

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SOCIOECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS
CURSO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS

ANA LUIZA BECK SANTOS

Florianópolis
2020

Ana Luiza Beck Santos

Os projetos de investimento da IFC em infraestrutura:
uma avaliação do direcionamento dos recursos como estratégia de promoção de
desenvolvimento

Trabalho Conclusão do Curso de Graduação em
Relações Internacionais do Centro
Socioeconômico da Universidade Federal de
Santa Catarina como requisito para a obtenção do
título de Bacharel/Licenciado em Relações
Internacionais.

Orientador: Prof. Fernando Seabra

Florianópolis
2020

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,
através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Santos, Ana Luiza Beck

Os projetos de investimento da IFC em infraestrutura :
uma avaliação do direcionamento dos recursos como
estratégia de promoção de desenvolvimento / Ana Luiza Beck
Santos ; orientador, Fernando Seabra, 2020.

77 p.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) -
Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Sócio
Econômico, Graduação em Relações Internacionais,
Florianópolis, 2020.

Inclui referências.

1. Relações Internacionais. 2. Grupo Banco Mundial. 3.
Financiamento de Projetos de Infraestrutura. 4. Bancos de
desenvolvimento. 5. IFC. I. Seabra, Fernando . II.
Universidade Federal de Santa Catarina. Graduação em
Relações Internacionais. III. Título.

Ana Luiza Beck Santos

Os projetos de investimento da IFC em infraestrutura: uma avaliação do direcionamento dos recursos como estratégia de promoção de desenvolvimento

Florianópolis, 28 de agosto de 2020

O presente Trabalho de Conclusão de Curso foi avaliado e aprovado pela banca examinadora composta pelos seguintes membros:

Prof. Fernando Seabra, Dr. (Orientador)
Universidade Federal de Santa Catarina

Profa. Iara Costa Leite, Dra.
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Roberto Meurer, Dr.
Universidade Federal de Santa Catarina

Certifico que esta é a versão original e final do Trabalho de Conclusão de Curso que foi julgado adequado para obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais por mim e pelos demais membros da banca examinadora.

Prof. Fernando Seabra, Dr.
Orientador

Florianópolis, 2020

AGRADECIMENTOS

Esse trabalho é resultado de uma longa trajetória acadêmica traçada ao longo dos últimos anos. Primeiramente, agradeço aos meus pais, Rita e Paulo, sem os quais nada disso seria possível.

À Universidade Federal de Santa Catarina e todo o seu corpo docente e técnico, pelo seu compromisso com a pesquisa e com a ciência em nosso país.

Ao meu orientador, professor Fernando Seabra, por todo o empenho e paciência ao longo da elaboração dessa monografia.

Ao Laboratório de Pesquisa e Transportes em Logística (LabTrans/UFSC), onde iniciei e aprimorei minhas habilidades como pesquisadora.

Aos colegas de curso, por estarem ao meu lado enriquecendo as experiências da universidade e ajudando a construir tantos projetos que foram essenciais à minha formação pessoal, acadêmica e profissional.

Ao Centro Acadêmico de Relações Internacionais (CARI), por todas as oportunidades de diálogo e desenvolvimento.

E, finalmente, a todos os amigos, em especial Henrique, João Paulo, Davi, Júlia, João Pedro e tantos outros que me incentivaram ao longo desse processo e estiveram ao meu lado desde o início.

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo avaliar a alocação geográfica dos financiamentos de projetos de investimentos em infraestrutura econômica realizados pela Corporação de Finanças Internacionais (IFC). Para tanto, descreve-se o surgimento dos bancos de desenvolvimento e seu papel, com ênfase no Grupo Banco Mundial e suas agências. A alocação dos recursos da IFC é mensurada por meio da análise de dados dos projetos de investimentos financiados pela instituição e da relação destes com indicadores socioeconômicos dos países destino. Os indicadores utilizados são: o Índice de Performance Logística, o Índice de Desenvolvimento Humano, o *Ease of Doing Business*, o *Index of Economic Freedom* e o percentual da população que vivendo com renda inferior a 1,90 dólar ao dia. Pode-se, assim, aferir a hipótese de que a IFC está direcionando seus recursos para reduzir a disparidade de desenvolvimento entre os países e, portanto, cumprir com o seu objetivo de diminuição da pobreza no mundo. É discutida, ainda, a relação da infraestrutura econômica como precursora de desenvolvimento. Os resultados apontam que, considerando o montante de investimentos da IFC por país (em relação ao seu PIB), os projetos de investimento em infraestrutura da instituição estão majoritariamente alocados em países com indicadores socioeconômicos mais vulneráveis.

Palavras-chave: IFC. Grupo Banco Mundial. Financiamento de Projetos de Infraestrutura. Bancos de desenvolvimento.

ABSTRACT

The aim of the present work is to assess the geographic allocation of the International Finance Corporation (IFC) investment projects in economic infrastructure. To this end, the emergence of development banks and their role is described, with an emphasis on the World Bank Group and its agencies. The allocation of IFC resources is measured by analyzing data from investment projects financed by the institution and their correlation with socioeconomic indicators of the receiving countries. The indicators used are the Logistics Performance Index, the Human Development Index, the Ease of Doing Business, the Index of Economic Freedom and the percentage of the population living on less than US \$ 1.90 a day. Thus, it is possible to assess the hypothesis that IFC is directing its resources to reduce the disparity in development between countries and, therefore, to fulfill its objective of reducing poverty in the world. The relationship of economic infrastructure as a precursor to development is also discussed. The results show that, considering the amount of IFC investments by country (in relation to its GDP), the institution's infrastructure investment projects are mostly allocated in countries with more vulnerable socioeconomic indicators.

Key words: IFC. World Bank Group. Financing of infrastructure projects. Development banks.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Total de investimentos de logo-prazo e número de projetos da IFC 2009-2019 (em bilhões de dólares)	37
Gráfico 2 – Participação (%) dos investimentos de longo prazo da IFC por região 2012-2019	38
Gráfico 3 - Coeficiente GINI para investimentos da IFC.....	39
Gráfico 4 – Alocação de investimentos em infraestrutura da IFC em relação ao Índice de Performance Logística (2010-19, agrupado em biênios).....	50
Gráfico 5 – Alocação de investimentos em infraestrutura da IFC em relação ao <i>Ease of Doing Business</i> (2010-19, agrupado em biênios).....	52
Gráfico 6 – Alocação de investimentos em infraestrutura da IFC em relação ao <i>Index of Economic Freedom</i> (2010-19, agrupado em biênios)	55
Gráfico 7 – Alocação de investimentos em infraestrutura da IFC em relação ao IDH (2010-19, agrupado em biênios)	56
Gráfico 8 – Alocação de investimentos em infraestrutura da IFC em relação ao percentual da população em condição de pobreza, com renda inferior a 1,90 dólar a dia (2010-19, agrupado em biênios).....	58

LISTA DE SIGLAS

AfDB	Banco de Desenvolvimento da África
AIIB	Banco de Investimento em Infraestrutura da Ásia
AsDB	Banco de Desenvolvimento Asiático
CAO	<i>Compliance Advisor Ombudsman</i>
DOTS	Sistema de Rastreamento de Resultados do Desenvolvimento
EBRD	Banco Europeu de Reconstrução e Desenvolvimento
ECAFE	Comissão Econômica para a Ásia e Extremo Oriente
ECLAC	Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe
EIB	Banco Europeu de Investimento
EU	União Europeia
IADB	Banco Interamericano de Desenvolvimento
IBRD	Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento
ICSID	Centro Internacional para Resolução de Disputas de Investimento
IDA	Associação Internacional de Desenvolvimento
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano
IFC	Corporação de Finanças Internacionais
IMF	Fundo Monetário Internacional
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
IsDB	Banco Islâmico de Desenvolvimento
LabTrans	Laboratório de Transportes e Logística
LPI	Índice de Performance Logística
MIGA	Agência Multilateral de Garantia de Investimentos
NDB	Novo Banco de Desenvolvimento
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
PIB	Produto Interno Bruto
PNUD	Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
RDBs	Bancos Regionais de Desenvolvimento
SRDBs	Bancos Sub-Regionais de Desenvolvimento
UFSC	Universidade Federal de Santa Catarina
WBG	Grupo Banco Mundial

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	9
1.1	TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA	9
1.2	OBJETIVOS E JUSTIFICATIVA	11
1.2.1	Objetivo geral	11
1.2.2	Objetivos específicos	11
1.2.3	Justificativa	11
1.3	METODOLOGIA.....	11
2	OS BANCOS DE DESENVOLVIMENTO INTERNACIONAIS	13
2.1	O GRUPO BANCO MUNDIAL.....	22
2.2	SÍNTESE CONCLUSIVA.....	27
3	A CORPORAÇÃO DE FINANÇAS INTERNACIONAIS	29
3.1	CAPTAÇÃO DE RECURSOS E SERVIÇOS.....	33
3.2	ALOCAÇÃO DE FINANCIAMENTOS.....	35
3.3	SÍNTESE CONCLUSIVA.....	40
4	INFRAESTRUTURA ECONÔMICA, DESENVOLVIMENTO E A IFC	41
4.1	INFRAESTRUTURA COMO PRECURSORA DO DESENVOLVIMENTO	42
4.2	INVESTIMENTOS EM INFRAESTRUTURA DA IFC E INDICADORES SOCIOECONÔMICOS: UMA ANÁLISE EMPÍRICA	47
4.2.1	Índice de Performance Logística (LPI)	48
4.2.2	<i>Ease of Doing Business</i>	50
4.2.3	<i>Index of Economic Freedom</i>	53
4.2.4	Índice de Desenvolvimento Humano (IDH)	55
4.2.5	Percentual da população em condição de pobreza extrema	57
4.3	SÍNTESE CONCLUSIVA.....	58
5.	CONCLUSÃO	60
	REFERÊNCIAS	63
	ANEXOS	70

1 INTRODUÇÃO

1.1 TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA

Os bancos de desenvolvimento internacionais são instituições financeiras que têm como objetivo promover o desenvolvimento de países em diversas áreas – infraestrutura, finanças, energia, educação – por meio de investimentos diretos, indiretos ou assessorias específicas. Em geral, são direcionados a países pequenos ou em desenvolvimento, os quais não possuem as condições necessárias para obter crédito por meio de instituições tradicionais. Ainda que já existissem bancos de investimento anteriormente, a maior expansão das organizações ocorreu após a Segunda Guerra Mundial, com a criação do Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento em 1944, a fim de promover a reconstrução e desenvolvimento nos países europeus.

No que se refere ao caráter público ou privado dos investimentos, a maioria dos bancos de desenvolvimento volta seus recursos ao setor público, por meio de financiamentos diretos a governos. No entanto, nas últimas décadas, observa-se um crescimento da verba direcionada ao setor privado – a Corporação de Finanças Internacionais, por exemplo, cujos investimentos são totalmente voltados ao setor privado, teve seu orçamento aumentado em 7 vezes entre 2000 e 2010 (KWAKKENBOS; ROMERO, 2013).

O Grupo Banco Mundial (WBG) foi fundado como uma organização multilateral em 1944, na Conferência Monetária de Bretton Woods, com o intuito de auxiliar na reconstrução e desenvolvimento dos países após a Segunda Guerra Mundial. Inicialmente, era composto apenas pelo Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (IBRD – *International Bank for Reconstruction and Development*), entretanto, houve uma expansão durante as décadas de 50 e 60. Atualmente, é composto por 4 agências além do IBRD: a Corporação de Finanças Internacionais (IFC – *International Finance Corporation*), a Associação Internacional de Desenvolvimento (IDA – *International Development Agency*), o Centro Internacional para Resolução de Disputas de Investimento (ICSID – *International Center for Settlement of Investment Disputes*) e a Agência Multilateral de Garantia de Investimentos (MIGA – *Multilateral Investment Guarantee Agency*) (WORLD BANK, 2019).

A IFC foi criada em 1956 e representa o braço privado do grupo, realizando projetos de investimento em países em desenvolvimento nas áreas de *agrobusiness* e produtos florestais, instituições financeiras, fundos de investimento, saúde e educação, infraestrutura, manufatura, petróleo, gás e mineração, parcerias público-privadas, *telecoms*, mídia e tecnologia e turismo, varejo e propriedade (IFC, 2019b).

O Grupo Banco Mundial possui um importante papel nos fluxos mundiais de investimento externo direto. Nos anos de 2018 e 2019, os financiamentos realizados pelo grupo corresponderam a 4,74% e 4,48% do total de fluxos de investimento no mundo (UNCTAD, 2020; WORLD BANK, 2019b).

Sobre a questão do direcionamento dos financiamentos a setores específicos, o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) defende a aprimoração da infraestrutura como fator chave do desenvolvimento. Para tanto, designa duas classificações em relação à mesma: infraestrutura social e urbana e infraestrutura econômica. Nesse estudo, utilizar-se-á a noção de infraestrutura econômica – a qual inclui os setores de transportes, fontes energéticas e telecomunicações – como *input* do avanço de índices socioeconômicos dos países (IPEA, 2010). Nesse sentido, os setores de investimento da IFC abrangidos nessa definição incluem: infraestrutura, petróleo, gás e mineração e *telecoms*, mídia e tecnologia.

Esse trabalho tem como objetivo avaliar o papel do capital privado no âmbito do Grupo Banco Mundial por meio da IFC e a alocação geográfica de seus recursos visando a diminuição da disparidade de desenvolvimento entre os países. Para tanto, pretende avaliar o direcionamento e o impacto dos projetos de investimentos da IFC nos âmbitos de infraestrutura econômica – finalizados e em andamento, entre 2010-2019, considerando sua data de assinatura – através da relação do montante de investimentos por país com indicadores de desenvolvimento, como o Índice de Performance Logística (LPI), o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), o *Ease of Doing Business* (Facilidade de Conduzir Negócios, em tradução literal), *Index of Economic Freedom* (Índice de Liberdade Econômica, em tradução literal) e o número de pessoas abaixo da linha da pobreza, dado pelo percentual da população que vive com renda inferior a 1,90 dólar ao dia.

1.2 OBJETIVOS E JUSTIFICATIVA

1.2.1 Objetivo geral

O objetivo geral é avaliar a alocação geográfica dos projetos de investimento privados nas áreas de infraestrutura econômica realizados pela Corporação de Finanças Internacionais e verificar se os mesmos estão majoritariamente voltados à países com indicadores de desenvolvimento mais vulneráveis.

1.2.2 Objetivos específicos

- Definir os bancos de desenvolvimento internacionais, contextualizando seu surgimento, seus objetivos, áreas de atuação e instituições mais relevantes;
- Descrever a formação e mudanças organizacionais da IFC, incluindo as modalidades de investimento existentes na organização, suas condicionalidades e os principais destinos dos recursos alocados;
- Avaliar a relação entre investimentos em infraestrutura da IFC e um conjunto de indicadores socioeconômicos de países receptores, dentre eles: o LPI, o IDH, o *Ease of Doing Business*, o *Index of Economic Freedom* e o percentual da população que vive com renda inferior a 1,90 dólar ao dia.

1.2.3 Justificativa

Essa pesquisa surgiu com o intuito de avaliar o direcionamento geográfico dos recursos empregados por instituições de desenvolvimento internacionais na área de infraestrutura. Mostra-se relevante ao questionar o papel do investimento privado realizado pelo Grupo Banco Mundial e a efetividade dos projetos de investimento da IFC em relação aos princípios da organização. Reflete, ainda, a importância dos bancos de desenvolvimento na promoção do avanço dos índices de desenvolvimento e de negócios a nível global.

1.3 METODOLOGIA

A metodologia do trabalho é dada pela elaboração de uma pesquisa do tipo descritiva, a qual consiste na exposição dos fatores que influenciam determinado fenômeno – no caso, o padrão do direcionamento dos projetos de investimento da IFC – através da coleta de dados acerca do tema, estabelecendo relações entre as variáveis. Nesse sentido, a abordagem do problema dar-se-á por forma quantitativa,

utilizando métodos estatísticos, como média e correlação, no tratamento dos dados (PRODANOV; FREITAS, 2013).

Os procedimentos utilizados são o levantamento de pesquisas bibliográficas, pela consulta de estudos com temas de pesquisa semelhante no escopo do Banco Mundial e da IFC e a pesquisa documental, pela análise dos relatórios reportados pelas instituições e coleta de dados a partir deles (PRODANOV; FREITAS, 2013).

A limitação dos dados é dada pela disponibilidade e granularidade dos dados disponibilizados pela IFC e pelas demais instituições responsáveis pelos outros indicadores utilizados na análise. Serão considerados todos os projetos de investimento aprovados a partir de 2010, estejam os mesmos finalizados ou ativos. A coleta de dados é realizada através de relatórios das instituições – conforme mencionado acima – e bases de dados, sendo a maioria deles extraída do *World Bank Open Data*. A relação entre os indicadores será analisada de forma qualitativa e quantitativa, pela utilização de técnicas como média e correlação entre os investimentos da IFC e os indicadores socioeconômicos em uma análise temporal.

O estudo limita-se aos projetos de investimento de uma das cinco agências do Grupo Banco Mundial. Ainda, o recorte temporal procura enfatizar as transformações dos indicadores socioeconômicos em um período mais recente, objetivando uma análise mais pontual acerca dos investimentos da IFC.

2 OS BANCOS DE DESENVOLVIMENTO INTERNACIONAIS

O presente capítulo busca contextualizar o surgimento dos bancos de desenvolvimento internacionais e seu papel no cenário global. Para tanto, serão abordados três aspectos: seu caráter, seus objetivos e funções e a expansão das instituições do ponto de vista histórico. Em seguida, são apresentados os tipos de bancos de desenvolvimento quanto ao número de países membros. Depois, são descritos os bancos regionais e multilaterais mais relevantes – dado por número de países membros e volume de recursos mobilizados. Na Seção 2.2., trata-se mais atentamente a respeito da formação e história do Grupo Banco Mundial.

A crescente demanda por capital para fomento do desenvolvimento e do crescimento econômico na metade do século XX levou à necessidade de criação de mecanismos de financiamento mais acessíveis aos países, em especial aos menos desenvolvidos. Existe um vasto debate acerca do crescimento econômico associado em países em desenvolvimento, na qual autores da corrente desenvolvimentista apresentam investimentos externos como fatores controversos no que se refere ao desenvolvimento nacional e a tomada de medidas protecionistas como alternativa para alavancagem econômico¹. No entanto, no presente trabalho, adotar-se-á a perspectiva do desenvolvimento associado a investimentos (nacionais e estrangeiros) para o estabelecimento de uma infraestrutura de transportes, energia e comunicações que atenda as demandas das atividades econômicas e possibilite sua expansão (SPRATT; COLLINS, 2012; KESSIDES, 1996).

Em 1950, tiveram origem as primeiras teorias e modelos de bancos de desenvolvimento. Esses estudos tinham como pressuposto básico que quanto maior a capacidade de uma economia poupar e investir, maior seria o crescimento de seu produto interno bruto (BRUCK, 1998). Para atingir o crescimento sustentável em países emergentes, era necessário capital para financiamentos de investimentos de longo-prazo, a fim de estabelecer uma infraestrutura básica. Nesse sentido, os bancos de desenvolvimento surgem como um meio de prover esse capital a países com economias em desenvolvimento, os quais não possuíam acesso a mercados de capitais internacionais ou a credibilidade para financiamentos bancários a juros acessíveis (CHELSKY; MOREL; KABIR, 2013).

¹ para mais informações, ver Prebish (1949) e Fonseca (2003)

Bruck (1998) define bancos de desenvolvimento – também conhecidos como Instituições Financeiras de Desenvolvimento – como instituições financeiras especializadas, cujas funções e operações são definidas de acordo com a sua definição de desenvolvimento financeiro e região de atuação. Aponta ainda que a performance dessas instituições deve ser medida em termos de benefícios e indicadores sociais gerados. Os bancos de desenvolvimento, portanto, exercem o papel de multiplicadores ao proverem os recursos iniciais necessários para a alavancagem do processo de desenvolvimento econômico, utilizando o financiamento e a promoção de investimentos como mecanismo de fomento do crescimento econômico e de viabilização do processo de desenvolvimento socioeconômico, enquanto permanecendo financeiramente viáveis ao longo do tempo (BRUCK, 1998; MASSA, 2011).

O Departamento para Desenvolvimento Internacional, em um relatório de avaliação, apresenta a seguinte definição de Instituições de Desenvolvimento Financeiro, descrita pela OCDE (s.d., *apud* ATTRIDGE *et al.*, 2019, p. 2):

Bancos ou subsidiárias especializadas em desenvolvimento criadas para apoiar o desenvolvimento do setor privado em países em desenvolvimento. Geralmente são de propriedade majoritária de governos nacionais e obtêm seu capital de fundos de desenvolvimento nacionais ou internacionais ou se beneficiam de garantias governamentais. Isso garante sua credibilidade, o que lhes permite levantar grandes quantias de dinheiro nos mercados internacionais de capitais e fornecer financiamento em condições muito competitivas.

