEDE, 1980).

DO: O cálculo da semelhança de IAI de um país em relação a outro é realizado por meio dos índices de Hofstede, Jan Hofstede e Minkov (2010) referentes à IAI, que primeiramente foram subtraídos entre os pares de países, encontrando a distância euclidiana de IAI e depois transformados em uma escala de zero a um pelo *software* SPSS. O complemento deste valor indica semelhança, que para calcular basta subtrair de um.

AAI - Co-presença de Alta Aversão à Incerteza (VI)

DC: Ocorre quando dois países apresentam Alta Aversão à Incerteza, ou seja, quando duas sociedades são caracterizadas pela ansiedade sobre o futuro, resistência emocional para a mudança, medo de falhar e conseqüentemente a assumir riscos (FERRARO, 2002).

DO: Para determinar a existência da co-presença de Alta Aversão à Incerteza em dois países foram separadas duas faixas de Aversão à Incerteza, a primeira representando baixa Aversão à Incerteza e a segunda representando Alta Aversão à Incerteza. Este número de corte é determinado como sendo até o meio desvio padrão da curva de Gauss dos dados de Aversão à Incerteza atribuído aos países por Hofstede, Jan Hofstede e Minkov (2010). A média dos valores é 63,71, sendo meio desvio padrão igual a 11,86. Portanto é considerada Alta a Aversão à Incerteza o valor maior que 75,57, que abrange exatamente um terço do total dos países da amostra. Quando dois países apresentarem Alta Aversão à Incerteza, a díade é representada pelo número um, quando apenas um país apresentar Alta Aversão à Incerteza a díade é representada pelo número 0,5, e quando nenhum país possuir Alta Aversão à Incerteza, a díade é representada pelo número zero.

IDI - Co-presença do mesmo idioma (VC)

DC: A presença do mesmo código simbólico de comunicação que consiste uma série de fonemas com significados e com regras gramaticais de construção de mensagens (FERRARO, 2002) nas díades.

DO: É considerado um idioma de um país quando 9% ou mais da população é fluente neste idioma, podendo um país ter mais de uma língua (MAYER; ZIGNAGO,

2011). Aquelas duplas de países que tiverem alguma língua comum foram considerados semelhantes com a co-presença do atributo idioma e a díade representada pela variável *dummy* 1 na matriz. Os dados foram coletados do arquivo "dist_cepil.xls" desenvolvido e apresentado no artigo de Mayer e Zignago (2011).

PGE - Proximidade Geográfica (VC)

DC: O quão perto um país é de outro geograficamente (GHEMAWAT, 2001).

DO: É utilizado neste trabalho uma das medidas que Mayer e Zignago (2011) desenvolveram para os modelos de gravidade econômica, onde pondera-se as distâncias entre os países calculando as distâncias bilaterais entre as maiores cidades dos dois países. Este procedimento é consistente para as distâncias internacionais, a partir das coordenadas geográficas e dados populacionais fornecidos pelo site World Gazetteer. A fórmula desenvolvida por Head e Mayer (2009) para calcular as distâncias entre os países i e j é

$$d_{ij} = \left(\sum_{k \in i} \left(\frac{pop_k}{pop_i} \right) \sum_{\ell \in j} \left(\frac{pop_\ell}{pop_j} \right) d_{kl}^\theta \right)^{1/\theta}$$

onde pop_k designa a população da área metropolitana k pertencentes ao país i . O parâmetro θ mede a sensibilidade dos fluxos de comércio bilateral para a distância d_{kl} . Para calcular a distância geográfica o parâmetro θ deve ser igual a -1. Estes valores devem ser transformados em uma escala de 0 a 1 dividindo todos os valores da matriz pelo maior valor encontrado na mesma. A semelhança foi representada pelo complemento do resultado encontrado deste cálculo.

CFR - Compartilhamento das fronteiras (VC)

DC: Ocorre quando dois países têm alguma fronteira em comum (GHEMAWAT, 2001), ou seja, são adjacentes.

DO: A dupla de países adjacentes são representadas como sugerido por Mayer e Zignago (2011) pelo número 1, enquanto a díade dos países que não têm fronteira comum é representada pelo valor 0 (variável *dummy* ou binárias). Dessa maneira a matriz mapeará todos os países da amostra que possuem fronteira em comum, possibilitando verificar se esta característica influencia o IDE entre os países.

OLE - Co-presença da mesma Origem Legal (VC)

DC: Se os países foram ou são do mesmo Estado ou da mesma entidade administrativa durante um longo período (MAYER; ZIGNAGO, 2011).

DO: Considera-se longo o período de 25 a 50 anos no século XX, 75 anos ou mais no século XIX ou 100 anos ou mais antes do século XIX. Nos arquivos de Mayer e Zignago (2011) as díades dos países que tiveram a co-presença recebem o valor 1, o os que não tiveram recebem o valor 0 (*variável dummy*) e neste trabalho segue da mesma forma.

PIB - Diferença do Produto Interno Bruto (VC)

DC: A subtração do PIB do país de destino do IDE pelo PIB do país da origem do IDE.

DO: Foi utilizada a diferença entre o PIB de duplas de países no ano de 2007, calculada de acordo com as dados do Fundo Monetário Internacional (FMI), em dólares. O resultado não é modular e pode ser negativo, o que indica o direcionamento da relação entre os dois países, ou seja, uma díade A/B em que o país A possui PIB elevado e o país B possui PIB pequeno, é possível verificar que a relação de A para B é oposta da relação de B para A, o que está de acordo com a teoria da gravidade econômica em que os países com maior PIB atraem investimentos, e de menor PIB não. Quanto maior o resultado da subtração, maior é a possível atração de IDE do país de destino. Este índice deve ser transformado em uma escala de -1 a 1 dividindo todos os valores pelo maior valor encontrado.

PIBPC - Diferença do PIB per capita (VC)

DC: A subtração do PIB per capita do país de destino do IDE com o PIB per capita do país de origem do IDE.

DO: A diferença entre os PIBs per-capita entre o país de destino e o país de origem no ano de 2007 foi calculado de acordo com as dados do Fundo Monetário Internacional (FMI) em dólares. O resultado não é modular, gerando uma matriz simétrica que indica o direcionamento de investimentos para aqueles países que possuem um PIB per capita maior em relação ao outro país da díade. Este índice

deve ser transformado em uma escala de -1 a 1 dividindo todos os valores pelo maior valor encontrado.

3.7 MODELO MATEMÁTICO

O modelo matemático para testar as hipóteses é:

$$EIDE_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 IDP_{ij} + \beta_2 IIC_{ij} + \beta_3 IMF_{ij} + \beta_4 IAI_{ij} + \beta_5 AAI_{ij} + \beta_6 IDI_{ij} + \beta_7 PGE_{ij} + \beta_8 CFR_{ij} + \beta_9 OLE_{ij} + \beta_{10} PIB_{ijt} + \beta_{11} PIBPC_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$$

onde tempo t é 2007, ano utilizado por ter dados disponíveis de estoque de IDE, i representa o país de origem e j é o país de destino, as variáveis são representadas no modelo pelas siglas EIDE, IDP, IIC, IMF, IAI, AAI, IDI, PGE, CFR, OLE, PIB e PIBPC. β é o coeficiente de regressão e representa o quanto a variável independente afeta a variável dependente (HAIR JR *et al.*, 2010).

4 RESULTADOS DA PESQUISA

O Estoque de IDE é a variável dependente deste trabalho, e foi representada como uma rede. Como já mencionado anteriormente, as linhas da rede representam o investimento do país j no país i em relação ao total de investimento de j no mundo. Na Figura 05 os países (nós) totalizam os 45 da amostragem, e suas cores representam a região geográfica em que se localizam.

Pela rede (Figura 05) é possível verificar que mais da metade dos países pertencem ao continente europeu, representados pelas cores amarelo e azul, a última indicando os países do leste europeu. O Brasil está próximo desse grupo e está representado em vermelho da mesma maneira dos outros países do continente americano. Os países do Oriente Médio e norte da África também estão mais próximos dos países europeus (ver Turquia e Marrocos na Figura 05). No centro da rede encontram-se países economicamente relevantes no cenário mundial como: EUA, Inglaterra, França, Suíça, Alemanha, China e Canadá. O Japão, apesar de sua força econômica, não se encontra no centro da rede, e percebe-se que este país se relaciona principalmente com: o grupo dos países asiáticos (representados na cor Laranja); a Oceania e os países americanos que tem contato com o pacífico, principalmente com um laço forte com os EUA. Pode-se verificar pela visualização da rede que a geografia é um fator importante na configuração da rede, separando grupos por regiões e pelo contato marítimo, ou seja, é possível verificar que os países mais próximos geograficamente também estão mais próximos na rede, sendo assim percebe-se um indício da relação da geografia com o IDE.

Outro fator de destaque como determinante das relações de IDE é o PIB. Na Tabela 06 estão listados os países da amostra da pesquisa e seus respectivos PIBs no ano de 2007 (FMI, 2012). Conforme indicado na literatura, quanto maior o PIB, mais atrativo e mais IDE ele iria receber. Os dez países com maiores PIB em 2007 são, respectivamente EUA, Japão, China, Alemanha, Reino Unido, França, Itália, Espanha, Canadá e Brasil. O PIB de todos estes países apresentaram mais de um trilhão de dólares em 2007. Desses países, os que mais estão afastados do centro são Japão, Itália, Espanha, e Brasil e inclusive são os que apresentaram menor estoque de IDE entre os dez países de maior PIB.

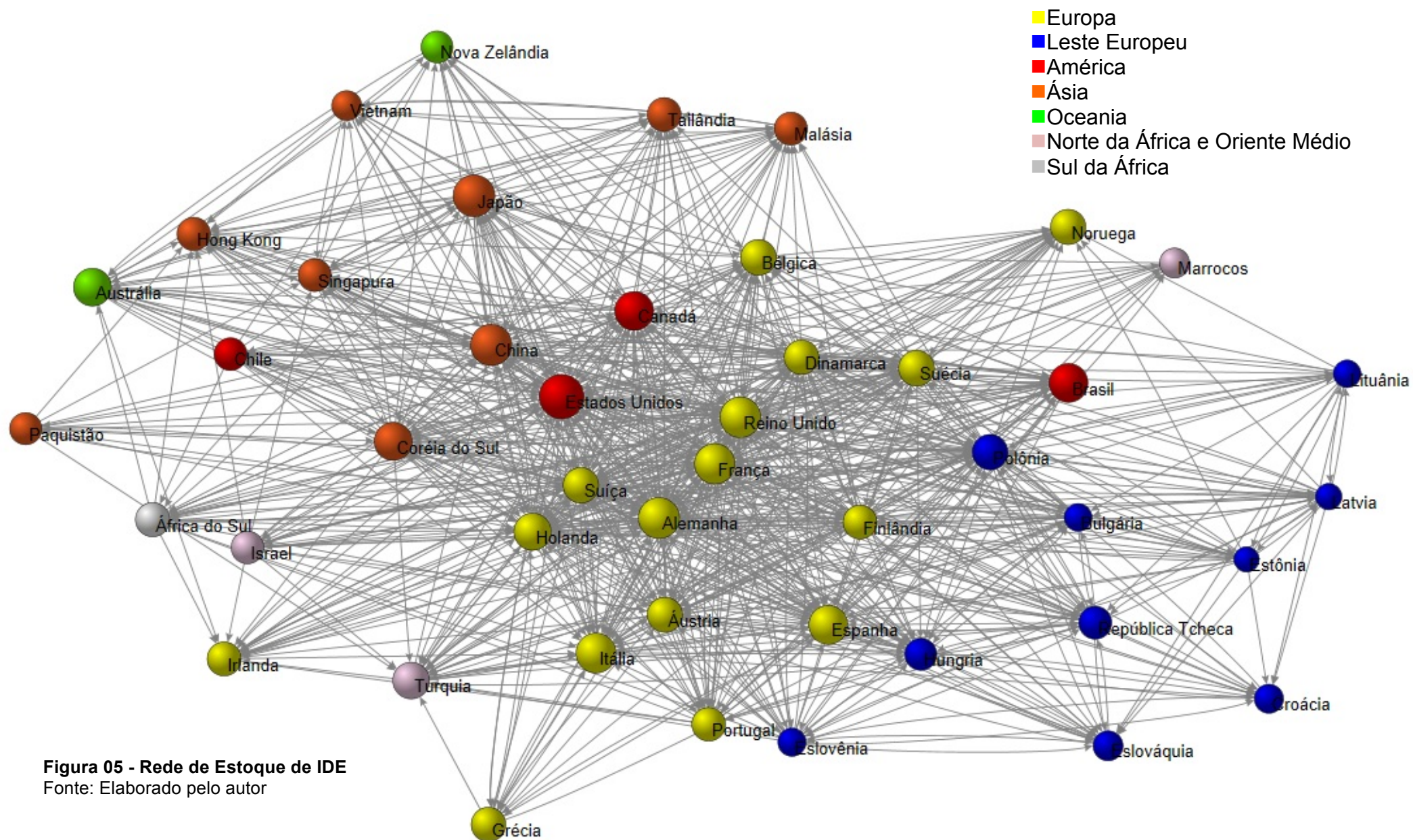


Figura 05 - Rede de Estoque de IDE
 Fonte: Elaborado pelo autor

Quando se visualiza o PIB e a posição na rede de IDE, o país que mais chama a atenção é o Japão que, apesar de ter o segundo maior PIB, é o nono país em IDE no ano de 2007 e não se encontra no centro da rede. Portanto, observa-se um certo isolamento do Japão em relação ao IDE, provavelmente pelas dificuldades impostas pelas diferenças culturais do restante do mundo ocidental.

Tabela 06 - Produto Interno Bruto de 2007 em bilhões de dólares

Estados Unidos	14.029	Bélgica	460	Singapura	178
Japão	4.356	Suíça	434	Chile	173
China	3.494	Polônia	425	Israel	167
Alemanha	3.329	Noruega	394	Paquistão	143
Reino Unido	2.814	Áustria	376	Hungria	136
França	2.587	Dinamarca	311	Nova Zelândia	132
Itália	2.130	Grécia	311	Marrocos	75
Espanha	1.444	África do Sul	286	Eslováquia	75
Canadá	1.424	Irlanda	260	Vietnam	71
Brasil	1.366	Tailândia	247	Croácia	59
Coréia do Sul	1.049	Finlândia	246	Eslovênia	47
Austrália	946	Portugal	232	Bulgária	42
Holanda	784	Hong Kong	207	Lituânia	39
Turquia	649	Malásia	187	Latvia	29
Suécia	463	República Tcheca	180	Estônia	22

Fonte: Fundo Monetário Internacional (2012)

O PIB per capita também é indicado nos trabalhos acadêmicos como um elemento determinante do IDE porém percebe-se que não estão todos os países com maiores PIB per capita nos pontos centrais da rede de IDE, conforme pode ser observado na Tabela 07 e na Figura 05.

Para verificar estatisticamente quais fatores efetivamente determinam as relações de IDE (como a geografia), foram realizados testes de correlação entre as variáveis independentes e de controle. Como mencionado anteriormente, variáveis independentes que se correlacionam podem resultar em problemas de colinearidade, o que prejudicaria o modelo. Os resultados da correlação QAP entre todas as variáveis (com exceção da VD) está apresentada na Tabela 08. Verificou-se apenas um caso de alta correlação entre variáveis: a Origem Legal (OLE) com o Compartilhamento de Fronteiras (CFR). Isto pode ter ocorrido pelo fato de ambas as matrizes apresentarem muitos zeros, ou porque países próximos compartilham as mesmas origens legais.

Tabela 07 - PIB per capita em dólares do ano de 2007.

Noruega	83.346	Singapura	36.695	Croácia	13.383
Irlanda	59.997	Itália	36.026	Latvia	12.559
Suíça	57.491	Japão	34.099	Lituânia	11.648
Dinamarca	57.171	Espanha	32.457	Polônia	11.156
Suécia	50.367	Nova Zelândia	31.048	Chile	10.426
Holanda	47.839	Hong Kong	29.738	Turquia	9.245
Finlândia	46.502	Grécia	28.009	Brasil	7.281
Estados Unidos	46.467	Israel	24.008	Malásia	6.873
Reino Unido	46.149	Eslovênia	23.574	África do Sul	5.910
Áustria	45.246	Portugal	21.896	Bulgária	5.512
Austrália	44.471	Coréia do Sul	21.653	Tailândia	3.918
Bélgica	43.460	República Tcheca	17.544	China	2.645
Canadá	43.306	Estônia	16.384	Marrocos	2.439
França	41.746	Eslováquia	13.913	Paquistão	905
Alemanha	40.463	Hungria	13.521	Vietnam	835

Fonte: Fundo Monetário Internacional (2012)

Por meio da técnica MRQAP a rede de estoque de IDE mundial foi relacionada com os fatores elencados na pesquisa para verificar suas influências. Iniciou-se os testes pelas variáveis de controle, notadamente reconhecidas pela influência nas relações internacionais. Portanto, conforme demonstrado no modelo 1 da Tabela 09, a Proximidade Geográfica (PGE), o Compartilhamento de Fronteiras (CFR), a semelhança do PIB, a mesma Origem Legal (OLE) e a co-presença de mesmo idioma (IDI) são significantes, ou seja, esses fatores influenciam o IDE e a partir desse ponto poderemos verificar se outros fatores, como a semelhança dos valores culturais, também afetam os IDE entre os países. Apenas a semelhança de PIB per capita (PIB PC) não foi significativa no modelo 1, indicando que este fator não é o mais relevante nas relações de IDE.

Tabela 08 - Correlação QAP das variáveis independentes e de controle

	AAI6	AAI7	IDP	IIC	IMF	IAI	IDI	PGE	CFR	OLE	PIB	PIBPC
AAI6	1,00		0,17 ^o	0,04	0,10	-0,08	-0,11	0,07	-0,01	0,04	0,00	0,00
AAI7		1,00	0,18*	0,06	0,08	0,12 ^o	-0,08	0,06	0,02	0,03	-0,03	-0,12
IDP	0,17 ^o	0,18*	1,00	0,28*	0,16 ^o	0,11	0,02	0,01	0,02	-0,09 ^o	0,00	0,00
IIC	0,04	0,06	0,28*	1,00	-0,05	0,11 ^o	-0,03	0,27*	0,17*	0,06	0,00	0,00
IMF	0,10	0,08	0,16 ^o	-0,05	1,00	-0,04	0,25*	-0,15 ^o	0,05	-0,09 ^o	0,00	0,00
IAI	-0,07	0,12 ^o	0,11	0,11 ^o	-0,05	1,00	0,07	0,08	0,13*	0,06	0,00	0,00
IDI	-0,11	-0,08	0,02	-0,03	0,25*	0,07	1,00	-0,07	0,15*	0,04	0,00	0,00
PGE	0,07	0,06	0,01	0,27*	-0,15 ^o	0,08	-0,07	1,00	0,25*	0,16*	0,00	0,00
CFR	-0,01	0,02	0,02	0,17*	0,05	0,13*	0,15*	0,25*	1,00	0,42*	0,00	0,00
OLE	0,04	0,03	-0,09 ^o	0,06	-0,09 ^o	0,06	0,04	0,16*	0,42*	1,00	-0,00	-0,00
PIB	0,00	-0,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,00	1,00	0,21
PIBPC	0,00	-0,12	0,00	0,00	0,00*	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,00	0,21	1,00

* p < 0,01

^o p < 0,05

No segundo modelo é inserido a variável independente IAI, que se refere à semelhança do valor cultural Aversão à Incerteza. Esta variável não é significativa, assim como a semelhança do valor cultural Masculinidade e Feminilidade (IMF) testado no modelo 3. Nenhum dessas duas variáveis influenciam o IDE, o que não corrobora as hipóteses H4a e H3, ou seja, a semelhança ou diferença entre os países nos valores culturais Aversão à Incerteza e Masculinidade não afetam o IDE.

No teste seguinte foi verificado a significância a respeito da semelhança cultural Individualismo e Coletivismo, sugerindo que a semelhança no valor cultural Individualismo influencia positivamente o IDE entre os países, porém, quando é incluído a semelhança de Distância de Poder (modelo 5) a semelhança do valor cultural Individualismo perde significância, não corroborando a hipótese H2. Percebe-se pela tabela 08 que o IIC e o IDP são variáveis com certo nível de correlação, o que pode explicar a perda de significância da semelhança de IIC ao ser inserido a semelhança de IDP no modelo.

O modelo 5 expõe a significância da semelhança de Distância do Poder (IDP), ou seja, quanto mais semelhante a cultura dos países nessa dimensão de valor cultural, maior a tendência de EIDE entre eles. A semelhança cultural neste sentido pode afetar positivamente as relações de investimento entre dois países. Este resultado corrobora a Hipótese H1.

Tabela 09 - Resultados da Análise MRQAP

	Modelos						
	1	2	3	4	5	6	7
IDP					0,082*	0,098*	0,099*
IIC				0,047 ^o	0,023	0,022	0,022
IMF			0,029	0,029	0,015	0,026	0,025
IAI		0,024	0,026	0,022	0,014	0,007	0,026
AAI7							-0,102*
AAI6						-0,091 ^o	
IDI	0,177*	0,176*	0,169*	0,171*	0,173*	0,161*	0,162*
OLE	0,144*	0,143*	0,147*	0,149*	0,156*	0,164*	0,161*
PIB PC	0,038	0,038	0,038	0,038	0,038	0,038	0,027
PIB	0,169*	0,169*	0,169*	0,169*	0,169*	0,169*	0,169*
CFR	0,248*	0,246*	0,243*	0,236*	0,236*	0,233*	0,235*
PGE	0,092*	0,091*	0,095*	0,084*	0,087*	0,095*	0,093*
Intercepto	-0,431	-0,926	-1,649	-2,108	-3,086	-3,045	-3,581
R ²	0,215	0,215	0,216	0,218	0,224	0,232	0,234
R ² ajustado	0,213	0,213	0,213	0,215	0,220	0,228	0,230
Probabilidade	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

* p < 0,01

^o p < 0,05

Nos modelos 6 e 7 utilizados para verificar a hipótese H4b não foram incluídos questões de semelhança de valores culturais, mais sim de co-presença de

Alta Aversão à Incerteza em um par de países. A diferença entre esses dois modelos está na forma como a co-presença é representada na matriz relacional e estão listadas no Quadro 10.

Modelo	Representação de AAI na matriz
6	1 representa a co-presença de AAI e 0,5 representa a AAI em um país da díade
7	1 representa AAI nos dois países e 0,5 representa AAI no destino

Quadro 10 - As representações de AAI.

Fonte: Elaborado pelo autor.

O modelo 6 foi o primeiro a ser testado e está de acordo com a descrição operacional de AAI apresentada na metodologia. Este modelo leva em conta a co-presença de AAI e a presença individual de AAI no destino e na origem. Os autores Bhardwaj, Dietz e Beamish (2007) verificaram que a presença de Alta Aversão à Incerteza no país de destino do IDE pode ser prejudicial ao IDE pois reduz o nível de confiança nas relações, o que motivou a realização do modelo 7 em que AAI foi representado na matriz apenas quando presente no país de destino ou nos dois países da díade. A partir desses testes pode-se concluir que: (1) a co-presença de Alta Aversão à Incerteza interfere no EIDE, corroborando a hipótese H4b e (2) a presença de AAI no país de destino influencia mais o EIDE do que a presença de AAI no país de origem, pois o teste do modelo 7 foi mais significativo e explicou melhor o modelo e as relações de EIDE.

