

## **O EFEITO DO RISCO GEOPOLÍTICO NA LOCALIZAÇÃO DOS INVESTIMENTOS DE EMPRESAS MULTINACIONAIS**

**FRANK HIRT**

UNIVERSIDADE REGIONAL DE BLUMENAU (FURB)

**MOHAMED AMAL**

UNIVERSIDADE REGIONAL DE BLUMENAU (FURB)

# O EFEITO DO RISCO GEOPOLÍTICO NA LOCALIZAÇÃO DOS INVESTIMENTOS DE EMPRESAS MULTINACIONAIS

## INTRODUÇÃO

As estratégias de localização de investimentos das empresas multinacionais (EMNs) vêm sendo influenciadas cada vez mais por fatores macroeconômicos e geopolíticos, como o risco institucional dos países. O Investimento Direto Estrangeiro (IDE), conforme definido por Hymer (1960), refere-se aos investimentos realizados por EMNs em outros países, seja por meio da aquisição de empresas existentes ou pela criação de novas subsidiárias (investimentos greenfield), com o objetivo principal de obter controle estratégico, diferenciando-se dos investimentos de portfólio, que buscam retornos financeiros de curto prazo. Dunning (1977) avançou na teoria do IDE ao formular o Paradigma Eclético (OLI), que explica a escolha da localização com base em vantagens de propriedade, localização e internalização.

Posteriormente, estudos expandiram essa perspectiva, destacando a importância dos fatores institucionais e políticos nas decisões de investimento. Cuervo-Cazurra (2012) enfatizou o papel da distância institucional, especialmente para EMNs oriundas de mercados emergentes, enquanto Eden e Dai (2010) propôs uma reavaliação do componente "O" do modelo OLI, incorporando aspectos de risco institucional. Witt (2019) acrescentou que a ascensão da desglobalização e a formação de campos econômicos rivais exigem novas estratégias das multinacionais.

De fato, o fenômeno da globalização dá sinais de enfraquecimento, com a redução da interdependência das nações, e tornou nítida a fratura geoeconômica em dois principais campos, rotulados como "ocidente" e "orientes" (Witt; Lewin; Li; Gaur, 2022; Buckley; Hashai, 2024). Conflitos geopolíticos como a guerra entre Rússia e Ucrânia iniciada em 2022, as tensões entre Estados Unidos e China e os impactos da pandemia de Covid-19, colocaram à prova a capacidade das teorias tradicionais para explicar os padrões de localização do IDE em tempos de instabilidade.

Neste cenário, emerge a estratégia do *friendshoring*, na qual governos e empresas reconfiguram suas cadeias de suprimentos para privilegiar países geopoliticamente alinhados (Kalvelage & Tups, 2024). Embora essa prática busque mitigar riscos, líderes como Ngozi Okonjo-Iweala, diretora-geral da OMC, alertam que ela pode aprofundar desigualdades globais e fragmentar o sistema multilateral de comércio (OMC, 2022).

Embora a estratégia de localização das empresas multinacionais seja amplamente discutida, ainda os estudos são relativamente escassos sobre o efeito do risco geopolítico e das características setoriais sobre as decisões de investimento direto estrangeiro. Assim, a presente pesquisa buscou avaliar como o risco geopolítico e os setores estratégicos afetam as estratégias de localização de empresas multinacionais.

Esta pesquisa contribui para o esclarecimento de lacunas identificadas por Witt et al. (2022), como a incerteza sobre os fatores que impulsionam o desacoplamento e o impacto setorial diferenciado.

O artigo de Bussi e Zheng (2023) analisou a relação do risco geopolítico na localização do FDI, mas deixou uma lacuna de pesquisa ao analisar dados gerais de IDE entre países, e utilizar, em seu modelo, o investimento em pesquisa e desenvolvimento como variável independente. Restou a dúvida de quais setores são mais afetados pelo *friendshoring*.

Conforme demonstram Caldara e Iacoviello (2022), choques de risco geopolítico geram quedas persistentes nos níveis de investimento, emprego e atividade econômica, deteriorando o ambiente de negócios e influenciando diretamente a decisão de localização de investimentos, pois aumentam a incerteza quanto à estabilidade institucional e econômica dos países de destino. Diante desse cenário, empresas multinacionais tendem a minimizar sua exposição a eventos adversos como guerras, sanções e instabilidades políticas, redirecionando seus

investimentos para mercados considerados mais previsíveis e seguros. Assim, o risco geopolítico não apenas desencoraja o IDE em determinadas regiões, mas também impulsiona estratégias de realocação, como o *friendshoring*, que visam aumentar a resiliência das operações globais.

Além disso, a sensibilidade ao risco geopolítico varia de acordo com as características setoriais. Setores considerados estratégicos, como tecnologia, defesa e semicondutores, possuem alta intensidade em pesquisa e desenvolvimento (P&D) e são especialmente vulneráveis a instabilidades políticas e barreiras comerciais (PETRICEVIC; TEECE, 2019; BLAZEK; LYPIANIN, 2024). Devido à sua dependência de cadeias de suprimentos sofisticadas e integradas, a decisão de localização nestes setores torna-se crítica para garantir competitividade e inovação. Em contraste, setores de baixa intensidade tecnológica, como alimentos e serviços básicos, tendem a ser menos afetados pelas tensões geopolíticas. Portanto, as diferenças setoriais justificam a necessidade de análises específicas, uma vez que o risco impacta de maneira desigual as decisões de investimento.

Ao identificar e analisar esses fatores — risco geopolítico e diferenças setoriais — esta pesquisa complementa a teoria existente, oferecendo novas explicações sobre como as multinacionais adaptam suas estratégias de localização em resposta às mudanças geopolíticas e econômicas contemporâneas.

Os resultados desta pesquisa podem orientar executivos de empresas multinacionais sobre os fatores mais relevantes para tomada de decisões estratégicas sobre alocação de recursos e estabelecimento de subsidiárias em épocas de altas tensões e conflitos geopolíticos. Em um contexto de constantes notícias sobre conflitos e desacoplamento, compreender os fatores mais relevantes para a escolha da localização é fundamental para minimizar riscos e maximizar oportunidades.

Do ponto de vista social, as decisões de localização das MNEs impactam diretamente as economias locais, contribuindo para a criação de empregos e o desenvolvimento econômico. Logo, compreender as atuais motivações para investimento possibilita uma melhor preparação das instituições para atração destes investimentos.