Os bancos de desenvolvimento multilaterais são instituições financeiras, sendo responsáveis pela captação e gerenciamento de seu capital. Em geral, esses recursos são obtidos por meio de países denominados acionistas das instituições e por meio de ganhos provenientes de taxas e juros através do mercado de capitais, emitindo títulos e outros instrumentos de dívida (CHRISTIANSON *et al.*, 2017).

No que concerne as funções dos bancos de desenvolvimento, podem-se citar três elementos principais. O primeiro, a promoção de financiamentos para países de renda baixa e média – no segundo caso, em especial países pequenos, os quais não dispõem de amplo acesso a recursos em virtude da falta de credibilidade para crédito. Segundamente, agir de forma anticíclica às instabilidades do mercado de capitais privado para países de renda média e baixo. E, por último, facilitar a criação de formas de desenvolvimento financeiro que sejam tanto inovadoras quanto mais amigáveis aos países que possuem dificuldades de financiamento (GRIFFITH-JONES; GRIFFITH-JONES; HERTOVA, 2008).

Os autores Xu, Ren e Wu (2019) apontam como objetivo precursor da criação de instituições financeiras de desenvolvimento a correção de falhas de mercado. Dentre essas falhas, mencionam assimetrias de informação; externalidades positivas, uma vez que o mercado falha em financiar projetos com externalidades, enquanto os bancos de desenvolvimento tem mais facilidade em investir em projetos que resultem na promoção de bens públicos globais, como o combate à mudanças climáticas e promoção da proteção ambiental; predominância da alocação de curto prazo, usualmente adotada por mercados capitais, não atendendo as demandas de investimentos de longo-prazo e alto-risco; e fluxos de investimento pró-cíclicos, ou seja, a tendência a diminuição dos fluxos de investimento em meio a crises financeiras ou de risco adverso, enquanto bancos de desenvolvimento se propõe a adotar uma atuação anticíclica.

No que se refere à definição de alocação de recursos estabelecidos por bancos de desenvolvimento, são levados em consideração elementos distintos de outras intermediárias financeiras. Primeiramente, é realizada uma análise do benefício socioeconômico do projeto – o qual deve ser estimado quantitativamente por uma avaliação de custo-benefício. Em segundo lugar, os escassos recursos de longo-prazo são concedidos a projetos que não tenham acesso a quaisquer tipos de outros fundos. Finalmente, por meio de uma avaliação detalhada e minuciosa do projeto, o banco de desenvolvimento aponta uma série de melhorias a serem implementadas no mesmo para a aprovação de alocação de recursos (BRUCK, 1998).

As condições para a alocação do capital são, em geral, particulares a cada instituição e podem variar de acordo com o país/setor de destino, de forma que há possibilidade de ajuste gradual do financiamento a ser aplicado (concessional, não-concessional, doméstico, externo e público ou privado) a medida que os países avançam no espectro de desenvolvimento (ECLAC/OCDE, 2018).

Do ponto de vista histórico, a emergência de bancos de desenvolvimento multilaterais pode ser classificada em três ondas principais. A primeira, no contexto pós Segunda Guerra Mundial e com a era da descolonização, marcada pela criação do Banco Interamericano de Reconstrução e Desenvolvimento (IBRD) em 1944, com o intuito de prover capital para a reconstrução dos países europeus que sofreram os impactos da Segunda Guerra Mundial, da Corporação de Finanças Internacionais (IFC) e da Associação de Desenvolvimento Internacional (IDA), todos sob o guarda-

chuva do Grupo Banco Mundial. Ainda nesse período, entre o fim dos anos 50 e os anos 60, foram estabelecidos outros bancos de desenvolvimento regional, como o Banco Interamericano de Desenvolvimento, o Banco de Desenvolvimento Asiático e o Banco de Desenvolvimento Africano (ENGEN; PRIZZON, 2018; WANG, 2017).

A segunda onda ocorreu de 1990 até o início dos anos 2000, em resposta ao processo de integração europeu, representada pela criação do Banco Europeu de Reconstrução e Desenvolvimento (EBRD), atuando na promoção de economias de mercado no contexto pós-Guerra Fria e na expansão do Banco de Investimento Europeu frente os avanços da União Europeia. A terceira onda, por sua vez, é marcada pela criação do Novo Banco de Desenvolvimento (constituído pelos países dos BRICS) e do Banco de Investimento em Infraestrutura da Ásia (AIIB) (WANG, 2017). O surgimento de alguns desses bancos mais recentemente é impulsionado pelo excesso de demanda por recursos de investimento em áreas específicas que supera o potencial disponível nas instituições já existentes. É nesse contexto que é criado, por exemplo, o Novo Banco de Desenvolvimento (NDB) e o AIIB, a fim de financiar, sobretudo, projetos de infraestrutura (BAUMANN, 2017). Rewizorski (2019) argumenta que a criação do NDB e de outras instituições semelhantes está associada a uma necessidade de autonomia e rapidez na tomada de decisões acerca de financiamentos de projetos sem estarem sujeitos as burocracias existentes nas instituições em vigor (como o Grupo Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional), sobre os quais esses países emergentes possuem influência limitada. O autor conceitua esse comportamento como um novo padrão de cooperação e governança global (REWIZORSKI, 2019).

Os desafios do desenvolvimento socioeconômico estão em constante alteração e, da mesma forma, é necessária a adaptação por parte das instituições fomentadoras do desenvolvimento, como os bancos de desenvolvimento, para que estejam alinhados aos novos padrões de relacionamento entre os países e de cooperação internacional, atuando estrategicamente para a promoção da cooperação internacional para o desenvolvimento. Um estudo elaborado conjuntamente pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e pela Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (ECLAC) apresenta os maiores desafios para a Agenda para Desenvolvimento Sustentável de 2030, os quais incluem as agendas da prosperidade, das pessoas, da paz e das instituições, do planeta e de parcerias locais (ECLAC/OCDE, 2018).

No estudo, reitera-se a necessidade da adaptação das instituições promotoras do desenvolvimento, para que não apenas adotem abordagens setoriais, mas também procurem identificar os impedimentos estruturais para o desenvolvimento e atuem nessas áreas, seja por meio de projetos de investimento ou outras ações correlatas. Ressalta-se também a importância do trabalho conjunto entre os países, setores privados, bancos de desenvolvimento, governos locais e sociedade civil para o avanço das agendas supracitadas (ECLAC/OCDE, 2018).

No que diz respeito aos setores de investimento prioritários dessas instituições, podem-se citar as áreas de infraestrutura, agronegócios, manufatura e indústria (MASSA, 2011). Os investimentos em infraestrutura são apontados como os com maior demanda, uma vez que são crescentes as evidências que investimentos nesse setor não são apenas centrais para a aceleração do crescimento, mas também na redução da pobreza (GRIFFITH-JONES; GRIFFITH-JONES; HERTOVA, 2008). A maior alocação de recursos em determinada agenda varia em cada instituição e de acordo com o tempo. O Banco Interamericano de Desenvolvimento, por exemplo, concentrava seus financiamentos na área de agricultura, indústria e projetos sociais nos anos 60, enquanto o Banco Mundial focava-se em infraestrutura (CHELSKY; MOREL; KABIR, 2013).

Nas primeiras décadas de sua atuação, a maioria dos financiamentos dos bancos de desenvolvimento era direcionada ao setor público, com ênfase em projetos no setor de infraestrutura. Os recursos direcionados para governos prevalecem em instituições como o Banco Mundial (com exceção da IFC), os Bancos de Desenvolvimento Africano e Asiático e o Banco Interamericano de Desenvolvimento, por exemplo. Dentre os que têm como ênfase parcial ou total no setor privado, podem-se citar a IFC e o Banco Europeu Para Reconstrução e Desenvolvimento (EBRD) (BUIITER; FRIES, 2002).

Nota-se que há uma estagnação nos fluxos de investimento direcionados para o setor público, em paralelo a uma expansão do investimento no setor privado, sobretudo no que se refere à infraestrutura financeira. Essa mudança pode ser observada pelo aumento dos recursos direcionados ao setor privado nas últimas décadas - a verba da IFC, por exemplo, passou de 5 bilhões de dólares em 2000 para 40 bilhões em 2010 (KWAKKENBOS; ROMERO, 2013).

Os bancos de desenvolvimento abrangem diferentes esferas nacionais e internacionais. Podem ser classificados como nacionais, os quais em geral são

criados pelo próprio governo, sub-regionais ou regionais, cuja atuação é voltada para o desenvolvimento de uma determinada região geográfica ou não geográfica (como o caso do Banco Islâmico de Desenvolvimento) ou multilaterais, cujo escopo geográfico abrange diversas regiões, com alcance geográfico amplo (ENGEN; PRIZZON, 2018).

Segundo dados apresentados por Bruck (1998), há mundialmente 550 bancos de desenvolvimento, sendo 32 multilaterais, regionais e sub-regionais e 518 nacionais – a maioria desses, localizada na América da Latina e Caribe. Os bancos que atuam no âmbito nacional, no entanto, usualmente carecem de menos recursos em relação aos de abrangência supranacional. Para tanto, a análise desse trabalho será restringida aos bancos de desenvolvimentos internacionais.

Podem-se citar quatro atributos principais que contribuem para a maior efetividade dos bancos de desenvolvimento multilaterais frente a outras instituições. Primeiramente, a aproximação de governos de países em desenvolvimento por meio de associações e envolvimento em políticas de áreas diversas. Em segundo lugar, um amplo conhecimento da infraestrutura necessária para que países emergentes e em desenvolvimento desenvolvam seus projetos de forma sustentável e com qualidade. Em terceiro, a existência de ferramentas flexíveis para o engajamento com clientes públicos privados. E, finalmente, a presença de uma posição sólida no mercado capital internacional (HUMPHREY, 2018).

Na década de 60, o surgimento das instituições financeiras regionais e sub-regionais de desenvolvimento estava associado à falta de atenção de bancos multilaterais – em especial o Banco Mundial – às demandas de países em desenvolvimento, sobretudo nas regiões da América Latina, África e Ásia. É nesse contexto que surge, por exemplo, o Banco Interamericano de Desenvolvimento (KRASNER, 1981).

Os bancos regionais e sub-regionais de desenvolvimento (RDBs e SRDBs, respectivamente) apresentam algumas vantagens em relação aos multilaterais. Sua organização permite uma participação relativa maior de emprestadores de países desenvolvidos. Além disso, permite uma relação de proximidade maior entre os países membros, principalmente para países médios e pequenos. Ainda, há maior facilidade em atender demandas regionais, como infraestrutura interfronteira. Em um contexto de blocos regionais, a criação de bancos de desenvolvimentos que abranjam os países do bloco permite a adequação de fatores que podem ser

causadores de assimetrias econômicas decorrentes da integração, como disparidades de infraestrutura e transmissão de tecnologias e *know-how*. Há, no entanto, uma dificuldade de mobilização de recursos em caso de arranjos com países pequenos ou de baixa renda (GRIFFITH-JONES; GRIFFITH-JONES; HERTOVA, 2008). Alguns exemplos de RDB são o Banco Interamericano de Desenvolvimento (IADB), o Banco de Desenvolvimento Asiático (AsDB), o Banco Desenvolvimento da África (AfDB) e o Banco Islâmico de Desenvolvimento (IsDB), apontados na Figura 1.

Figura 1 – Principais bancos de desenvolvimento regionais



Fonte: elaboração própria (2020)

O Banco Interamericano de Desenvolvimento foi criado em 1959, com o objetivo de promover investimentos em países da América Latina. O seu maior provedor de recursos é os Estados Unidos. No contexto pós Segunda Guerra Mundial, o investimento estadunidense era não apenas um meio de promover o desenvolvimento e fomentar novos mercados no continente, mas também expandir sua influência em defesa da liberalização das economias e do combate ao comunismo. Vale destacar, no entanto, que a alocação de recursos é relativamente autônoma em relação aos Estados Unidos (KRASNER, 1981).

Na década de 60, os projetos de investimento do IADB tinham como foco principal os setores agrícola, industrial e de promoção de projetos sociais – uma demanda que não era atendida pelo Banco Mundial, cujos financiamentos eram majoritariamente voltados para projetos de infraestrutura, sobretudo em países desenvolvidos (KRASNER, 1981). Em 2018, os maiores acionistas do IADB eram os Estados Unidos (30%), seguidos de Argentina (11,2%), Brasil (11,2%), México (7,2%) e Japão (5%) e a maioria dos projetos concentrada nas áreas de finanças,

transportes, governança, energia e outros setores sociais (ENGEN; PRIZZON, 2018).

O Banco de Desenvolvimento Asiático foi estabelecido em 1966 para promover a cooperação e o crescimento no continente asiático e extremo oriente. A criação da instituição foi impulsionada pela Comissão Econômica para a Ásia e Extremo Oriente (ECAFE) (KRASNER, 1981; ENGEN; PRIZZON, 2018). A maior fonte de recursos do AsDB é o Japão, que também é o principal acionista (12,8%), seguido por Estados Unidos (12,8%), China (5,5%), Índia (5,4%) e Austrália (4,9%). A ênfase inicial dos projetos do AsDB era o suporte de infraestrutura e atividades produtivas diretas, como agricultura e indústria. Nos últimos anos, os setores prioritários são transportes, energia, governança e finanças (ENGEN; PRIZZON, 2018).

No mesmo período, é estabelecido o Banco Africano de Desenvolvimento, em 1964. O AfDB é o mais restrito no que se refere a participação de países desenvolvidos, e menor em relação ao AsDB e ao IADB. Sua criação foi impulsionada pela Conferência do Povo Africano (*All-African People's Conference*, em inglês), realizada em janeiro de 1960. Em um primeiro momento, eram permitidos apenas países-membros africanos independentes, visando manter o poder de voto reservado aos países do continente. Esse requisito, no entanto, restringia o acesso a recursos. Dessa forma, nos anos 70, o AfDB obteve financiamento externo por meio de empréstimos concessionais provenientes do Canadá, Suécia, Áustria e Japão para expandir suas condições de financiamento (KRASNER, 1981).

Os investimentos do AfDB estão alocados majoritariamente nas áreas de transporte, energia, finanças e políticas populacionais. Ainda, em 2015, comprometeu-se com as chamadas Metas de Desenvolvimento Sustentável, as quais incluem, por exemplo, o fim da pobreza e da fome, garantia de acesso à saúde, educação e energia, promoção do crescimento econômico sustentável, entre outros (ENGEN; PRIZZON, 2018; AFRICAN DEVELOPMENT BANK GROUP, 2019). Os principais acionistas do banco são Nigéria (8,5%), Estados Unidos (6,6%), Egito (5,6%), Japão (5,5%) e África do Sul (5,1%) (ENGEN; PRIZZON, 2018).

O Banco Islâmico de Desenvolvimento foi criado em 1975, com o objetivo de promover desenvolvimento social e econômico em seus países membros e em comunidades muçulmanas no mundo, de acordo com os princípios da Sharia (lei

islâmica). A membresia é restrita a países membros da Organização de Cooperação Islâmica (OIC). Os projetos são focados nos setores de transporte, energia, educação, agricultura e políticas populacionais. Os principais acionistas incluem Arábia Saudita (23,9%), Líbia (9,5%), Irã (8,4%), Emirados Árabes Unidos (7,6%) e Qatar (7,3%) (ENGEN; PRIZZON, 2018; ISLAMIC DEVELOPMENT BANK, 2019).

Ainda que o AfDB, o AsDB e o IADB tenham como principal objetivo a promoção do desenvolvimento em esferas continentais, apresentam diferenças em sua formação e em suas ênfases de atuação. O IsDB, por sua vez, constitui um caso distinto, por ter sua atuação limitada por um elemento ideológico – a predominância da religião islâmica em seus países membros.

Os bancos de desenvolvimento multilaterais, por sua vez, possuem mais facilidade de prover serviços dada a sua natureza global, e podem, portanto, transmitir conhecimento internacional em boas práticas de desenvolvimento obtidos por meio de sua atuação em outros países e projetos. Além disso, devido a maior quantidade de recursos, potencializa-se a capacidade de oferecer serviços e transações a custos mais baixos. Beneficiam-se também da diversificação internacional, reduzindo os riscos do portfólio de projetos de investimento (GRIFFITH-JONES; GRIFFITH-JONES; HERTOVA, 2008). Ainda, bancos multilaterais possuem maior capacidade de mobilização de recurso em relação a instituições regionais e sub-regionais (BAUMANN, 2017). Como exemplos relevantes dos bancos de desenvolvimento multilaterais podem-se citar o Banco Europeu de Investimento (EIB) e, mais amplamente conhecido, o Grupo Banco Mundial e suas agências.

O Banco Europeu de Investimento foi criado em 1958 e é o braço provedor de financiamentos da União Europeia (EU). Ainda que seus membros se restrinjam aos países-membro da EU, é considerado multilateral, uma vez que seus projetos de investimento são destinados a países de todo o mundo, tendo realizado, desde o início de suas operações, projetos em 162 países, financiados pelos 28 países-membros europeus. Outro fator de diferenciação do EIB é que seus recursos são empregados tanto no setor público quanto no setor privado. Em sua criação, tinha como objetivo a promoção das áreas de inovação, pequenos negócios, infraestrutura e controle e proteção do clima e do meio-ambiente. A maioria dos seus projetos atualmente é focada nos setores de finanças, transporte, energia, infraestrutura econômica e industrial. Os principais acionistas são Alemanha, França, Itália e Reino

Unido, com 16,1% cada. Dentre os principais destinos de recursos fora da EU estão Turquia, Marrocos, Egito, Tunísia e Sérvia (EUROPEAN INVESTMENT BANK, 2019; ENGEN; PRIZZON, 2018).

O Grupo Banco Mundial é o mais relevante concentrador de recursos no âmbito dos bancos de desenvolvimento. Foi fundado em 1944 por meio do Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (IBRD) e pouco tempo depois expandiu suas operações, atuando hoje através de cinco agências: o IBRD, a Corporação de Finanças Internacionais (IFC), a Associação Internacional de Desenvolvimento (IDA), o Centro Internacional para Resolução de Disputas de Investimento (ICSID) e a Agência Multilateral de Garantia de Investimentos (MIGA) (WORLD BANK, 2019). O presente trabalho tem como objeto de estudo uma das agências do Banco Mundial e, para tanto, tratar-se-á mais detalhadamente do grupo na seção seguinte.

2.1 O GRUPO BANCO MUNDIAL

O Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento foi uma das primeiras instituições multilaterais de desenvolvimento a ser instaurada. Nos anos próximos ao término da Segunda Guerra Mundial, os governos estadunidense e britânico estruturam propostas de planos econômicos que buscavam prevenir que a economia internacional pós-guerra retornasse ao cenário da década de 30. Os planos tinham como precursores o Secretário do Tesouro dos Estados Unidos Harry White e o conselheiro do tesouro britânico e um dos economistas mais influentes da Inglaterra, John Keynes. Além da criação do Fundo Monetário Internacional, visando o estabelecimento de uma instituição para monitoramento das políticas nacionais e promoção de financiamentos para equilibrar os balanços de pagamentos, ambos concordavam na necessidade da criação de um banco internacional para suplementar o financiamento de mercados internacionais e prover recursos para países afetados pela guerra (KAPUR; LEWIS; WEBB, 2011; EICHENGREEN, 2000).

Assim, dentre os resultados de Bretton Woods, está a criação do IBRD em 1944, como um banco voltado ao setor público, contando com 38 estados-membros. Nos anos seguintes, novas agências foram criadas e o banco adquiriu uma série de afiliados, passando a ser denominado Grupo Banco Mundial. Inicialmente, a fundação do Banco Mundial estava associada ao objetivo de atuar nas chamadas imperfeições do mercado de capitais. Nesse sentido, proveriam financiamentos aos

governos de países até que esses crescessem suficientemente para obter empréstimos comerciais. Esse papel, no entanto, foi alterado ao longo dos anos. Após a década de 1970, com o avanço e surgimento de novas iniciativas no mercado para a retomada das atividades econômicas europeias, a meta central do grupo voltou-se para a redução da pobreza extrema e promover prosperidade (CLEMENS; KREMER, 2016; WORLD BANK, 2020f).

O IBRD é a maior e mais importante agência do grupo. Seu vínculo ao Fundo Monetário Internacional (IMF) não é restrito apenas a criação concomitante no âmbito da conferência Bretton Woods: a membresia no IMF é pré-requisito para um país tornar-se membro do IBRD. O principal objetivo da instituição consistia na promoção de garantias e financiamentos para a reconstrução dos países afetados pela Segunda Guerra Mundial (PEREIRA, 2010).

Com o tempo, a ênfase do IBRD foi alterando-se da reconstrução para a promoção do desenvolvimento. Ainda que a partir dos anos 1950 o banco já provesse projetos de investimento em países considerados menos desenvolvidos, sua carteira era concentrada em países capitalistas mais industrializados e, até hoje, a maior parte de seus recursos é destinada a países de renda média (PEREIRA, 2010). Em seus anos iniciais, a maior parte do portfólio era composta por projetos de infraestrutura, como represas, sistemas de irrigação e estradas (WORLD BANK, 2020c).