Resumindo, quando se testa a influência da semelhança dos valores culturais no IDE, apenas a Distância do Poder é significativa e afeta positivamente, ou seja, a hipótese H1 é corroborada. A semelhança dos valores culturais Masculinidade, Individualismo e Aversão à Incerteza são indiferentes ao IDE, portanto as hipóteses H2, H3 e H4a não foram corroboradas. Foi também confirmado que a co-presença da Alta Aversão à Incerteza em pares de países, aspecto considerado negativo às negociações internacionais, efetivamente prejudica as relações de IDE, corroborando a hipótese H4b.

Por fim os resultados demonstram que (1) a metodologia utilizada está de acordo com outros testes realizados anteriormente, (2) as hipóteses H1 e H4b foram corroboradas, (3) os valores culturais influenciam o IDE, complementando a explicação dos fluxos EIDE no mundo e, (4) é necessário atentar mais à semelhança do valor cultural Distância do Poder e da co-presença e presença no destino de Aversão à Incerteza nos estudos de IDE.

5 DISCUSSÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Neste item são discutidos e analisados o método utilizado e os aspectos testados. Para isso é necessário retomar alguns conceitos e levantar algumas questões para formar conjecturas possíveis pelos resultados estatísticos obtidos.

Como o objetivo deste trabalho é verificar se a semelhança entre valores culturais interferem no IDE entre os países, partiu-se da ideia de que o montante IDE que um país possui em outro indica o grau de relação entre dois países. Com o IDE indicando a relação entre dois países, é possível transformar e analisar como uma rede de relacionamentos, usando a rede como uma metáfora. Utilizando a rede como uma metáfora é possível fazer a análise comparativa entre variáveis de rede e teste de hipótese entre dados relacionais por meio do MRQAP.

O MRQAP é utilizado para testar a relação de variáveis quando os dados coletados são diádicos, ou seja, quando se referem a uma relação entre dois atores. Este método é pouco utilizado nos modelos econômicos de IDE, mas constatou-se que ele pode ser muito útil quando o que se quer analisar é semelhança e diferença. Os resultados encontrados neste trabalho reforçam outros tipos de análise efetuados anteriormente pois apresentaram resultados coerentes. Este método utilizado possibilita a análise das relações entre variáveis de semelhança cultural (aspecto pouco estudado quantitativamente em outros trabalhos) e indica uma opção para novas pesquisas avaliarem a questão da distância psíquica e da familiaridade para testar suas hipóteses.

Teoricamente é possível analisar questões sociais influenciando questões econômicas pela ótica da imersão social (GRANOVETTER, 1985), ou seja, considera-se que as relações econômicas estão dentro de um contexto social mais amplo, em que o contato entre as pessoas, suas características culturais e a forma como elas se relacionam interferem em suas relações econômicas. É essa questão que procura-se compreender melhor ao verificar se as semelhanças culturais (aspecto social) influenciam o IDE (relação econômica). Estudar questões sociais, como a cultura, em relações econômicas como o do IDE se iniciaram com Johanson e Valhne (1977) que definem o conceito de distância psíquica resultante das diferenças de linguagem, de educação, dos modos de negociar, do desenvolvimento

e da cultura. Essas diferenças muitas vezes são consideradas distâncias, como também foi colocado por Ghemawat (2001).

Os resultados encontrados nos testes indicam que ocorre sim uma relação entre aspectos sociais e as relações econômicas, e a influência do primeiro sobre o segundo. É possível tal afirmação por meio da confirmação das hipóteses H1 e H4b, que indicam a influência dos valores Distância do Poder e Aversão à Incerteza sobre o IDE. Sendo assim percebe-se que não são somente questões econômicas como o poder de consumo da população local, o tamanho do PIB do país de destino e a distância geográfica (que aumentaria os custos de transporte) que influenciam a decisão da organização em investir em outro país. Valores e práticas culturais também são aspectos importantes a serem observados nas relações de IDE.

A prática social mais evidente e comprovada por diversos estudos que influencia o IDE e relações econômicas entre países é o idioma. A co-presença do mesmo idioma facilita as relações de forma relevante entre dois países. Este ponto é mais simples de ser analisado pois é uma característica social observável e essencial para qualquer tipo de relação porque possibilita a comunicação. Sem comunicação não é possível construir organizações, não ocorre interações entre agentes e o intercâmbio de informações. A comunicação, e conseqüentemente a co-presença da fluência de um mesmo idioma entre as partes, é ponto chave em qualquer tipo de relação, interação e intercâmbio, inclusive econômico.

Como verificado, a semelhança de valores culturais (aspecto mais subjetivo do que prática cultural como o idioma) também influencia as relações econômicas de IDE no que se refere à Distância do Poder. Sendo assim, a semelhança na forma de tratar a hierarquia, que molda a relação entre superiores e subordinados, facilita a relação entre países distintos. As organizações muitas vezes são demonstradas pelos organogramas de cargos e funções, que é a representação gráfica dos níveis hierárquicos, e que indica a importância de tal questão, amplamente discutida academicamente. Observa-se que a hierarquia e relações de poder são pontos importantes na gestão organizacional, sendo um indício do porquê é tão relevante nas relações de IDE.

Inferências mais específicas sobre as causas de tal resultado que confirma a hipótese H1 podem ser desenvolvidas em outras pesquisas mais específicas, inclusive de caráter qualitativo. Entretanto sabe-se que existem pelo menos dois momentos no IDE, o primeiro seria o de negociação com o Estado e com os

possíveis sócios no país que a empresa se instalará e o segundo seria o relacionamento com as outras organizações locais para efetivar suas operações.

Reinert (2010) analisou o IDE de duas empresas automotivas no Brasil. Uma se instalou no Brasil nos anos 70, uma época onde a ditadura militar estava evidente, enquanto outra investiu no Brasil nos anos 90, quando a democracia estava instaurada no sistema político e os Estados possuíam maior independência. Verificou-se que as relações de poder foram relevantes na entrada dessas empresas estrangeiras no mercado Brasileiro. Isto é um indicador de que a Distância do Poder esteja intimamente relacionada com os processos de entrada em mercados estrangeiros (REINERT, 2010).

Após negociações com governos e possíveis sócios, a empresa estrangeira investidora precisa contratar equipes, fazer acordos com fornecedores e se relacionar com os diversos tipos de organizações sociais. É possível supor que o contato entre culturas que tratam de forma diferente as questões de hierarquia, e entendem de maneira diferente as relações entre superiores e subordinados, possa gerar conflitos. É interessante buscar entender em que momentos a Distância do Poder influencia as relações de IDE, como isso ocorre e identificar quais são as questões sensíveis quando se trata de relações de hierarquia.

Portanto, não procura-se discutir as vantagens e desvantagens da centralização de gestão organizacional neste trabalho, mas sim como os dois extremos podem ser incompatíveis, pois eles devem estar relacionados com o valor cultural de Distância do Poder. Possivelmente os gestores provenientes de cultura de distância hierárquica devem ter dificuldade em tolerar o comportamento de pessoas de sociedades igualitárias, e vice-versa.

A semelhança referente às outras dimensões de valores culturais (Individualismo, Masculinidade e Aversão à Incerteza) testadas não demonstraram o mesmo resultado, não indicando uma relação de causa e efeito entre tais semelhanças com o IDE. Porém não se deve concluir prematuramente que os valores culturais não afetam o IDE e as relações econômicas. Os resultados indicam que a cada valor cultural pode ter um impacto diferente sobre o IDE, podendo ou não influenciá-lo. Este impacto pode ser positivo, como no caso da Distância do Poder, insignificante, ou mesmo negativo quando se trata da Alta Aversão à Incerteza.

Sociedades com orientação mais individualista tem efetivamente conceitos e valores diferentes de sociedades com orientação mais coletivistas, porém os resultados (que inclusive não corroboraram a hipótese H2) indicam que essa diferença não prejudica a relação de IDE, e que a semelhança não agrega nada que seja favorável à mesma relação. Isso indica que a semelhança da dimensão de valor cultural Individualismo e Coletivismo não é uma questão sensível ao IDE, e que o suposto choque cultural que poderia ocorrer ao encontro de países com culturas diferentes nesse sentido pode não ocorrer, ou ser mínimo. Provavelmente culturas mais coletivistas toleram o comportamento de culturas individualistas e vice-versa. Portanto o contato entre as duas culturas não é necessariamente negativo ao IDE.

Outro ponto a ser refletido é a tendência do capitalismo e do racionalismo econômico de valorizar culturas individualistas, o que pode acarretar na prevaência uma cultura sobre a outra, principalmente no ambiente organizacional. Verifica-se historicamente a intensa relação entre os EUA (com índice de Individualismo alto de 91) e o Japão (índice de Individualismo mais baixo, 46), que embora sejam tão diferentes nessa questão, possuem valores absolutos de IDE muito elevados entre eles. Em 2007 o Japão detinha mais 172 bilhões em IDE nos EUA enquanto os EUA possuía mais de 85 bilhões investidos diretamente no Japão. Percebe-se que o Japão investe mais nos EUA do que o contrário, isto pode ser mais um indício de que as sociedades capitalistas valorizam e buscam investir mais em culturas individualistas do que o contrário, portanto essa questão poderia ser analisada como um atributo em que sociedades mais individualistas atraem mais investimentos.

A hipótese H3 que indicava uma relação entre a semelhança do valor cultural Masculinidade com o IDE também não foi corroborada provavelmente porque neste caso também não ocorre o choque cultural negativo quando países com culturas mais Masculinas investem em culturas mais Femininas e vice-versa. As características culturais Masculinas e Femininas não são necessariamente excludentes, e os objetivos de ambas as culturas podem ser consideradas complementares. Apesar de serem diferentes, ambos podem respeitar os valores e os objetivos alheios, e o fato de serem diferentes pode até causar admiração. Sendo assim, a diferença entre as culturas no sentido de serem mais rígidas ou ternas não representa necessariamente uma dificuldade para a interação entre elas.

A semelhança referente a Aversão à Incerteza também não demonstrou nenhuma significância nos testes e na correlação com o IDE, ou seja, países com semelhantes em Aversão à Incerteza não costumam investir mais entre si, conforme foi mostrado no teste que não corroborou a hipótese H4a. Contudo a Alta Aversão à Incerteza (AAI) é, assim como indicado na teoria, uma barreira ao IDE (BHARDWAJ; DIETZ; BEAMISH, 2007). Verifica-se que quando dois países possuem AAI eles são semelhantes e afeta negativamente o IDE. Entretanto, quando dois países possuem baixa Aversão à Incerteza, a relação de IDE se torna favorável. Então a questão nesse caso não é a semelhança entre os países que define a influência no IDE (pois a semelhança do IAI pode resultar em relações diretamente ou inversamente proporcional ao IDE), e sim a co-presença de Alta Aversão à Incerteza, que prejudica a relação de IDE, ou seja, influencia negativamente o IDE.

Para compreender melhor esta questão foram efetuados dois testes (modelos 6 e 7) conforme explicado anteriormente. O modelo que desconsiderava AAI no país de origem foi o que melhor explicou a relação entre AAI e IDE e está de acordo com os estudos de Bhardwaj, Dietz e Beamish (2007), que considera que a AAI no país de destino do IDE afeta negativamente a relação. Segundo esses autores as organizações têm mais dificuldades de criar laços de confiança em países de destino com AAI, e sem esses laços de confiança as relações econômicas são prejudicadas. Eles inclusive destacam que a influência da cultura do país de destino no IDE é pouco estudada, mesmo porque a primeira vista imagina-se que a cultura do país de origem do IDE é mais relevante do que de destino, principalmente quando no caso de Aversão à Incerteza, pois é o país de origem que assume os maiores riscos e enfrenta as maiores incertezas. Mesmo assim verifica-se que é a AAI no país de destino que mais influencia o IDE. Isso pode ocorrer porque a confiança no país de destino é essencial e um atrativo ao IDE, pois somente com ela é possível criar laços fortes e de longa duração essenciais para o IDE. Se as pessoas do país de destino do IDE não confiarem nos estrangeiros que estão investindo em seu país o IDE não terá efetividade.

Resumindo, a AAI no país de origem é negativa ao IDE pois é este país que assume os maiores riscos e enfrenta as maiores incertezas, porém a AAI no país de destino é até mais relevante na influência negativa pois restringe a atratividade como país a ser investido. Portanto verifica-se que a Aversão à Incerteza é um valor cultural que também têm relação de causa e efeito ao IDE, porém de maneira

particular, pois é a Alta Aversão à Incerteza presente na origem e no destino que interfere nas relações de IDE, e não a semelhança do nível de Aversão à Incerteza. Sendo assim, os testes verificaram que pelo menos dois valores culturais são sensíveis ao IDE e que efetivamente alteram as relações econômicas entre os países, sendo a semelhança do valor cultural Distância do Poder e a co-presença de Alta Aversão à Incerteza.

Com este teste percebe-se que em alguns casos existe a diferença entre culturas de países distintos, mas isso não resulta necessariamente em uma barreira na relação de IDE. Apesar da literatura apontar tais diferenças como barreiras, definindo-as como distâncias. É esta a crítica que Shenkar (2012) faz em relação ao pré-conceito de distância cultural utilizado extensivamente nos estudos das relações entre os países. Os resultados mostram que nem sempre a diferença entre culturas resultam em distância cultural, ou seja, nem sempre podem ser consideradas barreiras. Culturas diferentes podem, em alguns casos, serem toleradas ou complementadas, o que não as definem como barreiras efetivas e não podem ser consideradas necessariamente como distâncias. Porém há casos de dimensões culturais que, metaforicamente, criam distâncias entre países, como o caso da semelhança de Distância do Poder e da co-presença de Alta Aversão à Incerteza.

Essa inferência, de que diferenças nem sempre resultam em distâncias, é possível pois foram utilizados dados de estoque de IDE, ou seja, o quanto um país tem investido em outro até certa data, ou seja, este dado se refere a um contato que já ocorreu. Sendo assim não se poderia verificar se culturas diferentes realmente causam ou não algum efeito nas relações de IDE sem que tenha ocorrido o contato entre tais culturas. Portanto, ao estudar as relações entre cultura e IDE é necessário atentar para as questões levantadas por Shenkar (2012): diferenças culturais criam necessariamente distâncias e dificultam a relação entre países? Tais diferenças não podem ser complementares ou indiferentes em relações como a de IDE? Estas questões são extremamente pertinentes pois indaga-se que nem sempre diferenças são prejudiciais a uma relação, sendo este aspecto analisado nos resultados encontrados nesta dissertação.

Para Shenkar (2012) só é possível analisar distâncias culturais após o contato entre as diferentes sociedades. Porém, ao mesmo tempo em que são vários os trabalhos referentes às diferenças culturais (como supostas distâncias), são raros os que procuram identificar o que acontece no momento do contato, e suas causas

mais profundas. É preciso analisar se as diferenças prejudicam, ajudam ou são indiferentes em uma relação. Definir uma diferença como distância é considerá-la como prejudicial, como uma barreira a uma relação, porém isso só pode ser analisado após o contato entre as culturas, como no caso desse trabalho. A partir de então é necessário aprofundar o entendimento do porque algumas semelhanças culturais efetivamente interferem no IDE enquanto outras não, ou seja, quais são as particularidades entre essas dimensões de valores culturais? Em que casos e momentos tais particularidades se tornam explícitas e prejudicam ou auxiliam uma relação? Poucos trabalhos se aprofundam nesse sentido.

Portanto é preciso repensar as teorias de distância psíquica, que afirma que diferenças na linguagem, educação, práticas de negócios, desenvolvimento industrial e cultura impedem os fluxos de informações e dificulta as relações de internacionalização. Não são todas e quaisquer diferenças que podem causar tais efeitos negativos, sendo necessário compreender cada aspecto em particular. A teoria da familiaridade também se refere à similaridade cultural como um determinante do grau de investimento entre os países, mas como pode-se concluir nos resultados desta dissertação, não são todos os aspectos culturais que possuem tal efeito.

6 CONCLUSÃO

Neste trabalho foram enumerados diversos fatores que podem influenciar o IDE, elaborou-se um modelo que inclui fatores culturais e testou-se tal modelo estatisticamente. Os objetivos foram alcançados utilizando técnicas não usuais, mas que se demonstraram adequadas, principalmente pelo aspecto socioeconômico e da ótica de imersão social da pesquisa. Apesar de algumas hipóteses não terem sido corroboradas, foi comprovada a influência de questões culturais no IDE e, portanto, na internacionalização de empresas. As hipóteses não corroboradas ajudam a explicar os questionamentos de Shenkar (2012) de que nem sempre diferenças entre culturas vão resultar em uma influência negativa em suas relações, e portanto, em choques culturais. Esta questão foi esclarecida estatisticamente pois utilizou dados que consideravam o contato já ocorrido entre as culturas, auxiliando o entendimento desta questão relevante para a área de estudo.

Os países semelhantes em como tratar hierarquias e a Distância do Poder entre as pessoas, questão intimamente social e cultural, demonstrou-se significativa nas relações de internacionalização entre países, em especial no IDE. Portanto sociedades onde as pessoas podem contradizer seus superiores preferem investir e manter este investimento em sociedades parecidas nesta questão. O oposto também é verdadeiro, ou seja, sociedades hierarquizadas com cargos bem definidos, com as decisões centralizadas e socialmente desigual, preferem investir e internacionalizar em sociedades como a sua própria. Esta questão é sensível nas organizações (HOFSTEDE; JAN HOFSTEDE; MINKOV, 2010), e por isso deve influenciar a internacionalização das empresas. Provavelmente pessoas de sociedades altamente hierárquicas não toleram insubordinações de funcionários de cargos inferiores, enquanto pessoas de sociedades mais igualitárias podem entender as sociedades mais hierárquicas como retrógradas e desfavoráveis à inovação e criatividade.

A Aversão à Incerteza também é um fator cultural que comprovadamente interfere nas relações de internacionalização e IDE, porém de maneira diferente da Distância do Poder. Enquanto a semelhança na questão do tratamento hierárquico influencia o IDE, é a presença de Alta Aversão à Incerteza que tem efeito no IDE. Ou seja, quando a Aversão à Incerteza é alta nos país de origem e destino, ou apenas

no país de destino, menor é a probabilidade de haver IDE entre dois países. Este resultado é intrigante pois se imagina inicialmente que a Alta Aversão à Incerteza no país de origem deva ser mais significativa, pois é deste país que o capital é investido e que, a princípio, corre os maiores riscos. Porém os resultados estatísticos desta pesquisa demonstraram o contrário, sendo mais significativa a presença da Alta Aversão à Incerteza no país de destino como fator negativo para o IDE. Bhardwaj, Dietz e Beamish, (2007) afirmam que a importância da baixa Aversão à Incerteza no país de destino é favorável ao IDE porque fortalece as relações de confiança entre as pessoas e facilita os negócios.

Estes dois aspectos sociais (Distância do Poder e Aversão à Incerteza) ainda não são campos plenamente explorados e estudos nesses sentidos podem complementar as explicações sobre internacionalização de empresas e IDE. Sugere-se aprofundar nos momentos em que a semelhança do valor cultural Distância do Poder efetivamente cause efeito no IDE. Isto é válido inclusive para as dimensões de valores culturais que não se mostraram significantes nesses testes, mas que podem ser tratados de formas diferentes, como a questão do Individualismo em que se levanta a dúvida: países de cultura individualista atrairiam mais o IDE do que países coletivistas? Talvez outra maneira de testar a influência do Individualismo não seja através da semelhança, mas sim da co-presença de alto índice de Individualismo ou da presença de alto índice de Individualismo no país de destino. Portanto, outras maneiras de tratar os dados e métodos diferenciados podem ser interessantes para verificar tais relações entre cultura e IDE, e podem trazer esclarecimentos complementares.

Como limitações da pesquisa observa-se o nível de explicação não muito elevado, o que leva a sugerir comparações com os modelos e técnicas já desenvolvidos para estudar o mesmo problema de pesquisa. Um dos motivos desse nível de explicação pode ser a ausência de alguns fatores econômicos e outros fatores que são atributos dos países, como a facilidade de abrir novas empresas. Portanto, esta limitação pode ter ocorrido porque o modelo não inclui todos os fatores e variáveis possíveis, utilizando somente dados relacionais, mas traz novas possibilidades e maneiras de explicar.

Por fim, as maiores contribuições deste trabalho estão: (1) na nova maneira de testar as relações de internacionalização de empresas através de ARS e MRQAP, ou seja, um aspecto metodológico inovador; (2) para a socioeconomia,

encontrando a relação de causa e efeito entre fatores culturais e o IDE pela ótica da imersão social; (3) esclarecendo o efeito da cultura no IDE, o que aprofunda o entendimento das teorias de distâncias psíquica e familiaridade e (4) identificando quais dimensões culturais efetivamente possuem influência no IDE, permitindo estudos mais incisivos.

REFERÊNCIAS

ANDERSSON, S. Internationalization in different industrial contexts. **Journal of Business Venturing**, v. 19, p. 851-875. 2004.

ANDRADE, T. P. **Expropriação no direito internacional do investimento**: ponto de vista do direito brasileiro. 2008.174 f. Dissertação - Mestrado em direito internacional, Universidade Católica de Santos, 2008.

ARRUDA, C. A.; GOULART, L.; BRASIL, V. H. Estratégias de internacionalização: competitividade e incrementalismo. Capítulo III. In: Fundação Dom Cabral. **Internacionalização de empresas brasileiras**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1996.

BARLETT, C. A.; GHOSHAL, S. **Managing Across Borders**. The Transnational Solution, Boston, Mass: Harvard Business School Press, 1989.

BASKERVILLE, R.F. Hofstede Never Studied Culture. **Accounting, Organizations and Society**, v. 28, n. 1, p. 1-14. 2003.

BATONDA, G.; PERRY, C. Influence of culture on relationship development processes in overseas Chinese/Australian networks. **European Journal of Marketing**, v. 37 Iss: 11/12, p.1548-1574. 2003

BHARDWAJ, A.; DIETZ, J.; BEAMISH, P. W. Host Country Cultural Influences on Foreign Direct Investment. **Management International Review**. v. 47, p. 29-50, 2007.

BODDEWYN, J. J.; TOYNE, B.; MARTINEZ, Z. L. The meanings of international management. **Management International Review**, v. 44, n. 2, p. 195-212, 2004.

BOYACIGILLER, N. The Role of Expatriates in the Management of Interdependence Complexity and Risk in Multinational Corporations. **Journal of International Business Studies**. p. 357–381; doi:10.1057. 1990.

BRASIL, H. V. Internacionalização e Globalização. Capítulo V. In: Fundação Dom Cabral. **Internacionalização de empresas brasileiras**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1996.