## **Fundamentação Teórica**

### **IDE & Friendshoring**

A corrida pelo aproveitamento de vantagens de propriedade e da exploração de mão de obra barata levou as multinacionais a um intenso movimento de investimentos diretos estrangeiros em países em desenvolvimento. Este fenômeno chamado de *offshoring* ocorreu nitidamente no “período de hiperglobalização”, que foi ilustrado por Altràs (2020) ao apresentar dados sobre o aumento do comércio global entre 1970 e 2018, saindo de 13,70% em 1970 e mais do que duplicando para 29,7% em 2018, com destaque para os anos entre 1986 e 2008 que foram responsáveis pela maior parte desta evolução.

A grande disponibilidade de recursos na Ásia levou empresas multinacionais a se estabelecerem naquela região para posteriormente exportarem seus produtos para outras partes do mundo. Essa vantagem de custos da Ásia, combinada com o potencial de mercado da América do Norte, resultou na construção de uma grande estrutura logística para conexão das duas regiões. Cerca de metade de todos os bens movimentados são intermediários, matérias primas para a produção de outros produtos. Uma mudança radical nesta configuração é dificilmente imaginável no curto prazo (BANASZYK, 2023).

Mas as instabilidades globais resultantes da pandemia de COVID-19, além dos conflitos geopolíticos, guerras comerciais e conflitos militares, têm freado o avanço da globalização, enfraquecendo a interdependência das nações e provocando uma fratura geoeconômica em dois principais campos rotulados como “ocidente” e “oriente” (WITT; LEWIN; LI; GAUR, 2022; BUCKLEY; HASHAI, 2024). Ao lidar com estes riscos elevados, os governos e empresas são levados a reconfigurar a localização das redes globais de produção estratégicas (GPNs) em

países geopoliticamente alinhados, uma tendência conhecida como *friendshoring* (KALVELAGE; TUPS, 2024).

Nesse cenário em que empresas passaram a redirecionar seus investimentos para países considerados mais confiáveis, os fluxos de investimento direto estrangeiro (IDE) passaram por uma transformação. Com as políticas rígidas da China durante a pandemia e os impactos nas cadeias globais de suprimentos, cresceu a necessidade de reduzir riscos e diversificar operações. O *friendshoring* passou a representar essa mudança, ao priorizar países com maior estabilidade institucional. Em vez de focar apenas em cortar custos, as decisões de localização passaram a levar em conta critérios de segurança. Como destacam Cui et al. (2023), essa reorientação reflete uma nova lógica na globalização, que busca equilibrar eficiência econômica com resiliência estratégica.

Este novo termo *friendshoring* se tornou conhecido através do discurso da então Secretária do Tesouro dos EUA - Janet Yellen - em abril de 2022: "Favorecer o *friendshoring* das cadeias de suprimentos para um grande número de países confiáveis, de modo que possamos continuar a expandir de forma segura o acesso ao mercado, reduzirá os riscos para nossa economia, bem como para nossos parceiros comerciais de confiança.". Este discurso, proferido menos de 2 meses após a segunda grande invasão russa na Ucrânia (a primeira foi a anexação da Crimeia em 2014), sugeriu uma mudança significativa do comércio internacional. A prioridade agora não seria mais apenas o livre comércio, mas também a segurança e confiabilidade dos países que receberão investimentos (MAIHOLD, 2022).

Uma das estratégias adotadas por multinacionais para reduzir sua exposição ao risco geopolítico é o chamado *reshoring*, que busca trazer de volta para o país de origem os investimentos anteriormente realizados no exterior. No entanto, os custos irrecuperáveis (*sunk costs*) associados a esses investimentos, somados aos elevados custos de realocação, fazem com que as empresas hesitem em realizar mudanças drásticas de localização. Nesse contexto, surge o conceito de *friendshoring*, que consiste em transferir a produção para países considerados aliados politicamente, como uma alternativa potencial ao *reshoring*.

Em seu estudo, Posta (2022) propôs um modelo teórico que oferece às empresas um referencial para avaliar se é mais vantajoso transferir suas operações para um país aliado (*friendshoring*) ou trazer a produção de volta para o país de origem (*reshoring*), considerando tanto os custos econômicos quanto os riscos políticos envolvidos na decisão.

### **Risco Geopolítico & Friendshoring**

O conceito de risco geopolítico vem sendo construído há várias décadas, abordando como instabilidades internas podem comprometer o risco percebido no exterior (KOBIN, 1982), passando pelos impactos de diferentes modelos de capitalismo (BREMER, 2010) e culminando na definição objetiva e moderna de Caldara & Iacoviello (2022, p. 1197): "O risco geopolítico pode ser definido como a ameaça, a ocorrência e a intensificação de eventos adversos relacionados a guerras, atos de terrorismo e tensões entre Estados e demais atores políticos, os quais comprometem o curso pacífico das relações internacionais."

Fato é que as transformações recentes na ordem internacional têm aumentado a relevância do risco geopolítico como variável crítica nas decisões de investimento estrangeiro direto (IDE) (CALDARA; IACOVIELLO, 2022; UNCTAD, 2023). O risco geopolítico atua simultaneamente como gatilho — ao provocar reações imediatas, como a saída de investimentos ou a entrada emergencial em mercados alternativos — e como critério determinante para a adoção do *friendshoring*, no qual decisões de investimento são postergadas ou redirecionadas para países considerados politicamente mais estáveis e alinhados, sinalizando uma transição de critérios puramente econômicos para decisões fundamentadas também em fatores estratégicos e geopolíticos (WITT et al, 2022).

Em um contexto de *friendshoring*, torna-se essencial compreender as diferentes lógicas que orientam os sistemas econômicos dos países receptores de investimento. Conforme

argumenta Bremmer (2010), o mundo contemporâneo está dividido entre dois modelos de capitalismo: o capitalismo de livre mercado, predominante em democracias ocidentais, e o capitalismo de Estado, mais comum em economias centralizadas como China e Rússia. No capitalismo de livre mercado, as decisões econômicas são guiadas por mecanismos de mercado e regras claras de concorrência, com mínima interferência governamental. Já no capitalismo de Estado, o governo exerce controle direto ou indireto sobre empresas estratégicas, utilizando-as como instrumentos de política econômica e geopolítica. Essa distinção é particularmente relevante para os investidores internacionais, pois afeta diretamente a percepção de risco geopolítico e de previsibilidade institucional. Países que adotam práticas de capitalismo de Estado tendem a apresentar maior interferência política na economia, o que pode gerar decisões arbitrárias, expropriações, restrições regulatórias ou sanções retaliatórias, aumentando os custos e incertezas para empresas estrangeiras. Por outro lado, países alinhados com o capitalismo de livre mercado são mais propensos a respeitar normas multilaterais, garantir segurança jurídica e participar de alianças econômicas estáveis, sendo percebidos como "países amigos" no âmbito do *friendshoring*. Dessa forma, o modelo de capitalismo adotado por um país constitui um dos critérios fundamentais na análise de risco geopolítico e na decisão sobre realocização de cadeias de suprimentos e investimentos estrangeiros diretos (IED).