Em 1955, notando uma dificuldade dos países membros de atuarem na área de desenvolvimento, foi criado o Instituto de Desenvolvimento Econômico, uma iniciativa do IBRD cujo objetivo era capacitar funcionários dos governos dos países membros para atuarem nos setores de preparação de projetos e planejamento setorial (WORLD BANK, 2020h; 2020g). Em 2000, o instituto foi renomeado Instituto Banco Mundial e segue atuando na qualificação de formuladores de políticas, funcionários públicos, especialistas técnicos e lideranças nos países, com o objetivo de promover habilidades analíticas e técnicas que apoiem programas socioeconômicos eficientes e auxiliem na formulação de políticas públicas (WORLD BANK INSTITUTE, 2020).

A Corporação de Finanças Internacionais (IFC) foi criada 1956. Seu papel é complementar ao do IBRD, uma vez que seus investimentos são direcionados ao setor privado. Seu objetivo principal é, portanto, o financiamento e expansão do setor privado em países de renda média e baixa. A instituição surgiu em um contexto de

escassos investimentos externos por parte das recém industrializadas economias, além da carência de expertise e habilidades técnicas em negócios promissores gerenciados por empreendedores locais. Assim, a IFC assume o papel de catalisador de financiamentos externos no setor privado por meio de serviços de investimentos, serviços de consultoria e gestão de ativos (PEREIRA, 2010; IFC, 2016; WORLD BANK, 2011).

A Associação Internacional de Desenvolvimento (IDA) foi criada em 1960 como forma de conceder créditos de longo prazo a taxas muito baixas ou nulas a países de baixa renda, complementando os investimentos do IBRD. Dessa forma, dada sua renda, os países são elegíveis a receberem investimentos por meio da IDA, do IBRD ou ambos. Apenas um pequeno grupo de países, intitulados “*blended countries*”, estão aptos a receberem financiamentos de ambas instituições, uma vez que são elegíveis para a IDA com base nos níveis de renda per capita e apresentam credibilidade financeira suficiente para a obtenção de alguns tipos de projetos de investimento do IBRD, como é o caso de Índia e Bolívia, por exemplo (IDA, 2020a). Dentre os critérios para recebimento de recursos da IDA estão o nível de pobreza (dado pela renda per capita) e a insolvabilidade do país em obter recursos nos mercados de capitais. A IDA atua principalmente em áreas de vulnerabilidade social e econômica, provendo investimentos em educação primária, serviços básicos de saúde, água limpa e saneamento básico, agricultura, infraestrutura, entre outros (PEREIRA, 2010; IDA, 2020b).

Ainda que as outras instituições façam parte do Grupo Banco Mundial, apenas o IBRD e a IDA formam, conjuntamente, o Banco Mundial, sendo as outras agências autônomas. O IBRD e a IDA compartilham a sede e a equipe, reportam para a mesma gerência e utilizam os mesmos métodos na avaliação de projetos (WORLD BANK, 2011).

O Centro Internacional para Resolução de Disputas de Investimento (ICSID) foi criado em 1966 na Convenção de Solução de Controvérsias sobre investimentos entre Estados e Nacionais de Outros Estados, expandindo a atuação do Grupo Banco Mundial. A organização presta serviços para a conciliação e arbitragem relativas a disputas de investimentos internacionais, promovendo uma atmosfera de confiança mútua entre Estados e investidores internacionais e, assim, fomentando o investimento externo (WORLD BANK, 2011).

Em 1972, o Grupo Banco Mundial passou por uma reestruturação organizacional, a qual surgiu pela necessidade da adequação das operações ao volume de recursos empregados – enquanto no ano fiscal de 1960 o grupo realizou apenas 31 novos financiamentos e 660 milhões de dólares em comprometerimentos de longo prazo, possuindo menos de 150 projetos sob a supervisão de um total de 660 funcionários, em 1972 esses números haviam crescido exponencialmente: 140 novos financiamentos foram concedidos, com um orçamento de 2,9 trilhões de dólares investidos e 620 projetos de investimentos supervisionados por 3130 funcionários. A reestruturação implicou na expansão das atividades por meio do estabelecimento de cinco vice-presidentes atuando em novos escritórios regionais, um novo formato do comitê responsável pela avaliação dos projetos de investimentos e uma série de novos cargos na estrutura organizacional que permitiam uma atuação mais eficiente do Grupo Mundial nas instâncias regionais (WORLD BANK, 1972).

Ainda, a partir da década de 1970, os objetivos do grupo, até então definidos pelo lema “construindo infraestrutura pelo mundo”, passaram a ser voltados para o desenvolvimento socioeconômico e redução da pobreza mundial. Naquele momento, 40% da população em países em desenvolvimento era rural. Assim, sob a direção do então presidente Robert Nakamura (1968-81), o grupo expandiu suas operações no setor de desenvolvimento rural e urbano, promovendo projetos nas áreas de educação, saúde e saneamento. Uma vez que os recursos do grupo não comportavam toda a demanda por investimentos, a aprovação dos projetos passou a ser vinculada a adoção de algumas políticas econômicas (principalmente na área de impostos e liberalização da economia) que a instituição considerava necessárias para que a redução da pobreza e o desenvolvimento dos países seguissem em evolução (WORLD BANK, 2020h).

No ano de 1988, foi instituída a Agência Multilateral de Garantia de Investimentos (MIGA), visando garantir a segurança dos investimentos e fomentar a expansão de empresas multinacionais. Os serviços oferecidos pela MIGA incluem seguros contra riscos não comerciais ou políticos para empresários e financiadores, atuação como mediadora em conflitos relativos a investimentos entre investidores e governos receptores e a assessoria a governos na definição, implementação e manutenção de políticas que sirvam de incentivo a entrada de capital externo nos países. Atua em quatro em áreas prioritárias: investimentos em países elegíveis à

IDA, investimentos em países afetados com conflitos, investimentos em projetos complexos, sobretudo infraestrutura e indústrias extrativistas e apoio a investimentos Sul-Sul (PEREIRA, 2010; WORLD BANK, 2011).

A criação da MIGA marca a constituição do Grupo Banco Mundial como é conhecido hoje. O Quadro 1 apresenta de forma resumida a atuação das cinco agências do grupo, além do montante de recursos mobilizados para sua atuação até o ano de 2010.

Quadro 1 – Agências associadas ao Grupo Banco Mundial

Instituição	Ano de criação	Nº de países membros	Total de recursos disponibilizados*	Área de atuação
IBRD	1944	189	\$524 bi	Promove financiamento de projetos para o setor público de países de renda média e baixa.
IDA	1960	173	\$222 bi	Promove projetos de investimento sem juros, chamados créditos, e verbas para governos de países de renda baixa.
IFC	1956	185	\$132 bi	Auxilia países em desenvolvimento a atingir crescimento sustentável por meio do financiamento de investimentos no setor privado, mobilização de capital em mercados financeiros internacionais e provendo serviços de consultoria para negócios e governos.
ICSID	1966	154	-ND	Provê alocação para conciliação e arbitragem de disputas de investimentos internacionais.
MIGA	1988	181	\$22 bi	Promove investimento direto externo em países em desenvolvimento a partir de seguros contra riscos políticos (garantias) a investidores e credores.

Fonte: elaboração própria (2020) com dados WORLD BANK (2011)

(*) Ano de referência: 2010

No início dos anos 90, o Grupo Banco Mundial teve um papel importante na adaptação das políticas econômicas e de desenvolvimento dos países pós-Soviéticos, os quais tornaram-se membros das agências do grupo. A década de 90 também foi marcada por uma maior demanda da avaliação dos riscos ambientais dos projetos financiados pelo grupo, especialmente na área de infraestrutura. Em 1991, foi criado o Escritório de Meio Ambiente Global, para tratar a questão e estabelecer requerimentos de salvaguarda para os projetos de investimento, os quais incluíam as áreas de proteção dos direitos indígenas e da herança cultural e avaliação de possíveis impactos ambientais (WORLD BANK, 2020h).

Na década de 2000, a principal nova demanda enfrentada pela instituição foi o combate a corrupção e aumento da transparência. Segundo o grupo, a corrupção em instituições governamentais é uma das grandes barreiras ao desenvolvimento na

atualidade. Para ampliar a atuação do WBG, em 2007 foi instituída a Política de Governança e Anticorrupção, a qual prevê uma série de iniciativas tanto para auxiliar no combate a corrupção dentro dos governos por meio da criação de instituições transparentes capazes de prover serviços públicos quando a inserção de pré-requisitos na análise dos projetos de investimentos apresentados ao Grupo, principalmente no que se refere a divulgação, participação e monitoramento dos investimentos (WORLD BANK, 2007; 2020g). Paralelamente, o próprio Grupo Banco Mundial foi pressionado a adotar medidas que ampliem a sua transparência. Em 2010, foi lançada a Política de Acesso a Informação, como uma iniciativa para aumentar a transparência e prestação de contas. Nesse contexto, foi criado também o banco de dados *World Bank Open Data*, disponibilizando ao público mais de dois mil conjuntos de estatísticas, cujo acesso até então era pago ou restrito por políticas de privacidade (WORLD BANK, 2020h).

2.2 SÍNTESE CONCLUSIVA

Nesse capítulo, foram abordados três aspectos a respeito dos bancos de desenvolvimento: seu caráter, seus objetivos e funções e a expansão das instituições do ponto de vista histórico. Essas instituições surgiram com a finalidade de prover acesso a recursos financeiros para impulsionar o crescimento econômico e fomentar o desenvolvimento, focando especialmente em áreas cujo acesso a investimentos e financiamentos em condições de mercado é escasso ou restrito.

Ao longo dos anos, observa-se uma mudança nos setores prioritários de investimento de recursos por parte dos bancos de investimento – o crescimento, por exemplo, da importância do fortalecimento da infraestrutura financeira nos países. Além disso, ainda que os investimentos no setor público sigam sendo a maior parcela dos investimentos por parte dessas instituições, nota-se uma crescente na participação e relevância do setor privado, cujo bom desempenho passa a ser considerado como fator relevante na promoção do desenvolvimento econômico.

Ainda, há uma diversificação tanto nas áreas de atuação das instituições do ponto de vista geográfico, quanto do próprio crescimento do número de instituições a nível regional, buscando complementar os investimentos de bancos de desenvolvimento multilaterais para enfrentar os novos desafios do desenvolvimento socioeconômico. Existe, nesse sentido, uma vasta quantidade de bancos tanto

multilaterais quanto regionais e nacionais, provendo recursos e auxiliando na transmissão de *know how* e novas tecnologias.

O Grupo Banco Mundial – a instituição mais expressiva em termos de número de membros e capital mobilizado – expandiu sua operação desde a sua criação, e atualmente agrega cinco agências que atuam em linhas distintas, buscando potencializar o objetivo central do grupo, a diminuição da pobreza no mundo. Nas últimas décadas, tem sido precursor na consolidação de práticas de governança e da transparência de suas operações. No próximo capítulo, tratar-se-á acerca da Corporação de Finanças Internacionais, a qual constitui o braço privado do grupo e é o tema central do presente trabalho.

3 A CORPORAÇÃO DE FINANÇAS INTERNACIONAIS

Esse capítulo trata mais atentamente da formação e da evolução histórica da IFC, apontando as mudanças em seu quadro de membros, objetivos, mecanismos de transparência, captação de recursos, serviços e principais áreas de alocação de investimentos ao longo dos anos.

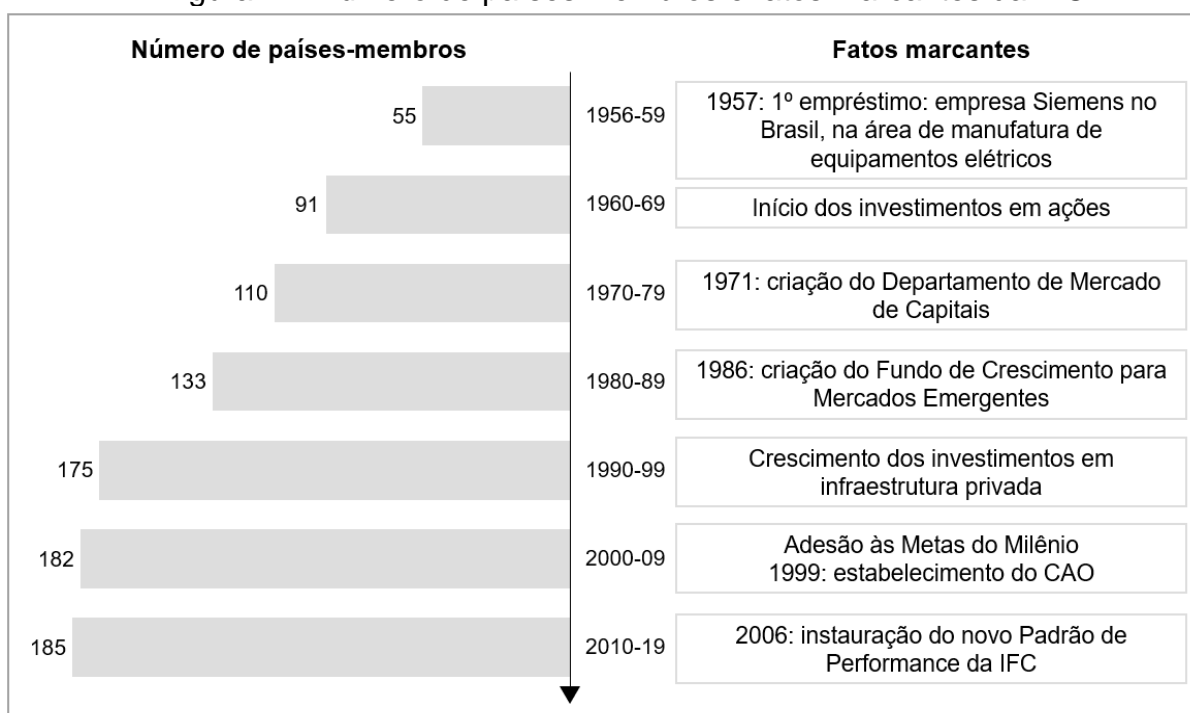
A Corporação de Finanças Internacionais (IFC) é a maior instituição de desenvolvimento global focada exclusivamente no setor privado (KENNY; KALOW; RAMACHANDRAN, 2018). A IFC é criada em 1956 para complementar as atividades do Grupo Banco Mundial, até então composto apenas pelo IBRD. Sua criação está associada a um contexto em que o desenvolvimento do setor privado era limitado por fatores como a ausência de recursos domésticos para fomento de empreendedores e o baixo investimento externo direto por parte de nações industrializadas (IFC, 2016; MATCKI, 1956).

A IFC assume, portanto, um papel catalisador em relação aos fluxos de investimentos privados, com ênfase na atuação em países menos desenvolvidos, provendo capital que não estaria disponível em condições favoráveis às empresas locais em termos de taxas de juros, prazos de carência e amortização (IFC, 2016; DREHER; LANG; RICHERT, 2019).

A instituição inicia seus trabalhos sob a liderança de Robert Gardner, executivo financeiro sênior na *General Foods* nos Estados Unidos, com apenas 12 funcionários, cem milhões de dólares em capital inicial e sem autorização para realizar investimentos através de mercado de ações. Desde o início de sua atuação, o principal foco de seus investimentos estava voltado para países em desenvolvimento (IFC, 2016).

A membresia da IFC foi aberta a todos os países membros do IBRD. Em 2020, 185 dos 189 países do IBRD fazem também parte da IFC. A Figura 2 mostra a evolução do número de países-membros da instituição ao longo das décadas.

Figura 2 – Número de países membros e fatos marcantes da IFC



Fonte: elaboração própria (2020). Dados brutos: IFC (2016)

Ao longo de sua história, apesar do número de países membros e de seus recursos estarem voltados para financiar empresas atuantes em países em desenvolvimento, a IFC esteve sob a direção de 12 chefes executivos de 8 países diferentes – Estados Unidos, Alemanha, Paquistão, Índia, Noruega, Suécia, China e França – dos quais 5 são países desenvolvidos, conforme apresentado no Quadro 2.

Quadro 2 - Chefes Executivos da IFC (1956-atual)

Mandato	Chefe Executivo da IFC	País de Nascimento
1956-1961	Robert L. Garner	Estados Unidos
1961-1969	Martin M. Rosen	Estados Unidos
1969-1974	William S. Gaud	Estados Unidos
1974-1977	Ladislaus Von Hoffman	Alemanha
1977-1980	Moeen Qureshi	Paquistão
1981-1984	Hans A. Wuttke	Alemanha
1984-1994	Sir William Ryrie	Índia
1994-1998	Jannik Lindbaek	Noruega
1999-2005	Peter L. Woicke	Alemanha
2006-2012	Lars H. Thunell	Suécia
2012-2016	Jin-Yong Cai	China
2016-atual	Philippe Le Houérou	França

Fonte: elaboração própria (2020).

O primeiro projeto de investimento da IFC foi concedido a um empreendimento da empresa alemã Siemens no Brasil, para a manufatura de

equipamentos elétricos. Nos anos seguintes, foram realizados financiamentos no México, Índia, Paquistão, El Salvador e Tailândia. Em 1960, a IFC iniciou seus investimentos no continente africano, com um projeto de investimento de 2,8 milhões de dólares à empresa Kilombero Sugar Co. na Tanzânia. O impacto da atuação da instituição no âmbito global, no entanto, foi abaixo das expectativas. Ao final de 1961, com cinco anos de sua criação, o montante dos financiamentos realizados pela IFC totalizava apenas 44 milhões de dólares (IFC, 2016).

Em 1961, a IFC recebeu autonomia para iniciar investimentos via mercado de ações, o que se concretizou em 1962, através do investimento com participação em uma fabricante de autopeças na Espanha. Vale ressaltar que, nesse período, países como Espanha eram ainda considerados mercados emergentes e em desenvolvimento (IFC, 2016). No cenário atual, investimentos em ações representam 30% do portfólio global da IFC (IFC, 2016).

Em agosto de 1968, o então presidente do Banco Mundial Robert S. McNamara convidou o canadense Lester B. Pearson para formar uma comissão para revisar os 20 anos anteriores de assistência ao desenvolvimento, avaliar os resultados e fazer recomendações para o futuro (WORLD BANK, 2016). Esse trabalho deu origem a um relatório que apontava preocupações com a crescente população mundial e a ampliação da desigualdade entre ricos e pobres. O relatório indicava ainda a necessidade de uma ação mais incisiva da IFC não somente na área de finanças, mas de desenvolvimento socioeconômico, através do fomento de empreendimentos locais, criação de vagas de trabalho e comprometimento com a redução da pobreza (IFC, 2016).

O reflexo dessas recomendações começa a ser visto em 1971, com a criação do Departamento de Mercado de Capitais da IFC, seguido do estabelecimento da Base de Dados de Mercados Emergentes em 1981 e do Fundo de Crescimento de Mercados Emergentes em 1986 (IFC, 2016). Essas iniciativas tinham como objetivo prover informações acerca dos mercados capitais de países emergentes a investidores institucionais externos, além de difundir conhecimento para auxiliar os países no estabelecimento de um mercado de capitais local eficiente que servisse como base para um setor privado próspero (IFC, 2016).

Ao longo da década de 1990, os projetos de investimentos em infraestrutura privada tornaram-se um dos principais destinos dos recursos da IFC, através de financiamentos nas áreas de energia, água, transporte e telecomunicações. Esses

projetos de investimento tinham a finalidade de estabelecer modelos lucrativos em serviços essenciais, para que os mesmos pudessem servir de apoio ao crescimento e desenvolvimento econômico (IFC, 2016).

Ainda nesse período, a instituição passou a atribuir maior importância à sustentabilidade, levando à implantação das Políticas Ambientais e Sociais de Salvaguarda em 1998, as quais foram revisadas em 2003 e concretizaram-se na adoção de um novo Padrão de Performance da organização em 2006 (IFC, 2016). Nesse mesmo ano, a IFC estabeleceu uma unidade sobre eficácia do desenvolvimento e lançou um sistema para monitorar os resultados do desenvolvimento – o Sistema de Rastreamento de Resultados do Desenvolvimento (DOTS) (ELLMERS; MOLINA; TUOMINEN, 2010).

Esse novo padrão de desempenho teve como objetivo ajudar clientes a evitar, mitigar e gerenciar riscos como forma de fazer negócios de forma sustentável, auxiliando na criação de soluções que beneficiem os negócios, os investidores, o meio ambiente e as comunidades locais. Ele inclui o monitoramento e administração de riscos e impactos sociais e ambientais, condições de trabalho, eficiência de recursos e prevenção contra a poluição, saúde pública e segurança, aquisição de terras e reassentamento involuntário, conservação da biodiversidade, proteção de povos indígenas e do patrimônio cultural (IFC, 2016).

Na década de 2000, com o lançamento das Metas de Desenvolvimento para o Milênio pelas Nações Unidas, a IFC adotou uma nova missão para o milênio: “criando oportunidade para as pessoas escaparem da pobreza e melhorarem suas vidas”, a qual foi posteriormente adaptada para “Criando oportunidades onde é mais necessário”, slogan oficial da instituição desde então (IFC, 2016).

