

INTERNACIONALIZAÇÃO, IED E MODALIDADES ALTERNATIVAS: Uma análise comparativa entre Tesla e BYD à luz das teorias de internacionalização

Rodolfo Francisco Soares Nunes¹, Pollyenne Bezerra Silva²

¹Doutorando em Políticas Públicas pela Universidade Federal do Maranhão, Professor do Curso de Relações Internacionais da Universidade Estadual do Maranhão, São Luís, MA, Brasil (rodolfofsnunes@gmail.com)

²Graduanda em Relações Internacionais da Universidade Estadual do Maranhão, São Luís, MA, Brasil (pollyennesilva@live.com)

Resumo: O artigo compara as trajetórias de internacionalização de Tesla e BYD à luz dos modelos OLI, LLL e Uppsala. Argumenta que a Tesla internacionaliza para explorar vantagens já consolidadas, enquanto a BYD usa a expansão externa para construir capacidades. Conclui que as teorias clássicas seguem úteis, mas exigem mediações históricas e institucionais, sobretudo na análise de multinacionais emergentes.

Palavras-chave: internacionalização; investimento estrangeiro direto; multinacionais emergentes.

INTRODUÇÃO

A internacionalização de empresas tem ocupado posição central nos estudos sobre investimento estrangeiro direto, estratégia empresarial e inserção competitiva na economia mundial. Apesar da ampla difusão dos modelos clássicos de análise, uma parte expressiva dessa literatura foi construída a partir da experiência histórica de multinacionais sediadas em economias centrais, o que impõe limites quando se busca compreender trajetórias oriundas de contextos institucionais e padrões de acumulação distintos.

No contexto contemporâneo de transição energética e intensificação da concorrência tecnológica no setor de veículos elétricos, a comparação entre Tesla e BYD oferece um terreno particularmente fértil para reavaliar tais referenciais. Embora ambas sejam empresas líderes em segmentos estratégicos da mobilidade elétrica, suas trajetórias de internacionalização diferem de forma substantiva quanto ao timing, às modalidades de entrada externa, ao papel do Estado e à natureza das vantagens competitivas mobilizadas.

Este artigo analisa comparativamente as estratégias de internacionalização da Tesla e da BYD à luz de três referenciais principais, quais sejam, o paradigma OLI de Dunning, o modelo LLL de Mathews e o modelo de Uppsala. O objetivo é demonstrar que as duas firmas não apenas expressam modalidades distintas de investimento direto externo, mas também

tensionam de maneira desigual os pressupostos da teoria convencional da firma multinacional.

Do ponto de vista metodológico, trata-se de um estudo comparativo qualitativo, baseado na reconstrução analítica das trajetórias de internacionalização das duas empresas e em sua interpretação por meio de modelos teóricos selecionados. A hipótese central sustenta que a Tesla se aproxima mais do padrão previsto pelo paradigma OLI, uma vez que internacionaliza para explorar vantagens proprietárias já consolidadas, ao passo que a BYD revela uma trajetória mais compatível com o modelo LLL, na medida em que utiliza a expansão internacional como mecanismo de construção de capacidades, aprendizado e legitimação competitiva.

Além desta introdução, o artigo está organizado em três seções. A primeira apresenta o quadro teórico comparativo. A segunda desenvolve a análise das trajetórias de Tesla e BYD. A terceira discute as implicações analíticas do contraste entre os casos para o debate sobre multinacionais emergentes e sobre os limites de universalização das teorias de internacionalização.

MATERIAL E MÉTODOS

Este artigo adota uma abordagem qualitativa de caráter comparativo, orientada pela análise de trajetórias empresariais no campo da internacionalização produtiva. O objetivo metodológico não é produzir generalizações estatísticas, mas examinar, por meio de dois casos



estrategicamente selecionados, como diferentes referenciais teóricos respondem a padrões distintos de expansão internacional no setor de veículos elétricos.

A escolha de Tesla e BYD decorre de sua relevância empírica e de seu elevado potencial analítico. Ambas ocupam posição central em um segmento estratégico da transição energética contemporânea, mas apresentam trajetórias significativamente distintas quanto à temporalidade da expansão internacional, às modalidades de entrada em mercados externos, à natureza das vantagens competitivas mobilizadas e ao papel desempenhado pelo Estado em seus processos de acumulação. Essa combinação torna os casos comparáveis no plano setorial, mas contrastantes no plano estratégico, o que favorece a identificação de tensões entre evidência empírica e modelos teóricos.