A compreensão do risco geopolítico não deve se limitar às tensões interestatais ou aos conflitos diretos entre países. Conforme argumenta Kobrin (1982), o risco político — e, por extensão, o risco geopolítico — pode emergir de mudanças sistêmicas internas aos Estados, tais como instabilidade institucional, conflitos civis, pressões por nacionalizações e transições ideológicas abruptas. Tais eventos representam ocorrências geradas por processos políticos domésticos, mas que afetam diretamente o ambiente de negócios internacional e, portanto, têm implicações geopolíticas relevantes. Para Kobrin, esses riscos configuram-se como “contingências gerenciais potencialmente significativas geradas por eventos e processos políticos” (KOBKIN, 1982), e sua manifestação depende da interação entre o ambiente político doméstico e as características estratégicas das empresas internacionais. Ainda segundo o autor, o risco não é apenas um dado objetivo, mas uma construção subjetiva baseada na percepção que os gestores têm do ambiente externo, influenciada por fatores históricos, culturais e organizacionais. Assim, em contextos marcados por guerras civis ou nacionalismos econômicos, a vulnerabilidade percebida pelas empresas estrangeiras tende a aumentar, impactando suas decisões estratégicas e de investimento. Este tipo de risco, embora originado no plano doméstico, pode reconfigurar fluxos globais de capital e comércio, evidenciando seu caráter geopolítico.

Essa compreensão teórica pode ser ilustrada por estudos como o de Kobrin (1980), que analisou casos de desinvestimentos forçados em países em desenvolvimento. O autor demonstrou que governos, em contextos de instabilidade doméstica, utilizam mecanismos como a expropriação como instrumento de recuperação da soberania econômica, o que revela um tipo de risco que, embora originado internamente, tem claras implicações geopolíticas.

Com o avanço da globalização, indústrias dos mais variados setores se tornaram altamente especializadas em uma determinada área, dependentes de muitos outros fornecedores também altamente especializados em suas áreas. Esse arranjo possibilitou grande flexibilidade de composição dos produtos e o aproveitamento das mais avançadas tecnologias, ao mesmo tempo que elevou fortemente o risco de rupturas provocadas pela dependência de um único fornecedor, localizado em um ponto distante da sua cadeia, para obter um componente ou material essencial. Se esse fornecedor fabrica o item em apenas uma fábrica ou em um único país, as chances de interrupções se tornam ainda maiores (SHIH, 2020).

Diante destes riscos cada vez mais iminentes, empresas estão reavaliando a relação custo-benefício de cadeias globais altamente fragmentadas. O aumento dos custos de transporte e a crescente volatilidade política fazem com que os ganhos de eficiência previamente obtidos

com a globalização sejam cada vez mais questionados (HARVARD BUSINESS REVIEW, 2022). Ao enfrentar grandes instabilidades decorrentes de riscos macro, principalmente aqueles provocados pelo homem, como guerras, terrorismo e instabilidade política, empresas multinacionais repensam suas estratégias, tanto as de curto como as de longo prazo (HO; ZENG, 2015). As estratégias de curto prazo incluem postergações de produção, maior nível de estoques e solicitação de regimes especiais de isenção tarifária. Já as de longo prazo envolvem grandes alterações como a migração e expansão de atividades de produção para outros países (JOHNSON; HAUG, 2021).

Para se proteger de riscos, Shih (2020) recomenda identificar as vulnerabilidades, mapear toda a cadeia de suprimentos — além dos fornecedores diretos — incluindo centros de distribuição e logística. Embora essa análise profunda demande tempo e recursos, ela evita prejuízos maiores causados por interrupções inesperadas. É também recomendável a diversificação, ou seja, o desenvolvimento de uma alternativa de localização, que ele chamou de “China plus one” e que tem o objetivo de reduzir a dependência de uma só operação. Essa estratégia incentiva empresas a reduzirem sua dependência excessiva de um único centro produtivo, especialmente da China, distribuindo parte de suas operações para outros países. O objetivo é criar redundância produtiva, permitindo maior flexibilidade diante de disrupções inesperadas, como sanções, aumentos de custos ou tensões comerciais. Ao evitar uma concentração excessiva da produção em um único local, as empresas conseguem diminuir riscos e dar maior segurança à continuidade operacional.

Para verificar a sensibilidade das empresas multinacionais aos riscos geopolíticos, foi utilizado o índice de Risco Geopolítico (GPR – *Geopolitical Risk*, na sigla em inglês) de Caldara e Iacoviello (2022), que é baseado na frequência de notícias publicadas em jornais de grande circulação sobre eventos adversos como guerras, terrorismo e tensões entre Estados. O índice é atualizado periodicamente, possui séries globais e específicas por país, e cobre dados desde 1900. Sua validade foi confirmada por meio de correlações com outros indicadores de incerteza e com dados macroeconômicos e setoriais. Os autores demonstram que choques de risco geopolítico estão associados a quedas persistentes em investimento, emprego e atividade econômica, tanto em nível agregado quanto setorial, validando o GPR como um indicador robusto das consequências econômicas de tensões internacionais.

Com base no estudo de Bussi e Zheng (2023), é possível observar o uso do índice de risco geopolítico (GPR) desenvolvido por Caldara e Iacoviello como variável central para analisar os impactos das tensões geopolíticas sobre os fluxos de investimento direto estrangeiro (IDE). Os autores aplicam o índice GPR médio anual em sua análise dos fluxos bilaterais de IDE entre países, destacando sua utilidade como medida de incerteza percebida pelos investidores internacionais. Os resultados encontrados indicam uma relação negativa e estatisticamente significativa entre o GPR e os fluxos de IDE, especialmente quando os países de destino não compartilham afinidade geopolítica com os países de origem dos investimentos. Essa evidência reforça a relevância do índice GPR como instrumento analítico para capturar os efeitos de tensões geopolíticas nas decisões de investimento e está alinhada à lógica do *friendshoring*, na qual investidores tendem a priorizar destinos politicamente mais próximos ou considerados seguros.

Partimos da hipótese de que um aumento no risco geopolítico do país de destino reduz a probabilidade de recebimento de investimentos estrangeiros associados ao *friendshoring*.