BROUThERS, K. BROUThERS, L. Explaining the national culture distance paradox.

Journal of International Business Studies, v. 32, p. 177-189, 2001.

BUCKELY, P. J.; GHOURI, P. N. Globalization, economic geography, and the strategy of MNE. **Journal of International Business Studies**, v. 35, n. 2, p. 81 - 98, 2004.

DAVIDSON, W. H. The location of foreign direct investment activity: Country characteristics and experience effects. **Journal of International Business Studies**, v. 11, n. 2, p. 9–22, 1980.

DE BENEDICTIS, L.; TAJOLI, L. The World Trade Network. **World Economy**. v. 34, p. 1417–1454. 2011

DEKKER, D.; KRACKHARDT, D.; SNIJDERS, T. Sensitivity of MRQAP Test to Collinearity and Autocorrelation Conditions. **Psychometrika**, v. 72, n. 4, p. 563-581 2007.

DROGENDIJK, R.; SLANGEN, A. Hofstede, Schwartz, or managerial perceptions? The effects of different cultural distance measures on establishment mode choices by multinational enterprises. **International Business Review**, v. 15, n. 4, p. 361-80 2006.

FAGIOLO, G.; REYES, J.; SCHIAVO, S. Evolution of the World Trade Web. **Journal of Evolutionary Economics**, v. 20, p. 479-514, 2010.

FEENSTRA, R. C.; MARKUSEN, J. R.; ROSE, A. K. Using the gravity equation to differentiate among alternative theories of trade. **Canadian Journal of Economics**. v. 34, n. 2, 2001.

FERRARO, G. P. **The Cultural Dimension of International Business**. New Jersey: Prentice Hall, 2002.

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL. World Economic Outlook. **WEOApr2012all.xls**. [S. I.] FMI, 2012. Disponível em: [databaseDhttp://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/weodata/download.aspx](http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/weodata/download.aspx). Acesso em: 27 abril 2012.

GAO, T. Foreign direct investment in China: How big are the roles of culture and geography? **Pacific Economic Review**, v. 10, n. 2, p. 153-166, 2005.

GHEMAWAT, P. Distance still matters: The hard reality of global expansion. **Harvard Business Review**, v. 79, n. 8, p 137-147, 2001.

GOULART, L.; BRASIL, H. V.; ARRUDA, C. A. A internacionalização de empresas brasileiras: motivações e alternativas. Capítulo II. In: Fundação Dom Cabral. **Internacionalização de empresas brasileiras**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1996.

GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**. v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.

GREANEY, T. M. Reverse importing and asymmetric trade and FDI: a network explanation. **Journal of International Economics** v. 61, p. 453-465, 2003.

HAIR JR; J. F.; BLACK, W. C.; BABIN, B. J.; ANDERSON, R. E. **Multivariate Data Analysis**. 7 ed. New Jersey: Prentice Hall, 2009.

HANNEMAN, R. A.; RIDDLE, M. **Introduction to social network methods**. Riverside, CA: University of California, Riverside, 2005.

HEAD, K.; MAYER, T. Illusory Border Effects: Distance Mismeasurement Inflates Estimates of Home Bias in Trade. In: BERGEIJK; BRAKMAN. **The Gravity Model in International Trade: Advances and Applications**. Cambridge: Cambridge University Press, 2009.

HEJAZI, W.; MA, J. Gravity, the English language and international business. **The Multinational Business Review**, v. 19, n. 2, 2011.

HERMAN, M.; CHISHOLM, D.; LEAVELL, H. FDI and the effects on Society. **Proceedings of the Academy for Studies in International Business**, v. 4 n. 1. 2004.

HICKSON, D. J.; HININGS; MCMILLAN; SCHWITTER. The culture-free context of organization structure: a tri-national comparison. **Sociology**, v. 8, p. 59-80, 1974.

HITT, M. A.; FRANKLIN, V.; ZHU, H. Culture, institutions and international strategy. **Journal of International Management**, v. 12, p. 222-234, 2006.

HOFSTEDE, G. **Culture's consequences: international differences in work-related values**. Beverly Hills, London: Sage Publications. 1980.

_____. Cultural Dimensions In Management and Planning. *Asia Pacific Journal of Management*, p. 81-99, 1984.

_____. **Culturas e Organizações** - Como compreender a nossa programação mental. 1. ed. Edições Síbaló Lda: Lisboa, 1991.

_____. The business of International Business is Culture. In: BUCKLEY, P.; GHAURI, P. **The Internationalization of the Firm**. London: Thomson Learning, 1999.

_____. What is culture? A reply to Baskerville. **Accounting, Organizations and Society**, v. 28, i. 7-8. p. 811-813, 2003.

HOFSTEDE, G.; JAN HOFSTEDE; MINKOV, M. **Cultures and Organizations: Software of the mind**. 3. ed. London: McGraw-Hill, 2010.

HONG, M.; CHEN, L. S. Quantitative and Dynamic Analysis of the OLI Variables Determining FDI in China. **RURDS**, v. 13, n. 2, p. 163-172, 2001.

HYMER, S. H. **The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment**. 1960. 82 f. Dissertação (PhD). Cambridge: MIT Press, 1976.

INTERNATIONAL MONETARY FUND. **BPM5: Balance of Payments Manual - Quinta Edição**. Washington D.C, 1993.

INTERNATIONAL TRADE CENTRE. **ITC**. Investment Map. [S. l.], 2012. Disponível em: <http://legacy.intracen.org/marketanalysis/DistanceLearning.aspx>
Acesso em: 10 maio 2012.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J. E. The internationalization process of the firm – a model of knowledge management and increasing foreign market commitments. **Journal of International Business Studies**, v. 8, p. 23-32, 1977.

_____. The mechanisms of internationalization. **International Marketing Review**, v. 7, n. 4, p. 11-24, 1990.

KLUCKHOHN, F.; STRODTBECK, F. L. **Variations in value orientations**. New York: Harper & Row, 1961.

KOGUT, B.; SINGH, H. The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode. **Journal of International Business Studies**, v. 19, n. 3 p. 411-432, 1988.

KOVACS, E. P.; MORAES, W. F. A. Modos de Entrada e Teorias de Internacionalização: Uma Análise Crítica. In: Assembleia Anual de CLADEA, 40., Santiago de Chile. **Anais...** Santiago de Chile: CLADEA, 2005.

KRACKHARDT, D. QAP Partialling as a Test of Spuriousness. **Social Networks**, v. 9, p. 171-186, 1987.

KRACKHARDT, D. Predicting with networks: non-parametric multiple regression analysis of dyadic data. **Social Network**, v.10, p. 359-381, 1988.

LAURENT, A. The Cultural Diversity of Western Conceptions of Management. **International Studies of Management & Organisation**. Spring – Summer, p. 75 - 96. 1983.

LAZZARINI, Sérgio G. **Empresas em Rede**. Coleção Debates em Administração. São Paulo: Cengage Learning, 2008.

LEUNG, K. R. S.; BHAGAT, N. R. B.; EREZ, M.; GIBSON, C. B. Culture and international business: recent advances and their implications for future research. **Journal of International Business Studies**, v. 36, p. 357-378, 2005.

LINTON, R. **The Study of Man**. Nova York: D. Appleton Century, 1969

MACHADO, D. D. P. N. ; SANTOS, A. F. dos ; PINTO, V. M. . Dimensões da Cultura Organizacional no Modelo de Hofstede: Aplicações em Uma Organização Militar do Exército Brasileiro e Um Órgão Público do Poder Judiciário. In: Seminários em Administração da FEA-USP (SemeAd), 2009, SÃO PAULO. **ANAIS DO XII SEMEAD: Empreendedorismo e inovação**. São Paulo: USP, 2009. v. 1. p. 1-16.

MANTEL, N. The detection of disease clustering and generalized regression approach, **Cancer Research**, v. 27, n. 2, p. 209-220, 1967.

MAYER, T.; ZIGNAGO, S. **Notes on CEPII's distances measures**: The GeoDist database. [S. l.: s.n.], 2011. Disponível em: <<http://www.cepii.fr/anglaisgraph/workpap/pdf/2011/wp2011-25.pdf>>. Acesso em: 20 agosto 2012.

MIZRUCHI, M. S.; MARQUIS, C. Egocentric, sociocentric, or dyadic: Identifying the appropriate level of analysis in the study of organizational networks. **Social Networks**, v.28, n.1, p. 187-208. 2006.

NOCKE, V.; YEAPLE, S. An Assignment Theory of Foreign Direct Investment. **Review of Economic Studies**. Stockholm, v. 75, n. 2, p. 529–557. 2008.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. **BD3: Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment**. 3. ed. Paris, 1996.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. **UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development. The UNCTAD Manual on Statistics of FDI and the operations of TNCs**. v. 1. New York and Geneva, 2009.

OZAWA, T. International investment and industrial structure: New theoretical implications from the Japanese experience. **Oxford Economic Papers**, v. 31, n.1, p. 72–92. 1979.

PEDAZUR, E. J.; SCHMELKIN, L. P. **Measurement, design, and analysis**. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, 1991.

PETTIGREW, A. M. On studying organizacional cultures. **Administrative Science Quarterly**, v. 24, n. 4, p. 570-581. 1979.

POLANYI, K. **The Great Transformation**. Boston: Beacon Press Boston, 1944.

POWELL, W. W.; SMITH-DOERR, L. Networks and economic life. In: SMELSER, N. J.; SWEDBERG, R. (Org.). **Handbook of Economic Sociology**. Princenton: Russell Sage Foundation, 1994, p. 368-402.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **IN SRF 188**. Brasília, 2002.

REINERT, M. Redes de Relacionamento entre Multinacionais e Fornecedores no Setor Automotivo Paranaense. In: MANCUSO, W. P.; LEOPOLDI, M. A. P.; IGLESIAS, W. T. (Org.). **Estado, Empresariado e Desenvolvimento no Brasil: novas teorias, novas trajetórias**. São Paulo: Editora de Cultura, 2010. p. 165-187.

REINERT, M. ; MACIEL, C. O. Análise das Díades para Compreender a Semelhança da Ação Estratégica: uma aplicação da Regressão Múltipla QAP (MRQAP). **Redes, Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales**, v. 22, p. 81-105, 2012.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa Social: Métodos e Técnicas**. São Paulo: Atlas, 2008.

ROCHA, A.; ALMEIDA, V. Estratégias de Entrada e de Operações em Mercados Internacionais. Cap. 1 In: TANURE, B.; DUARTE, R. G. (Orgs.) **Gestão Internacional**. São Paulo: Saraiva, 2006

ROOT, F. **Entry strategies for international markets**. New York: Lexington Books, 1994.

SCOTT, J. **Social Network Analysis: A Handbook**. 2. ed. London: Sage Publications. 2000 .

SHENKAR, O. Cultural distance revisited: Towards a more rigorous conceptualization and measurement of cultural differences. **Journal of International Business Studies**. Washington , v. 43, n. 1-2, 2012.

SHNEIDER, S. C.; ARRUDA, C. A. Gerenciando através de culturas. In: Fundação Dom Cabral. **Internacionalização de empresas brasileiras**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1996.

TANURE, B.; DUARTE, R. G. O impacto da Diversidade Cultural na Gestão Internacional. Cap. 8. In: TANURE, B.; DUARTE, R. G. (Orgs.) **Gestão Internacional**. São Paulo: Saraiva, 2006.

TORNROOS, J.; MOLLER, K.E. The cultural factor and the formation of international business relationship in industrial markets. **Advances in International Marketing**. London, v. 5, 1993, p. 107-21.

TROMPENAARS, F.; HAMPDEN-TURNER, C. **Riding the Waves of Culture: Understanding Diversity in Global Business**. New York: McGraw-Hill, 1998.

VALADE, B. Cultura. In: BOUDON, R. **Tratado de Sociologia**. Rio de Janeiro: Zahar, 1995. p. 489-518

WASSERMAN, S.; FAUST, K. **Social Network Analysis: methods and applications**.

In: **Structural analysis in social the social sciences series**. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

YOSHINO, M. Y. **Japan's multinational enterprises**. Cambridge, MS: Harvard University Press, 1976.

APÊNDICE A - MATRIZ DE EIDE

EIDE	Australia	Austria	Belgium	Brazil	Bulgaria	Canada	Chile	China	Croatia	Czech Republic	Denmark	Estonia	Finland	France	Germany	Greece	Hong Kong	Hungary	Ireland	Israel	Italy	Japan	Latvia	Lithuania	Malaysia	Morocco	Netherlands	New Zealand	Norway	Pakistan	Poland	Portugal	Rep. of Korea	Singapore	Slovakia	Slovenia	South Africa	Spain	Sweden	Switzerland	Thailand	Turkey	United Kingdom	United States	Viet Nam		
Australia		0	0	0	0	0	0	0,7	0	0	0	0	0	0	3,3	0	1,9	0	0,4	0	0	0,1	0	0	0,7	0	0	14	0	0	0	0,2	2,6	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0	9,5	4,9	0		
Austria	0		-2	0,4	2,8	0,5	0	0,6	7,2	7,8	1,5	0	0,2	2,1	14	0,3	0,1	7,6	0,1	0	3	0	0	0	0	0	3,7	0	0,1	0	3,5	0,1	0,1	0,3	4,5	2,1	0	1,1	0,4	5,2	0	2,7	4,7	3	0		
Belgium	0	0		0,9	0	0	0	0,4	0	0	0	0	1,3	18	6,2	0	0,5	0	0	0	3,6	0,7	0	0	0	0	25	0	2,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5,2	2,7	2,1	0	0	6	6,6	0	
Brazil	0	5,3	0,3		0	0	1,5	0,3	0	0	22	0	0	0,9	0,3	0	0	2,8	0,3	0	0,3	0	0	0	0	6,5	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	2,7	0,3	0,9	0	0	2,5	1,9	0	
Bulgaria	0	0,7	3,3	0		0,5	0	0,1	0	0,5	0,1	-2	0	0,5	7	4,5	0	0,2	0	0,5	2,6	0	0,1	0	0	1,4	0	0	0	0,2	-0	0	0	0	0	0	0,8	0	-1	0,2	8,2	2,5	4,6	0			
Canada	1,7	0,1	0,5	1,7	0		1,6	0,6	0	0	0,1	0	0	3,4	2	0	0,9	2,2	4,2	0,1	0,2	0,6	0	0	0,2	0	1,6	0,2	0,2	0	0,1	0,1	0,2	0,6	0	0	0,4	0,7	0,5	1,6	0,2	0,4	13	51	0		
Chile	4,3	0	0	0,2	0	21		0,1	0	0	0	0	0,1	0,6	0,7	0	0	0	0	0	4,7	3,1	0	0	0	0	2,3	0,2	0,3	0	0	0	0	0	0	0	0,8	19	0,1	1,4	0	0	12	28	0		
China	1,5	0	0	0,3	0	1,4	0		0	0	0	0	0	0,1	0,9	0	74	0,1	0	0	0,1	0,6	0	0	0,3	0	0,1	0	1,2	0,1	0	1,3	1,5	0	0	0,8	0,1	0,1	0	0,4	0	1	2	0,4			
Croatia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,6	0	0	18	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1,1	0	0	0	0	17	0	0	0	0	0	0	2,3	0	0			
Czech Republic	0	0,1	0,1	0	9,1	0	0	0,1	0,1		0	0	0	0,1	2,3	0	0	0,6	0	0	0,1	0	0,1	0	0	0	37	0	0	0	7,1	3	0	0	25	0,1	0	0,1	1,3	0,7	0	0	1,2	0,4	0		
Denmark	0,8	0,8	2,7	0,9	0,1	0,9	0,1	1,7	0,2	0,7		0,3	5,5	4,1	8,2	0	0,7	0,7	1,7	0	1,2	0,5	0,4	0,8	0,4	0	4,8	0,2	10	0	2,7	0,7	0,2	1,7	0,3	0,1	0,1	1,8	12	7,3	0,2	0,5	8,6	9,8	0,1		
Estonia	0	0	0	0	1	0	0	0,1	0,3	0	0,1		4,4	0,1	0,2	0	0	0	0	0	3,9	0	36	32	0	0	0,1	0	0,5	0	1,1	0,3	0	0	0,1	0	0	1,2	0,2	0,1	0	0	1,1	0,1	0		
Finland	0	0,6	18	0,8	0	1,4	0	2,2	0	0	0,8	1,7		1,2	7,1	0,1	0	0,8	0,2	0	0,7	0	0,4	0,4	0,1	0	21	0	1,2	0	1,4	0	0,2	0,7	0,1	0	0,1	0,6	21	0	0,1	0,3	1,4	4,9	0		
France	0,7	0,3	8,5	1,9	0,1	1,7	0	0,8	0,1	0,6	0	0	0,1		7,6	0,3	0,5	0,4	2	0,1	4,9	1,7	0	0	0	1	12	0	0,6	0	1,5	0,7	0,3	0,3	0,2	0,1	0,1	4,4	0,7	3,5	0,1	0,4	14	19	0,1		
Germany	1,2	3,1	4,8	1,4	0	1	0	1,7	0	2,6	0,6	0	0	5		0	0,4	1,9	1,2	0	3,3	1,1	0	0	0,3	0	4,7	0	0,4	0	0,2	0,6	0,6	0,8	0,8	0	0,5	2,3	1,3	3,4	0	0,6	14	23	0		
Greece	0	1,5	0	0	7,5	0	0	0	0	0	0	0	0	0,3	2,5		0	0	0	0	0,6	0	0	0	0	0	4,7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	25	-2	7,4	0
Hong Kong	0	0	0	0	0	0	0	88	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	0	0,8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,4	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1,8	0,8	0
Hungary	0	0,6	0	0	5,5	1,2	0	0	10	1,4	0	0	0	0,1	0,2	0	0		0	0	1,1	0	0	0	0	5,4	0	0	0	2,3	0	3,7	0,1	27	0,2	0	0,1	0	0,3	0,4	0	0,6	13	0,2	0		
Ireland	0	0	0	0	0,4	0	0	0	0	0	0	0	0	2	3,7	0	0	0		0	0,3	0	0	0	0	0	7,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30	15	0		
Israel	0	0	0,2	0	0	7,9	0	0,1	0	0	0	0	1,8	0,7	4,1	0	0,4	0,7	0,1		0,1	0	0	0	0	36	0	0	0	0,1	0	0	8,7	0	0	0	1,9	0,1	4,7	0	0,1	1,3	27	0			
Italy	0	0	1,9	1,8	0	0,4	0	0	0	0	0	0	0	9,3	5,8	0	0	0	0		0	0,3	0	0	0	0	31	0	0	0	0	0	0	0	0	0	14	0,3	3,4	0	0	6,8	7,2	0			
Japan	3,5	0	2,4	2,1	0	1,9	0	7,4	0	0	0	0	0	2,5	1,8	0	1,8	0	0	0	0,2		0	0	1,6	0	13	0,2	0	0	0	2,4	3,4	0	0,2	0,3	0,5	0,2	3,9	0	6,3	34	0,3				
Latvia	0	1,2	0	0	0,2	0	0	0	0,7	0,1	1,3	9,5	0,1	1,3	0,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5,8	0	0,2	-0	0	0	0,2	0,1	0	0	1,7	32	0	0	1,1	0,1	0			
Lithuania	0	0	0,3	0	1	0,1	0	0	0,1	0,2	0,8	7,4	0	0,4	0,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	31	0	3,3	0	11	0	0	0	0,9	0	0	0	0	0	0	0	0	6,9	0	0		
Malaysia	7,3	0	0	0	0	0	0	1,9	0	0	0	0	0	0	1,3	0	3,2	0	0	0	0	0	0	0	0	2,4	0	0	0	0	0	0	0	12	0	0	0	0	0	0	0	1,3	0	3,9	1	2,4	
Morocco	0	0	4	0	0	0,2	0	0	0	0	0	0	0	28	0	0	0	0	0	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7,3	0	0,1	0	0	5	2,6	0			
Netherlands	0	1,2	12	1,9	0	3	0	0,7	0	0,4	0	0,5	6,2	11	0,3	0,6	0	2	0	3,5	0,5	0	0	0	0	0	0	0,3	0	1,5	0,5	0	0	0	0	0	4,8	1	7,1	0	0	16	11	0			
New Zealand	56	0	0,1	0	0	0,4	0	0,2	0	0	2	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4,6	9,1	0		
Norway	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	0	1,1	4	2,2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15	0,8	0	0	6,2	9,5	0		
Pakistan	0	0	1,2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,3	2	0	2,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6,9	0,9	0	0	0	0	1,7	2,4	0	0	0	0	0	1,2	0	3,3	16	5,6	0		
Poland	0	1,2	0,3	0	0,3	0,1	0	1,2	0,1	8,7	0,1	0	0	2,1	5,5	0	0	2	0,4	0	0,1	0	0,1	7,7	0,7	0	8,9	0	3,3	0	0	0	0,5	0,5	0,1	0	0,1	3,8	26	0	0,5	7,7	1,6	0			
Portugal	0	-0	0,1	4,7	0	0,2	0	0	0	0	7,8	0	0	1	1	0	0	0,2	3,1	0	0,3	0	0	0	0	0,3	27	0	0	0	4,5	0,1	0	0	0	0,3	17	0	0,1	0	0,9	2,3	2,7	0			
Rep. of Korea	1,8	0	0,1	1,2	0	1,3	0,1	33	0	0,9	0	0	0	0,4	2	0	5,8	0,8	1,3	0	0,3	2,6	0	0	1	0	2	0,2	1	0	1,2	0	2,3	1	0	0,2	0,2	0,1	0	1,2	0,3	1,9	18	4,4			
Singapore	5,4	0	0	0	0	0	0	13	0	0	0	0	0	0,2	0	0	6,3	0	0	0	0	0,8	0	0	7,2	0	1,2	0,5	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	5,3	0	9,9	4,4	0,7			
Slovakia	0	15	0	0	0	0	0	0	0	51	0	0	0	0	0	0	0	0,9	0	0	0	0	0	0	0	1,4	0	0	0	5,5	0	0	0	0	1,7	0	0	0	0	0	0	0	9,2	0	0		
Slovenia	0	2,9	-0	0,1	0,8	0,2	0	0,2	23	0,9	0,5	0	0	0,6	3	0	0	0,6	0	0	1	0	0	0	0	4,5	0	0	2,3	0	0,1	0	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,8	0	0,1	0,7	0,5	0				
South Africa	5,7	7,8	4,7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,3	1,8	0	0,3	0	0,6	0	0	0,6	0	0	0	3,7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	32	8,1	0			
Spain	0	0	0	10	0	0	2,3	0	0	0	0	0	0	5,5	3,6	0	0	0	0	0	0	0,2	0	0	0	0,8	11	0	0	0	0	6,2	0	0	0	0	0	0	0	0	3,2	0	0	13	9,3	0	
Sweden	0,6	0,5	3,1	0,9	0	1,2	0	0,8	0	0,4	8																																				