Do ponto de vista do desenho de pesquisa, trata-se de uma comparação orientada por contraste (Bernal Torres, 2016; Nunes, 2026). Em vez de buscar semelhanças superficiais entre firmas líderes de um mesmo setor, a análise procura reconstruir diferenças estruturais em suas formas de internacionalização, observando especialmente quatro dimensões: a modalidade predominante de investimento estrangeiro direto, a sequência de entrada em mercados externos, a base principal da vantagem competitiva e a relação entre estratégia empresarial e mediações estatais. Essas dimensões funcionam como eixos de comparação e permitem avaliar o grau de aderência dos modelos OLI, LLL e Uppsala aos casos examinados.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

O Paradigma Eclético de Dunning (1980; 2000), também conhecido como OLI (*Ownership, Location, Internalization*), constitui a síntese teórica mais influente para explicar por que firmas realizam IED. Segundo o modelo, uma firma opta pelo IED quando acumula simultaneamente três tipos de vantagens: (a) vantagens de propriedade (*Ownership*), ou seja, ativos específicos da firma que lhe conferem superioridade competitiva, a saber: tecnologia, marca e know-how gerencial; (b) vantagens de localização (*Location*), decorrentes de atributos do país receptor sob as formas de: custos de fatores, acesso a mercados, incentivos regulatórios; e (c) vantagens de internalização (*Internalization*), que tornam mais eficiente explorar essas vantagens por meio de estruturas hierárquicas próprias do que via mercado ou contratos (Dunning, 1980, 2000).

O paradigma OLI é particularmente adequado para analisar firmas que detêm vantagens proprietárias robustas e optam por internalizá-las para evitar dissipação por licenciamento ou imitação (Dunning,

1980). Como será demonstrado, a estratégia da Tesla se enquadra com relativa precisão nesse arcabouço.

A insuficiência do paradigma OLI para explicar a internacionalização de firmas oriundas de economias emergentes motivou a proposição do modelo LLL por John Mathews (2006). O modelo articula três mecanismos centrais: *linkage*, isto é, o estabelecimento de vínculos com parceiros internacionais para acesso a recursos e mercados; *leverage*, entendido como a alavancagem desses vínculos para adquirir capacidades ainda inexistentes; e *learning*, referente à incorporação do aprendizado gerado pela experiência internacional como base para novas rodadas de expansão.

A diferença fundamental em relação ao OLI reside na lógica causal. Enquanto o paradigma de Dunning pressupõe que a firma internacionaliza para explorar vantagens já constituídas, o modelo LLL sustenta que a firma de economia emergente internacionaliza precisamente para construir vantagens que ainda não possui. A internacionalização, nesse caso, não é consequência de uma posição competitiva consolidada, mas estratégia ativa de acumulação de capacidades (Mathews, 2006).

O Modelo de Uppsala, formulado originalmente por Johanson e Vahlne (1977) e substancialmente revisado em 2009, descreve a internacionalização como processo incremental guiado pela acumulação de conhecimento experiencial sobre mercados estrangeiros. A revisão de 2009 incorpora a dimensão de redes (*networks*) à análise, reconhecendo que as relações interorganizacionais e não apenas as características dos mercados sendo assim, condicionam as trajetórias de internacionalização.

O modelo mantém relevância pedagógica por oferecer uma estrutura de análise do comprometimento progressivo de recursos, mas enfrenta limitações empíricas crescentes diante de firmas que "nascem globais" (*born globals*) ou que adotam estratégias de alto comprometimento desde etapas iniciais de sua internacionalização (Johanson; Vahlne, 1977, 2009).

A trajetória de internacionalização da Tesla constitui um caso empiricamente expressivo de tensão com o gradualismo proposto pelo modelo de Uppsala (Acharya; Buzan, 2019; Johanson; Vahlne, 2009; Ramamurti, 2012). Em vez de seguir uma sequência incremental de inserção externa, iniciando por exportações ocasionais, representação comercial e posterior consolidação produtiva, a empresa assumiu, desde fases relativamente precoces de sua expansão internacional, formas de elevado comprometimento de recursos, especialmente por meio de investimentos *greenfield* integralmente controlados (Knight; Cavusgil, 2004).