*Hipótese 1: Quanto maior o risco geopolítico no país de destino do IDE, menor a probabilidade de receber friendshoring IDE;*

## **Setores Estratégicos & Friendshoring**

Este novo contexto geopolítico, no qual governos e empresas têm priorizado cadeias produtivas mais seguras e alinhadas politicamente é impulsionado pelo aumento das tensões geoeconômicas e pela ascensão do que autores como Petricevic e Teece (2019) e Teece (2022) denominam *techno-nationalism* — uma abordagem em que o controle sobre setores considerados estratégicos, como os de alta tecnologia, é visto como fundamental para a segurança nacional e a soberania econômica.

No contexto de empresas multinacionais, Buckley e Hashai (2024) destacam que a fragmentação da economia global tem implicações diretas nas decisões sobre onde localizar e manter suas cadeias de valor. Segundo os autores, o chamado *decoupling* pode levar à restrição das cadeias produtivas a um único lado da divisão geopolítica, reduzindo os benefícios de redes interconectadas de comércio, investimento e compartilhamento de informação — o que afeta especialmente os setores que dependem fortemente de inovação e cooperação internacional. Complementarmente, Witt et al. (2022) propõem que o grau de desacoplamento entre países tende a variar de acordo com a importância estratégica e a capacidade de realocação dos setores, sendo os setores estratégicos — como semicondutores e tecnologias de informação — mais suscetíveis a processos de *friendshoring* como resposta a tensões geopolíticas.

Complementando essa perspectiva, Jawadi et al. (2024) demonstram que o risco geopolítico afeta de maneira distinta os diferentes setores da economia. Em sua análise sobre a zona do euro, os autores mostram que os impactos das tensões geopolíticas variam entre a atividade produtiva, o setor energético e o mercado financeiro, sendo mais intensos sobre o crescimento econômico e os índices de inflação. Também observam que o impacto tende a ser maior quando o risco é percebido como ameaça, mesmo antes de se concretizar em ações diretas. Essa diferenciação entre setores indica que a vulnerabilidade das empresas a riscos geopolíticos não depende apenas do país em que operam, mas também das características do setor em que atuam. Aiyar, Barkas e Lin (2024) demonstraram por meio de dados de investimento, que especialmente em setores considerados estratégicos, os países considerados “politicamente alinhados” com os Estados Unidos passaram a receber fluxos mais intensos de comércio e IDE após 2018. Isso reforça a importância de investigar como a intensidade tecnológica dos setores influencia as decisões de localização do investimento estrangeiro direto (IDE), especialmente no contexto do *friendshoring*.

Na mesma linha, Blazek e Lypianin (2024) analisam que um movimento de transferência de investimentos para países amigos tem se mostrado mais desejável em setores estratégicos, como defesa, aviação e semicondutores. Nestes segmentos, governos e instituições podem ter um papel importante na condução das decisões corporativas ao se engajar no *friendshoring*, seja por meio de incentivos, seja por mecanismos de pressão ou restrição, estimulando investimentos em países com menor risco geopolítico — inclusive em regiões periféricas que anteriormente eram negligenciadas (KALVELAGE; KUPS, 2024).

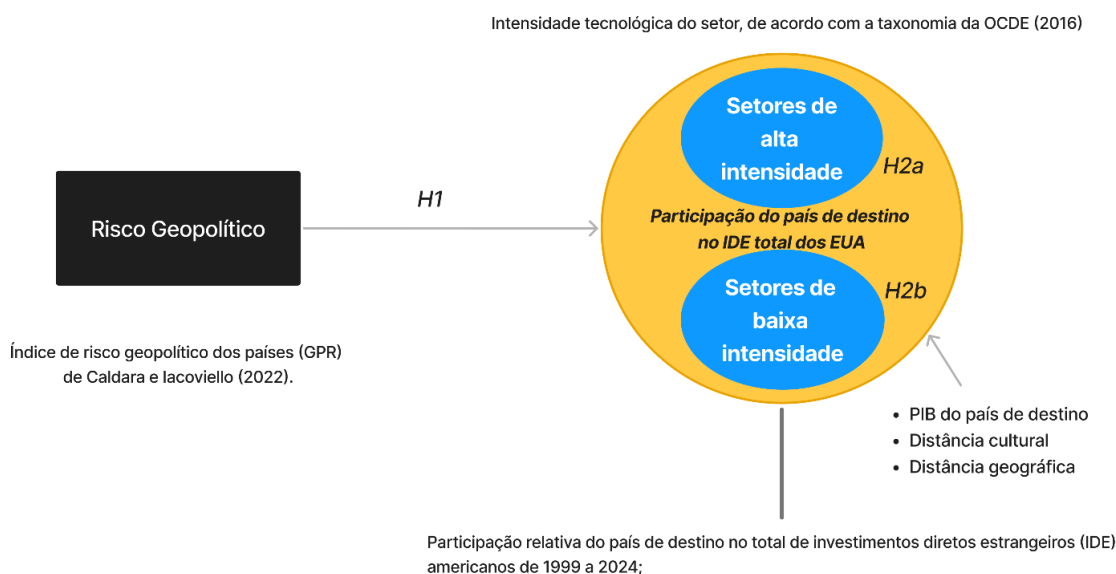
É esperado, portanto, que o comportamento do investimento direto estrangeiro (IDE) varie conforme o grau de importância estratégica do setor em que a empresa atua. Para fins desta pesquisa, adota-se a classificação da OCDE, que categoriza as atividades econômicas conforme sua intensidade de investimento em pesquisa e desenvolvimento (P&D), apresentada na taxonomia baseada na ISIC Rev.4 (GALINDO-RUEDA; VERGER, 2016). Essa segmentação é amplamente utilizada pelos países membros da OCDE para fins estatísticos e serve como referência prática para a identificação de setores com maior conteúdo tecnológico e relevância estratégica. Segundo Galindo-Rueda e Verger (2016), essa taxonomia foi desenvolvida com o objetivo de classificar atividades econômicas com base na intensidade de P&D, medida como a razão entre os gastos em pesquisa e desenvolvimento e o valor adicionado do setor. Este, por sua vez, corresponde à contribuição econômica direta do setor ao produto interno bruto (PIB), ou seja, à diferença entre o valor total da produção do setor e o consumo intermediário. Essa métrica permite avaliar o esforço relativo em inovação de cada setor,

padronizando comparações entre países e grupos industriais em que o P&D é considerado um fator determinante para o desenvolvimento econômico e tecnológico.