APÊNDICE B - MATRIZ DE SEMELHANÇA DE IDP

IAI	Australia	Austria	Belgium	Brazil	Bulgaria	Canada	Chile	China	Croatia	Czech Republic	Denmark	Estonia	Finland	France	Germany	Greece	Hong Kong	Hungary	Ireland	Israel	Italy	Japan	Latvia	Lithuania	Malaysia	Morocco	Netherlands	New Zealand	Norway	Pakistan	Poland	Portugal	Rep. of Korea	Singapore	Slovakia	Slovenia	South Africa	Spain	Sweden	Switzerland	Thailand	Turkey	United Kingdom	United States	Viet Nam	
Australia		0,8	0,6	0,8	0,7	1	0,7	0,8	0,7	0,8	0,7	0,9	0,9	0,7	0,9	0,4	0,8	0,7	0,8	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,8	1	1	1	0,8	0,6	0,5	0,7	0,6	1	0,6	1	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	0,7	0,8	1	0,8
Austria	0,8		0,8	0,9	0,8	0,8	0,6	0,9	1	0,5	0,9	0,9	0,8	1	0,6	0,6	0,9	0,7	0,9	0,7	0,8	0,9	1	0,7	1	0,7	1	0,8	0,8	1	0,8	0,7	0,9	0,4	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,6	0,9	0,9	0,9	0,7	0,8	0,6
Belgium	0,6	0,8		0,8	0,9	0,5	0,9	0,4	0,9	0,8	0,3	0,7	0,7	0,9	0,7	0,8	0,4	0,9	0,4	0,9	0,8	1	0,7	0,7	0,4	0,7	0,6	0,6	0,6	0,8	1	0,9	0,9	0,2	0,6	0,9	0,6	0,9	0,4	0,7	0,7	0,9	0,4	0,5	0,4	
Brazil	0,8	0,9	0,8		0,9	0,7	0,9	0,6	1	1	0,5	0,8	0,8	0,9	0,9	0,7	0,5	0,9	0,6	1	1	0,8	0,9	0,9	0,6	0,9	0,8	0,7	0,7	0,8	0,9	0,8	0,7	0,9	0,3	0,8	0,9	0,7	0,9	0,5	0,9	0,9	0,9	0,6	0,7	0,6
Bulgaria	0,7	0,9	0,9	0,9		0,6	1	0,5	1	0,9	0,4	0,8	0,8	1	0,8	0,7	0,5	1	0,5	1	0,9	0,9	0,8	0,8	0,5	0,8	0,7	0,7	0,7	0,9	0,9	0,8	1	0,3	0,7	1	0,7	1	0,5	0,8	0,8	1	0,5	0,6	0,5	
Canada	1	0,8	0,5	0,7	0,6		0,6	0,8	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	0,6	0,8	0,4	0,8	0,7	0,9	0,7	0,7	0,6	0,9	0,8	0,9	0,8	1	1	1	0,8	0,6	0,5	0,6	0,6	1	0,6	1	0,6	0,8	0,9	0,8	0,6	0,9	1	0,8	
Chile	0,7	0,8	0,9	0,9	1	0,6		0,5	0,9	0,9	0,4	0,8	0,7	1	0,8	0,8	0,5	1	0,5	1	0,9	0,9	0,8	0,8	0,5	0,8	0,7	0,6	0,7	0,8	0,9	0,8	1	0,3	0,7	1	0,6	1	0,5	0,8	0,8	1	0,5	0,6	0,5	
China	0,8	0,6	0,4	0,6	0,5	0,8	0,5		0,5	0,6	0,9	0,7	0,7	0,5	0,7	0,2	1	0,5	1	0,5	0,6	0,4	0,7	0,7	0,9	0,6	0,8	0,8	0,8	0,6	0,4	0,3	0,5	0,8	0,8	0,4	0,8	0,5	1	0,7	0,7	0,5	1	0,8	1	
Croatia	0,7	0,9	0,9	1	1	0,7	0,9	0,5		0,9	0,5	0,8	0,8	0,9	0,9	0,7	0,5	1	0,6	1	1	0,9	0,8	0,9	0,6	0,9	0,7	0,7	0,7	0,9	0,9	0,8	1	0,3	0,7	0,9	0,7	0,9	0,5	0,8	0,8	1	0,6	0,7	0,5	
Czech Republic	0,8	1	0,8	1	0,9	0,8	0,9	0,6	0,9		0,5	0,9	0,8	0,9	0,9	0,6	0,6	0,9	0,6	0,9	1	0,8	0,9	0,9	0,6	0,9	0,8	0,8	1	0,8	0,7	0,9	0,4	0,8	0,9	0,8	0,9	0,8	0,9	0,6	0,9	0,9	0,6	0,7	0,6	
Denmark	0,7	0,5	0,3	0,5	0,4	0,8	0,4	0,9	0,5	0,5		0,6	0,7	0,4	0,6	0,1	0,9	0,4	0,9	0,4	0,5	0,3	0,6	0,6	0,9	0,6	0,7	0,8	0,7	0,5	0,3	0,2	0,4	0,9	0,7	0,4	0,8	0,4	0,9	0,6	0,6	0,4	0,9	0,8	0,9	
Estonia	0,9	0,9	0,7	0,8	0,8	0,9	0,8	0,7	0,8	0,9	0,6		1	0,8	1	0,5	0,7	0,8	0,8	0,8	0,9	0,7	1	1	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,7	0,6	0,8	0,5	0,9	0,7	0,9	0,8	0,7	1	1	0,8	0,8	0,9	0,7
Finland	0,9	0,9	0,7	0,8	0,8	0,9	0,7	0,7	0,8	0,9	0,7	1		0,7	0,9	0,5	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	1	0,9	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,7	0,6	0,8	0,5	0,9	0,7	0,9	0,7	0,7	1	1	0,8	0,8	0,9	0,7	
France	0,7	0,8	0,9	0,9	1	0,6	1	0,5	0,9	0,9	0,4	0,8	0,7		0,8	0,8	0,5	1	0,5	1	0,9	0,9	0,8	0,8	0,5	0,8	0,7	0,6	0,7	0,8	0,9	0,8	1	0,3	0,7	1	0,6	1	0,5	0,8	0,8	1	0,5	0,6	0,5	
Germany	0,9	1	0,7	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,9	0,9	0,6	1	0,9	0,8		0,5	0,7	0,8	0,7	0,8	0,9	0,7	1	1	0,7	1	0,9	0,8	0,9	1	0,7	0,6	0,8	0,5	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	1	1	0,8	0,7	0,8	0,7
Greece	0,4	0,6	0,8	0,7	0,7	0,4	0,8	0,2	0,7	0,6	0,1	0,5	0,5	0,8	0,5		0,2	0,7	0,3	0,7	0,6	0,8	0,5	0,5	0,3	0,6	0,4	0,4	0,4	0,6	0,8	0,9	0,7	0	0,4	0,8	0,4	0,8	0,2	0,5	0,5	0,7	0,3	0,4	0,2	
Hong Kong	0,8	0,6	0,4	0,5	0,5	0,8	0,5	1	0,5	0,6	0,9	0,7	0,7	0,5	0,7	0,2		0,5	0,9	0,5	0,6	0,4	0,7	0,7	0,9	0,6	0,8	0,8	0,8	0,6	0,4	0,3	0,5	0,8	0,8	0,4	0,8	0,5	1	0,7	0,7	0,5	0,9	0,8	1	
Hungary	0,7	0,9	0,9	0,9	1	0,7	1	0,5	1	0,9	0,4	0,8	0,8	1	0,8	0,7	0,5		0,5	1	0,9	0,8	0,8	0,6	0,9	0,8	0,7	0,7	0,9	0,9	0,8	1	0,3	0,7	0,9	0,7	0,9	0,7	0,9	0,5	0,8	0,8	1	0,5	0,7	0,5
Ireland	0,8	0,7	0,4	0,6	0,5	0,9	0,5	1	0,6	0,9	0,9	0,8	0,8	0,5	0,7	0,3	0,9	0,5		0,6	0,6	0,5	0,7	0,7	1	0,7	0,8	0,9	0,9	0,7	0,4	0,3	0,5	0,7	0,8	0,5	0,9	0,5	0,9	0,7	0,7	0,5	1	0,9	1	
Israel	0,7	0,9	0,9	1	1	0,7	1	0,5	1	0,9	0,4	0,8	0,8	1	0,8	0,7	0,5	1	0,6		0,9	0,9	0,8	0,8	0,6	0,9	0,7	0,7	0,7	0,9	0,9	0,8	1	0,3	0,7	0,9	0,7	1	0,5	0,8	0,8	1	0,6	0,7	0,5	
Italy	0,8	1	0,8	1	0,9	0,7	0,9	0,6	1	1	0,5	0,9	0,8	0,9	0,9	0,6	0,6	0,9	0,6	0,9		0,8	0,9	0,9	0,6	0,9	0,8	0,8	1	0,8	0,7	0,9	0,4	0,8	0,9	0,8	0,9	0,8	0,9	0,6	0,9	0,9	0,6	0,7	0,6	
Japan	0,6	0,8	1	0,8	0,9	0,6	0,9	0,4	0,9	0,8	0,3	0,7	0,7	0,9	0,7	0,8	0,4	0,9	0,5	0,9	0,8		0,7	0,7	0,5	0,8	0,6	0,6	0,6	0,8	1	0,9	0,9	0,2	0,6	1	0,6	0,9	0,4	0,7	0,7	0,9	0,5	0,6	0,4	
Latvia	0,9	0,9	0,7	0,9	0,8	0,9	0,8	0,7	0,8	0,9	0,6	1	1	0,8	1	0,5	0,7	0,8	0,7	0,8	0,9	0,7		1	0,7	1	0,9	0,9	0,9	0,9	0,7	0,6	0,8	0,5	0,9	0,8	0,9	0,8	0,7	1	1	0,8	0,7	0,8	0,7	
Lithuania	0,9	1	0,7	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,9	0,9	0,6	1	0,9	0,8	1	0,5	0,7	0,8	0,7	0,8	0,9	0,7	1		0,7	1	0,9	0,8	0,9	1	0,7	0,6	0,8	0,5	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	1	1	0,8	0,7	0,8	0,7
Malaysia	0,9	0,7	0,4	0,6	0,5	0,9	0,5	0,9	0,6	0,6	0,9	0,8	0,8	0,5	0,7	0,3	0,9	0,6	1	0,6	0,6	0,5	0,7	0,7		0,7	0,8	0,9	0,9	0,7	0,5	0,3	0,5	0,7	0,9	0,5	0,9	0,5	0,9	0,7	0,7	0,5	1	0,9	0,9	
Morocco	0,8	1	0,7	0,9	0,8	0,8	0,8	0,6	0,9	0,9	0,6	0,9	0,9	0,8	1	0,6	0,6	0,9	0,7	0,9	0,9	0,8	1	1	0,7		0,9	0,8	0,8	1	0,8	0,7	0,8	0,4	0,8	0,8	0,8	0,8	0,6	1	1	0,8	0,7	0,8	0,6	
Netherlands	1	0,8	0,6	0,8	0,7	1	0,7	0,8	0,7	0,8	0,7	0,9	0,9	0,7	0,9	0,4	0,8	0,7	0,8	0,7	0,8	0,6	0,9	0,9	0,8	0,9		1	1	0,8	0,6	0,5	0,7	0,6	1	0,7	1	0,7	0,8	0,9	0,9	0,7	0,8	0,9	0,8	
New Zealand	1	0,8	0,6	0,7	0,7	1	0,6	0,8	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	0,6	0,8	0,4	0,8	0,7	0,9	0,7	0,8	0,6	0,9	0,8	0,9	0,8	1		1	0,8	0,6	0,5	0,7	0,6	1	0,6	1	0,6	0,8	0,9	0,9	0,7	0,9	1	0,8	
Norway	1	0,8	0,6	0,8	0,7	1	0,7	0,8	0,7	0,8	0,7	0,9	0,9	0,7	0,9	0,4	0,8	0,7	0,9	0,7	0,8	0,6	0,9	0,9	0,9	0,8	1	1		0,8	0,6	0,5	0,7	0,6	1	0,6	1	0,7	0,8	0,9	0,9	0,7	0,9	1	0,8	
Pakistan	0,8	1	0,8	0,9	0,9	0,8	0,8	0,6	0,9	1	0,5	0,9	0,9	0,8	1	0,6	0,6	0,9	0,7	0,9	1	0,8	0,9	1	0,7	1	0,8	0,8		0,8	0,7	0,9	0,4	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,6	0,9	0,9	0,9	0,7	0,8	0,6	
Poland	0,6	0,8	1	0,8	0,9	0,6	0,9	0,4	0,9	0,8	0,3	0,7	0,7	0,9	0,7	0,8	0,4	0,9	0,4	0,9	0,8	1	0,7	0,7	0,5	0,8	0,6	0,6	0,6	0,8		0,9	0,9	0,2	0,6	1	0,6	0,9	0,4	0,7	0,7	0,9	0,4	0,5	0,4	
Portugal	0,5	0,7	0,9	0,7	0,8	0,5	0,8	0,3	0,8	0,7	0,2	0,6	0,6	0,8	0,6	0,9	0,3	0,8	0,3	0,8	0,7	0,9	0,6	0,6	0,3	0,7	0,5	0,5	0,5	0,7	0,9		0,8	0,1	0,5	0,8	0,5	0,8	0,3	0,6	0,6	0,8	0,3	0,4	0,3	
Rep. of Korea	0,7	0,9	0,9	0,9	1	0,6	1	0,5	1	0,9	0,4	0,8	0,8	1	0,8	0,7	0,5	1	0,5	1	0,9	0,9	0,8	0,8	0,5	0,8	0,7	0,7	0,7	0,9	0,9	0,8		0,3	0,7	1	0,7	1	0,5	0,8	0,8	1	0,5	0,6	0,5	
Singapore	0,6	0,4	0,2	0,3	0,3	0,6	0,3	0																																						

APÊNDICE C - MATRIZ DE SEMELHANÇA DE IIC

IIC	Australia	Austria	Belgium	Brazil	Bulgaria	Canada	Chile	China	Croatia	Czech Republic	Denmark	Estonia	Finland	France	Germany	Greece	Hong Kong	Hungary	Ireland	Israel	Italy	Japan	Latvia	Lithuania	Malaysia	Morocco	Netherlands	New Zealand	Norway	Pakistan	Poland	Portugal	Rep. of Korea	Singapore	Slovakia	Slovenia	South Africa	Spain	Sweden	Switzerland	Thailand	Turkey	United Kingdom	United States	Viet Nam			
Australia		0,5	0,8	0,3	0,2	0,9	0,1	0,1	0,3	0,6	0,8	0,6	0,6	0,8	0,7	0,3	0,2	0,9	0,7	0,5	0,8	0,4	0,7	0,6	0,2	0,4	0,9	0,9	0,7	0	0,6	0,2	0,1	0,1	0,5	0,2	0,7	0,5	0,8	0,7	0,1	0,3	1	1	0,1			
Austria	0,5		0,7	0,8	0,7	0,7	0,6	0,5	0,7	1	0,8	0,9	0,9	0,8	0,8	0,7	0,6	0,7	0,8	1	0,7	0,9	0,8	0,9	0,6	0,9	0,7	0,7	0,8	0,5	0,9	0,6	0,5	0,5	1	0,6	0,9	0,9	0,8	0,8	0,5	0,8	0,6	0,5	0,5			
Belgium	0,8	0,7		0,5	0,4	0,9	0,3	0,3	0,5	0,8	1	0,8	0,8	0,9	0,9	0,5	0,4	0,9	0,9	0,7	1	0,6	0,9	0,8	0,4	0,6	0,9	0,9	0,9	0,2	0,8	0,4	0,3	0,3	0,7	0,4	0,9	0,7	0,9	0,9	0,3	0,5	0,8	0,8	0,3			
Brazil	0,3	0,8	0,5		0,9	0,5	0,8	0,8	0,9	0,7	0,5	0,7	0,7	0,6	0,6	1	0,8	0,5	0,6	0,8	0,5	0,9	0,6	0,7	0,8	0,9	0,5	0,5	0,6	0,7	0,7	0,9	0,7	0,8	0,8	0,9	0,6	0,8	0,6	0,6	0,8	1	0,3	0,3	0,8			
Bulgaria	0,2	0,7	0,4	0,9		0,4	0,9	0,9	1	0,6	0,4	0,6	0,6	0,5	0,5	0,9	0,9	0,4	0,5	0,7	0,4	0,8	0,5	0,6	0,9	0,8	0,4	0,4	0,5	0,8	0,6	1	0,8	0,9	0,7	1	0,5	0,7	0,5	0,5	0,9	0,9	0,2	0,2	0,9			
Canada	0,9	0,7	0,9	0,5	0,4		0,3	0,2	0,4	0,7	0,9	0,7	0,8	0,9	0,8	0,4	0,3	1	0,9	0,7	0,9	0,6	0,9	0,7	0,3	0,6	1	1	0,9	0,1	0,7	0,3	0,2	0,2	0,6	0,3	0,8	0,6	0,9	0,8	0,2	0,4	0,9	0,9	0,2			
Chile	0,1	0,6	0,3	0,8	0,9	0,3		1	0,9	0,5	0,3	0,5	0,5	0,4	0,4	0,8	1	0,3	0,4	0,6	0,3	0,7	0,4	0,5	1	0,7	0,3	0,3	0,4	0,9	0,5	0,9	0,9	1	0,6	0,9	0,5	0,6	0,4	0,4	1	0,8	0,1	0,1	1			
China	0,1	0,5	0,3	0,8	0,9	0,2	1		0,8	0,5	0,3	0,5	0,4	0,3	0,4	0,8	0,9	0,2	0,4	0,6	0,3	0,7	0,4	0,5	0,9	0,7	0,2	0,2	0,4	0,9	0,5	0,9	1	1	0,6	0,9	0,4	0,6	0,3	0,4	1	0,8	0,1	0,1	1			
Croatia	0,3	0,7	0,5	0,9	1	0,4	0,9	0,8		0,7	0,5	0,6	0,6	0,5	0,6	1	0,9	0,4	0,5	0,7	0,4	0,8	0,5	0,6	0,9	0,8	0,4	0,4	0,5	0,8	0,6	0,9	0,8	0,8	0,8	0,9	0,6	0,8	0,5	0,6	0,8	0,9	0,3	0,2	0,8			
Czech Republic	0,6	1	0,8	0,7	0,6	0,7	0,5	0,5	0,7		0,8	1	0,9	0,8	0,9	0,7	0,6	0,7	0,8	0,9	0,8	0,8	0,8	1	0,6	0,8	0,7	0,7	0,9	0,4	1	0,6	0,5	0,5	0,9	0,6	0,9	0,6	0,9	0,8	0,9	0,5	0,7	0,6	0,6	0,5		
Denmark	0,8	0,8	1	0,5	0,4	0,9	0,3	0,3	0,5	0,8		0,8	0,9	1	0,9	0,5	0,4	0,9	0,9	0,7	1	0,6	0,9	0,8	0,4	0,6	0,9	0,9	0,9	0,2	0,8	0,4	0,3	0,3	0,7	0,4	0,9	0,7	1	0,9	0,3	0,5	0,8	0,8	0,3			
Estonia	0,6	0,9	0,8	0,7	0,6	0,7	0,5	0,5	0,6	1	0,8		1	0,9	0,9	0,7	0,5	0,7	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	1	0,6	0,8	0,7	0,8	0,9	0,4	1	0,6	0,5	0,5	0,9	0,6	0,9	0,9	0,9	0,9	0,5	0,7	0,6	0,6	0,5			
Finland	0,6	0,9	0,8	0,7	0,6	0,8	0,5	0,4	0,6	0,9	0,9	1		0,9	0,9	0,6	0,5	0,8	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	1	0,5	0,8	0,8	0,8	0,9	0,4	1	0,5	0,4	0,4	0,9	0,5	1	0,8	0,9	0,9	0,4	0,7	0,7	0,6	0,4			
France	0,8	0,8	0,9	0,6	0,5	0,9	0,4	0,3	0,5	0,8	1	0,9	0,9		0,9	0,5	0,4	0,9	1	0,8	0,9	0,7	1	0,9	0,4	0,7	0,9	0,9	1	0,3	0,9	0,4	0,3	0,3	0,8	0,4	0,9	0,7	1	0,9	0,3	0,6	0,8	0,7	0,3			
Germany	0,7	0,8	0,9	0,6	0,5	0,8	0,4	0,4	0,6	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9		0,6	0,5	0,8	1	0,8	0,9	0,7	1	0,9	0,5	0,7	0,8	0,8	1	0,3	0,9	0,5	0,4	0,4	0,8	0,5	1	0,8	0,9	1	0,4	0,6	0,7	0,7	0,4			
Greece	0,3	0,7	0,5	1	0,9	0,4	0,8	0,8	1	0,7	0,5	0,7	0,6	0,5	0,6		0,9	0,4	0,5	0,8	0,5	0,9	0,5	0,7	0,9	0,9	0,4	0,4	0,6	0,7	0,7	0,9	0,8	0,8	0,8	0,9	0,6	0,8	0,9	0,6	0,8	0,5	0,6	0,8	1	0,3	0,3	0,8
Hong Kong	0,2	0,6	0,4	0,8	0,9	0,3	1	0,9	0,9	0,6	0,4	0,5	0,5	0,4	0,5	0,9		0,3	0,4	0,6	0,3	0,7	0,4	0,5	1	0,7	0,3	0,3	0,4	0,9	0,5	1	0,9	0,9	0,6	1	0,5	0,7	0,4	0,5	0,9	0,8	0,2	0,1	0,9			
Hungary	0,9	0,7	0,9	0,5	0,4	1	0,3	0,2	0,4	0,7	0,9	0,7	0,8	0,9	0,8	0,4	0,3		0,9	0,7	0,9	0,6	0,9	0,7	0,3	0,6	1	1	0,9	0,1	0,7	0,3	0,2	0,2	0,6	0,3	0,8	0,6	0,9	0,8	0,2	0,4	0,9	0,9	0,2			
Ireland	0,7	0,8	0,9	0,6	0,5	0,9	0,4	0,4	0,5	0,8	0,9	0,9	1	1	0,5	0,4	0,9		0,8	0,9	0,7	1	0,9	0,4	0,7	0,9	0,9	1	0,3	0,9	0,4	0,3	0,4	0,8	0,4	0,9	0,8	1	1	0,4	0,6	0,8	0,7	0,4				
Israel	0,5	1	0,7	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6	0,7	0,9	0,7	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	0,6	0,7	0,8		0,7	0,9	0,8	0,9	0,6	0,9	0,7	0,7	0,8	0,5	0,9	0,6	0,5	0,6	1	0,6	0,9	1	0,8	0,8	0,6	0,8	0,5	0,5	0,6			
Italy	0,8	0,7	1	0,5	0,4	0,9	0,3	0,3	0,4	0,8	1	0,8	0,8	0,9	0,9	0,5	0,3	0,9	0,9	0,7		0,6	0,9	0,8	0,4	0,6	0,9	1	0,9	0,2	0,8	0,4	0,2	0,3	0,7	0,4	0,9	0,7	0,9	0,9	0,3	0,5	0,8	0,8	0,3			
Japan	0,4	0,9	0,6	0,9	0,8	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	0,6	0,8	0,8	0,7	0,7	0,9	0,7	0,6	0,7	0,9	0,6		0,7	0,8	0,7	1	0,6	0,6	0,7	0,6	0,8	0,8	0,6	0,7	0,9	0,8	0,8	0,9	0,7	0,7	0,9	0,4	0,4	0,7				
Latvia	0,7	0,8	0,9	0,6	0,5	0,9	0,4	0,4	0,5	0,8	0,9	0,9	0,9	1	1	0,5	0,4	0,9	1	0,8	0,9	0,7		0,9	0,4	0,7	0,9	0,9	1	0,3	0,9	0,4	0,3	0,4	0,8	0,4	0,9	0,8	1	1	0,4	0,6	0,8	0,7	0,4			
Lithuania	0,6	0,9	0,8	0,7	0,6	0,7	0,5	0,5	0,6	1	0,8	1	1	0,9	0,9	0,7	0,5	0,7	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9		0,6	0,8	0,7	0,8	0,9	0,4	1	0,6	0,5	0,5	0,9	0,6	0,9	0,9	0,9	0,9	0,5	0,7	0,6	0,6	0,5			
Malaysia	0,2	0,6	0,4	0,8	0,9	0,3	1	0,9	0,9	0,6	0,4	0,6	0,5	0,4	0,5	0,9	1	0,3	0,4	0,6	0,4	0,7	0,4	0,6		0,7	0,3	0,3	0,4	0,8	0,6	1	0,9	0,9	0,7	1	0,5	0,7	0,4	0,5	0,9	0,9	0,2	0,2	0,9			
Morocco	0,4	0,9	0,6	0,9	0,8	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	0,6	0,8	0,8	0,7	0,7	0,9	0,7	0,6	0,7	0,9	0,6	1	0,7	0,8	0,7		0,6	0,6	0,7	0,6	0,8	0,8	0,6	0,7	0,9	0,8	0,8	0,9	0,7	0,7	0,9	0,4	0,4	0,7				
Netherlands	0,9	0,7	0,9	0,5	0,4	1	0,3	0,2	0,4	0,7	0,9	0,7	0,8	0,9	0,8	0,4	0,3	1	0,9	0,7	0,9	0,6	0,9	0,7	0,3	0,6		1	0,9	0,1	0,7	0,3	0,2	0,2	0,6	0,3	0,8	0,6	0,9	0,8	0,2	0,4	0,9	0,9	0,2			
New Zealand	0,9	0,7	0,9	0,5	0,4	1	0,3	0,2	0,4	0,7	0,9	0,8	0,8	0,9	0,8	0,4	0,3	1	0,9	0,7	1	0,6	0,9	0,8	0,3	0,6	1		0,9	0,2	0,8	0,3	0,2	0,2	0,6	0,3	0,8	0,6	0,9	0,8	0,2	0,5	0,9	0,8	0,2			
Norway	0,7	0,8	0,9	0,6	0,5	0,9	0,4	0,4	0,5	0,9	0,9	0,9	0,9	1	1	0,6	0,4	0,9	1	0,8	0,9	0,7	1	0,9	0,4	0,7	0,9	0,9		0,3	0,9	0,5	0,3	0,4	0,8	0,5	0,9	0,8	1	1	0,4	0,6	0,7	0,7	0,4			
Pakistan	0	0,5	0,2	0,7	0,8	0,1	0,9	0,9	0,8	0,4	0,2	0,4	0,4	0,3	0,3	0,7	0,9	0,1	0,3	0,5	0,2	0,6	0,3	0,4	0,8	0,6	0,1	0,2	0,3		0,4	0,8	0,9	0,9	0,5	0,8	0,3	0,5	0,3	0,3	0,9	0,7	0	0	0,9			
Poland	0,6	0,9	0,8	0,7	0,6	0,7	0,5	0,5	0,6	1	0,8	1	1	0,9	0,9	0,7	0,5	0,7	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	1	0,6	0,8	0,7	0,8	0,9	0,4		0,6	0,5	0,5	0,9	0,6	0,9	0,9	0,9	0,9	0,5	0,7	0,6	0,6	0,5			
Portugal	0,2	0,6	0,4	0,9	1	0,3	0,9	0,9	0,9	0,6	0,4	0,6	0,5	0,4	0,5	0,9	1	0,3	0,4	0,6	0,4	0,8	0,4	0,6	1	0,8	0,3	0,3	0,5	0,8	0,6		0,9	0,9	0,7	1	0,5	0,7	0,4	0,5	0,9	0,9	0,2	0,2	0,9			
Rep. of Korea	0,1	0,5	0,3	0,7	0,8	0,2	0,9	1	0,8	0,5	0,3	0,5	0,4	0,3	0,4	0,8	0,9	0,2	0,3	0,5	0,2	0,6	0,3	0,5	0,9	0,6	0,2	0,2	0,3	0,9	0,5	0,9		1	0,6	0,9	0,4	0,6	0,3	0,4	1	0,8	0,1	0,1	1			