Em 2013, o Grupo Banco Mundial lançou uma nova estratégia de atuação baseada em duas metas: a redução da pobreza extrema e o aumento da prosperidade, dado pela melhora do padrão de vida dos 40% da população com menor renda em todos os países em desenvolvimento (IFC, 2016). O comprometimento com a erradicação da pobreza por parte dessas instituições implica em fomentar atividades econômicas e investir em empresas que possam contribuir para o desenvolvimento equitativo, promovendo melhora dos índices socioeconômicos, uma vez que nem todas as atividades do setor privado apresentam um impacto positivo nesses indicadores (ELLMERS; MOLINA; TUOMINEN, 2010).

Um aspecto importante a ser ressaltado dentro de bancos de desenvolvimento como a IFC é a presença de mecanismos de responsabilização e prestação de contas. Há uma demanda crescente por maior transparência por parte de Organizações Não-Governamentais (ONGs) e de acionistas (WOODS, 2001). O principal mecanismo adotado pela IFC é o *Compliance Advisor Ombudsman* (CAO), estabelecido em 1999. O CAO atua como *ombudsman*, auditor de conformidade e consultor, reportando ao presidente do Grupo Banco Mundial e ao Conselho (VERVYNCKT, 2015). Foi criado com a finalidade de avaliar denúncias de cidadãos privados que afirmavam ter sido prejudicados pelos projetos no setor privado financiados pela Corporação de Finanças Internacionais (IFC) e pela Agência Multilateral de Garantia de Investimentos (MIGA) e foi precursor para o estabelecimento de mecanismos semelhantes em outras instituições financeiras de desenvolvimento, como o Banco Africano de Desenvolvimento, o Banco de Desenvolvimento Asiático, o Banco Europeu de Investimentos, entre outros (ALTHOLZ; SULLIVAN, 2017). A ênfase da atuação do CAO está na resolução e mediação de problemas. Em seu papel como auditor, em decorrência da autonomia restrita em relação ao Conselho do Banco Mundial, apresentou avanços pouco significantes (ALTHOLZ; SULLIVAN, 2017).

3.1 CAPTAÇÃO DE RECURSOS E SERVIÇOS

Os 185 países membros da IFC oferecem um *paid-in* capital de 2,56 bilhões de dólares e a instituição obtém seus recursos principalmente por meio de emissões de títulos no mercado internacional de capitais. A IFC é classificada como crédito triplo A (nota máxima) pela *Standard and Poor's* e pela *Moody's* desde 1989, o que indica um excelente desempenho financeiro. A IFC emite títulos do tipo ESG, conhecidos como investimentos socialmente responsáveis. (DREHER; LANG; RICHERT, 2019; IFC, 2020c). Segundo o site da instituição:

Um subconjunto de nossa carteira de empréstimos é financiado por meio de nosso programa Green Bond estabelecido, que financia projetos favoráveis ao clima e nosso Programa Social Bond, que financia projetos que visam aliviar questões sociais. Ambos os programas estão totalmente alinhados às estruturas mais referenciadas do mercado de capitais: Os Princípios dos Títulos Verdes e Os Princípios dos Títulos Sociais. (IFC, 2020c, tradução própria)

Os títulos são emitidos em mercados variados, em diferentes formatos e moedas, incluindo títulos de referência global, títulos verdes e sociais e outras formas de emissão menos utilizadas. A emissão de títulos em moeda local é feita

para desenvolver mercados de capitais domésticos e facilitar financiamentos em moeda local (IFC, 2020c). Ainda, não paga dividendos aos seus acionistas e está isenta de impostos corporativos. Esses benefícios são, de certa forma, repassados aos receptores dos financiamentos através do alongamento do período de carência e do vencimento em comparação às condições do mercado (DREHER; LANG; RICHERT, 2019).

Os chamados títulos verdes (*green bonds*) são aqueles que são vinculados à projetos financeiros ligados ao meio ambiente e prevenção de mudanças climáticas, como projetos para estabelecimento de fontes renováveis de energia, conservação de recursos e os chamados *green buildings*, edificações que utilizam em seu local, energia, água e materiais de forma eficiente (FLAMMER, 2018). Os títulos de impacto social, por sua vez, constituem um meio de angariar fundos de investidores privados em mercados capitais para uso em programas com foco em prevenção e intervenção rápida em problemas de custo social (LIANG; MANSBERGER; SPIELER; 2014).

No que tange os serviços oferecidos, a IFC promove o investimento privado majoritariamente através de serviços de investimento a empresas do setor privado ou outras instituições financeiras (como bancos) para complementar seus próprios projetos, financiamentos de capital para empresas em fase de crescimento – tornando-se assim um acionista – e serviços de consultoria, oferecidos a empresas, instituições financeiras, indústrias e governos para auxiliar na atração de investimentos privados e criação de mercados (WORLD BANK, 2020d; IFC, 2020b). Os serviços de investimento da IFC são compostos por financiamentos, ações, *trade finance*, consórcio bancário, finanças estruturadas e securitizadas, serviços de tesouraria e gerenciamento de liquidez.

O financiamento de projetos de investimento ocorre com capital próprio – obtido pela emissão de títulos – por um período tipicamente de 7 a 12 anos. Além deste, há os projetos de investimento a bancos intermediários, empresas de locação financeira e outras instituições financeiras que repassem financiamentos (IFC, 2016). Ademais, a IFC não realiza financiamentos para micro, pequenas e médias empresas ou empreendedores individuais. Entretanto, alguns de seus clientes são empresas intermediárias que repassam para negócios menores.

Para que uma empresa esteja apta a receber financiamentos da IFC, ela deve cumprir alguns critérios, os quais incluem estar localizada em um país em

desenvolvimento membro da IFC, ser uma empresa consolidada e do setor privado, possuir boas perspectivas de lucro, beneficiar a economia local na qual o projeto será implantado e ser sustentável ambientalmente e socialmente, satisfazendo padrões ambientais e sociais da IFC e do país no qual o projeto será implantado (IFC, 2020a).

Para os projetos de investimento, a política da IFC segue diretrizes de amortização com o vencimento máximo de até 12 anos, utilização de moedas conversíveis (como dólar, euro, franco suíço ou iene japonês), podendo as taxas de juros serem fixas ou variáveis e de modo que reflitam a conjuntura do mercado, considerando os riscos. Podem ser do tipo A, provenientes das contas da IFC, ou B, concedidos por bancos privados associados à IFC (BIC, 2017).

Os financiamentos podem representar até 25% do custo total estimado do projeto, no caso de novos projetos. Em casos especiais, como projetos menores, pode ser de até 35%, desde que a IFC não seja a maior acionista. Em projetos de expansão, a IFC pode fornecer até 50% do custo do projeto quando este investimento for ainda inferior a 25% do capital total da empresa responsável pelo projeto. Não há um cronograma fixo para pagamento e restituição da IFC, já que o prazo de reembolso e o período de carência são adequados para cada projeto individualmente, para poder atender aos requisitos de moeda local e fluxo de caixa dos projetos (BIC, 2017).

3.2 ALOCAÇÃO DE FINANCIAMENTOS

A IFC aloca seus recursos majoritariamente por meio de projetos de investimento, ações/quotas e garantias. A atuação da instituição é dividida em 11 setores de *expertise*: *agrobusiness* e produtos florestais, instituições financeiras, fundos, saúde e educação, infraestrutura, manufatura, petróleo, gás e mineração, parcerias público-privadas, *telecoms*, mídia e tecnologia, capital de risco e turismo, varejo e propriedade, sendo capital de risco uma área recente, implantada no ano de 2019 (IFC, 2020b).

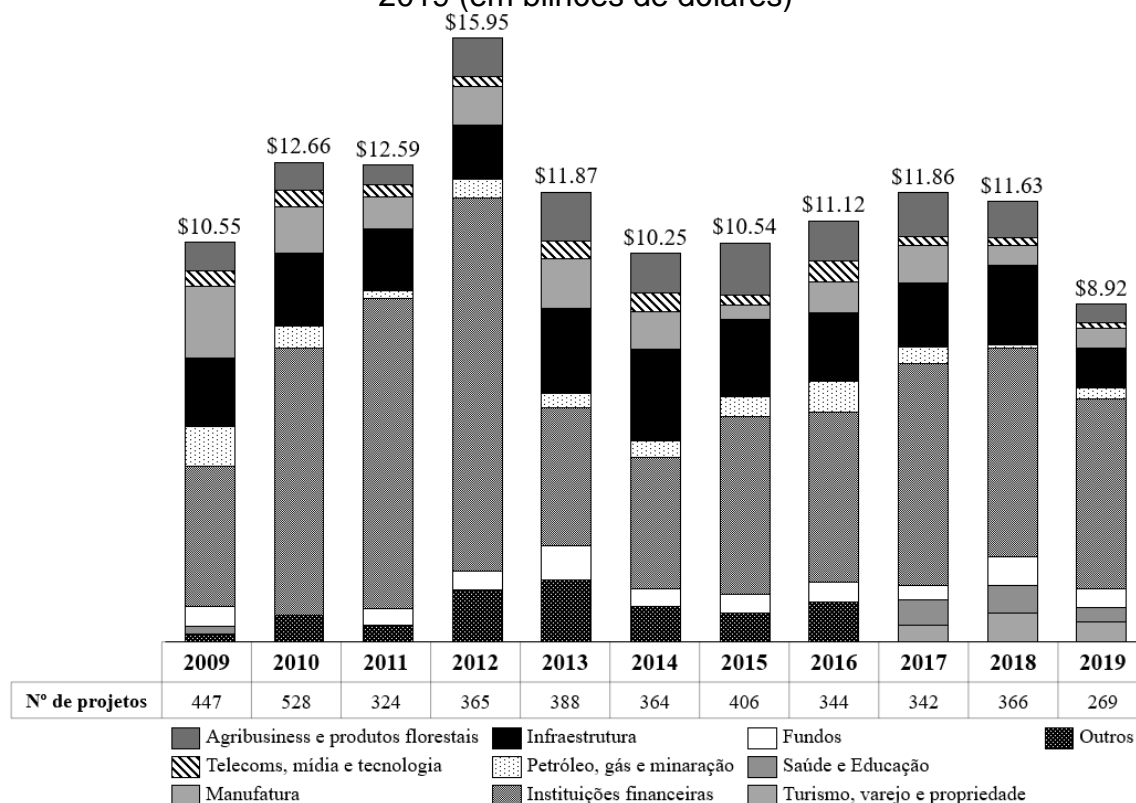
O Grupo Banco Mundial disponibiliza um site com uma série de bases de dados acerca dos investimentos de suas instituições. No caso da IFC, existem bases tanto dos totais de financiamentos por setor e por região, quanto uma base detalhada acerca do valor total do financiamento alocado para cada projeto,

segmentado por país de destino, setor de alocação e ano fiscal² de aprovação – sendo disponibilizados os projetos com divulgação aprovada. No capítulo seguinte, utilizaremos a segunda base para a análise dos investimentos em infraestrutura econômica segmentados por país. A partir da análise primária desses dados, inferimos que, dos anos de 2000-2008, o montante investido em projetos anualmente é majoritariamente classificado nas áreas de instituições financeiras e outros (mais de 95%), portanto, no presente projeto, utilizar-se-á o recorte histórico de 2009-2019 para análise dos dados.

No Gráfico 1, pode-se observar a distribuição dos projetos de investimento da IFC por setor. É possível notar a preponderância do montante direcionado às instituições financeiras. Isso ocorre porque muitos dos comprometimentos da instituição são direcionados a bancos locais e outras intermediárias, as quais possuem maior penetração para financiamentos de pequenos e médios empreendimentos privados a nível local (IFC, 2016). Outro setor de destaque é o de infraestrutura, que recebe consistentemente a segunda maior parcela dos financiamentos. As áreas de *agrobusiness* e manufatura, apesar de possuírem menor participação nos investimentos, também são contempladas em toda a análise. Os investimentos em turismo, varejo e propriedade e saúde e educação, por sua vez, tem se consolidado desde 2017. A IFC também auxilia na mobilização de capital externo para projetos (10,2 bilhões de dólares em 2019), entretanto, esse montante não está somado aos valores apresentados abaixo (IFC, 2019b). No período apresentado, o valor médio por projeto é de 32.5 milhões de dólares.

² O ano fiscal começa em 1º de julho do ano anterior e vai até 30 de junho do ano designado.

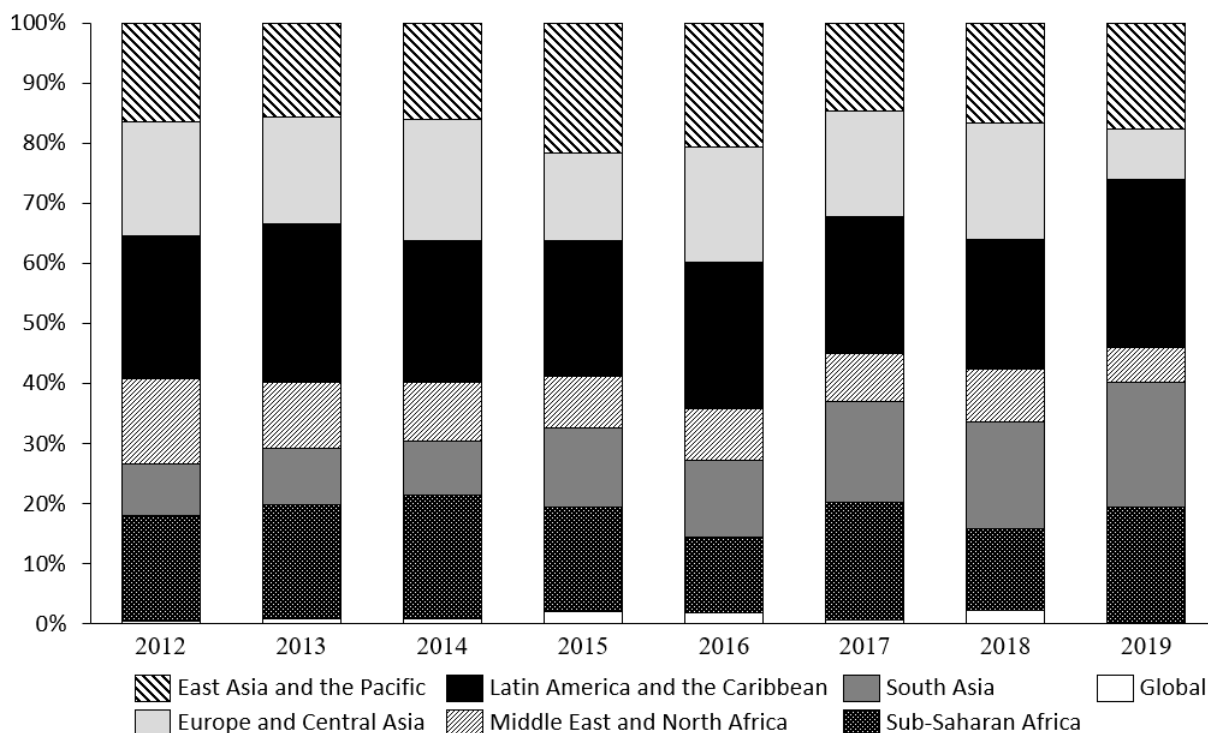
Gráfico 1 – Total de investimentos de longo-prazo e número de projetos da IFC 2009-2019 (em bilhões de dólares)



Fonte: elaboração própria (2020). Dados brutos: IFC (2005; 2019b) e WORLD BANK (2020a)

Durante esse período, o total de investimentos de longo prazo da Corporação de Finanças Internacionais correspondeu a 19,6% do total dos financiamentos do Grupo Banco Mundial. A IFC divide geograficamente a alocação de seus recursos em sete categorias: Leste da Ásia e Pacífico, Europa e Ásia Central, América Latina e Caribe, Sul da Ásia, Oriente Médio e Norte da África, África Subsaariana e global. Os projetos globais referem-se a investimentos que impactem países de mais de uma das regiões anteriores. O Gráfico 2 apresenta a proporção dos investimentos da IFC por categoria geográfica. Não há dados disponíveis para a América Latina e Caribe e para o Leste da Ásia e Pacífico antes de 2012. De modo geral, observa-se uma distribuição relativamente equitativa dos recursos entre Leste Asiático, América Latina, Sul da Ásia e África Subsaariana. Uma menor parcela dos projetos de investimento da IFC está alocada na região da Europa e Ásia Central e Oriente Médio e Norte da África, a qual vem se reduzindo com mais intensidade nos últimos anos. Um percentual muito pequeno dos recursos é voltado para projetos de impacto global (WORLD BANK, 2019b).

Gráfico 2 – Participação (%) dos investimentos de longo prazo da IFC por região 2012-2019



Fonte: elaboração própria (2020). Dados brutos: WORLD BANK (2020b).

A alocação dos investimentos da Corporação de Finanças Internacionais é direcionada a países em desenvolvimento, conforme supracitado. Além disso, é decorrente da aprovação de projetos submetidos à instituição. Na Tabela 1, os países foram classificados em cinco faixas de renda, de acordo com o seu PIB per capita (considerando a paridade do poder de compra, com taxa cambial de 2017), no período de 2009 a 2018. O ano de 2019 não foi incluído devido à insuficiência de dados confiáveis para o PIB. A partir dessa divisão, foi calculado o percentual dos investimentos anuais da IFC alocados para cada faixa de renda. Pode-se inferir que em todos os anos da amostra, 75% dos investimentos ficaram concentrados em países com PIB per capita de até 15 mil dólares.

Tabela 1 – Alocação dos investimentos da IFC (%) por faixa de PIB per capita (PPC, considerando dólar de 2017) de 2009-2018

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
< \$5 mil	42%	29%	26%	25%	24%	16%	19%	21%	20%	17%
\$ 5 - 10 mil	13%	22%	22%	14%	12%	31%	14%	16%	25%	28%
\$ 10 - 15 mil	14%	22%	23%	25%	26%	21%	27%	25%	36%	26%
\$ 15 - 20 mil	18%	6%	14%	17%	16%	12%	11%	5%	4%	18%
> \$ 25 mil	1%	3%	5%	9%	5%	5%	23%	27%	9%	7%

Fonte: elaboração própria (2020). Dados brutos: WORLD BANK (2020c).

Uma alternativa para mensurar a concentração de investimentos em determinada faixa de renda é através da adaptação do cálculo do coeficiente GINI.

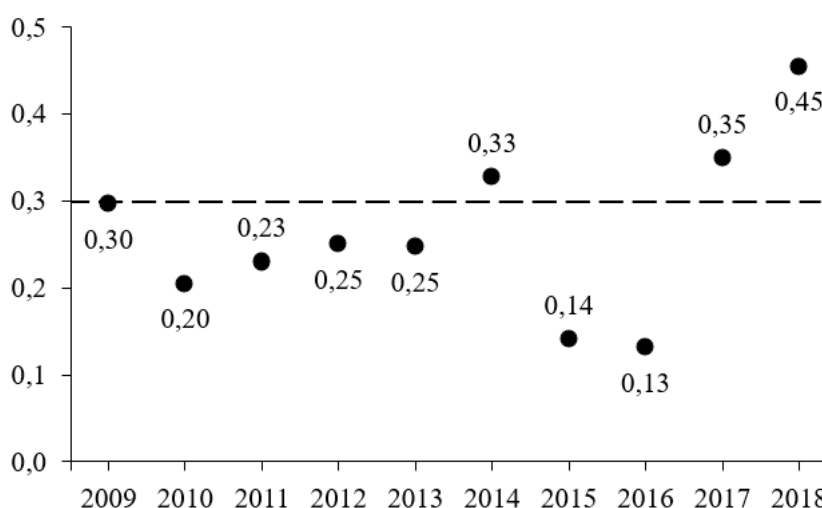
O coeficiente GINI é usualmente utilizado para calcular a concentração da renda em relação a população. A partir dele, pode-se verificar, por exemplo, qual a parcela da população de um país que concentra 50% de sua riqueza. O indicador varia de 0 a 1, sendo 1 o mais desigual. Coeficientes abaixo de 0,3 indicam baixa desigualdade, e, acima disso, considera-se que há uma disparidade significativa na distribuição de renda (SKRIDULYTE; FREITAKAS, 2012).

A partir dos dados da Tabela 1, relativos aos investimentos alocados e da representatividade do PIB total dos países receptores de investimentos em cada faixa de renda denominada, é possível calcular a desigualdade da distribuição dos projetos de investimentos financiados pela IFC (Gráfico 3). Para tanto, utiliza-se o cálculo do índice GINI, conforme abaixo:

$$G_1 = 1 - \sum_{k=1}^n (X_k - X_{k-1}) (Y_k - Y_{k-1})$$

Onde: G_1 é o coeficiente Gini em determinado ano, X_k é a proporção cumulativa da variável população (no caso, o montante de investimentos da IFC) e Y_k é a proporção cumulativa da variável de renda (PIB) (ABOUNOORI; MCCLOUGHAN, 2003).