O episódio mais emblemático dessa estratégia foi a implantação da *Gigafactory Xangai*, inaugurada em 2019. A entrada no mercado chinês por meio de subsidiária integral representou uma inflexão regulatória importante, uma vez que o setor automotivo chinês historicamente impunha a exigência de associação com fabricantes locais como condição de acesso (Knight; Cavusgil, 2004; Narula, 2012; Teece, 2007).

A capacidade da Tesla de negociar diretamente com o governo central e obter autorização para operar sem sócio doméstico indicou não apenas força empresarial, mas também poder de barganha associado à centralidade tecnológica da firma em um setor estratégico (OECD, 2025). Em 2022, a inauguração da *Gigafactory Berlim* reforçou essa mesma lógica de controle integral sobre a produção internacional.

Sob o prisma teórico, a estratégia da Tesla se ajusta com relativa precisão ao paradigma OLI. Suas vantagens de propriedade incluem tecnologia de baterias, software de condução autônoma, infraestrutura própria de recarga, escala reputacional de marca e acesso intensivo a dados de frota. Tais ativos são suficientemente específicos e difíceis de replicar para tornar racional sua internalização, reduzindo os riscos associados a licenciamento, compartilhamento contratual ou difusão indesejada de conhecimento estratégico. O investimento direto externo, nesse caso, não aparece como mecanismo de aprendizagem primária, mas como forma de explorar, proteger e expandir vantagens previamente constituídas (Narula, 2012; OECD, 2025; Teece, 2007).

A trajetória da Tesla também dialoga, ainda que de forma parcial, com a literatura sobre *born globals*. A afinidade reside no fato de que a firma opera com orientação internacional desde cedo e rejeita a lógica clássica de progressão lenta entre mercados. No entanto, o caso se distingue das formulações típicas dessa literatura, pois não se trata de empresa leve em ativos, mas de firma intensiva em capital fixo, tecnologia industrial e infraestrutura física.

Essa diferença sugere que a Tesla não deve ser enquadrada de modo automático como *born global*, mas sim compreendida como caso híbrido em que internacionalização precoce e forte internalização coexistem com uma base material altamente concentrada.

A trajetória da BYD revela uma lógica de internacionalização significativamente distinta. Fundada em Shenzhen em 1995, inicialmente como fabricante de baterias, a empresa não se expandiu internacionalmente a partir de um estoque prévio de vantagens proprietárias comparáveis ao de multinacionais já consolidadas do Norte Global. Ao

contrário, sua inserção externa pode ser compreendida como processo de construção progressiva de capacidades, no qual vínculos internacionais, aprendizagem regulatória e articulação institucional desempenham papel decisivo (Arbix et al., 2018; Buckley et al., 2007).

Nesse sentido, o modelo LLL de Mathews oferece importante capacidade explicativa. A BYD estabeleceu *linkages* por meio de contratos, mercados institucionais e parcerias externas; converteu tais vínculos em *leverage*, utilizando-os para adquirir conhecimento, reputação e presença comercial; e transformou a experiência acumulada em learning, isto é, em base para novas etapas de expansão (Mathews, 2006). Sua internacionalização, portanto, não decorre apenas da exploração de vantagens maduras, mas de uma estratégia ativa de fabricação de competitividade em escala internacional.

A primeira fase desse processo, especialmente em mercados ocidentais, ocorreu menos por meio de investimento direto produtivo do que por exportações de ônibus elétricos para frotas públicas. Esse segmento, embora menos visível do ponto de vista do consumo individual, apresentou elevado valor estratégico como porta de entrada institucional, pois permitiu à empresa operar em ambientes regulatórios exigentes sem, de imediato, assumir os custos mais elevados de implantação fabril (Buckley et al., 2007; Luo; Tung, 2007; Teece, 2007). Contratos com governos do Chile, da Colômbia e do Reino Unido funcionaram, assim, como mecanismos de aprendizado sobre padrões técnicos, exigências logísticas e rotinas regulatórias.

Em etapa posterior, a BYD passou a recorrer a parcerias locais e joint ventures, aprofundando sua presença internacional de maneira mais flexível. Nessa fase, o parceiro local não atuou apenas como distribuidor ou mediador comercial, mas também como canal de acesso a conhecimento institucional, preferências de mercado e exigências técnicas específicas. O estabelecimento posterior de unidades *greenfield*, como nas experiências da Hungria, da Tailândia e do Brasil, em Camaçari, deve ser interpretado como resultado de capacidades já acumuladas e não como ponto inicial da estratégia de internacionalização.