APÊNDICE D - MATRIZ DE SEMELHANÇA DE IMF

IMF	Australia	Austria	Belgium	Brazil	Bulgaria	Canada	Chile	China	Croatia	Czech Republic	Denmark	Estonia	Finland	France	Germany	Greece	Hong Kong	Hungary	Ireland	Israel	Italy	Japan	Latvia	Lithuania	Malaysia	Morocco	Netherlands	New Zealand	Norway	Pakistan	Poland	Portugal	Rep. of Korea	Singapore	Slovakia	Slovenia	South Africa	Spain	Sweden	Switzerland	Thailand	Turkey	United Kingdom	United States	Viet Nam		
Australia		0,8	0,9	0,9	0,8	0,9	0,7	1	0,8	1	0,6	0,7	0,7	0,8	1	1	1	0,7	0,9	0,9	0,9	0,7	0,5	0,6	0,9	0,9	0,6	1	0,5	0,9	1	0,7	0,8	0,9	0,5	0,6	1	0,8	0,5	1	0,7	0,8	1	1	0,8		
Austria	0,8		0,7	0,7	0,6	0,7	0,5	0,9	0,6	0,8	0,4	0,5	0,5	0,7	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,7	0,9	0,8	0,3	0,4	0,7	0,8	0,4	0,8	0,3	0,7	0,9	0,5	0,6	0,7	0,7	0,4	0,8	0,6	0,3	0,8	0,6	0,7	0,9	0,8	0,6	
Belgium	0,9	0,7		1	0,9	1	0,8	0,9	0,9	1	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	1	1	0,7	0,8	1	0,8	0,6	0,6	0,7	1	1	0,6	0,9	0,6	1	0,9	0,8	0,9	1	0,4	0,7	0,9	0,9	0,6	0,9	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	
Brazil	0,9	0,7	1		0,9	1	0,8	0,8	0,9	0,9	0,7	0,8	0,8	0,9	0,8	0,9	0,9	0,6	0,8	1	0,8	0,6	0,6	0,7	1	1	0,7	0,9	0,6	1	0,9	0,8	0,9	1	0,4	0,7	0,9	0,9	0,6	0,9	0,9	1	0,8	0,9	0,9		
Bulgaria	0,8	0,6	0,9	0,9		0,9	0,9	0,8	1	0,8	0,8	0,9	0,9	1	0,8	0,8	0,8	0,5	0,7	0,9	0,7	0,5	0,7	0,8	0,9	0,9	0,8	0,8	0,7	0,9	0,8	0,9	1	0,9	0,3	0,8	0,8	1	0,7	0,8	0,9	1	0,8	0,8	1		
Canada	0,9	0,7	1	1	0,9		0,8	0,9	0,9	1	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	1	1	0,7	0,8	1	0,8	0,6	0,6	0,7	1	1	0,6	0,9	0,6	1	0,9	0,8	0,9	1	0,4	0,7	0,9	0,9	0,6	0,9	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9		
Chile	0,7	0,5	0,8	0,8	0,9	0,8		0,6	0,9	0,7	0,9	1	1	0,9	0,6	0,7	0,7	0,4	0,6	0,8	0,6	0,4	0,8	0,9	0,8	0,8	0,9	0,7	0,8	0,8	0,7	1	0,9	0,8	0,2	0,9	0,7	0,9	0,8	0,7	0,9	0,8	0,6	0,7	0,9		
China	1	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	0,6		0,8	0,9	0,5	0,7	0,6	0,8	1	0,9	0,9	0,8	1	0,8	1	0,7	0,5	0,6	0,8	0,9	0,5	0,9	0,4	0,8	1	0,7	0,7	0,8	0,6	0,6	1	0,8	0,4	0,9	0,7	0,8	1	1	0,8		
Croatia	0,8	0,6	0,9	0,9	1	0,9	0,9	0,8		0,8	0,8	0,9	0,9	1	0,8	0,8	0,8	0,5	0,7	0,9	0,7	0,5	0,7	0,8	0,9	0,9	0,8	0,8	0,7	0,9	0,8	0,9	1	0,9	0,3	0,8	0,8	1	0,7	0,8	0,9	1	0,8	0,8	1		
Czech Republic	1	0,8	1	0,9	0,8	1	0,7	0,9	0,8		0,6	0,7	0,9	0,9	0,9	1	1	0,7	0,9	0,9	0,9	0,6	0,5	0,6	0,9	1	0,6	1	0,5	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	0,5	0,6	0,9	0,5	0,6	0,9	0,9	0,9	1	0,8	0,9	1	
Denmark	0,6	0,4	0,7	0,7	0,8	0,7	0,9	0,5	0,8	0,6		0,9	0,9	0,9	0,5	0,6	0,6	0,3	0,5	0,7	0,9	0,5	0,2	0,9	1	0,7	0,6	1	0,6	0,9	0,7	0,5	0,9	0,8	0,7	0,1	1	0,6	0,8	0,9	0,5	0,6	0,8	0,7	0,5	0,6	0,8
Estonia	0,7	0,5	0,8	0,8	0,9	0,8	1	0,7	0,9	0,7	0,9		1	0,9	0,7	0,7	0,7	0,4	0,6	0,8	0,6	0,4	0,8	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,8	0,8	0,7	1	0,9	0,8	0,2	0,9	0,7	0,9	0,8	0,7	1	0,9	0,7	0,7	0,9		
Finland	0,7	0,5	0,8	0,8	0,9	0,8	1	0,6	0,9	0,7	0,9	1		0,8	0,6	0,7	0,7	0,4	0,6	0,8	0,6	0,3	0,8	0,9	0,8	0,7	0,9	0,7	0,8	0,8	0,6	1	0,9	0,8	0,2	0,9	0,6	0,8	0,8	0,7	0,9	0,8	0,6	0,7	0,9		
France	0,8	0,7	0,9	0,9	1	0,9	0,9	0,8	1	0,9	0,7	0,9	0,8		0,8	0,9	0,9	0,6	0,8	1	0,7	0,5	0,7	0,8	0,9	0,9	0,7	0,9	0,7	0,9	0,8	0,9	1	1	0,4	0,8	0,8	1	0,6	0,8	0,9	1	0,8	0,8	1		
Germany	1	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	0,6	1	0,8	0,9	0,5	0,7	0,6	0,8		0,9	0,9	0,8	1	0,8	1	0,7	0,5	0,6	0,8	0,9	0,5	0,9	0,4	0,8	1	0,7	0,7	0,8	0,6	0,6	1	0,8	0,4	0,9	0,7	0,8	1	1	0,8		
Greece	1	0,8	1	0,9	0,8	1	0,7	0,9	0,8	1	0,6	0,7	0,7	0,9	0,9		1	0,7	0,9	0,9	0,9	0,6	0,5	0,6	0,9	1	0,6	1	0,5	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	0,5	0,6	0,9	0,9	0,5	1	0,8	0,9	0,9	1	0,8		
Hong Kong	1	0,8	1	0,9	0,8	1	0,7	0,9	0,8	1	0,6	0,7	0,7	0,9	0,9	1		0,7	0,9	0,9	0,9	0,6	0,5	0,6	0,9	1	0,6	1	0,5	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	0,5	0,6	0,9	0,9	0,5	1	0,8	0,9	0,9	1	0,8		
Hungary	0,7	0,9	0,7	0,6	0,5	0,7	0,4	0,8	0,5	0,7	0,3	0,4	0,4	0,6	0,8	0,7	0,7		0,8	0,6	0,8	0,9	0,2	0,3	0,6	0,7	0,3	0,7	0,2	0,6	0,8	0,5	0,5	0,6	0,8	0,3	0,8	0,6	0,2	0,7	0,5	0,6	0,8	0,8	0,5		
Ireland	0,9	0,9	0,8	0,8	0,7	0,8	0,6	1	0,7	0,9	0,5	0,6	0,6	0,8	1	0,9	0,9	0,8		0,8	1	0,7	0,4	0,5	0,8	0,9	0,5	0,9	0,4	0,8	1	0,6	0,7	0,8	0,6	0,5	1	0,8	0,4	0,9	0,7	0,8	1	0,9	0,7		
Israel	0,9	0,7	1	1	0,9	1	0,8	0,8	0,9	0,9	0,7	0,8	0,8	1	0,8	0,9	0,9	0,6	0,8		0,8	0,5	0,6	0,7	1	0,9	0,7	0,9	0,6	1	0,8	0,8	0,9	1	0,4	0,7	0,8	1	0,6	0,9	0,9	1	0,8	0,9	0,9		
Italy	0,9	0,9	0,8	0,8	0,7	0,8	0,6	1	0,7	0,9	0,5	0,6	0,6	0,7	1	0,9	0,9	0,8	1	0,8		0,8	0,4	0,5	0,8	0,8	0,5	0,9	0,4	0,8	0,9	0,6	0,7	0,8	0,6	0,5	0,9	0,7	0,4	0,9	0,7	0,8	1	0,9	0,7		
Japan	0,7	0,8	0,6	0,6	0,5	0,6	0,4	0,7	0,5	0,6	0,2	0,4	0,3	0,5	0,7	0,6	0,6	0,9	0,7	0,5	0,8		0,2	0,3	0,6	0,6	0,2	0,6	0,2	0,6	0,7	0,4	0,5	0,6	0,9	0,3	0,7	0,5	0,1	0,7	0,4	0,5	0,7	0,7	0,5		
Latvia	0,5	0,3	0,6	0,6	0,7	0,6	0,8	0,5	0,7	0,5	0,9	0,8	0,8	0,7	0,5	0,5	0,5	0,2	0,4	0,6	0,4	0,2		0,9	0,6	0,6	1	0,5	1	0,6	0,5	0,8	0,7	0,6	0	0,9	0,5	0,7	1	0,5	0,8	0,7	0,5	0,5	0,7		
Lithuania	0,6	0,4	0,7	0,7	0,8	0,7	0,9	0,6	0,8	0,6	1	0,9	0,9	0,8	0,6	0,6	0,6	0,3	0,5	0,7	0,5	0,3	0,9		0,7	0,7	1	0,6	0,9	0,7	0,6	0,9	0,8	0,7	0,1	1	0,6	0,8	0,9	0,6	0,9	0,8	0,6	0,6	0,8		
Malaysia	0,9	0,7	1	1	0,9	1	0,8	0,8	0,9	0,9	0,7	0,8	0,8	0,9	0,8	0,9	0,9	0,6	0,8	1	0,8	0,6	0,6	0,7	1	1	0,7	0,9	0,6	1	0,9	0,8	0,9	1	0,4	0,7	0,9	0,9	0,6	0,9	0,8	1	0,8	0,9	0,9		
Morocco	0,9	0,8	1	1	0,9	1	0,8	0,9	0,9	1	0,6	0,8	0,7	0,9	0,9	1	1	0,7	0,9	0,9	0,8	0,6	0,6	0,7	1	1	0,6	1	0,6	1	0,9	0,8	0,9	1	0,5	0,7	0,9	0,9	0,5	0,9	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9		
Netherlands	0,6	0,4	0,6	0,7	0,8	0,6	0,9	0,5	0,8	0,6	1	0,8	0,9	0,7	0,5	0,6	0,6	0,3	0,5	0,7	0,5	0,2	1	1	0,7	0,6	1	0,6	1	0,9	0,8	0,8	0,7	0,1	1	0,5	0,7	0,9	0,6	0,8	0,7	0,5	0,5	0,8			
New Zealand	1	0,8	0,9	0,9	0,8	0,9	0,7	0,9	0,8	1	0,6	0,7	0,7	0,9	0,9	1	1	0,7	0,9	0,9	0,9	0,6	0,5	0,6	0,9	1	0,6		0,5	0,9	0,9	0,7	0,8	0,9	0,5	0,6	1	0,8	0,5	1	0,8	0,9	0,9	1	0,8		
Norway	0,5	0,3	0,6	0,6	0,7	0,6	0,8	0,4	0,7	0,5	0,9	0,8	0,8	0,7	0,4	0,5	0,5	0,2	0,4	0,6	0,4	0,2	1	0,9	0,6	0,6	0,9	0,5		0,6	0,5	0,8	0,7	0,6	0	0,9	0,5	0,7	1	0,5	0,8	0,6	0,4	0,5	0,7		
Pakistan	0,9	0,7	1	1	0,9	1	0,8	0,8	0,9	0,9	0,7	0,8	0,8	0,9	0,8	0,9	0,9	0,6	0,8	1	0,8	0,6	0,6	0,7	1	1	0,7	0,9	0,6		0,9	0,8	0,9	1	0,4	0,7	0,9	0,9	0,6	0,9	0,8	1	0,8	0,9	0,9		
Poland	1	0,9	0,9	0,9	0,8	0,9	0,7	1	0,8	0,9	0,5	0,7	0,6	0,8	1	0,9	0,9	0,8	1	0,8	0,9	0,7	0,5	0,6	0,9	0,9	0,5	0,9	0,5	0,9		0,7	0,8	0,8	0,6	0,6	1	0,8	0,4	1	0,7	0,8	1	1	0,8		
Portugal	0,7	0,5	0,8	0,8	0,9	0,8	1	0,7	0,9	0,8	0,9	1	1	0,9	0,7	0,8	0,8	0,5	0,6	0,8	0,6	0,4	0,8	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,8	0,8	0,7		0,9	0,8	0,2	0,9	0,7	0,9	0,8	0,7	1	0,9	0,7	0,7	0,9		
Rep. of Korea	0,8	0,6	0,9	0,9	1	0,9	0,9	0,7	1	0,8	0,8	0,9	0,9	1	0,7	0,8	0,8	0,5	0,7	0,9	0,7	0,5	0,7	0,8	0,9	0,9	0,8	0,8	0,7	0,9	0,8	0,9		0,9	0,3	0,8	0,8	1	0,7	0,8	1	0,9	0,7	0,8	1		
Singapore	0,9	0,7	1	1	0,9	1	0,8	0,8	0,9	0,9	0,7	0,8	0,8	1	0,8	0,9																															