Gráfico 3 - Coeficiente GINI para investimentos da IFC



Fonte: elaboração própria (2020). Dados brutos: WORLD BANK (2020c)

Pela análise dos resultados, apresentados no Gráfico 3, pode-se inferir que a IFC apresenta uma distribuição bastante igualitária de seus investimentos em relação à renda, exceto nos anos de 2014, 2017 e 2018. Os dois coeficientes GINI mais altos – 0,35 e 0,45 – referem-se aos dois últimos anos da amostra (2017 e

2018, respectivamente), o que pode indicar uma tendência recente de maior desigualdade na alocação dos investimentos da instituição. Nesses anos, a maior parcela dos investimentos está alocada em países na faixa de renda per capita entre 10 e 15 mil dólares anuais (ver Tabela 1).

3.3 SÍNTESE CONCLUSIVA

A Corporação de Finanças Internacionais foi criada para complementar a atuação do Grupo Banco Mundial, até então constituído pelo IBRD, promovendo investimentos no setor privado. Ao longo de sua trajetória, apresentou uma série de avanços na captação de recursos e na expansão de seus setores de atuação e países membros.

Os projetos de investimentos da IFC estão pulverizados em diferentes regiões do mundo. No que se refere às áreas de maior alocação, destacam-se as instituições financeiras, seguidas por investimentos em infraestrutura. Os investimentos estão distribuídos entre todos os continentes do mundo, com ênfase para as regiões do Leste da Ásia e Pacífico, da América Latina e Caribe e da África Subsaariana. De modo geral, os recursos da instituição estão distribuídos de forma equalitária entre os países, embora haja uma piora do coeficiente GINI nos últimos anos.

No próximo capítulo, tratar-se-á dos investimentos da IFC na área de infraestrutura econômica, um importante pilar ao desenvolvimento.

4 INFRAESTRUTURA ECONÔMICA, DESENVOLVIMENTO E A IFC

A Corporação de Finanças Internacionais e as agências do Grupo Mundial têm como principais objetivos a promoção do desenvolvimento socioeconômico e redução da pobreza no mundo. Todavia, cada uma das agências apresenta diferentes focos de atuação e condicionalidades para seus serviços. Conforme mencionado nos capítulos anteriores, a IFC constitui o braço privado do grupo, buscando atingir esse objetivo por meio do fomento e crescimento sustentável das iniciativas privadas nos países em desenvolvimento.

Uma série de fatores podem ser atribuídos como precursores do desenvolvimento econômico, dentre eles o estabelecimento da infraestrutura necessária para o fomento de atividades geradoras de renda nos diferentes setores. Além dessa dotação de infraestrutura de natureza econômica – como produção de energia e transporte – a infraestrutura de natureza social, como disponibilização de água, saúde, educação e saneamento básico, é também canal de geração de desenvolvimento.

A presença de uma infraestrutura eficiente e confiável é, em uma perspectiva histórica, majoritariamente atribuída às instâncias públicas dos países. No entanto, ainda que o capital público ocupe um papel importante em estabelecer essas estruturas, há um déficit de investimentos na área, tanto para países de renda baixa, nos quais o Estado não possui renda suficiente para a realização desses investimentos, quanto para países emergentes, onde a demanda crescente não consegue ser acompanhada pelo poder público. O capital privado surge para complementar esses investimentos em áreas que carecem de financiamentos, tanto para o aumento de produtividade das atividades industriais quanto para a transferência de tecnologia (JEROME, 2011; KATEJA, 2012).

Nesse capítulo, trata-se de forma mais detalhada do impacto de investimentos em infraestrutura no desenvolvimento econômico, distinguindo os conceitos infraestrutura econômica e social. Em seguida, apresentam-se dados empíricos relativos aos investimentos da IFC em infraestrutura econômica e sua relação com indicadores socioeconômicos, como PIB *per capita*, LPI (*Logistics Performance Index*), IDH (Índice de Desenvolvimento Humano), *Ease of Doing Business*, *Global Development and Enterprenuer Index* e número de pessoas abaixo da linha da pobreza. A intenção é que o exame dessa relação identifique em que

medida os financiamentos do IFC são prioritariamente direcionados para países que são defasados do ponto de vista de estrutura logística, nível de pobreza e capacidade empresarial, constituindo-se, assim, como um mecanismo no sentido de promoção de desenvolvimento e redução das desigualdades.

4.1 INFRAESTRUTURA COMO PRECURSORA DO DESENVOLVIMENTO

Infraestrutura pode ser definida como um conjunto de estruturas, equipamentos e locações e serviços providos como meios para produção de outros bens, serviços e bem-estar social. É composta por redes elétricas, gás, telecomunicações, acesso a água e saneamento, estradas, canais e outros setores de transporte, como portos, aeroportos, ferrovias e transporte público (KESSIDES, 1996).

Há uma vasta literatura que discorre acerca da conexão entre melhorias e aumento da infraestrutura e crescimento econômico, uma vez que a atividade produtiva necessita de uma estrutura básica para ser desenvolvida (CASTELLS-QUINTANA, 2017; IPEA, 2010). Essa conexão se dá pelos impactos que a infraestrutura promove. Dentre os mais frequentemente citados, estão a redução de custos de produção e transações, aumento de investimentos privados, aumento da produtividade agrícola e industrial e dos fatores de produção (SPRATT; COLLINS, 2012; KESSIDES, 1996). Griffith-Jones, Griffith-Jones e Hertova (2008), Estache (2004), Spratt e Collins (2012), Andraz e Pereira (2010), Calderón e Servén (2010), Jerome (2011) e Kessides (1996) afirmam que investimentos em infraestrutura são não apenas centrais para a aceleração do crescimento, mas também na redução da desigualdade e da pobreza.

Bens e investimentos em infraestrutura geram uma série de externalidades, em geral positivas, não só para a economia, mas para a comunidade como um todo (ANDRAZ; PEREIRA, 2010). Por exemplo, uma melhora no transporte entre cidades permite uma locomoção mais ágil das pessoas, além da diminuição de congestionamento e acidentes na via. Da mesma forma, estradas bem pavimentadas reduzem custos de manutenção do transporte terrestre e elevam a durabilidade desses veículos (como caminhões) e reduzem o tempo de transporte de insumos e produtos e o valor dos fretes (FOURIE, 2006; IPEA, 2010)

Ademais, o acesso à infraestrutura básica para as famílias – saúde, educação, água e saneamento – gera maior bem estar social. Há ainda as

externalidades relacionadas a construção de infraestrutura, as quais usualmente empregam um grande número de trabalhadores, tanto para a obra em si quanto para sua operação e manutenção posterior (FOURIER, 2006; KESSEDES, 1996). Uma vez estabelecida uma área com infraestrutura mais eficiente, é possível reduzir os custos e despesas associados à produção de uma nova fábrica ou ao transporte de equipamentos pesados, tornando mais provável a instalação de unidades produtivas na área e promovendo, assim, a geração de empregos (FOURIE, 2006; AGÉNOR; NABLI; YOUSEF, 2005; IPEA; 2010).

É importante salientar que investimentos em infraestrutura não criam potencial econômico, apenas auxiliam no seu desenvolvimento. Inversões em infraestrutura podem surgir tanto como resposta a demandas existentes quanto a investimentos indutores de demanda. Infraestrutura e crescimento econômico apresentam uma dinâmica cíclica, na qual infraestrutura permite a melhora da performance e expansão das atividades produtivas; essa expansão, por sua vez, gera mais demanda por infraestrutura e assim continuamente (KESSIDES, 1996; IPEA, 2010).

No entanto, há também externalidades negativas, principalmente no que tange impactos ambientais. Algumas construções têm impactos diretos no aumento de poluição e a construção de uma represa, por exemplo, pode acarretar na destruição de parte da biodiversidade, da flora e fauna do local de seu estabelecimento (FOURIE; 2006). Nesse sentido, estudos que mensurem os impactos ambientais tornaram-se imprescindíveis para a aprovação de projetos de investimento no setor na maior parte das instituições financeiras de desenvolvimento, como é o caso da IFC, que em 1998 adotou novos procedimentos de revisão ambiental e social e políticas de salvaguarda, posteriormente chamado de Padrões de Desempenho (IFC, 2016).

A ausência ou falta de infraestrutura confiável é um fator desestimulante para os países se engajarem no comércio internacional, mesmo na tradicional exportação de *commodities*. Desde os anos 70, avanços em comunicação, transporte e tecnologias de armazenamento são um impulsionador da globalização e da competitividade no comércio mundial (KESSEDES, 1996). Uma melhor infraestrutura tem impacto tanto sobre o setor exportador, reduzindo custos logísticos e aumentando sua produtividade, quanto para o setor importador,

promovendo a diminuição de preço de bens importados e pressionando para o aumento de competitividade dos produtores nacionais (IPEA, 2010).

Economistas usualmente distinguem duas vertentes enquanto tratando de infraestrutura: social e econômica. A infraestrutura social (ou *soft*) refere-se à promoção de saúde, educação, habitação, saneamento e cultura para a população – atividades que têm como foco o suporte às famílias, visando direta e indiretamente impactos sobre o bem-estar social e a qualidade de vida (IPEA, 2010; FOURIE, 2006). O agrupamento de infraestrutura econômica (ou *hard*), por sua vez, inclui os setores de transportes (rodovias, ferrovias, portos, aeroportos e transporte urbano), energia elétrica, combustíveis e telecomunicações, tendo como função dar apoio às atividades do setor produtivo (FOURIE, 2006; IPEA, 2010; KESSIDES, 1996). A disponibilidade de água e saneamento básico pode ser incluída tanto no agrupamento social quando econômico, de acordo com as definições do IPEA (2010), o qual inclui no primeiro grupo, e de Fourie (2006) e Kessides (1996), os quais classificam água e tratamento de resíduos como parte fundamental da infraestrutura econômica. Fourie (2006) argumenta ainda que alguns autores adotam uma definição mais ampla de infraestrutura social, incluindo instituições como hospitais, escolas, bibliotecas, universidades, clínicas, museus, teatros, parques, entre outros.

A infraestrutura social constitui um conjunto de fatores essenciais à qualidade de vida da população e à dignidade humana, sendo fundamental ao desenvolvimento social dos países e de sua população. O presente trabalho, entretanto, pretende enfatizar a infraestrutura econômica como principal precursora do desenvolvimento socioeconômico e, para isso, avaliar o direcionamento dos investimentos da Corporação de Finanças Internacional nesses setores – infraestrutura, óleo, gás e mineração e telecomunicações. Para tanto, a partir de agora, quando se referir à infraestrutura, tal referência diz respeito ao conjunto de atividades envolvidas no conceito de infraestrutura econômica.

Investimentos públicos representam um importante papel no estabelecimento de infraestrutura em nível nacional, regional e local. Todavia, estima-se que o custo para manutenção da infraestrutura existente e para a sua extensão necessária corresponde a 7% do PIB dos países emergentes, enquanto o investimento público efetivo nesses países gira em torno de 3% (KETEJA, 2012).

A onda de liberalização, concessão e privatização de parte das atividades de infraestrutura iniciou-se em alguns países nas décadas de 70 e 80, tornando-se uma onda global nos anos 90. Os países emergentes tiveram um papel de destaque nessa onda, sendo os pioneiros nas melhores abordagens para o fornecimento de serviços de infraestrutura, beneficiando-se de maior eficiência e alívio de restrições fiscais (KATEJA, 2012). Assim, investimentos privados tendem a se manter como um importante fator do desenvolvimento da infraestrutura, ao passo que a disponibilidade de recursos públicos segue limitada (JEROME, 2011).

Ainda que no final dos anos 90 o acesso a serviços básicos de infraestrutura fosse uma realidade universal nos países desenvolvidos, não era igualmente acessível aos países em desenvolvimento, sobretudo nas áreas de saneamento e eletricidade (CASTELLS-QUINTANA, 2017). Nesse sentido, os investimentos privados possuem, primeiramente, função complementar aos recursos públicos, atuando no atendimento de demandas de áreas que carecem de infraestrutura para a condução das atividades produtivas (JEROME, 2011; KATEJA, 2012).

A segunda atribuição do capital privado refere-se à capacidade de construção e transferência de melhores tecnologias, inovação e remoção de restrições de capacidade à implementação, o que se concretiza na melhoria de eficiência, fomentando atividades produtivas, que, por sua vez, apresentam impacto significativo na geração de empregos e aumento da renda (JEROME, 2011; KATEJA, 2012).

Cabe ressaltar que, com ou sem a participação de capital privado, os governos seguem sendo responsáveis pelas reformas em infraestrutura e por definir e aplicar regulamentos e leis pertinentes (JEROME, 2011). Ainda, uma maior participação do setor privado no fornecimento de serviços de infraestrutura acarreta o aumento da necessidade da atuação de agências reguladoras, garantindo que o monopólio desses serviços não gere perdas sociais e prejuízo aos consumidores (IPEA, 2010).

Os investimentos privados podem ser realizados por grandes empresas setoriais visando aumentar sua produtividade, mas, para obtenção de benefícios sociais e econômicos mais abrangentes (não centralizados em uma área restrita), há uma dificuldade de mobilização de capital, na medida que investimentos em infraestrutura são de alto custo e nem sempre apresentam uma taxa de retorno que compense o custo de construção no curto e médio prazo. Os governos podem atrair

esses investimentos privados de duas maneiras. A primeira delas é o apoio financeiro aos investidores, como doações, financiamentos a juros baixos ou garantias, para compensá-los pela baixa taxa de retorno, condições macroeconômicas instáveis ou baixo desempenho de empresas estatais. A segunda consiste na atenuação da preocupação dos investidores por meio da elevação de custos, garantindo a estabilidade macroeconômica e estabelecendo uma estrutura reguladora sólida (IPEA, 2010; DAILAMI; KLEIN, 1999).

No entanto, considerando que essas alternativas nem sempre são viáveis ou geram ganhos reais à população, existe a possibilidade da requisição de recursos financeiros às instituições financeiras de desenvolvimento. Os bancos de desenvolvimento, como supracitado, estão aptos a prover aos países em desenvolvimento financiamentos de longo-prazo – frequentemente essenciais para a construção de infraestrutura –, mitigar riscos do projeto e prover financiamentos em momentos contracíclicos, nos quais há pouca disponibilidade de recursos no mercado financeiro (SPRATT; COLLINS, 2012; BUITER; FRIES, 2002; TE VELDE; WARNER, 2007; SPRATT; COLLINS, 2012). Na década de 90, enquanto havia uma diminuição dos recursos públicos na área de infraestrutura, o Grupo Banco Mundial apresentou tendências contrárias, expandindo os financiamentos, em especial no seu braço privado, a IFC (DAILAMI; KLEIN, 1999). Investimentos em projetos de infraestrutura com participação de capital privado de fato cresceram significativamente nos anos 90, indo de 20 bilhões de dólares no começo da década para mais de 140 bilhões em 1997 (SPRATT; COLLINS, 2012).

Instituições financeiras de desenvolvimento cuja foco dos investimentos é voltada para o setor privado enfatizam a importância do financiamento de empresas viáveis a longo prazo, pois é necessária a presença de atividades econômicas sustentáveis lucrativas para o desenvolvimento econômico a longo prazo (TE VELDE; WARNER, 2007).

Nesse sentido, analisa-se, na próxima seção, a alocação dos investimentos em infraestrutura econômica da IFC (os quais incluem os setores de infraestrutura, petróleo, gás e mineração e telecomunicação) em relação a indicadores de desempenho logístico, econômico e social.

4.2 INVESTIMENTOS EM INFRAESTRUTURA DA IFC E INDICADORES SOCIOECONÔMICOS: UMA ANÁLISE EMPÍRICA

Na presente seção, busca-se estabelecer uma relação entre indicadores sociais e econômicos e a alocação de investimentos em infraestrutura econômica realizados pela Corporação de Finanças Internacionais, uma vez que a instituição tem como principal meta atuar como fomentadora do desenvolvimento econômico dos países através do fomento da iniciativa privada, para a redução na pobreza. As hipóteses desse trabalho constituem o questionamento da premissa de que a IFC atua direcionando seus investimentos a países com indicadores socioeconômicos com menor desempenho, agindo como atenuador das disparidades de acesso a fluxos de investimento em países em desenvolvimento. Para tanto, foram selecionados cinco indicadores: o Índice de Performance Logística (LPI), o *Ease of Doing Business*, o *Index of Economic Freedom*, o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) e o percentual de pessoas na linha da pobreza com renda inferior a 1,90 dólar ao dia.

A análise desses dados é baseada em gráficos de dispersão (um por indicador), em que os valores referentes a cada indicador por país estarão alocados no eixo Y, enquanto no eixo X estarão os valores de investimentos em infraestrutura da IFC por país (dividido pelo seu respectivo Produto Interno Bruto (PIB)), agrupados por biênios (2010-2011, 2012-2013, 2014-2015, 2016-2017, 2018-2019). Ainda, será incluído o coeficiente de correlação entre os investimentos e cada variável, para verificar o nível de significância da relação.

A divisão do montante de investimentos da IFC pelo PIB é justificada pela adequação dos valores absolutos dos investimentos ao tamanho dos países e suas economias. O impacto e as externalidades de um investimento de 60 milhões de dólares são diferentes, por exemplo em Serra Leoa – cujo PIB em 2018 correspondia 3.52 bilhões de dólares – e na Nigéria, cujo PIB em 2018 correspondia a 470 bilhões de dólares. O agrupamento por biênios, por sua vez, foi realizado para possibilitar a comparação a indicadores cuja publicação é bienal, como o caso do Índice de Performance Logística.

Levando em consideração o papel da IFC na atenuação da disparidade de acesso a investimentos e promoção do desenvolvimento, foram estabelecidas as seguintes hipóteses:

- I. os investimentos em infraestrutura da IFC estão alocados em países com menor desempenho no Índice de Performance Logística
- II. os investimentos em infraestrutura da IFC estão alocados em países com menor desempenho no *Ease of Doing Business*
- III. os investimentos em infraestrutura da IFC estão alocados em países com menor desempenho no *Index of Economic Freedom*
- IV. os investimentos em infraestrutura da IFC estão alocados em países com menor IDH
- V. os investimentos em infraestrutura da IFC estão alocados em países com maior percentual da população em condição de pobreza, com renda inferior a 1,90 dólar ao dia.

As três primeiras variáveis buscam avaliar o papel da IFC como agente promotor de financiamentos, direcionando seus recursos a países que possuem um acesso mais restrito a investimentos em infraestrutura sob condições financeiras de mercado – mensurado por um menor desempenho nos indicadores de LPI, *Ease of Doing Business* e *Economic Freedom*. Através, do IDH e do percentual da população em condição de pobreza, por sua vez, busca-se avaliar se os investimentos da instituição estão cumprindo sua missão de auxiliar no desenvolvimento de países em condições sociais mais frágeis, com ênfase na diminuição da pobreza.

4.2.1 Índice de Performance Logística (LPI)

Conforme citado na seção anterior, a performance da infraestrutura logística é um importante fator para o fomento do crescimento econômico e da competitividade, sendo um pilar essencial ao desenvolvimento, uma vez que uma logística ineficiente implica no aumento dos custos do comércio e na redução do potencial de integração global. O Índice de Performance Logística (LPI) foi criado em 2007 pelo Banco Mundial, sendo atualizado a cada dois anos e serve como apoio na tomada de decisões de políticas públicas na área de infraestrutura e comércio internacional (ARVIS et al., 2016).

O LPI consiste numa nota – a qual varia de 1-5, sendo 5 a melhor performance logística – calculada a partir de seis componentes principais: burocracia aduaneira, infraestrutura, qualidade e competência logística, pontualidade de entrega, rastreamento e embarques internacionais. Através desses componentes, é possível mensurar desafios e oportunidades que um país enfrenta na sua

performance logística (SEABRA; BECK; MULLER, 2018; MARTÍ; PUERTAS; GARCIA, 2014).

O componente de burocracia aduaneira mede a eficiência e eficácia da aduana nos procedimentos de despacho, sendo baseada em uma série de procedimentos administrativos relacionados à implementação da legislação e cobrança de impostos no que tange o comércio internacional (MARTÍ; PUERTAS; GARCIA, 2014). Avalia, portanto, a automatização dos processos, a atualização de regulamentos e o tempo de liberação das cargas. Infraestrutura, por sua vez, refere-se à condição e qualidade do transporte e de comunicações de um país, além da acessibilidade entre as etapas da cadeia de suprimentos (SEABRA; BECK; MULLER, 2018; MARTÍ; PUERTAS; GARCIA, 2014).