Considerando que os setores econômicos apresentam diferentes níveis de sensibilidade às tensões geopolíticas e às estratégias de *friendshoring*, especialmente aqueles com maior intensidade em pesquisa, desenvolvimento e inovação, propõe-se testar se a intensidade tecnológica do setor influencia a probabilidade de adoção do *friendshoring* no IDE. Setores com alta intensidade tecnológica tendem a ser mais estratégicos para os Estados e, conseqüentemente, mais sujeitos a políticas de realocização e alinhamento geopolítico. Para operacionalizar essa análise, adotou-se a taxonomia da OCDE para classificar os setores de acordo com sua intensidade em P&D, permitindo a formulação das hipóteses específicas a seguir que também constam no modelo de pesquisa apresentado na figura 2.:

*Hipótese 2: Quanto maior a intensidade tecnológica do setor de atuação, maior é o impacto do risco geopolítico na adoção da estratégia de friendshoring IDE.*

Figura 2 – Modelo de pesquisa



Fonte: Dados da pesquisa.

## Metodologia

Este capítulo descreve o delineamento metodológico adotado para analisar o impacto do risco geopolítico e da intensidade tecnológica dos setores sobre o comportamento do Investimento Direto Estrangeiro (IDE) no contexto do fenômeno do *friendshoring*.

Quanto à abordagem do problema, a pesquisa adotará uma abordagem quantitativa, com análise de dados secundários. A utilização desses dados permitirá avaliar as relações entre o risco geopolítico, o alinhamento político e as diferenças entre os setores estratégicos no fluxo de investimentos diretos estrangeiros (IDE) das empresas multinacionais americanas, buscando identificar estratégias de *friendshoring*.

Existem diversos dados disponíveis de IDE nos bancos de dados oficiais do governo dos Estados Unidos, sendo que os principais são *inward FDI* (IDE de entrada), *outward FDI* (IDE de saída) e *FDI position* (posição de IDE). Segundo Wacker, Casella e Borga (2024, p. 2), “as posições de IDE refletem a exposição financeira e a integração financeira internacional entre os países”, portanto, este foi o dado bruto escolhido para calcular a variável dependente, que é a participação deste valor de IDE do país de destino no total do IDE dos Estados Unidos.

Para testar a segunda hipótese e trazer uma visão diferente daquela oferecida por Bussi & Zheng (2023), que analisaram investimentos em pesquisa e desenvolvimento como variável

independente para medir o impacto da intensidade tecnológica, serão utilizados dados de IDE segmentados por setor de atuação das empresas, conforme disponibilizado pelo BEA (Bureau of Economic Analysis), como variável dependente.

Quanto aos procedimentos, foram utilizados dados secundários provenientes de bases confiáveis, sendo o Bureau of Economic Analysis para dados oficiais do governo americano sobre investimentos diretos estrangeiros (IDE), o índice de risco geopolítico dos países (GPR) de Caldara e Iacoviello (2022), e a classificação dos setores estratégicos conforme o nível de investimento em pesquisa e desenvolvimento da OCDE (2016). Os dados foram coletados nestas bases oficiais, organizados e analisados.

Quanto aos objetivos, o estudo possui caráter correlacional e explicativo. Foi investigada a relação entre os indicadores de risco geopolítico com os fluxos de investimento direto estrangeiro (IDE) das empresas multinacionais, verificando qual a diferença de comportamento dos investimentos nos setores de alta e baixa intensidade tecnológica.

A pesquisa pretende, portanto:

- Verificar o efeito do risco geopolítico na adoção de estratégias de *friendshoring*;
- Comprovar o impacto dos setores estratégicos (divididos em diferentes níveis de tecnologia) na adoção das estratégias de *friendshoring*.

Em relação à perspectiva temporal, a análise abrangeu um período de 25 anos, de 1999 até 2023, considerando a defasagem temporal necessária para refletir o impacto das variáveis estudadas nas decisões de *friendshoring*.

É fácil perceber que alguns valores muito elevados são destinados à países pequenos conhecidos como paraísos fiscais que não refletem atividades econômicas regulares. Por este motivo, Luxemburgo, Bermuda e Ilhas Caribenhas do Reino Unido foram excluídos da análise. Outros países que não tinham dados de risco disponíveis também foram removidos.

Como variáveis de controle foram utilizadas as distâncias culturais de Hofstede (2001) e as distâncias geográficas de Mayer e Zignago (2011). Os dados obtidos destas duas bases foram ajustados em relação ao valor do país referência Estados Unidos, de forma que representem a efetiva distância em relação à origem dos investimentos.

## **Análise dos Resultados**

Os dados analisados através do software SPSS apresentaram os resultados constantes no sumário apresentado na tabela 2. Os três modelos que analisaram o IDE geral por país e pelos setores de baixa e de alta tecnologia apresentaram significância estatística ( $p = 0,000$ ) e foram capazes de explicar um percentual elevado da variável dependente, sendo o  $R^2$  ajustado = 0,568 na análise geral por país, = 0,603 na análise dos setores de baixa tecnologia e  $R^2 = 0,572$  nos setores de alta tecnologia.

Ao analisarmos os resultados da análise geral por país, podemos observar que o risco geopolítico do país de destino exerce uma influência geral na localização dos investimentos das multinacionais, sendo que esta variável tem significância estatística apesar de um beta com valor baixo. Desta forma, a hipótese 1 que propunha que quanto maior o risco geopolítico no país de destino do IDE, menor a probabilidade de receber *friendshoring* IDE foi confirmada. Cabe chamar atenção para as variáveis de controle de distância geográfica e cultural que tiveram uma participação maior na explicação da variável dependente: A indulgência ( $\beta = 0,506$ ,  $p < 0,001$ ) e a orientação para o longo prazo ( $\beta = 0,412$ ,  $p = 0,000$ ) apresentaram os maiores Betas e portanto mostram a preocupação das empresas multinacionais em investir em países que são mais orientados ao longo prazo do que os próprios americanos, além destes destinos também contarem com um estilo de vida de maior aproveitamento da vida, o que harmoniza com o modo de viver dos americanos.

Tabela 2 – Sumário dos resultados da regressão linear

Variável dependente	LN da participação % do país de destino no IDE total dos Estados Unidos		
	Geral do País de destino	Setores de Baixa Tecnologia	Setores de Alta Tecnologia
R <sup>2</sup>	,574	,603	,572
R <sup>2</sup> ajustado	,568	,598	,566
F	99,19	108,121	94,891
Sig.	,000	,000	,000

Fonte: Dados da pesquisa.