APÊNDICE E - MATRIZ DE SEMELHANÇA DE IAI

IAI	Australia	Austria	Belgium	Brazil	Bulgaria	Canada	Chile	China	Croatia	Czech Republic	Denmark	Estonia	Finland	France	Germany	Greece	Hong Kong	Hungary	Ireland	Israel	Italy	Japan	Latvia	Lithuania	Malaysia	Morocco	Netherlands	New Zealand	Norway	Pakistan	Poland	Portugal	Rep. of Korea	Singapore	Slovakia	Slovenia	South Africa	Spain	Sweden	Switzerland	Thailand	Turkey	United Kingdom	United States	Viet Nam	
Australia		0,8	0,6	0,8	0,7	1	0,7	0,8	0,7	0,8	0,7	0,9	0,9	0,9	0,8	0,9	0,4	0,8	0,7	0,8	0,7	0,8	0,9	0,9	0,9	0,8	1	1	1	0,8	0,6	0,5	0,7	0,6	1	0,6	1	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	0,7	0,8	1	0,8
Austria	0,8		0,8	0,9	0,9	0,8	0,8	0,6	0,9	1	0,5	0,9	0,9	0,8	1	0,6	0,6	0,9	0,7	0,9	0,8	1	0,8	0,9	1	0,7	1	0,8	0,8	1	0,8	0,7	0,9	0,4	0,8	0,8	0,8	0,8	0,6	0,9	0,9	0,9	0,7	0,8	0,6	
Belgium	0,6	0,8		0,8	0,9	0,5	0,9	0,4	0,9	0,8	0,3	0,7	0,7	0,9	0,7	0,8	0,4	0,9	0,4	0,9	0,8	1	0,7	0,7	0,5	0,7	0,6	0,6	0,6	0,8	1	0,9	0,9	0,2	0,6	0,9	0,6	0,9	0,4	0,7	0,7	0,9	0,4	0,5	0,4	
Brazil	0,8	0,9	0,8		0,9	0,7	0,9	0,6	1	1	0,5	0,8	0,8	0,9	0,9	0,7	0,5	0,9	0,6	1	1	0,8	0,9	0,9	0,6	0,9	0,8	0,7	0,7	0,8	0,9	0,3	0,8	0,9	0,7	0,9	0,5	0,9	0,9	0,9	0,6	0,7	0,6			
Bulgaria	0,7	0,9	0,9	0,9		0,6	1	0,5	1	0,9	0,4	0,8	0,8	1	0,8	0,7	0,5	1	0,5	1	0,9	0,9	0,8	0,8	0,6	0,8	0,7	0,7	0,7	0,9	0,8	1	0,3	0,7	1	0,7	1	0,5	0,8	0,8	1	0,5	0,6	0,5		
Canada	1	0,8	0,5	0,7	0,6		0,6	0,8	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	0,6	0,8	0,4	0,8	0,7	0,9	0,7	0,7	0,6	0,9	0,8	0,9	0,8	1	1	1	0,8	0,6	0,5	0,6	0,6	1	0,6	1	0,6	0,8	0,9	0,8	0,6	0,9	1	0,8	
Chile	0,7	0,8	0,9	0,9	1	0,6		0,5	0,9	0,9	0,4	0,8	0,7	1	0,8	0,8	0,5	1	0,5	1	0,9	0,9	0,8	0,8	0,5	0,8	0,7	0,6	0,7	0,8	0,9	0,8	1	0,3	0,7	1	0,6	1	0,5	0,8	0,8	1	0,5	0,6	0,5	
China	0,8	0,6	0,4	0,6	0,5	0,8	0,5		0,5	0,6	0,9	0,7	0,7	0,5	0,7	0,2	1	0,5	1	0,5	0,6	0,4	0,7	0,7	0,9	0,6	0,8	0,8	0,6	0,4	0,3	0,5	0,8	0,8	0,4	0,8	0,5	1	0,7	0,7	0,5	1	0,8	1	0,8	
Croatia	0,7	0,9	0,9	1	1	0,7	0,9	0,5	0,9	0,5	0,8	0,8	0,9	0,9	0,7	0,5	1	0,6	1	1	0,9	0,8	0,9	0,6	0,9	0,7	0,9	0,7	0,9	0,9	0,8	1	0,3	0,7	0,9	0,7	0,9	0,5	0,8	0,8	1	0,6	0,7	0,6		
Czech Republic	0,8	1	0,8	1	0,9	0,8	0,9	0,6	0,9		0,5	0,9	0,9	0,9	0,9	0,6	0,6	0,9	0,6	0,9	1	0,8	0,9	0,9	0,7	0,9	0,8	0,8	1	0,8	0,7	0,9	0,4	0,8	0,9	0,7	0,4	0,8	0,4	0,9	0,6	0,4	0,9	0,8	0,9	
Denmark	0,7	0,5	0,3	0,5	0,4	0,8	0,4	0,9	0,5	0,5		0,6	0,7	0,4	0,6	0,1	0,9	0,4	0,9	0,4	0,5	0,3	0,6	0,6	0,8	0,6	0,7	0,8	0,7	0,5	0,3	0,2	0,4	0,9	0,7	0,4	0,8	0,4	0,9	0,6	0,6	0,4	0,9	0,8	0,9	
Estonia	0,9	0,9	0,7	0,8	0,8	0,9	0,8	0,7	0,8	0,9	0,6		1	0,8	1	0,5	0,7	0,8	0,8	0,9	0,7	1	1	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,7	0,6	0,8	0,5	0,9	0,7	0,9	0,8	0,7	1	1	0,8	0,8	0,9	0,7	
Finland	0,9	0,9	0,7	0,8	0,8	0,9	0,7	0,7	0,8	0,9	0,7	1		0,7	0,9	0,5	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	1	0,9	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,7	0,6	0,8	0,5	0,9	0,7	0,9	0,7	0,7	1	1	0,8	0,8	0,9	0,7	
France	0,7	0,8	0,9	0,9	1	0,6	1	0,5	0,9	0,9	0,4	0,8	0,7		0,8	0,8	0,5	1	0,5	1	0,9	0,9	0,8	0,8	0,5	0,8	0,7	0,6	0,7	0,8	0,9	0,8	1	0,3	0,7	1	0,6	1	0,5	0,8	0,8	1	0,5	0,6	0,5	
Germany	0,9	1	0,7	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,9	0,9	0,6	1	0,9	0,8		0,5	0,7	0,8	0,7	0,8	0,9	0,7	1	1	0,8	1	0,9	0,8	0,9	1	0,7	0,6	0,8	0,5	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	1	1	0,8	0,7	0,8	0,7	
Greece	0,4	0,6	0,8	0,7	0,7	0,4	0,8	0,2	0,7	0,6	0,1	0,5	0,5	0,8	0,5		0,2	0,7	0,3	0,7	0,6	0,8	0,5	0,5	0,3	0,6	0,4	0,4	0,4	0,6	0,8	0,9	0,7	0	0,4	0,8	0,4	0,8	0,2	0,5	0,5	0,7	0,3	0,4	0,2	
Hong Kong	0,8	0,6	0,4	0,5	0,5	0,8	0,5	1	0,5	0,6	0,9	0,7	0,7	0,5	0,7	0,2		0,5	0,9	0,5	0,6	0,4	0,7	0,7	0,9	0,6	0,8	0,8	0,6	0,4	0,3	0,5	0,8	0,8	0,4	0,8	0,5	1	0,7	0,7	0,5	0,9	0,8	1		
Hungary	0,7	0,9	0,9	0,9	1	0,7	1	0,5	1	0,9	0,4	0,8	0,8	1	0,8	0,7	0,5		0,5	1	0,9	0,8	0,8	0,6	0,9	0,7	0,8	0,7	0,9	0,9	0,8	1	0,3	0,7	0,9	0,7	0,9	0,7	1	0,5	0,8	0,8	1	0,5	0,7	0,5
Ireland	0,8	0,7	0,4	0,6	0,5	0,9	0,5	1	0,6	0,6	0,9	0,8	0,8	0,5	0,7	0,3	0,9	0,5		0,6	0,6	0,5	0,7	0,7	1	0,7	0,8	0,9	0,9	0,7	0,4	0,3	0,5	0,7	0,8	0,5	0,9	0,5	0,9	0,7	0,5	1	0,9	1		
Israel	0,7	0,9	0,9	1	1	0,7	1	0,5	1	0,9	0,4	0,8	0,8	1	0,8	0,7	0,5	1	0,6		0,9	0,9	0,8	0,8	0,6	0,9	0,7	0,7	0,7	0,9	0,9	0,8	1	0,3	0,7	0,9	0,7	1	0,5	0,8	0,8	1	0,6	0,7	0,5	
Italy	0,8	1	0,8	1	0,9	0,7	0,9	0,6	1	1	0,5	0,9	0,8	0,9	0,9	0,6	0,6	0,9	0,6	0,9		0,8	0,9	0,9	0,7	0,9	0,8	0,8	1	0,8	0,7	0,9	0,4	0,8	0,9	0,8	0,9	0,6	0,9	0,6	0,7	0,6	0,7	0,6		
Japan	0,6	0,8	1	0,8	0,9	0,6	0,9	0,4	0,9	0,8	0,3	0,7	0,7	0,9	0,7	0,8	0,4	0,9	0,5	0,9	0,8		0,7	0,7	0,5	0,8	0,6	0,6	0,6	0,8	1	0,9	0,9	0,2	0,6	1	0,6	0,9	0,4	0,7	0,7	0,9	0,5	0,6	0,4	
Latvia	0,9	0,9	0,7	0,9	0,8	0,9	0,8	0,7	0,8	0,9	0,6	1	1	0,8	1	0,5	0,7	0,8	0,7	0,8	0,9	0,7		1	0,8	1	0,9	0,9	0,9	0,9	0,7	0,6	0,8	0,5	0,9	0,8	0,9	0,8	0,7	1	1	0,8	0,7	0,8	0,7	
Lithuania	0,9	1	0,7	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,9	0,9	0,6	1	0,9	0,8	1	0,5	0,7	0,8	0,7	0,8	0,9	0,7	1		0,8	1	0,9	0,8	0,9	1	0,7	0,6	0,8	0,5	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	1	1	0,8	0,7	0,8	0,7	
Malaysia	0,9	0,7	0,5	0,6	0,6	0,9	0,5	0,9	0,6	0,7	0,8	0,8	0,8	0,5	0,8	0,3	0,9	0,6	1	0,6	0,7	0,5	0,8	0,8		0,7	0,9	0,9	0,9	0,7	0,5	0,4	0,6	0,7	0,9	0,5	0,9	0,5	0,9	0,8	0,8	0,6	1	0,9	0,9	
Morocco	0,8	1	0,7	0,9	0,8	0,8	0,8	0,6	0,9	0,9	0,6	0,9	0,9	0,8	1	0,6	0,6	0,9	0,7	0,9	0,9	0,8	1	1	0,7		0,9	0,8	1	0,8	0,7	0,8	0,4	0,8	0,8	0,8	0,8	0,6	1	1	0,8	0,7	0,8	0,9	0,8	0,6
Netherlands	1	0,8	0,6	0,8	0,7	1	0,7	0,8	0,7	0,8	0,7	0,9	0,9	0,8	1	0,6	0,8	0,7	0,8	0,7	0,8	0,7	0,8	0,6	0,9	0,9		1	1	0,8	0,6	0,5	0,7	0,6	1	0,7	1	0,7	0,8	0,9	0,9	0,7	0,8	0,9	0,8	
New Zealand	1	0,8	0,6	0,7	0,7	1	0,6	0,8	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	0,6	0,8	0,4	0,8	0,7	0,9	0,7	0,8	0,6	0,9	0,8	0,9	0,8	1		1	0,8	0,6	0,5	0,7	0,6	1	0,6	1	0,6	0,8	0,9	0,9	0,7	0,9	1	0,8	
Norway	1	0,8	0,6	0,8	0,7	1	0,7	0,8	0,7	0,8	0,7	0,9	0,9	0,7	0,9	0,4	0,8	0,7	0,9	0,7	0,8	0,6	0,9	0,9	0,9	0,8	1	1		0,8	0,6	0,5	0,7	0,6	1	0,6	1	0,7	0,8	0,9	0,9	0,7	0,9	1	0,8	
Pakistan	0,8	1	0,8	0,9	0,9	0,8	0,8	0,6	0,9	1	0,5	0,9	0,9	0,8	1	0,6	0,6	0,9	0,7	0,9	1	0,8	0,9	1	0,7	1	0,8	0,8		0,8	0,7	0,9	0,4	0,8	0,8	0,8	0,8	0,6	0,9	0,9	0,9	0,7	0,8	0,6		
Poland	0,6	0,8	1	0,8	0,9	0,6	0,9	0,4	0,9	0,8	0,3	0,7	0,7	0,9	0,7	0,8	0,4	0,9	0,4	0,9	0,8	1	0,7	0,7	0,5	0,8	0,6	0,6	0,6	0,8		0,9	0,9	0,2	0,6	1	0,6	0,9	0,4	0,7	0,7	0,9	0,4	0,5	0,4	
Portugal	0,5	0,7	0,9	0,7	0,8	0,5	0,8	0,3	0,8	0,7	0,2	0,6	0,6	0,8	0,6	0,9	0,3	0,8	0,3	0,8	0,7	0,9	0,6	0,6	0,4	0,7	0,5	0,5	0,5	0,7	0,9		0,8	0,1	0,5	0,8	0,5	0,8	0,3	0,6	0,6	0,8	0,3	0,4	0,3	
Rep. of Korea	0,7	0,9	0,9	0,9	1	0,6	1	0,5	1	0,9	0,4	0,8	0,8	1	0,8	0,7	0,5	1	0,5	1	0,9	0,9	0,8	0,8	0,6	0,8	0,7	0,7	0,7	0,9	0,9	0,8		0,3	0,7	1	0,7	1	0,5	0,8	0,8	1	0,5	0,6	0,5	
Singapore	0,6	0,4	0,2	0,3	0,3	0,6	0,3	0,8	0,3	0,4	0,9	0,5	0,5	0,3	0,5	0	0,8	0,3	0,7	0,3																										

APÊNDICE G - MATRIZ DE CO-PRESENÇA DE AAI 2

AAI-6	Australia	Austria	Belgium	Brazil	Bulgaria	Canada	Chile	China	Croatia	Czech Republic	Denmark	Estonia	Finland	France	Germany	Greece	Hong Kong	Hungary	Ireland	Israel	Italy	Japan	Latvia	Lithuania	Malaysia	Morocco	Netherlands	New Zealand	Norway	Pakistan	Poland	Portugal	Rep. of Korea	Singapore	Slovakia	Slovenia	South Africa	Spain	Sweden	Switzerland	Thailand	Turkey	United Kingdom	United States	Viet Nam				
Australia		0	0,5	0,5	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0,5	0	0	0	0			
Austria	0		0,5	0,5	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0,5	0	0	0	0	0		
Belgium	0	0		1	1	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0		
Brazil	0	0	1		1	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0		
Bulgaria	0	0	1	1		0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0			
Canada	0	0	0,5	0,5	0,5		0,5	0	0,5	0	0	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0,5	0	0	0	0			
Chile	0	0	1	1	1	0		0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0		
China	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0,5		0,5	0	0	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0,5	0	0	0	0		
Croatia	0	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0			
Czech Republic	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0,5	0	0,5		0	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0,5	0	0	0	0		
Denmark	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0,5	0	0,5	0		0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0,5	0	0	0	0	0	
Estonia	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0		0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0,5	0	0	0	0	0	
Finland	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0		0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0,5	0	0	0	0	0	0	
France	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	0	0		0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	
Germany	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0,5		0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0,5	0	0	0	0	0	
Greece	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0		0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	
Hong Kong	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0,5	0	0,5		0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0,5	0	0	0	0	0	
Hungary	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1		0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	
Ireland	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0,5	0	0	0	0	0	
Israel	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0		0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	
Italy	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5		0,5	0	0,5	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0,5	0	0	0	0	0	
Japan	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	1		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	
Latvia	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0,5	0	0	0	0	0	0
Lithuania	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0,5	0	0	0	0	0
Malaysia	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5		0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0,5	0	0	0	0	0	
Morocco	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0,5	0	0	0	0	0
Netherlands	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0,5	0	0	0	0	0
New Zealand	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0,5	0	0	0	0	0
Norway	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0,5	0	0	0	0	0
Pakistan	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0,5	0	0	0	0	0	0	0
Poland	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0		0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	
Portugal	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0		0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
Rep. of Korea	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0		0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	
Singapore	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0		0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0,5	0	0	0	0	0	
Slovakia	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0		0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0,5	0	0	0	0	0	
Slovenia	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0		0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0		0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	
South Africa	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0		0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	0	0	0,5	0	0,5	0	0	0	0	0,5	0	0	0	0	0	0	0
Spain	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0		0	0	0																								

APÊNDICE I - MATRIZ DE PROXIMIDADE GEOGRÁFICA

PGE	Australia	Austria	Belgium	Brazil	Bulgaria	Canada	Chile	China	Croatia	Czech Republic	Denmark	Estonia	Finland	France	Germany	Greece	Hong Kong	Hungary	Ireland	Israel	Italy	Japan	Latvia	Lithuania	Malaysia	Morocco	Netherlands	New Zealand	Norway	Pakistan	Poland	Portugal	Rep. of Korea	Singapore	Slovakia	Slovenia	South Africa	Spain	Sweden	Switzerland	Thailand	Turkey	United Kingdom	United States	Viet Nam		
Australia		0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,4	0,6	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,6	0,2	0,1	0,3	0,2	0,6	0,2	0,2	0,7	0,1	0,2	0,9	0,2	0,5	0,2	0,1	0,6	0,7	0,2	0,2	0,5	0,1	0,2	0,2	0,6	0,3	0,2	0,3	0,7		
Austria	0,2		1	0,5	1	0,6	0,4	0,6	1	1	1	0,9	0,9	1	1	0,9	0,5	1	0,9	0,9	1	0,5	0,9	0,9	0,5	0,9	1	0,1	0,9	0,7	1	0,9	0,6	0,5	1	1	0,6	0,9	0,9	1	0,6	0,9	0,9	0,6	0,5		
Belgium	0,2	1		0,5	0,9	0,7	0,4	0,6	0,9	1	1	0,9	0,9	1	1	0,9	0,5	0,9	1	0,8	0,9	0,5	0,9	0,9	0,5	0,9	1	0,1	0,9	0,7	0,9	0,9	0,5	0,5	0,9	1	0,5	0,9	0,9	1	0,5	0,9	1	0,6	0,5		
Brazil	0,3	0,5	0,5		0,5	0,6	0,8	0,1	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5	0,1	0,5	0,6	0,5	0,5	0,1	0,5	0,5	0,2	0,6	0,5	0,4	0,5	0,3	0,5	0,6	0,1	0,2	0,5	0,5	0,6	0,6	0,5	0,5	0,2	0,5	0,5	0,6	0,1		
Bulgaria	0,2	1	0,9	0,5		0,6	0,3	0,6	1	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	1	0,6	1	0,9	0,9	0,9	0,5	0,9	0,9	0,5	0,9	0,9	0,1	0,9	0,8	0,9	0,9	0,6	0,5	1	1	0,6	0,9	0,9	0,9	0,6	1	0,9	0,5	0,6		
Canada	0,2	0,6	0,7	0,6	0,6		0,5	0,5	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,4	0,6	0,7	0,5	0,6	0,5	0,7	0,6	0,3	0,7	0,7	0,3	0,7	0,4	0,6	0,7	0,5	0,2	0,3	0,4	0,6	0,6	0,3	0,7	0,7	0,7	0,3	0,6	0,7	0,9	0,3
Chile	0,4	0,4	0,4	0,8	0,3	0,5		0	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,1	0,5	0,4	0,2	0,3	0,5	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,5	0,3	0,4	0,5	0,5	0,6	0,4	0,6	0,4	0,9	
China	0,6	0,6	0,6	0,1	0,6	0,5	0		0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	1	0,6	0,6	0,6	0,6	0,9	0,6	0,6	0,8	0,5	0,6	0,5	0,6	0,8	0,6	0,5	0,9	0,8	0,6	0,6	0,4	0,5	0,6	0,4	0,5	0,6	0,4	0,6	0,4	0,9	
Croatia	0,2	1	0,9	0,5	1	0,6	0,4	0,6		1	0,9	0,9	0,9	0,9	1	1	0,5	1	0,9	0,9	1	0,5	0,9	0,9	0,5	0,9	0,9	0,1	0,9	0,7	1	0,9	0,6	0,5	1	1	0,6	0,9	0,9	1	0,6	0,9	0,9	0,6	0,5		
Czech Republic	0,2	1	1	0,5	0,9	0,6	0,4	0,6	1		1	0,9	0,9	0,9	1	0,9	0,6	1	0,9	0,9	1	0,5	1	1	0,5	0,9	1	0,1	0,9	0,7	1	0,9	0,6	0,5	1	1	0,5	0,9	1	1	0,6	0,9	0,9	0,6	0,5		
Denmark	0,2	1	1	0,5	0,9	0,7	0,4	0,6	0,9	1		1	1	0,9	1	0,9	0,6	0,9	0,9	0,8	0,9	0,6	1	1	0,5	0,9	1	0,1	1	0,7	1	0,9	0,6	0,5	1	0,9	0,5	0,9	1	0,9	0,6	0,9	1	0,6	0,5		
Estonia	0,2	0,9	0,9	0,5	0,9	0,7	0,3	0,7	0,9	0,9	1		1	0,9	0,9	0,9	0,6	0,9	0,9	0,8	0,9	0,6	1	1	0,5	0,8	0,9	0,1	1	0,8	1	0,8	0,6	0,5	0,9	0,9	0,5	0,9	1	0,9	0,6	0,9	0,9	0,6	0,6		
Finland	0,2	0,9	0,9	0,5	0,9	0,7	0,3	0,7	0,9	0,9	1	1		0,9	0,9	0,9	0,6	0,9	0,9	0,8	0,9	0,6	1	1	0,5	0,8	0,9	0,1	1	0,7	0,9	0,8	0,6	0,5	0,9	0,9	0,5	0,8	1	0,9	0,6	0,9	0,9	0,6	0,6		
France	0,2	1	1	0,6	0,9	0,7	0,4	0,6	0,9	0,9	0,9	0,9		1	0,9	0,5	0,9	1	0,8	1	0,5	0,9	0,9	0,5	0,9	1	0	0,9	0,7	0,9	0,9	0,5	0,5	0,9	1	0,6	1	0,9	1	0,5	0,9	1	0,6	0,5			
Germany	0,2	1	1	0,5	0,9	0,7	0,4	0,6	1	1	1	0,9	0,9	1		0,9	0,5	1	0,9	0,8	1	0,5	0,9	0,9	0,5	0,9	1	0,1	1	0,7	1	0,9	0,6	0,5	1	1	0,5	0,9	1	1	0,5	0,9	1	0,6	0,5		
Greece	0,2	0,9	0,9	0,5	1	0,6	0,4	0,6	1	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9		0,6	0,9	0,9	0,9	0,9	0,5	0,9	0,9	0,5	0,9	0,9	0,1	0,9	0,8	0,9	0,9	0,6	0,5	0,9	0,9	0,6	0,9	0,9	0,9	0,9	0,6	1	0,9	0,5	0,6	
Hong Kong	0,6	0,5	0,5	0,1	0,6	0,4	0	1	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6		0,6	0,5	0,6	0,5	0,9	0,6	0,6	0,9	0,4	0,5	0,5	0,6	0,8	0,6	0,4	0,9	0,9	0,6	0,5	0,4	0,5	0,6	0,5	0,6	0,5	0,4	0,9	0,6	0,4	0,9
Hungary	0,2	1	0,9	0,5	1	0,6	0,4	0,6	1	1	0,9	0,9	0,9	0,9	1	0,9	0,6		0,9	0,9	1	0,5	0,9	1	0,5	0,9	0,9	0,1	0,9	0,8	1	0,9	0,6	0,5	1	1	0,6	0,9	0,9	1	0,6	0,9	0,9	0,6	0,6		
Ireland	0,1	0,9	1	0,6	0,9	0,7	0,4	0,6	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	1	0,9	0,9	0,5	0,9		0,8	0,9	0,5	0,9	0,9	0,4	0,9	1	0,1	0,9	0,7	0,9	0,9	0,5	0,4	0,9	0,9	0,5	0,9	0,9	0,9	0,5	0,8	1	0,7	0,5		
Israel	0,3	0,9	0,8	0,5	0,9	0,5	0,3	0,6	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	0,6	0,9	0,8		0,9	0,5	0,9	0,9	0,6	0,8	0,8	0,2	0,8	0,8	0,9	0,8	0,6	0,6	0,9	0,9	0,6	0,8	0,8	0,9	0,6	1	0,8	0,5	0,6		
Italy	0,2	1	0,9	0,5	0,9	0,6	0,4	0,6	1	1	0,9	0,9	0,9	1	1	0,9	0,5	1	0,9	0,9		0,5	0,9	0,9	0,5	0,9	0,9	0,1	0,9	0,7	0,9	0,9	0,5	0,5	1	1	0,6	0,9	0,9	1	0,5	0,9	0,9	0,6	0,5		
Japan	0,6	0,5	0,5	0,1	0,5	0,5	0,1	0,9	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,9	0,5	0,5	0,5		0,6	0,6	0,7	0,4	0,5	0,5	0,6	0,7	0,6	0,4	1	0,7	0,5	0,5	0,3	0,5	0,6	0,5	0,8	0,6	0,5	0,5	0,8			
Latvia	0,2	0,9	0,9	0,5	0,9	0,7	0,3	0,6	0,9	1	1	1	1	0,9	0,9	0,9	0,6	0,9	0,9	0,9	0,9	0,6		1	0,5	0,8	0,9	0,1	1	0,8	1	0,8	0,6	0,5	0,9	0,9	0,5	0,9	1	0,9	0,6	0,9	0,9	0,6	0,6		
Lithuania	0,2	0,9	0,9	0,5	0,9	0,6	0,3	0,6	0,9	1	1	1	1	0,9	0,9	0,9	0,6	1	0,9	0,9	0,6	1		0,5	0,8	0,9	0,1	0,9	0,8	1	0,8	0,6	0,5	1	0,9	0,5	0,9	1	0,9	0,6	0,9	0,9	0,6	0,6			
Malaysia	0,7	0,5	0,5	0,2	0,5	0,3	0,1	0,8	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,9	0,5	0,4	0,6	0,5	0,7	0,5	0,5		0,4	0,5	0,6	0,5	0,8	0,5	0,4	0,8	1	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5	0,4	0,5	0,6	0,5	0,2	0,9	
Morocco	0,1	0,9	0,9	0,6	0,9	0,7	0,5	0,5	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,4	0,9	0,9	0,8	0,9	0,4	0,8	0,8	0,4		0,9	0	0,8	0,6	0,9	1	0,4	0,4	0,9	0,9	0,6	1	0,8	0,9	0,5	0,8	0,9	0,6	0,4		
Netherlands	0,2	1	1	0,5	0,9	0,7	0,4	0,6	0,9	1	1	0,9	0,9	1	1	0,9	0,5	0,9	1	0,8	0,9	0,5	0,9	0,9	0,5	0,9		0,1	1	0,7	1	0,9	0,6	0,5	0,9	1	0,5	0,9	1	1	0,5	0,9	1	0,6	0,5		
New Zealand	0,9	0,1	0,1	0,4	0,1	0,3	0,5	0,5	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0	0,1	0,1	0,5	0,1	0,1	0,2	0,1	0,5	0,1	0,1	0,6	0	0,1		0,1	0,3	0,1	0	0,5	0,6	0,1	0,1	0,4	0	0,1	0	0,5	0,1	0,1	0,4	0,5		
Norway	0,2	0,9	0,9	0,5	0,9	0,7	0,4	0,6	0,9	0,9	1	1	1	0,9	1	0,9	0,6	0,9	0,9	0,8	0,9	0,6	1	0,9	0,5	0,8	1	0,1		0,7	0,9	0,9	0,6	0,5	0,9	0,9	0,5	0,9	1	0,9	0,6	0,9	0,9	0,6	0,5		
Pakistan	0,5	0,7	0,7	0,3	0,8	0,4	0,2	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,7	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,6	0,7	0,3	0,7		0,7	0,6	0,7	0,8	0,8	0,7	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,7	0,4	0,8		
Poland	0,2	1	0,9	0,5	0,9	0,6	0,3	0,6	1	1	1	1	0,9	0,9	1	0,9	0,6	1	0,9	0,9	0,6	1	1	0,5	0,9	1	0,1	0,9	0,7		0,9	0,6	0,5	1	1	0,5	0,9	1	0,9	0,6	0,9	0,9	0,9	0,6	0,6		
Portugal	0,1	0,9	0,9	0,6	0,9	0,7	0,5	0,5	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,4	0,9	0,9	0,9	0,8	0,9	0,4	0,8	0,8	0,4	1	0,9	0	0,9	0,6	0,9		0,5	0,4	0,9	0,9	0,6	1	0,9	0,6	0,5	0,8	0,9	0,7	0,4		
Rep. of Korea	0,6	0,6	0,5	0,1	0,6	0,5	0,1	0,9	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,9	0,6	0,5	0,6	0,5	1	0,6	0,6	0,8	0,4	0,6	0,5	0,6	0,7	0,6	0,5		0,8	0,6	0,6	0,3	0,5	0,6	0,5	0,8	0,6	0,5	0,5	0,8		
Singapore	0,7	0,5	0,5	0,2	0,5	0,3	0,2	0,8	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,9</																														