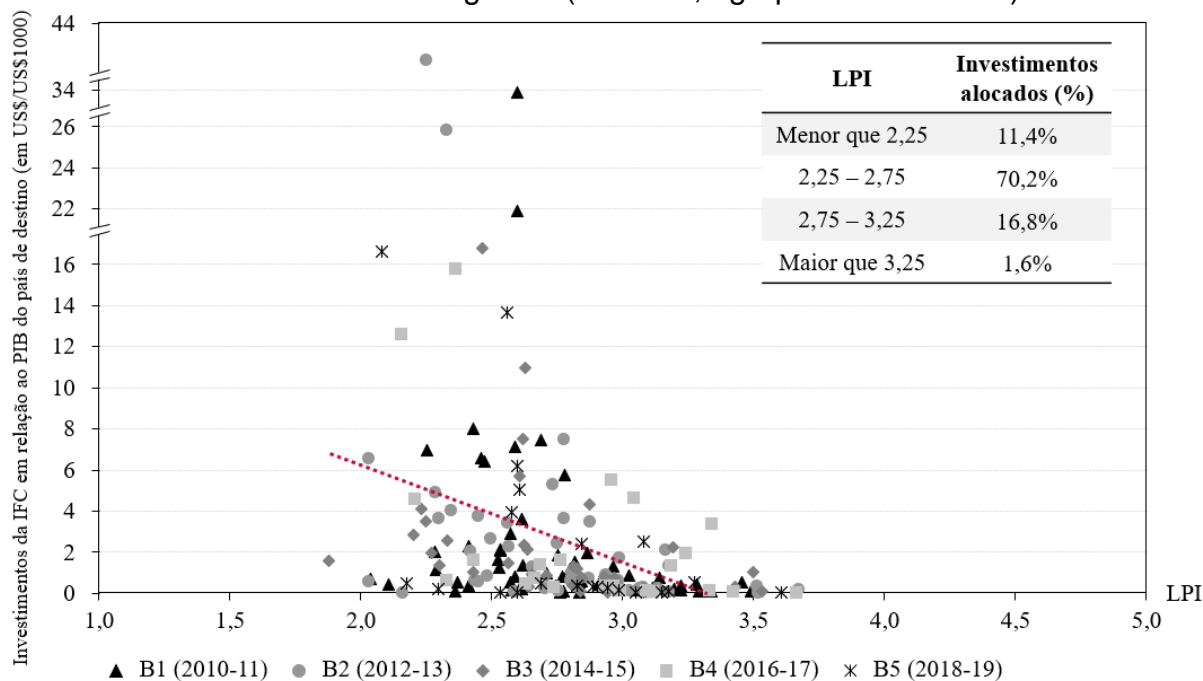
Embarques internacionais indicam a facilidade para organizar transporte a preços competitivos. Pontualidade de entrega e rastreamento estão relacionados, respectivamente, à possíveis atrasos e alterações no cronograma e a capacidade de rastreamento da carga por meio de mecanismos de transparência (SEABRA; BECK; MULLER, 2018; MARTÍ; PUERTAS; GARCIA, 2014). A qualidade e competência logística mostra como determinadas partes da estrutura organizacional se comportam, representando a qualidade do serviço ao cliente e otimizando o relacionamento entre organizações e consumidores (MARTÍ; PUERTAS; GARCIA, 2014).

A hipótese I é de que os investimentos em infraestrutura da IFC estejam alocados em países com menor desempenho no LPI, ou seja, que os investimentos em infraestrutura econômica da instituição sejam diretamente impactados por uma menor performance do país nessa área. Nesse sentido, a hipótese busca corroborar a premissa de que a IFC atua como atenuadora da desigualdade de infraestrutura logística dos países desenvolvidos, potencializando seu respectivo desenvolvimento socioeconômico.

O Gráfico 4 mostra a distribuição dos investimentos em infraestrutura da IFC por país (dividido pelo seu respectivo Produto Interno Bruto) em relação à sua nota do LPI. Os investimentos estão agrupados em biênios, os quais estão relacionados, respectivamente, aos índices de performance logística dos anos 2010, 2012, 2014, 2016 e 2018. Há um total de 185 observações, as quais estão segmentadas no gráfico de acordo com seu respectivo biênio e ano de correspondência da nota do

LPI. No Anexo A, podem-se verificar todos os países presentes na amostra e os valores respectivos aos investimentos e nota do LPI para cada biênio, por país

Gráfico 4 – Alocação de investimentos em infraestrutura da IFC em relação ao Índice de Performance Logística (2010-19, agrupado em biênios)



Fonte: elaboração própria (2020). Dados brutos: WORLD BANK (2020c); LPI (2020)

Na tabela presente no canto superior do Gráfico 4, podemos observar o percentual da alocação de investimentos da IFC distribuído pelas notas do LPI, no qual mais de 70% dos investimentos estão concentrados em países que apresentam uma nota entre 2,25 e 2,75, atribuída a uma performance logística pouco eficiente. O valor médio do LPI na série de dados é 2,77. Dentre as observações, o país que apresenta o LPI mais alto é a África do Sul (3,67, tendo como ano de referência 2012) e o pior, a República Democrática do Congo com uma nota de 1,87.

A linha de tendência apresentada no gráfico indica que, quanto menor a nota do LPI (e, portanto, pior a eficiência logística), maior é a alocação de investimentos da IFC. A correlação entre as variáveis (investimentos e LPI), considerando as 185 observações, é estatisticamente significativa e corresponde a -0,33, o que corrobora a relação negativa entre qualidade da logística e alocação de investimentos da IFC e confirma a hipótese I.

4.2.2 Ease of Doing Business

Há uma vasta literatura associando empreendedorismo a fluxos de investimento nas economias nacionais. O *Ease of Doing Business* (facilidade de

conduzir negócios, em tradução literal) foi desenvolvido pelo grupo banco mundial para mensurar a facilidade de um país em conduzir negócios e comércio entre fronteiras (CORCORAN; GILLIANDERS, 2014). O indicador tem como objetivo mensurar regulações para os negócios em 190 países, incluindo também análises subnacionais e regionais através da seleção de algumas cidades. A criação do *doing business* tem como objetivo:

(...) encorajar economias a competirem em direção a uma regulamentação mais eficiente; oferecer benchmarkings mensuráveis para reformas; e servir como um recurso para acadêmicos, jornalistas, pesquisadores do setor privado e outros interessados no clima de negócios de cada economia. (DOING BUSINESS, 2020a)

Dez dimensões de análise na regulamentação de negócios estão incluídas na nota do *doing business*: iniciando um negócio, lidando com permissões de construção, acesso a eletricidade, registro e propriedade, acesso a crédito, proteção de investidores minoritários, pagamento de impostos, comércio internacional, execução de contratos e resolução de insolvência. A cada variável é atribuída uma nota de 0-10; somadas as notas de cada variável, temos a nota final do indicador, que varia de 0-100, sendo 100 o melhor desempenho na facilidade de conduzir negócios. O indicador pretende ser uma ferramenta para pesquisadores e um norteador de políticas públicas para governantes (DOING BUSINESS, 2020a).

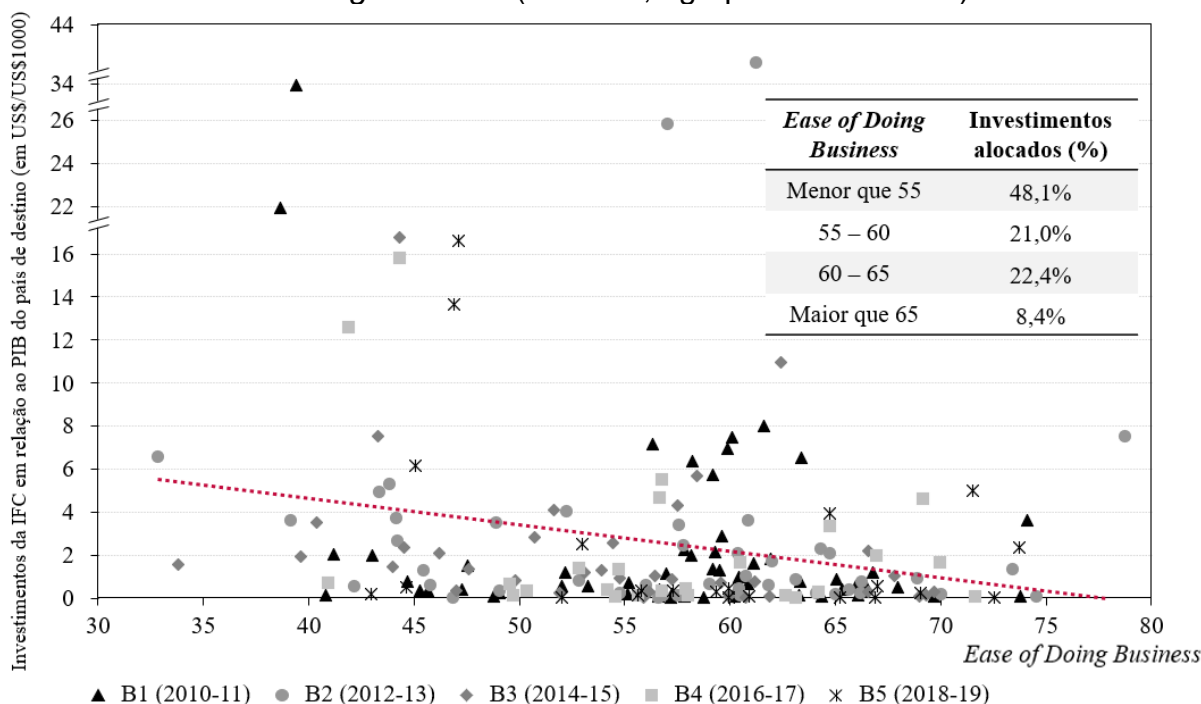
Pesquisas recentes associam uma melhor nota do *doing business* a uma maior capacidade de atração de investimento direto externo (PINHEIRO-ALVES; ZAMBUJAL-OLIVEIRA, 2012). Nesse sentido, espera-se que países que possuem um indicador mais alto recebam um maior fluxo de investimento externo direto em relação aqueles com pior desempenho (CORCORAN; GILLIANDERS, 2015).

A hipótese II é que os investimentos em infraestrutura da IFC estejam alocados em países com menor desempenho no *Ease of Doing Business*. Ainda que o *Ease of Doing Business* não represente uma variável decisiva na alocação de recursos – uma vez que os critérios para a constituição do indicador são bastante amplos –, dada a missão e objetivos da IFC, espera-se que a alocação dos investimentos não seja pautada pela existência de um ambiente propício aos negócios. Assim, a hipótese levantada é que uma maior nota no indicador não apresente uma correlação direta na alocação de recursos.

No Gráfico 5, apresenta-se a distribuição dos investimentos em infraestrutura da IFC em relação às notas dos países no *Ease of Doing Business*, com um total de 186 observações. Assim como na seção anterior, as observações

estão segmentadas de acordo com os biênios e o respectivo ano de correspondência do indicador (*Ease of Doing Business* dos anos 2010, 2012, 2016 e 2018³). Os dados detalhados acerca dos países incluídos na amostra e seus respectivos valores de investimento e desempenho no *Ease of Doing Business* podem ser encontrados no Anexo A.

Gráfico 5 – Alocação de investimentos em infraestrutura da IFC em relação ao *Ease of Doing Business* (2010-19, agrupado em biênios)



Fonte: elaboração própria (2020). Dados brutos: WORLD BANK (2020c) e DOING BUSINESS (2020b)

As variáveis (*Ease of Doing Business* e investimentos) apresentam uma correlação inversamente proporcional significativa de -0,21, evidenciada pela linha de tendência, indicando que os projetos de investimento de infraestrutura da IFC estão majoritariamente direcionados para países com uma nota mais baixa. Da mesma forma, pela tabela de alocação dos investimentos distribuídos de acordo com a nota do *Ease of Doing Business*, pode-se notar que a maior parte dos investimentos (48,1%) está direcionada para países com uma nota menor que 55, o que corrobora para a confirmação da hipótese II.

Um dos *outliers* da série é a Georgia, que possui a maior nota para o indicador dentre os países da amostra (78,8, considerando o *Ease of Doing Business* de 2012). O país que registrou o pior desempenho, por sua vez, foi Chade,

³ O *Ease of Doing Business* possui relatórios anuais. No entanto, para fins de padronização, selecionamos os mesmos anos de referência para todos os indicadores da análise.

que apresentou a nota de 32,8 em 2012. O *Ease of Doing Business* médio observado corresponde a 56,94.

4.2.3 *Index of Economic Freedom*

Assim como a existência de iniciativas de empreendedorismo, há outros fatores que impactam diretamente os fluxos de capital. Muitos autores associam a liberalização econômica e o risco de investimento em um país como principais determinantes da alocação de investimento direto externo. Nesse sentido, países com menor grau de liberdade tendem a encontrar maior dificuldade na mobilização de capitais em condições de mercado (AMAL; SEABRA, 2007)

O *Index of Economic Freedom* (Indicador de liberdade econômica, em tradução literal) é um indicador desenvolvido pela Fundação Heritage, que busca medir a liberalização de uma economia através de 12 variáveis, agrupadas em quatro grupos: estado de direito, tamanho do governo, eficiência regulatória e abertura dos mercados. O índice varia de 0-100, no qual 100 representaria total liberdade econômica. Na Figura 3, estão apresentadas todas as variáveis de acordo com o seu agrupamento (THE HERITAGE FOUNDATION, 2020a).

Figura 3 – Componentes do *Index of Economic Freedom*

<p style="text-align: center;">Estado de Direito</p> <p style="text-align: center;">Direito de propriedade Integridade governamental Efetividade do poder jurídico</p>	<p style="text-align: center;">Tamanho do Governo</p> <p style="text-align: center;">Gastos governamentais Carga tributária Saúde fiscal</p>
<p style="text-align: center;">Eficiência Regulatória</p> <p style="text-align: center;">Liberdade para negócios Liberdade laboral Liberdade monetária</p>	<p style="text-align: center;">Abertura dos mercados</p> <p style="text-align: center;">Liberdade comercial Liberdade de investimentos Liberdade financeira</p>

Fonte: elaboração própria (2020).

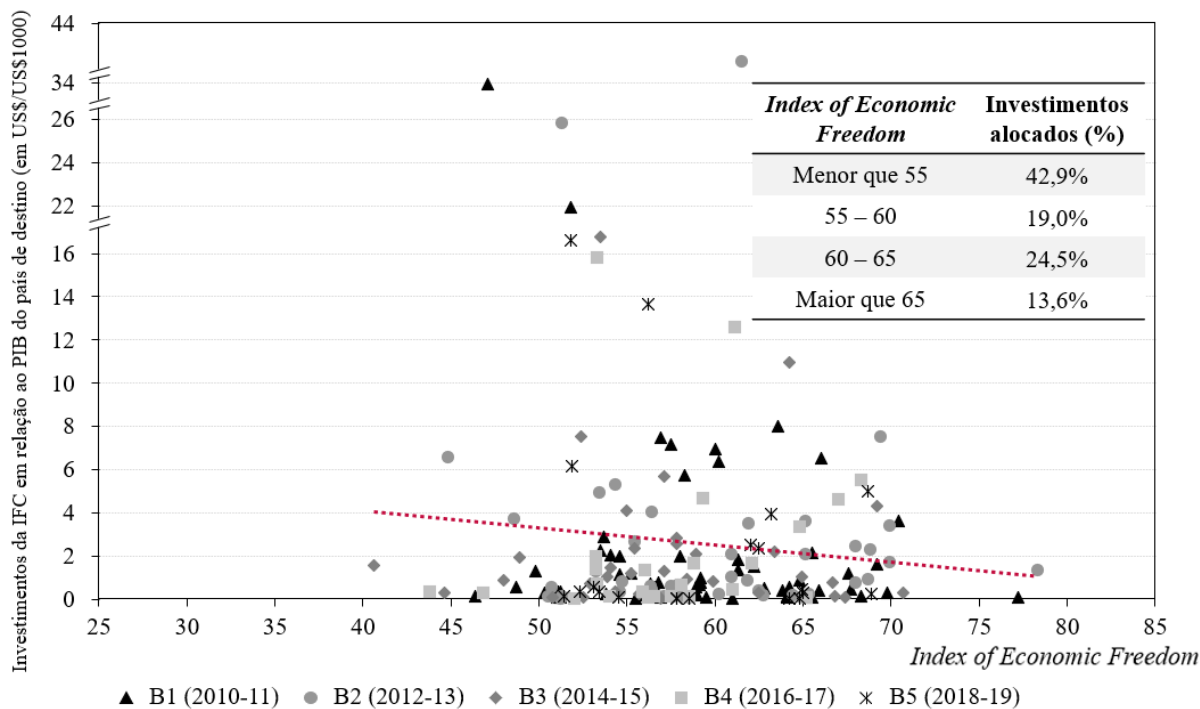
Conforme apresentado na hipótese III, a expectativa é que os investimentos da IFC estejam alocados em países com uma menor nota no *Index of Economic Freedom*. Da mesma maneira que para o *Ease of Doing Business*, um ambiente de negócios com maior liberdade econômica tende a atrair investimentos com mais facilidade. Dessa forma, ainda que o indicador não seja norteador da alocação de investimentos em infraestrutura econômica da IFC, espera-se que – dado o papel

dos bancos de desenvolvimento como atores promotores de desenvolvimento – os recursos da IFC sejam direcionados a locais/projetos que não teriam acesso a esses recursos nas condições do mercado, seja pelo maior risco ou por maiores empecilhos no fluxo de capitais, abrangido na análise do indicador em questão. Portanto, espera-se que não haja uma relação diretamente proporcional entre os investimentos da IFC e o desempenho dos países no *Index of Economic Freedom*.

Para essa variável, a amostra conta com 176 observações, as quais estão, novamente, segmentadas por biênios e pelas correspondentes notas dos países no *Index of Economic Freedom* para o ano de referência disponível (2010, 2012, 2014, 2016, 2018). O detalhamento de todas as observações presentes na amostra pode ser encontrado no Anexo A.

O Gráfico 6 apresenta as 176 observações. Dada a alocação dos investimentos por nota do *Index of Economic Freedom*, nota-se que a maior parte (42,9%) está alocada em países que apresentam uma nota inferior a 55. Ainda, uma parcela significativa concentra-se no intervalo de 60 a 65, uma nota que indica uma liberdade econômica relativamente alta. A correlação entre o indicador e os investimentos da IFC corresponde a -0,09, porém não é estatisticamente significativa. Assim, a hipótese III encontra-se parcialmente aceita – embora não haja uma relação inversamente proporcional entre as variáveis, também não há indicação de alocação dos recursos em virtude de um ambiente de negócios mais liberal.

Gráfico 6 – Alocação de investimentos em infraestrutura da IFC em relação ao *Index of Economic Freedom* (2010-19, agrupado em biênios)



Fonte: elaboração própria (2020). Dados brutos: WORLD BANK (2020c); THE HERITAGE FOUNDATION (2020b)

Dada a amostra, o país com melhor desempenho no indicador é o Chile, com a nota 78,3 (*Index of Economic Freedom* de 2012) e o com o pior, o Congo, cuja nota é 40,6. Considerando as observações, o valor médio para o *Index of Economic Freedom* é de 58,7, o que indica média liberdade econômica.

4.2.4 Índice de Desenvolvimento Humano (IDH)

O Índice de Desenvolvimento Humano foi desenvolvido pelo PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, órgão da Organização das Nações Unidas) para enfatizar outras variáveis – além do crescimento da renda – que influenciam o desenvolvimento dos países. Assim, é mensurado por meio de três dimensões, saúde, medida pela expectativa de vida, educação, dada pela média de anos de escolaridade para adultos com 25 anos ou mais e anos esperados de escolaridade para crianças em idade escolar e padrão de vida, calculada por meio da renda, mais especificamente, do índice GINI per capita (PNUD, 2020a).

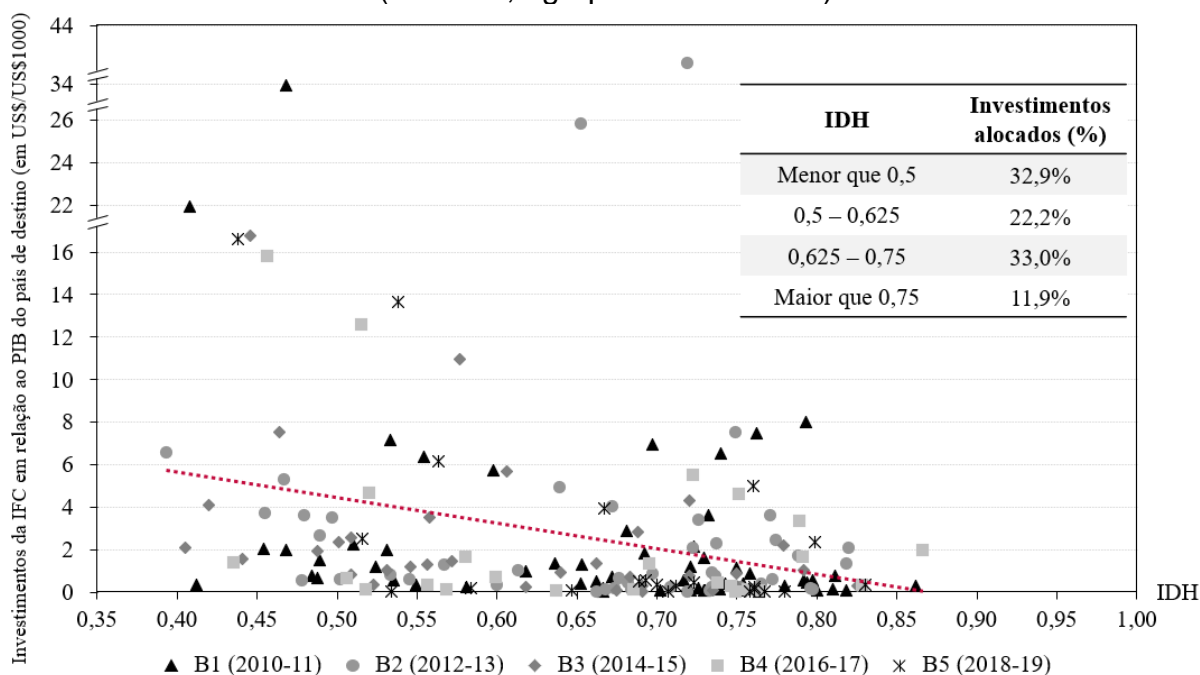
Ainda que investimentos da IFC direcionados especificamente para saúde e educação não estejam incluídos na amostra, o IDH constitui um indicador bastante relevante para análise, uma vez que o objetivo principal da instituição em questão – e da premissa defendida no presente de trabalho, o qual associa investimentos em

infraestrutura econômica ao desenvolvimento socioeconômico – refere-se a melhora da qualidade de vida e redução da pobreza em países em desenvolvimento.