Um elemento central para compreender essa trajetória é a integração vertical da BYD. A empresa articula, em seu interior, a produção de células de bateria, semicondutores, componentes estruturais e sistemas de controle, o que lhe assegura forte capacidade de redução de custos e coordenação tecnológica (OECD, 2025). Entretanto, essa vantagem não pode ser lida como produto exclusivo da firma isolada. Ela foi construída em estreita relação com a política industrial chinesa, que



combinou subsídios, proteção de mercado, compras públicas e apoio à formação de capacidades produtivas (Buckley et al., 2007; Mações, 2018). A internacionalização da BYD, portanto, expressa não apenas decisão empresarial, mas também um padrão específico de articulação entre Estado e capital em setores considerados estratégicos.

A comparação entre Tesla e BYD não se esgota em uma tipologia empírica de estratégias empresariais. Seu alcance analítico é mais amplo, pois permite explicitar os limites de teorias de internacionalização formuladas majoritariamente a partir da experiência histórica de firmas sediadas no Norte Global, em especial multinacionais norte-americanas e europeias operando sob contextos institucionais relativamente distintos daqueles observados nas economias emergentes. Quando tais referenciais são aplicados de maneira indiferenciada a trajetórias empresariais heterogêneas, o resultado tende a ser a produção de distorções interpretativas, sobretudo no tratamento das condições de origem das vantagens competitivas e do papel desempenhado pelo Estado na sua formação.

O caso da Tesla confirma que o paradigma OLI preserva forte capacidade explicativa quando se trata de firmas que internacionalizam a partir de vantagens proprietárias já densamente constituídas. A empresa dispõe de ativos tecnológicos, organizacionais e reputacionais suficientemente robustos para justificar a internalização de suas operações internacionais e para sustentar estratégias de elevado controle sobre a cadeia de valor. Nesse sentido, a expansão internacional aparece como forma de exploração ampliada de vantagens previamente consolidadas, o que mantém a aderência do modelo de Dunning para determinados segmentos de alta intensidade tecnológica. Ao mesmo tempo, porém, a trajetória da Tesla evidencia que a capacidade explicativa do OLI não implica suficiência teórica universal, já que o mesmo caso tensiona de maneira clara o gradualismo previsto pelo modelo de Uppsala.

A BYD, por sua vez, permite observar com maior nitidez as insuficiências de abordagens que pressupõem a posse prévia de vantagens proprietárias como condição da internacionalização. Sua trajetória sugere que, em muitos casos, a inserção externa não constitui mero desdobramento de uma superioridade já estabilizada, mas processo ativo de construção de capacidades, legitimação competitiva e aprendizado institucional. É precisamente nesse ponto que o modelo LLL mostra sua relevância, ao deslocar a ênfase analítica da exploração de vantagens dadas para a aquisição estratégica de recursos, vínculos e conhecimentos por meio da própria expansão internacional.

Essa inflexão é compatível com a crítica formulada por Ramamurti (2012), segundo a qual multinacionais emergentes frequentemente internacionalizam sob motivações, restrições e recursos distintos daqueles pressupostos pela teoria dominante. Do mesmo modo, as estratégias de compensação de desvantagens ajudam a compreender por que firmas oriundas de economias emergentes podem recorrer à internacionalização não como prêmio de uma vantagem já pronta, mas como instrumento para reduzir assimetrias competitivas e acelerar processos de aprendizado (Egan, 2017; IMF, 2010; OECD, 2025). No caso da BYD, essa lógica se manifesta de forma particularmente clara, pois a firma converte mercados externos, contratos públicos e articulações institucionais em mecanismos de alavancagem de capacidades produtivas e tecnológicas.

Há, contudo, uma dimensão adicional que merece destaque e que raramente ocupa posição central nas formulações mais convencionais da teoria da firma multinacional. As diferenças entre Tesla e BYD não decorrem apenas de escolhas gerenciais ou de arranjos organizacionais internos. Elas expressam formas distintas de articulação entre Estado, mercado e acumulação tecnológica em economias capitalistas estruturadas por trajetórias históricas divergentes. Enquanto a Tesla opera a partir de vantagens empresariais fortemente internalizadas e de negociações regulatórias pontuais para viabilizar sua expansão, a BYD emerge de um ambiente em que a política industrial, os subsídios, a proteção de mercado e as compras públicas desempenham papel decisivo na formação de capacidades competitivas.