APÊNDICE L - MATRIZ DE DIFERENÇA DE PIB

PIB	Australia	Austria	Belgium	Brazil	Bulgaria	Canada	Chile	China	Croatia	Czech Republic	Denmark	Estonia	Finland	France	Germany	Greece	Hong Kong	Hungary	Ireland	Israel	Italy	Japan	Latvia	Lithuania	Malaysia	Morocco	Netherlands	New Zealand	Norway	Pakistan	Poland	Portugal	Rep. of Korea	Singapore	Slovakia	Slovenia	South Africa	Spain	Sweden	Switzerland	Thailand	Turkey	United Kingdom	United States	Viet Nam	
Australia		-0,04	-0,03	0,03	-0,06	0,03	-0,06	0,18	-0,06	-0,05	-0,05	-0,07	-0,05	0,12	0,17	-0,05	-0,05	-0,06	-0,05	0,08	0,13	0,24	-0,07	-0,06	-0,05	-0,06	-0,01	-0,06	-0,04	-0,06	-0,05	0,01	-0,05	-0,06	-0,06	-0,05	0,04	-0,03	-0,04	-0,05	-0,02	0,13	0,93	-0,06		
Austria	0,04		0,01	0,07	-0,02	0,07	-0,01	0,22	-0,02	-0,01	0,00	-0,03	-0,01	0,16	0,21	0,00	-0,01	-0,02	-0,01	-0,01	0,03	0,28	-0,02	-0,02	-0,01	-0,02	0,03	-0,02	0,00	-0,02	0,00	-0,01	0,05	-0,01	-0,02	-0,02	-0,01	0,08	0,01	0,00	-0,01	0,02	0,17	0,97	-0,02	
Belgium	0,03	-0,01		0,06	-0,03	0,07	-0,02	0,22	-0,03	-0,02	-0,01	-0,03	-0,02	0,15	0,20	-0,01	-0,02	-0,02	-0,01	-0,02	0,12	0,28	-0,03	-0,03	-0,02	-0,03	0,02	-0,02	0,00	-0,02	0,00	-0,02	0,04	-0,02	-0,03	-0,03	-0,01	0,07	0,00	0,00	-0,02	0,01	0,17	0,97	-0,03	
Brazil	-0,03	-0,07	-0,06		-0,09	0,00	-0,09	0,15	-0,09	-0,08	-0,08	-0,10	-0,08	0,09	0,14	-0,08	-0,08	-0,09	-0,08	-0,09	0,05	0,21	-0,10	-0,09	-0,08	-0,09	-0,04	-0,09	-0,07	-0,09	-0,07	-0,08	-0,02	-0,08	-0,09	-0,09	-0,08	0,01	-0,06	-0,07	-0,08	-0,05	0,10	0,90	-0,09	
Bulgaria	0,06	0,02	0,03	0,09		0,10	0,01	0,25	0,00	0,01	0,02	0,00	0,01	0,18	0,23	0,02	0,01	0,01	0,02	0,01	0,15	0,31	0,00	0,00	0,01	0,00	0,05	0,01	0,03	0,01	0,03	0,01	0,07	0,01	0,00	0,00	0,02	0,10	0,03	0,03	0,01	0,04	0,20	1,00	0,00	
Canada	-0,03	-0,07	-0,07	0,00	-0,10		-0,09	0,15	-0,10	-0,09	-0,08	-0,10	-0,08	0,08	0,14	-0,08	-0,09	-0,09	-0,08	-0,09	0,05	0,21	-0,10	-0,10	-0,09	-0,10	-0,05	-0,09	-0,07	-0,09	-0,07	-0,09	-0,03	-0,09	-0,10	-0,10	-0,08	0,00	-0,07	-0,07	-0,08	-0,06	0,10	0,90	-0,10	
Chile	0,06	0,01	0,02	0,09	-0,01	0,09		0,24	-0,01	0,00	0,01	-0,01	0,01	0,17	0,23	0,01	0,00	0,00	0,01	0,00	0,14	0,30	-0,01	-0,01	0,00	-0,01	0,04	0,00	0,02	0,00	0,02	0,00	0,06	0,00	-0,01	-0,01	0,01	0,09	0,02	0,02	0,01	0,03	0,19	0,99	-0,01	
China	-0,18	-0,22	-0,22	-0,15	-0,25	-0,15	-0,24		-0,25	-0,24	-0,23	-0,25	-0,23	-0,06	-0,01	-0,23	-0,23	-0,24	-0,23	-0,24	-0,10	0,06	-0,25	-0,25	-0,24	-0,24	-0,19	-0,24	-0,22	-0,24	-0,22	-0,23	-0,17	-0,24	-0,24	-0,25	-0,23	-0,15	-0,22	-0,22	-0,23	-0,20	-0,05	0,75	-0,24	
Croatia	0,06	0,02	0,03	0,09	0,00	0,10	0,01	0,25		0,01	0,02	0,00	0,01	0,18	0,23	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,15	0,31	0,00	0,00	0,01	0,00	0,05	0,01	0,02	0,01	0,03	0,01	0,07	0,01	0,00	0,00	0,02	0,10	0,03	0,03	0,01	0,04	0,20	1,00	0,00	
Czech Republic	0,05	0,01	0,02	0,08	-0,01	0,09	0,00	0,24	-0,01		0,01	-0,01	0,00	0,17	0,22	0,01	0,00	0,00	0,01	0,00	0,14	0,30	-0,01	-0,01	0,00	-0,01	0,04	0,00	0,02	0,00	0,02	0,00	0,06	0,00	-0,01	-0,01	0,01	0,09	0,02	0,02	0,00	0,03	0,19	0,99	-0,01	
Denmark	0,05	0,00	0,01	0,08	-0,02	0,08	-0,01	0,23	-0,02	-0,01		-0,02	0,00	0,16	0,22	0,00	-0,01	-0,01	0,00	-0,01	0,13	0,29	-0,02	-0,02	-0,01	-0,02	0,03	-0,01	0,01	-0,01	0,01	-0,01	0,05	-0,01	-0,02	-0,02	0,00	0,08	0,01	0,01	0,00	0,02	0,18	0,98	-0,02	
Estonia	0,07	0,03	0,03	0,10	0,00	0,10	0,01	0,25	0,00	0,01	0,02		0,02	0,18	0,24	0,02	0,01	0,01	0,02	0,01	0,15	0,31	0,00	0,00	0,01	0,00	0,05	0,01	0,03	0,01	0,03	0,01	0,07	0,01	0,00	0,00	0,02	0,10	0,03	0,03	0,02	0,04	0,20	1,00	0,00	
Finland	0,05	0,01	0,02	0,08	-0,01	0,08	-0,01	0,23	-0,01	0,00	0,00	-0,02		0,17	0,22	0,00	0,00	-0,01	0,00	-0,01	0,13	0,29	-0,02	-0,01	0,00	-0,01	0,04	-0,01	0,01	-0,01	0,01	0,00	0,06	0,00	-0,01	-0,01	0,00	0,09	0,02	0,01	0,00	0,03	0,18	0,98	-0,01	
France	-0,12	-0,16	-0,15	-0,09	-0,18	-0,08	-0,17	0,06	-0,18	-0,17	-0,16	-0,18	-0,17		0,05	-0,16	-0,17	-0,17	-0,17	-0,17	-0,03	0,13	-0,18	-0,18	-0,17	-0,18	-0,13	-0,18	-0,16	-0,17	-0,15	-0,17	-0,11	-0,17	-0,18	-0,18	-0,16	-0,08	-0,15	-0,15	-0,17	-0,14	0,02	0,82	-0,18	
Germany	-0,17	-0,21	-0,20	-0,14	-0,23	-0,14	-0,23	0,01	-0,23	-0,22	-0,22	-0,24	-0,22	-0,05		-0,22	-0,22	-0,23	-0,22	-0,23	-0,09	0,07	-0,24	-0,23	-0,22	-0,23	-0,18	-0,23	-0,21	-0,23	-0,21	-0,22	-0,16	-0,22	-0,23	-0,23	-0,22	-0,13	-0,20	-0,21	-0,22	-0,19	-0,04	0,76	-0,23	
Greece	0,05	0,00	0,01	0,08	-0,02	0,08	-0,01	0,23	-0,02	-0,01	0,00	-0,02	0,00	0,16	0,22		-0,01	-0,01	0,00	-0,01	0,13	0,29	-0,02	-0,02	-0,01	-0,02	0,03	-0,01	0,01	-0,01	0,01	-0,01	0,05	-0,01	-0,02	-0,02	0,00	0,08	0,01	0,01	0,00	0,02	0,18	0,98	-0,02	
Hong Kong	0,05	0,01	0,02	0,08	-0,01	0,09	0,00	0,23	-0,01	0,00	0,01	-0,01	0,00	0,17	0,22	0,01		-0,01	0,00	0,00	0,14	0,30	-0,01	-0,01	0,00	-0,01	0,04	-0,01	0,01	0,00	0,02	0,00	0,06	0,00	-0,01	-0,01	0,01	0,09	0,02	0,02	0,00	0,03	0,19	0,99	-0,01	
Hungary	0,06	0,02	0,02	0,09	-0,01	0,09	0,00	0,24	-0,01	0,00	0,01	-0,01	0,01	0,17	0,23	0,01	0,01		0,01	0,01	0,14	0,31	0,00	-0,01	-0,01	0,00	0,00	0,05	0,00	0,02	0,00	0,02	0,01	0,07	0,00	0,00	-0,01	0,01	0,09	0,02	0,02	0,01	0,04	0,19	0,99	0,00
Ireland	0,05	0,01	0,01	0,08	-0,02	0,08	-0,01	0,23	-0,01	-0,01	0,00	-0,02	0,00	0,17	0,23	0,00	0,00	-0,01		-0,01	0,13	0,29	-0,02	-0,02	-0,01	-0,01	0,04	-0,01	0,01	-0,01	0,01	0,00	0,06	-0,01	-0,01	0,02	0,00	0,08	0,01	0,01	0,00	0,03	0,18	0,98	-0,01	
Israel	0,06	0,01	0,02	0,09	-0,01	0,09	0,00	0,24	-0,01	0,00	0,01	-0,01	0,01	0,17	0,23	0,01	0,00	0,00	0,01		0,14	0,30	-0,01	-0,01	0,00	-0,01	0,04	0,00	0,02	0,00	0,02	0,00	0,06	0,00	-0,01	-0,01	0,01	0,09	0,02	0,02	0,01	0,03	0,19	0,99	-0,01	
Italy	-0,08	-0,13	-0,12	-0,05	-0,15	-0,05	-0,14	0,10	-0,15	-0,14	-0,13	-0,15	-0,13	0,03	0,09	-0,13	-0,14	-0,14	-0,13	-0,14		0,16	-0,15	-0,15	-0,14	-0,15	-0,10	-0,14	-0,12	-0,14	-0,12	-0,14	-0,08	-0,14	-0,15	-0,15	-0,13	-0,05	-0,12	-0,12	-0,13	-0,11	0,05	0,85	-0,15	
Japan	-0,24	-0,28	-0,28	-0,21	-0,31	-0,21	-0,30	-0,06	-0,31	-0,30	-0,29	-0,31	-0,29	-0,13	-0,07	-0,29	-0,30	-0,30	-0,29	-0,30	-0,16		-0,31	-0,31	-0,30	-0,31	-0,26	-0,30	-0,28	-0,30	-0,28	-0,29	-0,24	-0,30	-0,31	-0,31	-0,29	-0,21	-0,28	-0,28	-0,29	-0,26	-0,11	0,69	-0,31	
Latvia	0,07	0,02	0,03	0,10	0,00	0,10	0,01	0,25	0,00	0,01	0,02	0,00	0,02	0,18	0,24	0,02	0,01	0,01	0,02	0,01	0,15	0,31		0,00	0,01	0,00	0,05	0,01	0,03	0,01	0,03	0,01	0,07	0,01	0,00	0,00	0,02	0,10	0,03	0,03	0,02	0,04	0,20	1,00	0,00	
Lithuania	0,06	0,02	0,03	0,09	0,00	0,10	0,01	0,25	0,00	0,01	0,02	0,00	0,01	0,18	0,23	0,02	0,01	0,01	0,02	0,01	0,15	0,31	0,00		0,01	0,00	0,05	0,01	0,03	0,01	0,03	0,01	0,07	0,01	0,00	0,00	0,02	0,10	0,03	0,03	0,01	0,04	0,20	1,00	0,00	
Malaysia	0,05	0,01	0,02	0,08	-0,01	0,09	0,00	0,24	-0,01	0,00	0,01	-0,01	0,00	0,17	0,22	0,01	0,00	0,00	0,01	0,00	0,14	0,30	-0,01	-0,01		-0,01	0,04	0,00	0,01	0,00	0,02	0,00	0,06	0,00	-0,01	-0,01	0,01	0,09	0,02	0,02	0,00	0,03	0,19	0,99	-0,01	
Morocco	0,06	0,02	0,03	0,09	0,00	0,10	0,01	0,24	0,00	0,01	0,02	0,00	0,01	0,18	0,23	0,02	0,01	0,00	0,01	0,01	0,15	0,31	0,00	0,00	0,01		0,05	0,00	0,02	0,00	0,02	0,01	0,07	0,01	0,00	0,00	0,02	0,10	0,03	0,03	0,01	0,04	0,20	1,00	0,00	
Netherlands	0,01	-0,03	-0,02	0,04	-0,05	0,05	-0,04	0,19	-0,05	-0,04	-0,03	-0,05	-0,04	0,13	0,18	-0,03	-0,04	-0,05	-0,04	-0,04	0,10	0,26	-0,05	-0,05	-0,04	-0,05		-0,05	-0,03	-0,05	-0,03	-0,04	0,02	-0,04	-0,04	-0,05	-0,05	-0,04	0,05	-0,02	-0,02	-0,04	-0,01	0,14	0,95	-0,05
New Zealand	0,06	0,02	0,02	0,09	-0,01	0,09	0,00	0,24	-0,01	0,00	0,01	-0,01	0,01	0,18	0,23	0,01	0,00	0,00	0,01	0,00	0,14	0,30	-0,01	-0,01	0,00	0,00	0,05		0,02	0,00	0,02	0,01	0,07	0,00	0,00	-0,01	0,01	0,09	0,02	0,02	0,01	0,04	0,19	0,99	0,00	
Norway	0,04	0,00	0,00	0,07	-0,03	0,07	-0,02	0,22	-0,02	-0,02	-0,01	-0,03	-0,01	0,16	0,21	-0,01	-0,01	-0,02	-0,01	-0,02	0,12	0,28	-0,03	-0,03	-0,01	-0,02	0,03	-0,02		-0,02	0,00	-0,01	0,05	-0,02	-0,02	-0,02	-0,01	0,07	0,00	0,00						