Tendo em vista que, segundo os seus objetivos, a principal meta da IFC é a redução da pobreza no mundo, a hipótese IV é de que países com um menor IDH recebam maior investimento, ou seja, que exista uma relação inversamente proporcional entre as variáveis.

No Gráfico 7, observa-se um total de 185 observações, segmentadas pelos investimentos da IFC agrupados em 5 biênios e o IDH para os cinco anos correspondentes (2010, 2012, 2014, 2016, 2018), assim como nos indicadores anteriores. Para uma visão detalhada acerca dos dados da amostra, vide Anexo A.

Gráfico 7 – Alocação de investimentos em infraestrutura da IFC em relação ao IDH (2010-19, agrupado em biênios)



Fonte: elaboração própria (2020). Dados brutos: WORLD BANK (2020c); PNUD (2020b)

Através da análise do gráfico e da correlação inversamente proporcional e estatisticamente significativa de -0,27 entre o Índice de Desenvolvimento Humano e os financiamentos da IFC, pode-se inferir que a hipótese IV se comprova. Conforme apresentado na tabela de distribuição da alocação dos investimentos, menos de 12% dos investimentos em infraestrutura da instituição estão direcionados a países com IDH superior a 0,75, considerado elevado. A maioria dos investimentos está distribuída uniformemente entre os outros intervalos considerados: 32,9% inferior a 0,5, considerado muito baixo e atrelado a graves problemas socioeconômicos, 22,2% entre 0,5 e 0,625, nota atribuída a países com condição socioeconômica

médias-baixa e, por fim, 33% entre 0,625 e 0,75, representando países com níveis de vida médio-elevado.

A maior nota de IDH observada na amostra é 0,86, atribuída a República Tcheca e Grécia, em 2010 e 2016, respectivamente. O país com menor IDH é o Chade, com a nota de 0,39 em 2012. Dada a amostra, o IDH médio é 0,65.

4.2.5 Percentual da população em condição de pobreza extrema

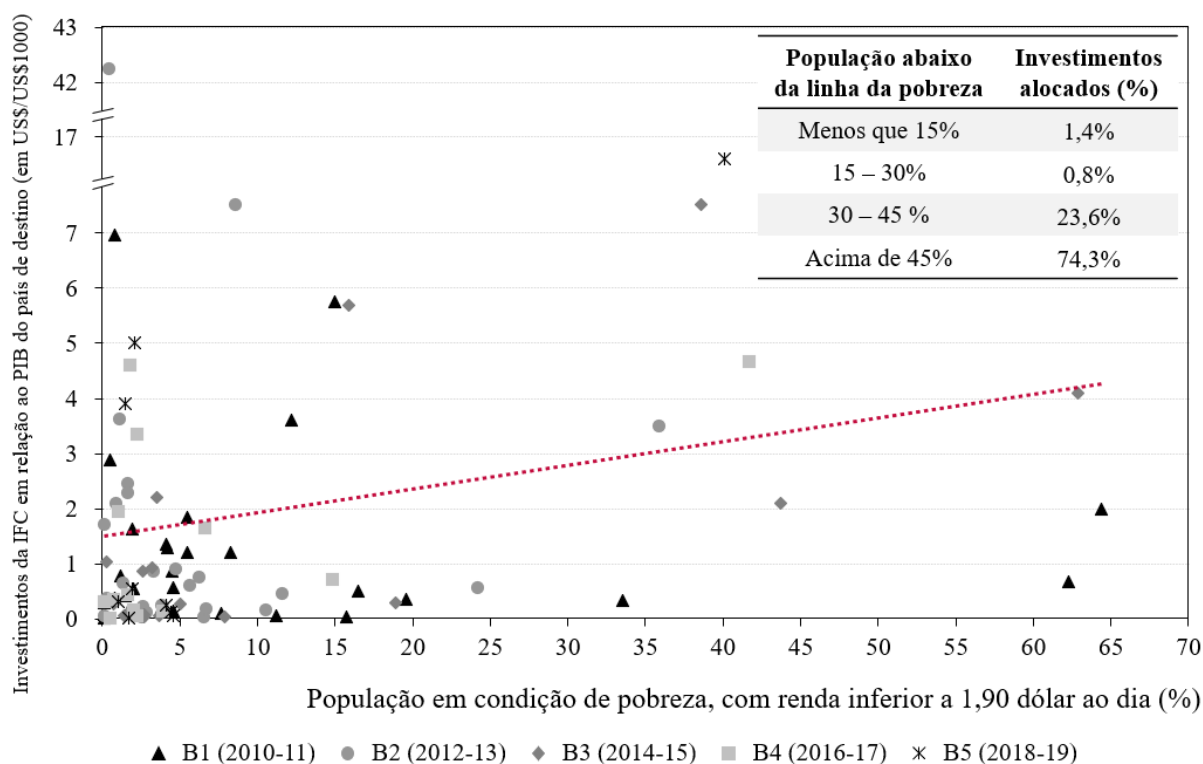
Por fim, a última variável da análise é o percentual da população vivendo em condição de pobreza, com renda equivalente a menos de 1,90 dólar ao dia, considerando a paridade do poder de compra. Esse indicador é desenvolvido pelo Grupo Banco Mundial e busca estimar a parcela da população mundial concentrada abaixo da linha da extrema pobreza.

Da mesma forma que o Índice de Desenvolvimento Humano, o percentual da população em condição de pobreza extrema constitui uma variável cujo objetivo é mensurar se os investimentos em infraestrutura econômica da IFC estão sendo direcionados a países com condições de vida mais precárias. Assim, a hipótese V é que os investimentos em infraestrutura da IFC estejam alocados em países com maior percentual da população em condição de pobreza, com renda inferior a 1,90 dólar ao dia.

Vale ressaltar que foram utilizadas apenas observações com o indicador correspondente a cada período e que, dentre todas as variáveis desse trabalho, essa é a mais limitada, uma vez que há lacunas de dados para diversos anos/países. Assim, a presente análise, apresentada no Gráfico 8, totaliza 95 observações, segmentadas por biênios e por anos do correspondência do indicador (2010, 2012, 2014, 2016 e 2018). Todas as informações acerca das observações, como montante de investimentos alocado por país e percentual da população em condição de pobreza, estão disponíveis de forma detalhada no Anexo A.

Pelo Gráfico 8, nota-se uma alocação mais intensa de investimentos da IFC em países com um maior percentual da população em condição de pobreza. No entanto, a correlação entre as variáveis, ainda que diretamente proporcional (0,13), não é estatisticamente significativa. A hipótese V, portanto, não é confirmada pela amostra utilizada. Vale ressaltar, no entanto, que se restringirmos a análise aos 3 últimos biênios (2014-2019), a correlação entre as variáveis é de 0,58 – estatisticamente significativa e de acordo com a hipótese apresentada.

Gráfico 8 – Alocação de investimentos em infraestrutura da IFC em relação ao percentual da população em condição de pobreza, com renda inferior a 1,90 dólar a dia (2010-19, agrupado em biênios)



Fonte: elaboração própria (2020). Dados brutos: WORLD BANK (2020c, 2020e)

No que se refere à alocação dos investimentos dado o percentual da população com renda inferior a 1,90 dólar ao dia, 74,3% dos investimentos está alocada em países com mais de 45% da população em condição de extrema pobreza. Dada a amostra, os países com o maior percentual de população em condição de pobreza extrema são Zambia, Moçambique e Ruanda, todos com percentual superior a 60% (dados de 2010, 2014 e 2010, respectivamente).

4.3 SÍNTESE CONCLUSIVA

Nesse capítulo, foram abordados dois assuntos centrais: a relação mútua entre infraestrutura econômica e desenvolvimento e a análise empírica dos investimentos em infraestrutura econômica da Corporação de Finanças Internacionais em relação a cinco indicadores socioeconômicos.

No que diz respeito à infraestrutura como fator precursor do desenvolvimento socioeconômico, vale salientar as diversas externalidades positivas decorrentes da existência de uma infraestrutura econômica de alta performance – as quais incluem desde o fomento da expansão das atividades econômicas até o aumento de bem estar da população. Ainda, dada a alta demanda por esse bem,

nota-se uma expansão da participação privada nesses empreendimentos principalmente desde a década de 1990, em virtude da insuficiência de recursos públicos. Assim, o capital privado assume um papel complementar importante no estabelecimento da infraestrutura, da mesma forma que ganham notoriedade no setor as instituições financeiras de desenvolvimento, uma vez que obras de infraestrutura em geral possuem custos de construção altos com retorno a longo prazo.

O intuito da análise empírica é avaliar os investimentos em infraestrutura econômica e sua alocação geográfica em relação a indicadores socioeconômicos, buscando compreender se a IFC cumpre seu papel enquanto agente de financiador em países com maior dificuldade de acesso a recursos na alocação de investimentos e seu principal objetivo, a promoção do desenvolvimento de países em condições sociais mais frágeis, com ênfase na diminuição da pobreza.

As hipóteses I, II e IV foram comprovadas. Os indicadores Índice de Performance Logística, *Ease of Doing Business* e Índice de Desenvolvimento mostraram-se estatisticamente relevantes e inversamente proporcionais aos investimentos da IFC. No que se refere ao *Index of Economic Freedom* e ao percentual da população da pobreza, ainda que as hipóteses não tenham sido completamente refutadas, não há correlação entre os indicadores e a alocação de recursos da IFC.

As correlações, no entanto, apresentam algumas alterações pela análise isolada dos investimentos de cada biênio (vide Anexo B). Nota-se um mau desempenho em quatro das variáveis (com exceção do LPI) no segundo biênio, correspondente aos anos de 2012 e 2013. De 2014 em diante (a partir do biênio 3), há uma performance consistentemente melhor e em consonância com as hipóteses apresentadas para todas as variáveis salvo o *Index of Economic Freedom*.

5 CONCLUSÃO

O presente trabalho teve como principal objetivo avaliar a alocação geográfica dos financiamentos de projetos de investimentos em infraestrutura econômica da Corporação de Finanças Internacionais, buscando verificar se estão majoritariamente direcionados a países com indicadores socioeconômicos mais vulneráveis. Para tanto, o estudo está organizado em três capítulos principais. O primeiro, tratando dos aspectos relativos ao caráter, funções e expansão das instituições financeiras do ponto de vista histórico. O segundo, abordando de forma mais aprofundada a constituição e história da IFC, a captação de seus recursos, serviços oferecidos e alocação de seu capital nos últimos anos. O terceiro e último capítulo do desenvolvimento, por sua vez, apresenta a noção de complementariedade entre infraestrutura econômica e desenvolvimento e o papel dos investimentos do setor privado nesse setor. Foi realizada, ainda, uma análise empírica acerca da alocação de investimentos em infraestrutura da IFC em relação a cinco indicadores socioeconômicos, o Índice de Performance Logística, o *Ease of Doing Business*, o *Index of Economic Freedom*, o Índice de Desenvolvimento Humano e o percentual da população com renda inferior a 1,90 dólar ao dia.

Os bancos de desenvolvimento surgiram com o intuito de possibilitar financiamentos a países que possuíam dificuldade de acessar esses recursos em condições internacionais de mercado, tendo como missão, portanto, atuarem como agentes promotores do desenvolvimento. Tais instituições, assim como suas áreas de atuação, se expandiram significativamente ao longo dos anos, principalmente nas décadas de 1960 e 1990, resultando numa diversidade de bancos de desenvolvimento em âmbito nacional, regional e multilateral. Da mesma forma, o montante de investimentos e agências direcionados ao setor privado também apresentaram um crescimento expressivo, especialmente a partir dos anos 2000.

O Grupo Banco Mundial, composto por 5 agências, constitui o banco de desenvolvimento com maior notoriedade tanto por número de países-membros como por total de recursos mobilizados. As agências do Banco Mundial, dentre elas a IFC, foram protagonistas de uma série de iniciativas no contexto das instituições financeiras de desenvolvimento, como o estabelecimento de monitoramento e controle de riscos e impactos ambientais e de iniciativas de governança e transparência.

A Corporação de Finanças Internacionais constitui hoje a principal instituição financeira mundial voltada para o setor privado e tem como objetivo central a promoção do desenvolvimento e diminuição da pobreza no mundo. Um dos aspectos chave da ação da IFC é a busca por equidade na alocação de seus recursos, em termos de geração de oportunidades e de redução desigualdades em todos os países membros menos desenvolvidos. Assim, procedeu-se uma avaliação da concentração dos financiamentos de projetos de infraestrutura em função da renda desses países. Pela análise do coeficiente GINI (calculado com base no montante de financiamentos e do PIB dos países receptores), pode-se inferir que seus recursos estão alocados de maneira relativamente equitativa, embora os últimos anos da amostra, 2017 e 2018, tenham apresentado pior desempenho.

A presença de uma infraestrutura confiável e eficiente é um pilar essencial na promoção do desenvolvimento. Desde a década de 1990, a participação do setor privado no estabelecimento de infraestrutura tem se tornado cada vez mais relevante. A análise dos investimentos da IFC em infraestrutura econômica permite verificar se os mesmos estão alocados em países com índices socioeconômicos mais vulneráveis. Em termos gerais, os resultados obtidos confirmam as hipóteses desse estudo, no sentido que se encontra uma correlação inversamente proporcional – ou seja, quanto pior o desempenho do país, maior o fluxo de financiamentos de projetos de infraestrutura da IFC – para três dos cinco indicadores selecionados, o que indica um comprometimento da instituição com a missão proposta.

Portanto, os resultados da análise empírica desse trabalho indicam que a Corporação de Finanças Internacionais está em sintonia com os objetivos do Grupo Banco Mundial, atuando como agente financiador na diminuição da disparidade de desenvolvimento e redução da pobreza nos países do mundo. De modo análogo, pode-se afirmar que a estratégia de financiar projetos privados de infraestrutura, em condições mais favoráveis do aquelas de mercado, tem produzido impactos no sentido da redução de diferenças de renda entre os países. Vale ressaltar, contudo, que esses resultados não contemplam uma comparação da efetividade (sobre desenvolvimento) da ação da IFC com políticas, por exemplo, implementadas de outras agências do Grupo Banco Mundial. Além disso, a análise desse trabalho está restrita aos dados de projetos detalhados divulgados pela IFC e pelo recorte temporal adotado.

Para a realização estudos futuros, sugere-se a análise de todos os projetos de investimento da IFC – incluindo-se os investimentos em infraestrutura social – e a avaliação da evolução recente do grau de concentração de financiamentos da IFC por países, no sentido de verificar se a tendência detectada de aumento da concentração para os últimos dois anos da presente análise se mantém no período subsequente.

REFERÊNCIAS

- ABOUNOORI, Esmail; MCCLOUGHAN, Patrick. A simple way to calculate the Gini Coefficient for grouped as well as ungrouped data. **Applied Economics Letters**, v. 10, n. 8, p. 505-509, 2003.
- AFRICAN DEVELOPMENT BANK GROUP. **Mission & Strategy**. 2019. Disponível em: <https://www.afdb.org/en/about/mission-strategy>. Acesso em novembro de 2019.
- AGÉNOR, Pierre-Richard; NABLI, Mustapha K.; YOUSEF, Tarik M. **Public infrastructure and private investment in the Middle East and North Africa**. The World Bank, 2005.
- ALTHOLZ, Roxanna; SULLIVAN, Chris. Accountability & International Financial Institutions: Community Perspectives on the World Bank's Office of the Compliance Advisor Ombudsman. **Accountability & International Financial Institutions**, 2017.
- AMAL, Mohamed; SEABRA, Fernando. Determinantes do investimento direto externo (IDE) na América Latina: uma perspectiva institucional. **Revista economia**, v. 8, n. 2, p. 231-247, 2007.
- ANDRAZ, J.; PEREIRA, Alfredo M. On the economic effects of public infrastructure investment: A survey of the international evidence. **Journal of Economic Development**, v. 38, n. 4, p. 1-37, 2010.
- ARVIS, Jean-Francois et al. **Trade logistics in the global economy: the logistics performance index and its indicators**. World Bank: Washington, 2016.
- ATTRIDGE, S. *et al.* **The impact of development finance institutions: rapid evidence assessment**. London: Department for International Development. 2019.
- BAUMANN, Renato. Os novos bancos de desenvolvimento: independência conflitiva ou parcerias estratégicas? **Brazilian Journal of Political Economy**, v. 37, n. 2, p. 287-303, 2017.
- BIC - BANK INFORMATION CENTER. **International Finance Corporation (IFC)**. 2017. Disponível em <http://www.bankinformationcenter.org/resources/institutions/ifc/#Lending>. Acesso em novembro de 2017.
- BRUCK, Nicholas. Role of development banks in the twenty-first century. **Journal of Emerging Markets**, v. 3, p. 39-68, 1998.
- BUITER, Willem H.; FRIES, Steven. **What Should the Multilateral Development Banks Do?**. London: European Bank for Reconstruction and Development, 2002.
- CALDERÓN, César; SERVÉN, Luis. Infrastructure and economic development in Sub-Saharan Africa. **Journal of African Economies**, v. 19, n. suppl_1, p. i13-i87, 2010.

CASTELLS-QUINTANA, David. Malthus living in a slum: Urban concentration, infrastructure and economic growth. **Journal of Urban Economics**, v. 98, p. 158-173, 2017.

CHELSKY, Jeff; MOREL, Claire; KABIR, Mabruk. Investment financing in the wake of the crisis: The role of multilateral development banks. **World Bank-Economic Premise**, n. 121, p. 1-5, 2013.

CHRISTIANSON, GIULIA et al. Financing the energy transition: Are World Bank, IFC, and ADB energy supply investments supporting a low-carbon future? **World Resources Institute**. Washington, 2017.

CLEMENS, Michael A.; KREMER, Michael. The new role for the World Bank. **Journal of Economic Perspectives**, v. 30, n. 1, p. 53-76, 2016.

CORCORAN, Adrian; GILLANDERS, Robert. Foreign direct investment and the ease of doing business. **Review of World Economics**, v. 151, n. 1, p. 103-126, 2015.

DAILAMI, Mansoor; KLEIN; Michael. **Government support to private infrastructure projects in emerging markets**. The World Bank, 1999.

DOING BUSINESS. **About us**. 2020a. Disponível em <https://www.doingbusiness.org/en/about-us>. Acesso em junho de 2020.

_____. **Doing Business Data**. 2020b. Disponível em <https://www.doingbusiness.org/en/data>. Acesso em junho de 2020.

DREHER, Axel; LANG, Valentin F.; RICHERT, Katharina. The political economy of International Finance Corporation lending. **Journal of Development Economics**, v. 140, p. 242-254. Zurique, 2019.

ECLAC; OECD. **Emerging challenges and shifting paradigms: new perspectives on international cooperation for development**. Santiago, 2018. Disponível em: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44002/S1800619_en.pdf?sequence=4&isAllowed=y. Acesso em maio de 2020.

EICHENGREEN, Barry. **A Globalização do Capital: uma história do sistema monetário internacional**. 1a Edição. São Paulo: Editora 34, 2000.

ELLMERS, Bodo; MOLINA, Nuria; TUOMINEN, Visa. **Development diverted: How the International Finance Corporation fails to reach the poor**. European Network on Debt and Development. 2010.

ENGEN, Lars; PRIZZON, Annalisa. A guide to multilateral development banks. **Overseas Development Institute**. 2018 Edition. Londres, 2018.

ESTACHE, Antonio. **Emerging infrastructure policy issues in developing countries: A survey of the recent economic literature**. The World Bank, 2004.

EUROPEAN INVESTMENT BANK. **About us**. 2019. Disponível em: <https://www.eib.org/en/about/index.htm>. Acesso em novembro de 2019.