Os resultados obtidos na análise dos setores de baixa tecnologia constantes na tabela 4 revelam com grande significância ( $<0,005$ ) que as variáveis controle PIB do País Destino, de Distância geográfica (Países com fronteira, Idioma étnico comum, Relação colonial histórica, Distância entre capitais), e de Distância cultural (Distância do poder, Individualismo, Masculinidade, Orientação de longo prazo e Indulgência) explicam boa parte do LN da participação do país de destino no total do IDE dos Estados Unidos. A contribuição da variável independente de variação percentual do Risco Geopolítico (GPR) também se mostrou significativa ( $p = 0,008$ ) e apesar de explicar com um coeficiente menor ( $\beta = -0,057$ ) precisamos lembrar de que essa variável pode ter fortes oscilações de um ano para o outro e que esta variável dependente é bastante sensível pois é o LN de um % de participação de IDE do país de destino sobre o IDE total dos Estados Unidos. As variáveis com maior poder explicativo foram *ltowvs* ( $\beta = 0,506$ ,  $p < 0,001$ ) e *ivr* ( $\beta = 0,519$ ,  $p < 0,001$ ), sugerindo que países com orientação de longo prazo e maior grau de indulgência são destinos preferenciais para empresas que atuam em setores de baixa tecnologia. Quanto maior a intensidade tecnológica do setor de atuação, maior é a probabilidade da MNE adotar uma estratégia de *friendshoring* IDE:

Os resultados da análise dos setores de alta tecnologia apresentados na tabela 5 indicam que a variação do risco geopolítico não traz impacto significativo ( $p = 0,108$ ). Ou seja, o risco do país de destino não exerceu influência na escolha de localização das empresas multinacionais americanas, que fizeram suas escolhas baseadas em outras variáveis analisadas pelo modelo para controle, sendo elas: PIB do País Destino, Distância geográfica (Países com fronteira, Idioma étnico comum, Relação colonial histórica, Distância entre capitais), Distância cultural (Individualismo, Orientação de longo prazo e Indulgência).

Nos setores de baixa intensidade as variáveis com maior poder explicativo foram *ltowvs* ( $\beta = 0,506$ ,  $p < 0,001$ ) e *ivr* ( $\beta = 0,519$ ,  $p < 0,001$ ), sugerindo que países com orientação de longo prazo e maior grau de indulgência são destinos preferenciais do FDI dos Estados Unidos, nestes setores analisados. O PIB do país destino também se mostrou altamente relevante ( $\beta = 0,272$ ,  $p = 0,000$ ), o que reforça a importância do tamanho do mercado. Distância geográfica (*distcap*) apresentou efeito moderado ( $\beta = 0,066$ ,  $p = 0,035$ ), enquanto variações no risco político impactam negativamente os fluxos de investimento ( $\beta = -0,057$ ,  $p = 0,008$ ). O modelo, portanto, confirma a relevância de fatores culturais, institucionais e de risco na decisão de localização do FDI em setores de baixa tecnologia.

Tabela 1 – Constructos da pesquisa

Variável	Tipo	Definição	Impacto esperado	Fonte	Autores de referência
Taxa de variação do IDE por país de destino, <b>de setores de alta intensidade tecnológica</b>	Dependente	Qual foi a evolução da posição do IDE de cada país, em relação ao ano anterior. Investimentos de empresas multinacionais em outros países com o objetivo de controle das operações. Segmentado por setor de atividade.		BEA <a href="https://www.bea.gov/products/direct-investment-country-and-industry">https://www.bea.gov/products/direct-investment-country-and-industry</a> , OCDE	OCDE (2016)
Taxa de variação do IDE por país de destino, <b>de setores de baixa intensidade tecnológica</b>	Dependente	Qual foi a evolução da posição do IDE de cada país, em relação ao ano anterior. Investimentos de empresas multinacionais em outros países com o objetivo de controle das operações. Segmentado por setor de atividade.		BEA <a href="https://www.bea.gov/products/direct-investment-country-and-industry">https://www.bea.gov/products/direct-investment-country-and-industry</a> , OCDE	OCDE (2016)
Índice de Risco Geopolítico (GPR)	Independente	Índice que mede o risco geopolítico dos países, baseado na frequência de notícias publicadas em jornais de grande circulação sobre eventos adversos como guerras, terrorismo e tensões entre Estados	Negativo	<a href="https://www.matteoiacoviello.com/gpr.htm">https://www.matteoiacoviello.com/gpr.htm</a>	Caldara e Iacoviello (2022)
Produto Interno Bruto (PIB) do país de destino do investimento	Controle	O valor de mercado de todos os bens e serviços finais produzidos em uma economia no ano analisado, em USD	Positivo	Banco Mundial <a href="https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD">https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD</a>	Samuelson e Nordhaus (2010)
Distância cultural	Controle	Índice composto que permite comparar países em relação a múltiplas dimensões culturais.	Negativo	Hofstede Insights - <a href="https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/">https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/</a>	Hofstede (2001)
Distância geográfica	Controle	Medida física entre países ajustada por fatores populacionais, históricos e econômicos.	Negativo	CEPII	Mayer e Zignago (2011)

Fonte: Elaborado pelo autor.

Com estes resultados, rejeitamos a hipótese 2, que estabelecia que quanto maior a intensidade tecnológica do setor de atuação, maior é a probabilidade da MNE adotar uma estratégia de *friendshoring* IDE. O que os dados nos mostraram foi uma significância maior no impacto do risco nos setores de baixa tecnologia.

Os resultados revelam diferenças entre os determinantes do IDE dos Estados Unidos, quando se comparam os setores com baixa e alta intensidade tecnológica nos países receptores. Os dados analisados não demonstraram participação significativa do risco país como fator de explicação para localização de investimentos de multinacionais dos setores de alta tecnologia, mas sim em setores de baixa tecnologia. Ou seja, o aumento de risco de um determinado país não mostrou ter impacto significativo de perda de participação de IDE dos Estados Unidos em setores de alta tecnologia. Este achado a princípio contradiz estudos que sugerem que a estratégia de *friendshoring* estaria sendo aplicada a setores de alta tecnologia (WITT; LEWIN; LI; GAUR, 2022; BUCKLEY; HASHAI, 2024). No entanto, é necessário observar que a classificação de setores por nível de investimento em P&D adotada por este estudo pode não ter sido a melhor para a definição de “setores estratégicos”, visto que essa classificação foi publicada pela OCDE em 2016, anos antes da pandemia de Covid e das guerras iniciadas na década de 2020. Ou seja, esta limitação da pesquisa mostra um caminho para que pesquisas futuras possam classificar de forma diferente os setores para medir de formas diferentes o impacto do risco geopolítico nestas atividades consideradas estratégicas para o tempo pós pandêmico.

As variáveis de controle, porém demonstram um bom poder de explicação para os fluxos de investimento, sendo que países com fronteira e idioma étnico comum atraem investimentos tanto de baixa como de alta tecnologia, em linha com Dunning (1977).