APÊNDICE M - MATRIZ DE DIFERENÇA DE PIB PER CAPITA

PIB PC	Australia	Austria	Belgium	Brazil	Bulgaria	Canada	Chile	China	Croatia	Czech Republic	Denmark	Estonia	Finland	France	Germany	Greece	Hong Kong	Hungary	Ireland	Israel	Italy	Japan	Latvia	Lithuania	Malaysia	Morocco	Netherlands	New Zealand	Norway	Pakistan	Poland	Portugal	Rep. of Korea	Singapore	Slovakia	Slovenia	South Africa	Spain	Sweden	Switzerland	Thailand	Turkey	United Kingdom	United States	Viet Nam
Australia		0,01	-0,01	-0,45	-0,47	-0,01	-0,41	-0,51	-0,38	-0,33	0,15	-0,34	0,02	-0,03	-0,05	-0,20	-0,18	-0,38	0,19	-0,25	-0,10	-0,13	-0,39	-0,40	-0,46	-0,51	0,04	-0,16	0,47	-0,53	-0,40	-0,27	-0,28	-0,09	-0,37	-0,25	-0,47	-0,15	0,07	0,16	-0,49	-0,43	0,02	0,02	-0,53
Austria	-0,01		-0,02	-0,46	-0,48	-0,02	-0,42	-0,52	-0,39	-0,34	0,14	-0,35	0,02	-0,04	-0,06	-0,21	-0,19	-0,38	0,18	-0,26	-0,11	-0,14	-0,40	-0,41	-0,47	-0,52	0,03	-0,17	0,46	-0,54	-0,41	-0,28	-0,29	-0,10	-0,38	-0,26	-0,48	-0,15	0,06	0,15	-0,50	-0,44	0,01	0,01	-0,54
Belgium	0,01	0,02		-0,44	-0,46	0,00	-0,40	-0,49	-0,36	-0,31	0,17	-0,33	0,04	-0,02	-0,04	-0,19	-0,17	-0,36	0,20	-0,24	-0,09	-0,11	-0,37	-0,39	-0,44	-0,50	0,05	-0,15	0,48	-0,52	-0,39	-0,26	-0,26	-0,08	-0,36	-0,24	-0,46	-0,13	0,08	0,17	-0,48	-0,41	0,03	0,04	-0,52
Brazil	0,45	0,46	0,44		-0,02	0,44	0,04	-0,06	0,07	0,12	0,60	0,11	0,48	0,42	0,40	0,25	0,27	0,08	0,64	0,20	0,35	0,33	0,06	0,05	0,00	-0,06	0,49	0,29	0,92	-0,08	0,05	0,18	0,17	0,36	0,08	0,20	-0,02	0,31	0,52	0,61	-0,04	0,02	0,47	0,47	-0,08
Bulgaria	0,47	0,48	0,46	0,02		0,46	0,06	-0,03	0,10	0,15	0,63	0,13	0,50	0,44	0,42	0,27	0,29	0,10	0,66	0,22	0,37	0,35	0,09	0,07	0,02	-0,04	0,51	0,31	0,94	-0,06	0,07	0,20	0,20	0,38	0,10	0,22	0,00	0,33	0,54	0,63	-0,02	0,05	0,49	0,50	-0,06
Canada	0,01	0,02	0,00	-0,44	-0,46		-0,40	-0,49	-0,36	-0,31	0,17	-0,33	0,04	-0,02	-0,03	-0,19	-0,16	-0,36	0,20	-0,23	-0,09	-0,11	-0,37	-0,38	-0,44	-0,50	0,05	-0,15	0,49	-0,51	-0,39	-0,26	-0,26	-0,08	-0,36	-0,24	-0,45	-0,13	0,09	0,17	-0,48	-0,41	0,03	0,04	-0,51
Chile	0,41	0,42	0,40	-0,04	-0,06	0,40		-0,09	0,04	0,09	0,57	0,07	0,44	0,38	0,36	0,21	0,23	0,04	0,60	0,16	0,31	0,29	0,03	0,01	-0,04	-0,10	0,45	0,25	0,88	-0,12	0,01	0,14	0,14	0,32	0,04	0,16	-0,05	0,27	0,48	0,57	-0,08	-0,01	0,43	0,44	-0,12
China	0,51	0,52	0,49	0,06	0,03	0,49	0,09		0,13	0,18	0,66	0,17	0,53	0,47	0,46	0,31	0,33	0,13	0,70	0,26	0,40	0,38	0,12	0,11	0,05	0,00	0,55	0,34	0,98	-0,02	0,10	0,23	0,23	0,41	0,14	0,25	0,04	0,36	0,58	0,66	0,02	0,08	0,53	0,53	-0,02
Croatia	0,38	0,39	0,36	-0,07	-0,10	0,36	-0,04	-0,13		0,05	0,53	0,04	0,40	0,34	0,33	0,18	0,20	0,00	0,56	0,13	0,27	0,25	-0,01	-0,02	-0,08	-0,13	0,42	0,21	0,85	-0,15	-0,03	0,10	0,10	0,28	0,01	0,12	-0,09	0,23	0,45	0,53	-0,11	-0,05	0,40	0,40	-0,15
Czech Republic	0,33	0,34	0,31	-0,12	-0,15	0,31	-0,09	-0,18	-0,05		0,48	-0,01	0,35	0,29	0,28	0,13	0,15	-0,05	0,51	0,08	0,22	0,20	-0,06	-0,07	-0,13	-0,18	0,37	0,16	0,80	-0,20	-0,08	0,05	0,05	0,23	-0,04	0,07	-0,14	0,18	0,40	0,48	-0,17	-0,10	0,35	0,35	-0,20
Denmark	-0,15	-0,14	-0,17	-0,60	-0,63	-0,17	-0,57	-0,66	-0,53	-0,48		-0,49	-0,13	-0,19	-0,20	-0,35	-0,33	-0,53	0,03	-0,40	-0,26	-0,28	-0,54	-0,55	-0,61	-0,66	-0,11	-0,32	0,32	-0,68	-0,56	-0,43	-0,43	-0,25	-0,52	-0,41	-0,62	-0,30	-0,08	0,00	-0,65	-0,58	-0,13	-0,13	-0,68
Estonia	0,34	0,35	0,33	-0,11	-0,13	0,33	-0,07	-0,17	-0,04	0,01	0,49		0,37	0,31	0,29	0,14	0,16	-0,03	0,53	0,09	0,24	0,21	-0,05	-0,06	-0,12	-0,17	0,38	0,18	0,81	-0,19	-0,06	0,07	0,06	0,25	-0,03	0,09	-0,13	0,19	0,41	0,50	-0,15	-0,09	0,36	0,36	-0,19
Finland	-0,02	-0,02	-0,04	-0,48	-0,50	-0,04	-0,44	-0,53	-0,40	-0,35	0,13	-0,37		-0,06	-0,07	-0,22	-0,20	-0,40	0,16	-0,27	-0,13	-0,15	-0,41	-0,42	-0,48	-0,53	0,02	-0,19	0,45	-0,55	-0,43	-0,30	-0,30	-0,12	-0,39	-0,28	-0,49	-0,17	0,05	0,13	-0,52	-0,45	0,00	0,00	-0,55
France	0,03	0,04	0,02	-0,42	-0,44	0,02	-0,38	-0,47	-0,34	-0,29	0,19	-0,31	0,06		-0,02	-0,17	-0,15	-0,34	0,22	-0,21	-0,07	-0,09	-0,35	-0,36	-0,42	-0,48	0,07	-0,13	0,50	-0,49	-0,37	-0,24	-0,24	-0,06	-0,34	-0,22	-0,43	-0,11	0,10	0,19	-0,46	-0,39	0,05	0,06	-0,50
Germany	0,05	0,06	0,04	-0,40	-0,42	0,03	-0,36	-0,46	-0,33	-0,28	0,20	-0,29	0,07	0,02		-0,15	-0,13	-0,33	0,24	-0,20	-0,05	-0,08	-0,34	-0,35	-0,41	-0,46	0,09	-0,11	0,52	-0,48	-0,36	-0,23	-0,23	-0,05	-0,32	-0,20	-0,42	-0,10	0,12	0,21	-0,44	-0,38	0,07	0,07	-0,48
Greece	0,20	0,21	0,19	-0,25	-0,27	0,19	-0,21	-0,31	-0,18	-0,13	0,35	-0,14	0,22	0,17	0,15		0,02	-0,18	0,39	-0,05	0,10	0,07	-0,19	-0,20	-0,26	-0,31	0,24	0,04	0,67	-0,33	-0,20	-0,07	-0,08	0,11	-0,17	-0,05	-0,27	0,05	0,27	0,36	-0,29	-0,23	0,22	0,22	-0,33
Hong Kong	0,18	0,19	0,17	-0,27	-0,29	0,16	-0,23	-0,33	-0,20	-0,15	0,33	-0,16	0,20	0,15	0,13	-0,02		-0,20	0,37	-0,07	0,08	0,05	-0,21	-0,22	-0,28	-0,33	0,22	0,02	0,65	-0,35	-0,23	-0,10	-0,10	0,08	-0,19	-0,07	-0,29	0,03	0,25	0,34	-0,31	-0,25	0,20	0,20	-0,35
Hungary	0,38	0,38	0,36	-0,08	-0,10	0,36	-0,04	-0,13	0,00	0,05	0,53	0,03	0,40	0,34	0,33	0,18	0,20		0,56	0,13	0,27	0,25	-0,01	-0,02	-0,08	-0,13	0,42	0,21	0,85	-0,15	-0,03	0,10	0,10	0,28	0,00	0,12	-0,09	0,23	0,45	0,53	-0,12	-0,05	0,40	0,40	-0,15
Ireland	-0,19	-0,18	-0,20	-0,64	-0,66	-0,20	-0,60	-0,70	-0,56	-0,51	-0,03	-0,53	-0,16	-0,22	-0,24	-0,39	-0,37	-0,56		-0,44	-0,29	-0,31	-0,57	-0,59	-0,64	-0,70	-0,15	-0,35	0,28	-0,72	-0,59	-0,46	-0,46	-0,28	-0,56	-0,44	-0,66	-0,33	-0,12	-0,03	-0,68	-0,62	-0,17	-0,16	-0,72
Israel	0,25	0,26	0,24	-0,20	-0,22	0,23	-0,16	-0,26	-0,13	-0,08	0,40	-0,09	0,27	0,21	0,20	0,05	0,07	-0,13	0,44		0,15	0,12	-0,14	-0,15	-0,21	-0,26	-0,29	0,09	0,72	-0,28	-0,16	-0,03	-0,03	0,15	-0,12	-0,01	-0,22	0,10	0,32	0,41	-0,24	-0,18	0,27	0,27	-0,28
Italy	0,10	0,11	0,09	-0,35	-0,37	0,09	-0,31	-0,40	-0,27	-0,22	0,26	-0,24	0,13	0,07	0,05	-0,10	-0,08	-0,27	0,29	-0,15		-0,02	-0,28	-0,30	-0,35	-0,41	0,14	-0,06	0,57	-0,43	-0,30	-0,17	-0,17	0,01	-0,27	-0,15	-0,36	-0,04	0,17	0,26	-0,39	-0,32	0,12	0,13	-0,43
Japan	0,13	0,14	0,11	-0,33	-0,35	0,11	-0,29	-0,38	-0,25	-0,20	0,28	-0,21	0,15	0,09	0,08	-0,07	-0,05	-0,25	0,31	-0,12	0,02		-0,26	-0,27	-0,33	-0,38	0,17	-0,04	0,60	-0,40	-0,28	-0,15	-0,15	0,03	-0,24	-0,13	-0,34	-0,02	0,20	0,28	-0,37	-0,30	0,15	0,15	-0,40
Latvia	0,39	0,40	0,37	-0,06	-0,09	0,37	-0,03	-0,12	0,01	0,06	0,54	0,05	0,41	0,35	0,34	0,19	0,21	0,01	0,57	0,14	0,28	0,26		-0,01	-0,07	-0,12	0,43	0,22	0,86	-0,14	-0,02	0,11	0,11	0,29	0,02	0,13	-0,08	0,24	0,46	0,54	-0,10	-0,04	0,41	0,41	-0,14
Lithuania	0,40	0,41	0,39	-0,05	-0,07	0,38	-0,01	-0,11	0,02	0,07	0,55	0,06	0,42	0,36	0,35	0,20	0,22	0,02	0,59	0,15	0,30	0,27	0,01		-0,06	-0,11	0,44	0,24	0,87	-0,13	-0,01	0,12	0,12	0,30	0,03	0,14	-0,07	0,25	0,47	0,56	-0,09	-0,03	0,42	0,42	-0,13
Malaysia	0,46	0,47	0,44	0,00	-0,02	0,44	0,04	-0,05	0,08	0,13	0,61	0,12	0,48	0,42	0,41	0,26	0,28	0,08	0,64	0,21	0,35	0,33	0,07	0,06		-0,05	0,50	0,29	0,93	-0,07	0,05	0,18	0,18	0,36	0,09	0,20	-0,01	0,31	0,53	0,61	-0,04	0,03	0,48	0,48	-0,07
Morocco	0,51	0,52	0,50	0,06	0,04	0,50	0,10	0,00	0,13	0,18	0,66	0,17	0,53	0,48	0,46	0,31	0,33	0,13	0,70	0,26	0,41	0,38	0,12	0,11	0,05		0,55	0,35	0,98	-0,02	0,11	0,24	0,23	0,42	0,14	0,26	0,04	0,36	0,58	0,67	0,02	0,08	0,53	0,53	-0,02
Netherlands	-0,04	-0,03	-0,05	-0,49	-0,51	-0,05	-0,45	-0,55	-0,42	-0,37	0,11	-0,38	-0,02	-0,07	-0,09	-0,24	-0,22	-0,42	0,15	-0,29	-0,14	-0,17	-0,43	-0,44	-0,50	-0,55		-0,20	0,43	-0,57	-0,44	-0,31	-0,32	-0,14	-0,41	-0,29	-0,51	-0,19	0,03	0,12	-0,53	-0,47	-0,02	0,02	-0,57
New Zealand	0,16	0,17	0,15	-0,29	-0,31	0,15	-0,25	-0,34	-0,21	-0,16	0,32	-0,18	0,19	0,13	0,18	0,19	0,13	-0,02	-0,21	0,35	-0,09	0,06	-0,44	-0,22	-0,24	-0,29	-0,35	0,20		0,63	-0,37	-0,24	-0,11	-0,11	0,07	-0,21	-0,09	-0,30	0,32	-0,33	-0,26	0,18	0,19	-0,37	
Norway	-0,47	-0,46	-0,48	-0,92	-0,94	-0,49	-0,88	-0,98	-0,85	-0,80	-0,32	-0,81	-0,45	-0,50	-0,52	-0,67	-0,65	-0,85	-0,28	-0,72	-0,57	-0,60	-0,86	-0,87	-0,93	-0,98	-0,43	-0,63		-1,00	-0,87	-0,74	-0,75	-0,57	-0,84	-0,72	-0,94	-0,62	-0,40	-0,31	-0,96	-0,90			

APÊNDICE N
CORRELAÇÕES QAP DAS VARIÁVEIS INDEPENDENTES E DE CONTROLE

QAP Correlations

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		AAI_6	AAI_7	IDP	IIC	IMF	IAI	IDI	PGE	CFR	OLE	PIB	PIB_PC
		-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
1	AAI_6	1.000	0.810	0.168	0.045	0.096	-0.075	-0.110	0.072	-0.007	0.042	0.000	0.000
2	AAI_7	0.810	1.000	0.178	0.062	0.082	0.120	-0.076	0.064	0.021	0.026	-0.032	-0.116
3	IDP	0.168	0.178	1.000	0.278	0.165	0.108	0.018	0.010	0.022	-0.090	0.000	0.000
4	IIC	0.045	0.062	0.278	1.000	-0.053	0.112	-0.035	0.270	0.175	0.059	0.000	0.000
5	IMF	0.096	0.082	0.165	-0.053	1.000	-0.047	0.248	-0.155	0.046	-0.094	0.000	0.000
6	IAI	-0.075	0.120	0.108	0.112	-0.047	1.000	0.073	0.079	0.127	0.062	0.000	0.000
7	IDI	-0.110	-0.076	0.018	-0.035	0.248	0.073	1.000	-0.068	0.155	0.043	0.000	0.000
8	PGE	0.072	0.064	0.010	0.270	-0.155	0.079	-0.068	1.000	0.253	0.164	0.000	0.000
9	CFR	-0.007	0.021	0.022	0.175	0.046	0.127	0.155	0.253	1.000	0.424	0.000	0.000
10	OLE	0.042	0.026	-0.090	0.059	-0.094	0.062	0.043	0.164	0.424	1.000	-0.003	-0.000
11	PIB	0.000	-0.032	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	-0.003	1.000	0.214
12	PIB_PC	0.000	-0.116	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	-0.000	0.214	1.000

APÊNDICE O
 P-VALUES DAS VARIÁVEIS INDEPENDENTES E DE CONTROLE

QAP P-Values

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
		AAI_6	AAI_7	EIDE	IDP	IIC	IMF	IAI	IDI	PGE	CFR	OLE	PIB	PIB_P
		-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
1	AAI_6	0.000	0.000	0.038	0.109	0.257	0.198	0.207	0.098	0.297	0.459	0.271	1.000	1.000
2	AAI_7	0.000	0.000	0.061	0.050	0.135	0.185	0.051	0.131	0.275	0.290	0.308	0.443	0.060
3	EIDE	0.038	0.061	0.000	0.000	0.000	0.070	0.003	0.000	0.000	0.000	0.000	0.001	0.041
4	IDP	0.109	0.050	0.000	0.000	0.000	0.045	0.093	0.395	0.289	0.242	0.038	0.102	0.288
5	IIC	0.257	0.135	0.000	0.000	0.000	0.148	0.018	0.217	0.000	0.000	0.062	0.140	0.059
6	IMF	0.198	0.185	0.070	0.045	0.148	0.000	0.284	0.000	0.018	0.128	0.031	0.929	0.003
7	IAI	0.207	0.051	0.003	0.093	0.018	0.284	0.000	0.108	0.157	0.000	0.072	0.331	0.135
8	IDI	0.098	0.131	0.000	0.395	0.217	0.000	0.108	0.000	0.166	0.001	0.145	1.000	1.000
9	PGE	0.297	0.275	0.000	0.289	0.000	0.018	0.157	0.166	0.000	0.000	0.000	0.615	0.685
10	CFR	0.459	0.290	0.000	0.242	0.000	0.128	0.000	0.001	0.000	0.000	0.000	1.000	1.000
11	OLE	0.271	0.308	0.000	0.038	0.062	0.031	0.072	0.145	0.000	0.000	0.000	0.301	0.502
12	PIB	1.000	0.443	0.001	0.102	0.140	0.929	0.331	1.000	0.615	1.000	0.301	0.000	0.078
13	PIB_PC	1.000	0.060	0.041	0.288	0.059	0.003	0.135	1.000	0.685	1.000	0.502	0.078	0.000

MULTIPLE REGRESSION QAP VIA DOUBLE DEKKER SEMI-PARTIALLING

 Diagonal valid? NO
 Random seed: 862
 Number of permutations performed: 2000

MODEL FIT

R-square Adj R-Sqr Probability # of Obs

 0.215 0.213 0.000 1980

REGRESSION COEFFICIENTS

Independent	Un-stdized Coefficient	Stdized Coefficient	Significance	Proportion As Large	Proportion As Small	Std Err
Intercept	-0.431164	0.000000				
IDI	3.234786	0.177337	0.0005	0.0005	1.0000	0.623726
OLE	5.859815	0.143718	0.0010	0.0010	0.9995	1.173216
PIB_PC	0.619416	0.038248	0.1159	0.1159	0.8846	0.512549
PIB	4.085002	0.169463	0.0015	0.0015	0.9990	0.988769
CFR	6.492717	0.248260	0.0005	0.0005	1.0000	0.777918
PGE	1.993163	0.092273	0.0030	0.0030	0.9975	0.862444

Running time: 00:00:14

Output generated: 25 mar 13 20:17:20

UCINET 6.365 Copyright (c) 1992-2011 Analytic Technologies

MULTIPLE REGRESSION QAP VIA DOUBLE DEKKER SEMI-PARTIALLING

```
-----
# of permutations:                2000
Diagonal valid?                   NO
Random seed:                       108
Number of permutations performed: 2000
```

MODEL FIT

```
R-square Adj R-Sqr Probability  # of Obs
-----
0.215      0.213      0.000      1980
```

REGRESSION COEFFICIENTS

Independent	Un-stdized Coefficient	Stdized Coefficient	Significance	Proportion As Large	Proportion As Small	Std Err
Intercept	-0.925907	0.000000				
IAI	0.706701	0.024442	0.2394	0.2394	0.7611	0.950353
IDI	3.207599	0.175847	0.0005	0.0005	1.0000	0.627301
OLE	5.852354	0.143535	0.0010	0.0010	0.9995	1.189376
PIB_PC	0.619417	0.038248	0.1139	0.1139	0.8866	0.504470
PIB	4.084991	0.169462	0.0005	0.0005	1.0000	0.957576
CFR	6.428797	0.245816	0.0005	0.0005	1.0000	0.756352
PGE	1.963329	0.090892	0.0015	0.0015	0.9990	0.857928

```
-----
Running time: 00:00:20
```

```
Output generated: 25 mar 13 20:20:43
```

```
UCINET 6.365 Copyright (c) 1992-2011 Analytic Technologies
```

MULTIPLE REGRESSION QAP VIA DOUBLE DEKKER SEMI-PARTIALLING

```
-----
# of permutations:                2000
Diagonal valid?                  NO
Random seed:                      761
Number of permutations performed: 2000
```

MODEL FIT

```
R-square Adj R-Sqr Probability # of Obs
-----
0.216      0.213      0.000      1980
```

REGRESSION COEFFICIENTS

Independent	Un-stdized Coefficient	Stdized Coefficient	Significance	Proportion As Large	Proportion As Small	Std Err
Intercept	-1.649578	0.000000				
IMF	0.848440	0.028934	0.2299	0.2299	0.7706	1.101221
IAI	0.755421	0.026127	0.2209	0.2209	0.7796	0.986244
IDI	3.085038	0.169128	0.0005	0.0005	1.0000	0.631020
OLE	5.994976	0.147033	0.0005	0.0005	1.0000	1.178977
PIB_PC	0.619404	0.038247	0.1114	0.1114	0.8891	0.511952
PIB	4.085222	0.169472	0.0005	0.0005	1.0000	0.939137
CFR	6.350075	0.242806	0.0005	0.0005	1.0000	0.755751
PGE	2.051744	0.094985	0.0030	0.0030	0.9975	0.874593

```
-----
Running time: 00:00:29
```

```
Output generated: 25 mar 13 20:22:49
```

```
UCINET 6.365 Copyright (c) 1992-2011 Analytic Technologies
```

MULTIPLE REGRESSION QAP VIA DOUBLE DEKKER SEMI-PARTIALLING

```
-----
# of permutations:                2000
Diagonal valid?                  NO
Random seed:                      755
Number of permutations performed: 2000
MODEL FIT
```

```
R-square Adj R-Sqr Probability  # of Obs
-----
0.218      0.215      0.000      1980
```

REGRESSION COEFFICIENTS

Independent	Un-stdized Coefficient	Stdized Coefficient	Significance	Proportion As Large	Proportion As Small	Std Err
Intercept	-2.108021	0.000000				
IIC	1.056402	0.047238	0.0420	0.0420	0.9585	0.643204
IMF	0.866506	0.029550	0.2189	0.2189	0.7816	1.129994
IAI	0.643653	0.022262	0.2709	0.2709	0.7296	0.990138
IDI	3.119559	0.171020	0.0005	0.0005	1.0000	0.645131
OLE	6.068140	0.148828	0.0015	0.0015	0.9990	1.214389
PIB_PC	0.619397	0.038246	0.1144	0.1144	0.8861	0.508381
PIB	4.085344	0.169477	0.0010	0.0010	0.9995	0.971238
CFR	6.191046	0.236725	0.0005	0.0005	1.0000	0.734888
PGE	1.814950	0.084023	0.0070	0.0070	0.9935	0.929422

```
-----
Running time: 00:00:40
```

```
Output generated: 25 mar 13 20:25:41
```

```
UCINET 6.365 Copyright (c) 1992-2011 Analytic Technologies
```

MULTIPLE REGRESSION QAP VIA DOUBLE DEKKER SEMI-PARTIALLING

```
-----
# of permutations:                2000
Diagonal valid?                  NO
Random seed:                      181
Number of permutations performed: 2000
```

MODEL FIT

```
R-square Adj R-Sqr Probability  # of Obs
-----
0.224      0.220      0.000      1980
```

REGRESSION COEFFICIENTS

Independent	Un-stdized Coefficient	Stdized Coefficient	Significance	Proportion As Large	Proportion As Small	Std Err
Intercept	-3.085936	0.000000				
IDP	2.363132	0.082872	0.0090	0.0090	0.9915	1.186935
IIC	0.517713	0.023150	0.2464	0.2464	0.7541	0.749410
IMF	0.439943	0.015003	0.3728	0.3728	0.6277	1.093738
IAI	0.420244	0.014535	0.3413	0.3413	0.6592	0.997340
IDI	3.151433	0.172768	0.0005	0.0005	1.0000	0.647672
OLE	6.375134	0.156357	0.0005	0.0005	1.0000	1.163703
PIB_PC	0.619369	0.038245	0.0925	0.0925	0.9080	0.482417
PIB	4.085846	0.169498	0.0010	0.0010	0.9995	0.933196
CFR	6.187375	0.236585	0.0005	0.0005	1.0000	0.756867
PGE	1.877885	0.086936	0.0040	0.0040	0.9965	0.911702

```
-----
Running time: 00:00:52
```

```
Output generated: 25 mar 13 20:28:17
```

```
UCINET 6.365 Copyright (c) 1992-2011 Analytic Technologies
```

MULTIPLE REGRESSION QAP VIA DOUBLE DEKKER SEMI-PARTIALLING

```
-----
# of permutations:                2000
Diagonal valid?                  NO
Random seed:                      997
Number of permutations performed: 2000
```

MODEL FIT

```
R-square Adj R-Sqr Probability   # of Obs
-----
0.232      0.228      0.000      1980
```

REGRESSION COEFFICIENTS

Independent	Un-stdized Coefficient	Stdized Coefficient	Significance	Proportion As Large	Proportion As Small	Std Err
Intercept	-3.045475	0.000000				
AAI_1	-1.481238	-0.090983	0.0235	0.9770	0.0235	0.814691
IDP	2.806549	0.098422	0.0005	0.0005	1.0000	1.163448
IIC	0.493453	0.022065	0.2369	0.2369	0.7636	0.720484
IMF	0.754544	0.025732	0.2514	0.2514	0.7491	1.095947
IAI	0.200187	0.006924	0.4573	0.4573	0.5432	0.975705
IDI	2.939537	0.161151	0.0005	0.0005	1.0000	0.623771
OLE	6.682186	0.163888	0.0005	0.0005	1.0000	1.163357
PIB_PC	0.619341	0.038243	0.1064	0.1064	0.8941	0.499850
PIB	4.086346	0.169518	0.0015	0.0015	0.9990	1.014526
CFR	6.090323	0.232874	0.0005	0.0005	1.0000	0.761842
PGE	2.047665	0.094796	0.0040	0.0040	0.9965	0.888811

```
-----
Running time: 00:01:10
```

```
Output generated: 25 mar 13 20:32:40
```

```
UCINET 6.365 Copyright (c) 1992-2011 Analytic Technologies
```

MULTIPLE REGRESSION QAP VIA DOUBLE DEKKER SEMI-PARTIALLING

```
-----
# of permutations:                2000
Diagonal valid?                  NO
Random seed:                      137
Number of permutations performed: 2000
```

MODEL FIT

```
R-square Adj R-Sqr Probability # of Obs
-----
0.234      0.230      0.000      1980
```

REGRESSION COEFFICIENTS

Independent	Un-stdized Coefficient	Stdized Coefficient	Significance	Proportion As Large	Proportion As Small	Std Err
Intercept	-3.581347	0.000000				
AAI_5	-1.581040	-0.101774	0.0070	0.9935	0.0070	0.803476
IDP	2.820547	0.098913	0.0025	0.0025	0.9980	1.166209
IIC	0.498024	0.022270	0.2544	0.2544	0.7461	0.718946
IMF	0.744373	0.025385	0.2554	0.2554	0.7451	1.074076
IAI	0.746472	0.025818	0.2219	0.2219	0.7786	0.988483
IDI	2.952010	0.161835	0.0010	0.0010	0.9995	0.617038
OLE	6.564095	0.160991	0.0005	0.0005	1.0000	1.192458
PIB_PC	0.431106	0.026620	0.1869	0.1869	0.8136	0.485478
PIB	4.067386	0.168732	0.0005	0.0005	1.0000	0.941559
CFR	6.140072	0.234776	0.0005	0.0005	1.0000	0.767469
PGE	2.012979	0.093190	0.0030	0.0030	0.9975	0.892719

```
-----
Running time: 00:01:12
```

```
Output generated: 25 mar 13 20:36:47
```

```
UCINET 6.365 Copyright (c) 1992-2011 Analytic Technologies
```