Sob essa perspectiva, a análise comparativa sugere que parte importante da literatura tradicional sobre internacionalização subestima a dimensão político-institucional da produção de vantagem competitiva. No caso de firmas oriundas de economias emergentes, sobretudo em setores estratégicos como baterias, mobilidade elétrica e semicondutores, a vantagem da firma não pode ser separada de forma rígida das condições estatais de sua constituição. Isso significa que a internacionalização não deve ser lida apenas como decisão microeconômica orientada por eficiência, mas também como expressão de estratégias nacionais de desenvolvimento, inserção internacional e disputa tecnológica (Dunning, 1980; Luo; Tung, 2007; Nunes, 2025; Ramamurti, 2012).

A principal implicação teórica do contraste entre Tesla e BYD, portanto, consiste em reafirmar a necessidade de um uso não universalizante dos modelos de internacionalização. OLI, Uppsala e LLL permanecem úteis, mas sua utilidade depende da historicização dos casos, da origem nacional do capital, do setor analisado e do tipo de relação entre firma e Estado. Em vez de buscar um modelo único



capaz de explicar toda e qualquer trajetória de expansão externa, parece mais produtivo compreender esses referenciais como instrumentos parciais, com graus distintos de aderência conforme a configuração empírica observada.

Em termos mais amplos, o estudo das duas empresas também ilumina uma transformação estrutural da economia política internacional contemporânea. A disputa em torno da indústria de veículos elétricos não se resume à concorrência comercial entre corporações, mas envolve formas distintas de organização do capitalismo, de coordenação tecnológica e de projeção internacional de poder econômico. Nesse terreno, Tesla e BYD não figuram apenas como empresas bem-sucedidas, mas como expressões concentradas de trajetórias nacionais e institucionais que desafiam leituras abstratas e descontextualizadas da internacionalização empresarial.

CONCLUSÃO

Este artigo buscou demonstrar que a comparação entre Tesla e BYD permite qualificar de forma mais precisa o debate sobre internacionalização empresarial e investimento direto externo no capitalismo contemporâneo. Longe de indicarem uma única lógica de expansão internacional, os dois casos revelam trajetórias distintas, ancoradas em bases competitivas diferentes e em formas desiguais de articulação entre empresa, mercado e Estado.

No caso da Tesla, a expansão internacional se mostra mais compatível com o paradigma OLI, pois a firma internacionaliza para explorar vantagens proprietárias previamente consolidadas, internalizando ativos estratégicos e preservando elevado controle sobre tecnologia, dados, marca e organização da produção. Sua trajetória também tensiona o modelo de Uppsala, uma vez que o comprometimento de recursos em mercados externos ocorre de forma relativamente precoce e sem adesão ao padrão incremental clássico.

A BYD, por sua vez, evidencia uma lógica diversa. Sua inserção internacional não decorre apenas da exploração de vantagens previamente maduras, mas de um processo de construção de capacidades por meio de vínculos externos, aprendizado institucional, alavancagem de parceiros e acumulação progressiva de legitimidade tecnológica e comercial. Nesse sentido, o modelo LLL oferece maior aderência analítica ao caso, especialmente por permitir compreender a internacionalização como mecanismo ativo de formação de vantagem competitiva.

A principal implicação teórica do estudo reside no fato de que os modelos clássicos de internacionalização não devem ser universalizados sem mediações históricas e institucionais. O contraste entre Tesla e BYD sugere que a utilidade de cada

referencial depende do tipo de firma analisada, da origem nacional do capital, da estrutura setorial e do papel desempenhado pelo Estado na constituição das capacidades empresariais. Em especial, a ascensão de multinacionais oriundas de economias emergentes exige incorporar com mais centralidade variáveis relacionadas à política industrial, à busca estratégica de aprendizado externo e aos mecanismos de compensação de desvantagens iniciais.