Ao mesmo tempo, os achados mostram que as empresas multinacionais preferem investir em países com maior orientação de longo prazo, assim como em países que possuem mais indulgência, ou seja, países que tem um ambiente cultural mais consumista e inovador, em linha com Hostede (2011).

Nos setores de baixa tecnologia, o PIB do país de destino e a proximidade geográfica (distância entre capitais, fronteira entre os países e idioma comum), exercem grande influência, o que está de acordo com a estratégia de market-seeking, nas quais fatores como custo, previsibilidade e acesso são determinantes (DUNNING, 1988; BUCKLEY & CASSON, 2009).

Como mais uma limitação, podemos citar o fato de ter sido investigada apenas a influência do risco geopolítico do país de destino como determinante de *friendshoring*, sem considerar o alinhamento político dos países, além de terem sido analisados dados dos últimos 24 anos de forma conjunta, período que foi marcado por um avanço da globalização e que somente a partir de 2018 teve grandes variações de risco em função de eventos como a guerra comercial EUA–China e a guerra na Ucrânia. Como sugestão para futuras pesquisas, seria recomendável analisar os períodos antes e depois de 2018 separadamente.

Tabela 3 – Resultados da regressão linear múltipla para **análise geral por país de destino**

Variável independente	Coefficiente padronizado ( $\beta$ )	Erro padrão	T	Sig. (p-valor)	VIF
(Constante)	-	0,179	-35,113	0,000	-
Variação do risco político	-0,09	0	-4,072	0,000	1,02
PIB do País Destino (USD bilhões)	0,346	0	12,478	0,000	1,59
Países com fronteira (contig)	0,235	0,199	8,171	0,000	1,71
Idioma étnico comum (comlang_ethno)	0,268	0,114	7,776	0,000	2,46
Relação colonial histórica (colony)	0,114	0,133	4,343	0,000	1,44
Distância entre capitais (distcap)	0,237	0	7,342	0,000	2,17
Distância do poder (pdi)	-0,05	0,003	-1,197	0,232	3,64
Individualismo (idv)	0,34	0,003	8,171	0,000	3,59
Masculinidade (mas)	-0,145	0,002	-5,268	0,000	1,57
Aversão à incerteza (uai)	0,152	0,002	5,232	0,000	1,71
Orientação de longo prazo (ltowvs)	0,412	0,002	11,812	0,000	2,52
Indulgência (ivr)	0,506	0,002	18,135	0,000	1,61

Fonte: Dados da pesquisa.

Nota: Variável dependente: LN da participação % do país de destino no IDE total dos Estados Unidos no ano. O modelo passou por diagnóstico de colinearidade, mantendo apenas variáveis com VIF < 5.

Tabela 4 – Resultados da regressão linear múltipla para setores de baixa intensidade tecnológica

Variável independente	Coefficiente padronizado (β)	Erro padrão	t	Sig. (p-valor)	VIF
(Constante)	–	0,171	-35,181	0,000	–
Variação do risco político	-0,057	0,047	-2,648	0,008	1,006
PIB do País Destino (USD bilhões)	0,272	0,000	9,876	0,000	1,633
Países com fronteira (contig)	0,147	0,213	5,103	0,000	1,788
Idioma étnico comum (comlang_ethno)	0,203	0,105	6,788	0,000	1,919
Relação colonial histórica (colony)	0,068	0,144	2,545	0,011	1,534
Distância entre capitais (distcap)	0,066	0,000	2,113	0,035	2,107
Distância do poder (pdi)	0,132	0,003	3,621	0,000	2,871
Individualismo (idv)	0,399	0,003	10,853	0,000	2,913
Masculinidade (mas)	-0,076	0,002	-2,850	0,004	1,535
Aversão à incerteza (uai)	-0,017	0,002	-0,587	0,557	1,770
Orientação de longo prazo (ltowvs)	0,506	0,002	16,851	0,000	1,941
Indulgência (ivr)	0,519	0,003	16,781	0,000	2,061

Fonte: Dados da pesquisa.

Nota: Variável dependente: LN da participação % do país de destino no IDE total dos Estados Unidos no ano. Apenas países com intensidade tecnológica baixa foram incluídos na amostra. O modelo passou por diagnóstico de colinearidade, mantendo apenas variáveis com VIF < 5.

Tabela 5 – Resultados da regressão linear múltipla para setores de alta intensidade tecnológica

Variável independente	Coefficiente padronizado (β)	Erro padrão	t	Sig. (p-valor)	VIF
(Constante)	–	0,162	-44,478	0,000	–
Variação do risco político	-0,036	0,045	-1,609	0,108	1,006
PIB do País Destino (USD bilhões)	0,251	0,000	8,753	0,000	1,633
Países com fronteira (contig)	0,240	0,203	8,026	0,000	1,788
Idioma étnico comum (comlang_ethno)	0,110	0,100	3,554	0,000	1,919
Relação colonial histórica (colony)	0,145	0,137	5,212	0,000	1,534
Distância entre capitais (distcap)	0,179	0,000	5,505	0,000	2,107
Distância do poder (pdi)	-0,011	0,003	-0,278	0,781	2,871
Individualismo (idv)	0,332	0,003	8,684	0,000	2,913
Masculinidade (mas)	0,071	0,002	2,553	0,011	1,535
Aversão à incerteza (uai)	0,012	0,002	0,397	0,691	1,770
Orientação de longo prazo (ltowvs)	0,452	0,002	14,464	0,000	1,941
Indulgência (ivr)	0,399	0,003	12,398	0,000	2,061

Fonte: Dados da pesquisa.

Nota: Variável dependente: LN da participação % do país de destino no IDE total dos Estados Unidos no ano. Apenas setores com intensidade tecnológica alta foram incluídos na amostra. O modelo passou por diagnóstico de colinearidade, mantendo apenas variáveis com VIF < 5.

## Conclusão

Baseado no período analisado dos últimos 24 anos e nos dados disponíveis através do BEA segmentados por setores de atividade das multinacionais, a influência do risco geopolítico demonstrou significância na análise geral por países e também na análise dos setores de baixa tecnologia. Apesar de significativo estatisticamente, o impacto do risco geopolítico na participação do país de destino no total de FDI dos Estados Unidos foi sutil e seu efeito foi percebido de forma mais clara em setores classificados como de baixa intensidade tecnológica, o que vai contra estudos que indicam que o risco elevado estaria desviando investimentos para países amigos principalmente em setores de alta intensidade tecnológica.

As variáveis de controle tiveram maior capacidade de explicação para a localização dos investimentos. Tanto os setores de baixa intensidade tecnológica quando os de alta intensidade seguem o padrão de investimento em países de destino que oferecem um grande mercado (PIB), tem uma cultura de orientação para o longo prazo maior que dos Estados Unidos e também com maior indulgência. Fatores como terem uma língua em comum e terem fronteira física com os Estados Unidos também tem influência significativa sobre as decisões de localização de investimento de empresas multinacionais de setores de baixa e alta intensidades tecnológicas.

O redirecionamento de investimentos de setores de alta tecnologia para países com menor risco geopolítico em linha com o conceito de *friendshoring* não foi comprovado através da análise dos dados utilizados, mas as limitações deste estudo oferecem oportunidades para aprofundamento das pesquisas, sugerindo classificar os setores estratégicos a partir de outra fonte pós pandêmica para garantir que os setores estratégicos sejam realmente aqueles mais relevantes após as grandes tensões da década de 2020. É sugerido também segmentar as análises em períodos pré e pós 2018, ano em que iniciaram grandes conflitos comerciais mundiais.

## Referências Bibliográficas

- AIYAR, Shekhar; MALACRINO, Davide; PREBITERO, Andrea F. Investing in friends: The role of geopolitical alignment in FDI flows. *European Journal of Political Economy*, v. 83, p. 102508, 2024. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2024.102508>.
- BUSSI, Marta; ZHENG, Yifan. Responses of FDI to geopolitical risks: Evidence from global bilateral investment flows. *European Economic Review*, [S. l.], v. 157, p. 104532, 2023. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2023.104532>.
- BANASZYK, P. Reshoring and friendshoring as factors in changing the geography of international supply chains. *Engineering Management in Production and Services*, 2023. DOI: 10.2478/emj-2023-0026.
- BLAZEK, J. Geopolitical decoupling: Definitions and theoretical perspectives. *Global Studies Journal*, v. 18, p. 45-60, 2024.
- BLAZEK, J.; LYPIANIN, V. Geopolitical decoupling and global production networks: the case of Ukrainian industries after the 2014 Crimean annexation. *Journal of Economic Geography*, 2024. DOI: 10.1093/jeg/lbad026.
- BUCKLEY, P. J.; HASHAI, N. Fracturing the world economy – The effect of FDI restrictions on the global system. 2024. Preprint (não revisado por pares). Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=4776082>. Acesso em: 09 mar. 2025.
- CALDARA, D.; IACOVIELLO, M. Measuring geopolitical risk. *American Economic Review: Macroeconomics*, v. 14, p. 42-78, 2022.
- CALDARA, D.; IACOVIELLO, M. Geopolitical Risk Index. Disponível em: <https://www.matteoiacoviello.com/gpr.htm>. Acesso em: 04 maio 2025.
- COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE (CEPAL). *O investimento estrangeiro direto na América Latina e no Caribe: resumo executivo*. Santiago:

CEPAL, 2024. Disponível em: <https://www.cepal.org/pt/publicaciones>. Acesso em: 4 maio 2025.

CUERVO-CAZURRA, Alvaro. Extending theory by analyzing developing country multinational companies: Solving the Goldilocks debate. *Global Strategy Journal*, v. 2, n. 3, p. 153–167, 2012. DOI: 10.1111/j.2042-5805.2012.01039.x.

DUNNING, J. H. Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach. In: OHLIN, B.; HESSELBORN, P. O.; WIKSELL, P. M. (Eds.). *The International Allocation of Economic Activity*. London: Macmillan, 1977.

EDEN, Lorraine; DAI, Li. Rethinking the O in Dunning’s OLI/Eclectic Paradigm. *The Multinational Business Review*, v. 18, n. 1, p. 13–34, 2010.

GALINDO-RUEDA, F; VERGER, F. OECD Taxonomy of Economic Activities Based on R&D Intensity. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 2016/04. Disponível em: <https://dx.doi.org/10.1787/5jlv73sqqp8r-en>. Acesso em: 13 dez. 2024.

HO, J.; ZENG, X. Political instability and multinational investment. *World Development*, v. 68, p. 324-340, 2015.

JOHNSON, C.; HAUG, P. Modifications to global supply chain management strategies resulting from recent trade disruptions: an exploratory study. *Journal of Global Operations and Strategic Sourcing*, 2021. DOI: 10.1108/JGOSS-12-2020-0074.

KALVELAGE, L.; KUPS, M. Friendshoring in global production networks: state-orchestrated coupling amid geopolitical uncertainty. *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, 2024. DOI: 10.1515/zfw-2024-0042.

MAIHOLD, G. A new geopolitics of supply chains: the rise of friend-shoring. *SWP Comment*, 45/2022. Berlin: Stiftung Wissenschaft und Politik – SWP – Deutsches Institut für Internationale Politik und Sicherheit, 2022. DOI: 10.18449/2022C45.

POSTA, V. Cadeias de valor global e o abrandamento da globalização. *Journal of Political Science*, Special Issue, 2022. DOI: 10.21814/perspectivas.4564.

PETRICEVIC, Olga; TEECE, David J. The structural reshaping of globalization: implications for strategic sectors, profiting from innovation, and the multinational enterprise. *Journal of International Business Studies*, v. 50, n. 9, p. 1487–1512, 2019. DOI: 10.1057/s41267-019-00269-x.

SAMUELSON, Paul A.; NORDHAUS, William D. *Economia*. 19. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2010.

TRUONG, Dong et al. The effects of geopolitical risk on foreign direct investment: Empirical evidence from Vietnam. *Journal of Risk and Financial Management*, v. 17, n. 3, p. 101, 2024. DOI: 10.3390/jrfm17030101.

UNCTAD. World Investment Report 2019. Geneva: United Nations, 2019. Disponível em: [https://unctad.org/system/files/official-document/wir2019\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/wir2019_en.pdf). Acesso em: 31 maio 2025.

UNCTAD. World Investment Report 2024. Geneva: United Nations, 2024. Disponível em: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2024>. Acesso em: 31 maio 2025.

WACKER, K. M.; CASELLA, B.; BORGA, M. *Measuring multinational production with foreign direct investment statistics: A survey of challenges and recent developments*. *Journal of Economic Surveys*, [S. l.], p. 1–26, 2024. DOI: 10.1111/joes.12662.

WITT, Michael A. De-globalization: Theories, predictions, and opportunities for international business research. *Journal of International Business Studies*, v. 50, p. 1053–1077, 2019. DOI: 10.1057/s41267-019-00219-7.

WITT, Michael A.; LEWIN, Arie Y.; LI, Peter Ping; GAUR, Ajai. Decoupling in international business: Evidence, drivers, impact, and implications for IB research. *Journal of World Business*, v. 57, n. 5, 101399, 2022. DOI: 10.1016/j.jwb.2022.101399.