Em termos mais amplos, a comparação entre as duas empresas permite observar que a disputa contemporânea por liderança na indústria de veículos elétricos não se reduz à concorrência entre firmas, mas expressa diferentes padrões de desenvolvimento capitalista e distintas formas de inserção internacional em setores estratégicos da transição energética. Sob essa perspectiva, analisar Tesla e BYD à luz das teorias de internacionalização contribui não apenas para o debate sobre a firma multinacional, mas também para uma crítica mais ampla dos pressupostos universalizantes que ainda marcam parte importante da literatura dominante.

REFERÊNCIAS

- ACHARYA, Amitav; BUZAN, Barry. *The Making of Global International Relations: Origins and Evolution of IR at its Centenary*. 1. ed. Cambridge, MA, USA: Cambridge University Press, 2019. Disponível em: <https://www.cambridge.org/core/product/identifier/9781108647670/type/book>. Acesso em: 28 dez. 2023.
- ARBIX, Glauco et al. *Made in China 2025 e Industrie 4.0: A difícil transição chinesa do catching up à economia puxada pela inovação*. Tempo Social, São Paulo, SP, v. 30, n. 3, p. 143–170, 2018.
- BERNAL TORRES, César Augusto. *Metodología de la investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales; Revisión técnica* Gustavo Adolfo Urdaneta Silva, Carlos Fernando Dultama Ochoa. Cuarta edición. Colombia: Pearson Educación de Colombia S.A.S., 2016.
- BUCKLEY, Peter J et al. The determinants of Chinese outward foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, United Kingdom, v. 38, n. 4, p. 499–518, 2007.
- DUNNING, John H. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. *International Business Review*, United Kingdom, v. 9, n. 2, p. 163–190, 2000.
- DUNNING, John H. *Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests*.



- Journal of International Business Studies, United Kingdom, v. 11, n. 1, p. 9–31, 1980.
- EGAN, Patrick J. W. Globalizing innovation: state institutions and foreign direct investment in emerging economies. Cambridge, Mass. London: MIT Press, 2017.
- IMF, International Monetary Fund. Balance of Payments Manual, Sixth Edition. 6 eded. Washington, D.C: International Monetary Fund, 2010. (Manuals & Guides, no 2009).
- JOHANSON, Jan; VAHLNE, Jan-Erik. The Internationalization Process of the Firm—A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. Journal of International Business Studies, United Kingdom, v. 8, n. 1, p. 23–32, 1977.
- JOHANSON, Jan; VAHLNE, Jan-Erik. The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. Journal of International Business Studies, United Kingdom, v. 40, n. 9, p. 1411–1431, 2009.
- KNIGHT, Gary A; CAVUSGIL, S Tamar. Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm. Journal of International Business Studies, United Kingdom, v. 35, n. 2, p. 124–141, 2004.
- LUO, Yadong; TUNG, Rosalie L. International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective. Journal of International Business Studies, United Kingdom, v. 38, n. 4, p. 481–498, 2007.
- MAÇÃES, Bruno. Belt and road: a Chinese world order. London: Hurst & Company, 2018.
- MATHEWS, John A. Dragon multinationals: New players in 21st century globalization. Asia Pacific Journal of Management, Chennai, v. 23, n. 1, p. 5–27, 2006.
- NARULA, Rajneesh. Do we need different frameworks to explain infant from developing countries?. Global Strategy Journal, Chicago, Illinois, v. 2, n. 3, p. 188–204, 2012.
- NUNES, Rodolfo Francisco Soares. Economia Industrial E De Serviços. Bragança Paulista, SP: Universidade São Francisco - USF, 2025.
- NUNES, Rodolfo Francisco Soares. Métodos de Pesquisa em Economia. 1. ed. [S. l.]: Even3 Publicações, 2026. Disponível em: <https://publicacoes.even3.com.br/book/metodos-de-pesquisa-em-economia-8475255>. Acesso em: 16 maio 2026.
- OECD. OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment (Fifth Edition). Paris: OECD Publishing, 2025. Disponível em: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-benchmark-definition-of-foreign-direct-investment-fifth-edition_7f05c0a3-en.html. Acesso em: 14 jun. 2026.
- RAMAMURTI, Ravi. What is really different about emerging market multinationals?. Global Strategy Journal, Chicago, Illinois, v. 2, n. 1, p. 41–47, 2012.
- TEECE, David J. Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. Strategic Management Journal, United Kingdom, v. 28, n. 13, p. 1319–1350, 2007.