FLAMMER, Caroline. Corporate Green Bonds. **Journal of Financial Economics**. 2018. Disponível em <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3125518>. Acesso em maio de 2020.

FONSECA, Pedro Cezar Dutra. O Processo de Substituição de Importações. In: REGO, J. M.; MAQUES, R. M. (Org.). **Formação Econômica do Brasil**. São Paulo: Saraiva, 2003.

FOURIE, Johan. Economic infrastructure: a review of definitions, theory and empirics. **South African Journal of Economics**, v. 74, n. 3, p. 530-556, 2006.

GRIFFITH-JONES, Stephany; GRIFFITH-JONES, David; HERTOVA, Dagmar. **Enhancing the role of regional development banks**. UN. Nova Iorque, 2008

HUMPHREY, C. Channeling private investment to infrastructure: What can multilateral development banks realistically do? **Overseas Development Institute Working Paper 534**. Londres: Overseas Development Institute. 2018.

IDA. **Borrowing Countries**. 2020a. Disponível em: <http://ida.worldbank.org/about/borrowing-countries>. Acesso em março de 2020.

_____. **What We Do**. 2020b. Disponível em: <http://ida.worldbank.org/about/what-we-do>. Acesso em março de 2020.

IFC. **2005 Annual Report: Investing in Progress with experience, innovation and partnership**. 2005. Disponível em https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/4bd96cb7-23c6-41c8-9aad-2f3c639dc61a/AR2005_English_vol1.pdf?MOD=AJPERES&CVID=i.GOquT. Acesso em junho de 2020.

_____. **IFC 2019 Annual Report**. 2019a. Disponível em <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/4ffd985d-c160-4b5b-8f8e-3ad2d642bbad/IFC-AR19-Full-Report.pdf?MOD=AJPERES&CVID=mV2uYFU>. Acesso em junho de 2020.

_____. **International Finance Corporation**. 2019b. Disponível em: <http://www.ifc.org>. Acesso em setembro de 2019.

_____. **Investment Proposals**. 2020a. Disponível em http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/solutions/investment-proposals. Acesso em abril de 2020.

_____. **Our Areas of Expertise**. 2020b. Disponível em https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/CORP_EXT_Content/IFC_External_Corporate_Site/Solutions/Expertise/. Acesso em abril de 2020.

_____. **Our Funding**. 2020c. Disponível em https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/about+ifc_new/investor+relations/funding/ourfunding#. Acesso em abril de 2020.

_____. **The First Six Decades: Leading the Way in Private Sector Development**. 2nd Edition. World Bank Group. 2016.

IPEA. **Infraestrutura econômica no Brasil: diagnósticos e perspectivas para 2025**. Brasília, 2010.

ISLAMIC DEVELOPMENT BANK. **Who we are: about IsDB**. 2019. Disponível em: <https://www.isdb.org/who-we-are/about-isdb>. Acesso em novembro de 2019

JEROME, Afeikhena. Infrastructure, economic growth and poverty reduction in Africa. **Journal of infrastructure development**, v. 3, n. 2, p. 127-151, 2011.

KAPUR, Devesh; LEWIS, John P.; WEBB, Richard C. **The World Bank: its first half century**. Brookings Institution Press, 2011.

KATEJA, Alpana. Building infrastructure: Private participation in emerging economies. **Procedia-Social and Behavioral Sciences**, v. 37, p. 368-378, 2012.

KENNY, Charles; KALOW, Jared; RAMACHANDRAN, Vijaya. Inside the Portfolio of the International Finance Corporation: Does IFC Do Enough in Low-Income Countries?. **Policy Paper**. Washington, DC: Centre for Global, 2018

KESSIDES, Christine. A review of infrastructure's impact on economic development. In: **Infrastructure and the complexity of economic development**. Springer, Berlin, Heidelberg, 1996. p. 213-230.

KRASNER, Stephen D. Power structures and regional development banks. **International organization**, v. 35, n. 2, p. 303-328, 1981.

KWAKKENBOS, Jeroen; ROMERO, Maria José. Engaging the private sector for development: the role of development finance institutions. *Österreichische Entwicklungspolitik* 2013. **Private Sector Development**, p. 25-30. Viena, 2013

LIANG, Max; MANSBERGER, Brian; SPIELER, Andrew C. An Overview of Social Impact Bonds. **Journal of International Business and Law**, v. 13, n. 2, p. 3, 2014.

LPI. **LPI Home**. 2020. Disponível em <https://lpi.worldbank.org/>. Acesso em julho de 2020.

MARTÍ, Luisa; PUERTAS, Rosa; GARCÍA, Leandro. The importance of the Logistics Performance Index in international trade. **Applied economics**, v. 46, n. 24, p. 2982-2992, 2014.

MASSA, Isabella. Impact of multilateral development finance institutions on economic growth. **ODI Research Reports and Studies**. Londres: Overseas Development Institute. 2011.

MATECKI, B. E. Establishment of the International Finance Corporation: A case study. **International Organization**, v. 10, n. 2, p. 261-275, 1956.

PEREIRA, João Márcio Mendes. O Banco Mundial como ator político, intelectual e financeiro. **Civilização Brasileira**. Rio de Janeiro, 2010.

PINHEIRO-ALVES, Ricardo; ZAMBUJAL-OLIVEIRA, João. The Ease of Doing Business Index as a tool for investment location decisions. **Economics Letters**, v. 117, n. 1, p. 66-70, 2012.

PNUD. **Desenvolvimento Humano e IDH**. 2020a. Disponível em <https://www.br.undp.org/content/brazil/pt/home/idh0.html>. Acesso em julho de 2020.

_____. **Human Development Data (1990-2018)**. 2020b. Disponível em <https://www.br.undp.org/content/brazil/pt/home/idh0.html>. Acesso em julho de 2020.

PREBISCH, Raul. O desenvolvimento da América Latina e seus principais problemas, **Revista Brasileira de Economia**, ano 3, no.3, Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, setembro de 1949.

PRODANOV, Cleber Cristiano; DE FREITAS, Ernani Cesar. **Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico**. 2ª Edição. Editora Feevale, 2013.

REWIZORSKI, M. Running away from Weltschmerz: Global Governance and a Double Challenge for the Future of Multilateralism. **International Organisations Research Journal**, vol. 14, no 4, pp. 28–47. Polônia, 2019.

SEABRA, F.; BECK; A. L.; MULLER; M. The role of transport and logistics quality in exports: the case of containerized products from emerging countries. In: 32^o Congresso de Pesquisa e Ensino em Transporte da ANPET, 2018, Gramado. **Anais eletrônicos**. Gramado: Associação Nacional de Pesquisa e Ensino em Transportes, 2018. p. 2110-2119. Disponível em: http://www.anpet.org.br/anais32/documentos/2018/Logistica/Logistica%20de%20Carga%20de%20Longa%20Distancia/1_291_AC.pdf. Acesso em junho de 2020.

SKRIDULYTE, Rita; FREITAKAS, Eduardas. The measurement of concentration risk in loan portfolios. **Economics & Sociology**, v. 5, n. 1, p. 51, 2012.

SPRATT, Stephen; COLLINS, Lily Ryan. Development finance institutions and infrastructure: a systematic review of evidence for development additionality. **Private Infrastructure Development Group**, 2012.

TE VELDE, Dirk Willem; WARNER, Michael. The use of subsidies by Development Finance Institutions in the infrastructure sector. **ODI Project Briefing**, n. 2. Londres, 2007.

THE HERITAGE FOUNDATION. **About the index**. 2020a. Disponível em <https://www.heritage.org/index/about>. Acesso em junho de 2020.

_____. **Explore the data**. 2020b. Disponível em <https://www.heritage.org/index/explore>. Acesso em junho de 2020.

UNCTAD. **Global investment flows flat in 2019, moderate increase expected in 2020**. 2020. Disponível em [https://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=2274#:~:text=Global%20for%20direct%20investment%20\(FDI,Monitor%20published%20on%2020%20January.](https://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=2274#:~:text=Global%20for%20direct%20investment%20(FDI,Monitor%20published%20on%2020%20January.) Acesso em agosto de 2020.

VERVYNCKT, Mathieu. **An assessment of transparency and accountability mechanisms at the European Investment Bank and the International Finance Corporation**. Brussels: Eurodad, 2015.

WANG, Hongying. New multilateral development banks: opportunities and challenges for global governance. **Global Policy**, v. 8, n. 1, p. 113-118, 2017.

WOODS, Ngaire. Making the IMF and the World Bank more accountable. **International Affairs**, v. 77, n. 1, p. 83-100, 2001.

WORLD BANK. **A Guide to the World Bank**. The World Bank. Washington, 2011.

_____. **History**. 2019. Disponível em: <https://www.worldbank.org/en/about/history>. Acesso em setembro de 2019.

_____. **IFC Investment by Industry - Annual Summary**. 2020a. Disponível em <https://finances.worldbank.org/Projects/IFC-Investment-By-Industry-Annual-Summary/jdcf-gaec>. Acesso em julho de 2020.

_____. **IFC Investment by Region - Annual Summary**. 2020b. Disponível em <https://finances.worldbank.org/Projects/IFC-Investment-By-Region-Annual-Summary/wdx8-uxce/data>. Acesso em julho de 2020.

_____. **IFC Investment Services Projects**. 2020c. Disponível em <https://finances.worldbank.org/Projects/IFC-Investment-Services-Projects/efin-cagm>. Acesso em junho de 2020.

_____. **Open Learning Campus: Internacional Finance Corporation**. 2020d. Disponível em <https://olc.worldbank.org/institute/international-finance-corporation>. Acesso em maio de 2020.

_____. **Poverty gap at \$1.90 a day (2011 PPP) (%)**. 2020e. Disponível em <https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GAPS?locations=DM>. Acesso em julho de 2020.

_____. **Strengthening World Bank Group Engagement on Governance and Anticorruption**. 2007. Disponível em: <http://www1.worldbank.org/publicsector/anticorrupt/corecourse2007/GACMaster.pdf>. Acesso em junho de 2020.

_____. The Pearson Commission - July 2003. **World Bank Group Archives exhibit series**, no. 030. World Bank Group. Washignton, 2016. Disponível em

<http://documents.worldbank.org/curated/en/509101468185346260/The-Pearson-Commission-July-2003>. Acesso em março de 2020.

_____. **The World Bank Reorganization**: a preliminary guide to changes in structure, process, and management style. 1972. Disponível em https://timeline.worldbank.org/themes/timeline/pdfjs/web/viewer.html?file=/timeline.worldbank.org/sites/timeline/files/timeline/archival-pdfs/event42_1972Reorg_preliminaryguide_1352606.pdf. Acesso em: julho de 2020

_____. **Who We Are**. 2020f. Disponível em: <https://www.worldbank.org/en/who-we-are>. Acesso em fevereiro de 2020.

_____. **World Bank Group History**: Exploring the Archives. 2020g. Disponível em <https://www.worldbank.org/en/about/archives/history/exploring-the-archives>. Acesso em julho de 2020.

_____. **World Bank Group Timeline**. 2020h. Disponível em: <https://timeline.worldbank.org/>. Acesso em junho de 2020.

WORLD BANK INSTITUTE. **About the World Bank Institute**. 2020. Disponível em https://web.worldbank.org/archive/website01006/WEB/0__CON-2.HTM. Acesso em agosto de 2020.

XU, Jiajun; REN, Xiaomeng; WU, Xinyue. Mapping development finance institutions worldwide: Definitions, rationales and varieties. **New Structural Economics Development Financing Report**, n. 1. Pequim, 2019.

ANEXOS

ANEXO A – Dados da análise, segmentados por biênios (2010-19)

Biênio	Country	IFC Invest. (\$M)	Nº of projects	LPI Score	Ease of Doing Business	Economic Freedom Index	IDH	% of the pop. above the poverty line	GPD (bilions)	Invest. / GDP
1	Albania	77.82	2	2.46	63.39	66.00	0.74	-ND	11.93	6.52
1	Algeria	15.23	1	2.36	48.78	56.90	0.73	-ND	161.21	0.09
1	Argentina	35.74	3	3.10	57.81	51.20	0.82	2.20	423.63	0.08
1	Armenia	15	2	2.52	61.11	69.20	0.73	1.90	9.26	1.62
1	Bangladesh	40	1	2.74	45.30	51.10	0.55	19.60	115.28	0.35
1	Belarus	31.01	1	2.57	51.99	48.70	0.79	-ND	57.22	0.54
1	Brazil	416.71	9	3.20	55.12	55.60	0.73	-ND	2208.87	0.19
1	Cambodia	6	1	2.37	53.24	56.60	0.54	-ND	11.24	0.53
1	Chile	20	1	3.09	69.71	77.20	0.80	-ND	218.54	0.09
1	China	364.51	12	3.49	56.59	51.00	0.70	11.20	6087.16	0.06
1	Colombia	25	1	2.77	64.36	65.50	0.73	7.70	286.10	0.09
1	Costa Rica	15	1	2.91	56.65	65.90	0.75	1.50	37.27	0.40
1	Cote d'Ivoire	50.8	4	2.53	41.19	54.10	0.45	-ND	24.88	2.04
1	Croatia	46.29	2	2.77	63.35	59.20	0.81	1.20	59.81	0.77
1	Czech Republic	59	1	3.51	66.36	69.80	0.86	-ND	207.48	0.28
1	Egypt, Arab Republic of	35	3	2.61	57.25	59.00	0.67	1.70	218.89	0.16
1	Ethiopia	10	1	2.41	45.67	51.20	0.41	33.50	29.93	0.33
1	Georgia	44	2	2.61	74.13	70.40	0.73	12.20	12.24	3.59
1	Ghana	205	2	2.47	58.21	60.20	0.55	-ND	32.17	6.37
1	Guinea	150	1	2.60	38.68	51.80	0.41	-ND	6.85	21.89
1	Honduras	90.91	3	2.78	59.19	58.30	0.60	15.00	15.84	5.74
1	India	382.43	16	3.12	49.07	53.80	0.58	-ND	1675.62	0.23
1	Indonesia	30	2	2.76	58.72	55.50	0.67	15.70	755.09	0.04
1	Iraq	53.75	2	2.11	47.27	-ND	0.65	-ND	138.52	0.39
1	Jamaica	28	1	2.53	59.29	65.50	0.72	-ND	13.22	2.12
1	Kazakhstan	2.25	1	2.83	57.19	61.00	0.76	0.10	148.05	0.02
1	Kenya	285	2	2.59	56.32	57.50	0.53	-ND	40.00	7.12
1	Kuwait	50	1	3.28	60.29	67.70	0.79	-ND	115.42	0.43
1	Kyrgyz Republic	6.5	2	2.62	59.20	61.30	0.64	4.10	4.79	1.36
1	Lebanon	3	1	3.34	60.18	59.50	0.75	-ND	38.42	0.08
1	Mexico	149.4	8	3.05	63.26	68.30	0.74	4.60	1057.80	0.14
1	Moldova	20	2	2.57	59.61	53.70	0.68	0.50	6.97	2.87
1	Mongolia	50	3	2.25	59.88	60.00	0.70	0.80	7.19	6.95
1	Montenegro	33.05	1	2.43	61.58	63.60	0.79	-ND	4.14	7.98

1	Morocco	88.22	2	2.71	60.43	59.20	0.62	-ND	93.22	0.95
1	Nigeria	277.96	3	2.59	44.67	56.80	0.48	-ND	363.36	0.76
1	Pakistan	213.6	4	2.53	52.19	55.20	0.52	8.30	177.17	1.21
1	Panama	25	1	3.02	65.03	64.80	0.76	4.50	29.44	0.85
1	Papua New Guinea	32.01	1	2.41	57.83	53.50	0.51	-ND	14.25	2.25
1	Paraguay	50	3	2.75	61.91	61.30	0.69	5.50	27.22	1.84
1	Peru	176.72	6	2.80	66.77	67.60	0.72	5.50	147.53	1.20
1	Philippines	146.12	3	3.14	55.22	56.30	0.67	-ND	199.59	0.73
1	Romania	93.97	3	2.84	65.95	64.20	0.80	4.60	166.23	0.57
1	Russian Federation	422	5	2.61	55.95	50.30	0.78	0.10	1524.92	0.28
1	Rwanda	3.9	1	2.04	60.83	59.10	0.49	62.30	5.85	0.67
1	Saudi Arabia	75	1	3.22	66.08	64.10	0.81	-ND	528.21	0.14
1	Senegal	31.72	1	2.86	43.04	54.60	0.47	-ND	16.22	1.96
1	Serbia	311.48	6	2.69	60.10	56.90	0.76	-ND	41.82	7.45
1	South Africa	189.17	3	3.46	67.98	62.80	0.66	16.50	375.35	0.50
1	Sri Lanka	65	1	2.29	56.98	54.60	0.75	-ND	56.73	1.15
1	Thailand	25	1	3.29	73.76	64.10	0.72	0.10	341.11	0.07
1	Togo	116.21	1	2.60	39.41	47.10	0.47	-ND	3.43	33.89
1	Tunisia	23.56	1	2.84	66.45	58.90	0.72	2.00	44.05	0.53
1	Turkey	283.3	6	3.22	65.33	63.80	0.74	0.80	771.90	0.37
1	Uganda	30	1	2.82	47.53	62.20	0.49	-ND	20.19	1.49
1	Ukraine	17.5	1	2.57	40.83	46.40	0.73	-ND	136.01	0.13
1	Vietnam	147.75	8	2.96	59.51	49.80	0.65	4.20	115.93	1.27
1	Zambia	40	1	2.28	58.18	58.00	0.53	64.40	20.27	1.97
2	Afghanistan	65	1	2.30	39.16	-ND	0.48	-ND	17.95	3.62
2	Albania	44.91	1	2.77	60.86	65.10	0.77	1.10	12.40	3.62
2	Armenia	23.8	1	2.56	64.27	68.80	0.74	1.60	10.39	2.29
2	Bangladesh	169.99	3	2.65	45.43	53.20	0.57	-ND	130.73	1.30
2	Brazil	577.18	9	3.13	54.75	57.90	0.73	3.80	2340.78	0.25
2	Chad	76.06	1	2.03	32.82	44.80	0.39	-ND	11.61	6.55
2	Chile	327.3	5	3.17	73.43	78.30	0.82	-ND	244.23	1.34
2	China	225	4	3.52	56.59	51.20	0.72	6.50	7192.67	0.03
2	Colombia	237.98	7	2.87	66.26	68.00	0.74	6.20	319.16	0.75
2	Costa Rica	100	1	2.75	57.77	68.00	0.77	1.60	40.74	2.45
2	Cote d'Ivoire	139.54	2	2.73	43.83	54.30	0.47	-ND	26.34	5.30
2	Croatia	121.97	3	3.16	64.72	60.90	0.82	0.90	58.29	2.09
2	Dominican Republic	12.36	1	2.70	64.07	60.20	0.71	2.60	57.06	0.22
2	Egypt, Arab Republic of	148	3	2.98	59.01	57.90	0.68	1.30	227.71	0.65
2	Gabon	65	1	2.34	52.24	56.40	0.67	-ND	16.18	4.02
2	Georgia	105	1	2.77	78.76	69.40	0.75	8.60	13.99	7.50
2	Guatemala	44.7	1	2.80	60.73	60.90	0.61	-ND	44.34	1.01
2	Guyana	65	1	2.33	57.02	51.30	0.65	-ND	2.52	25.82

2	Haiti	4	1	2.03	42.14	50.70	0.48	24.20	7.19	0.56
2	India	585.47	13	3.08	49.07	54.60	0.60	-ND	1859.66	0.31
2	Indonesia	382.5	3	2.94	60.40	56.40	0.68	11.60	850.02	0.45
2	Iraq	5	1	2.16	46.84	-ND	0.66	2.50	169.73	0.03
2	Jamaica	27.5	2	2.42	60.37	65.10	0.72	-ND	13.37	2.06
2	Jordan	96.2	2	2.56	57.55	69.90	0.73	-ND	28.22	3.41
2	Kenya	27.82	1	2.43	55.98	57.50	0.55	-ND	44.38	0.63
2	Liberia	8.71	1	2.45	44.12	48.60	0.46	-ND	2.33	3.73
2	Mexico	262.5	5	3.06	66.17	65.30	0.75	3.90	1136.49	0.23
2	Mongolia	400	1	2.25	61.21	61.50	0.72	0.40	9.47	42.23
2	Nigeria	230	2	2.45	45.76	56.30	0.50	-ND	398.83	0.58
2	Pakistan	150.76	2	2.83	52.81	54.70	0.53	-ND	188.42	0.80
2	Paraguay	24.04	1	2.48	63.14	61.80	0.70	3.30	28.22	0.85
2	Peru	150	2	2.94	68.88	68.70	0.73	4.70	166.49	0.90
2	Philippines	32.41	1	3.02	57.51	57.10	0.68	10.50	220.72	0.15
2	Romania	30.41	2	3.00	65.00	64.40	0.80	6.70	173.08	0.18
2	Russian Federation	170.13	6	2.58	57.62	50.50	0.80	-ND	1649.34	0.10
2	Senegal	46.22	1	2.49	44.22	55.40	0.49	-ND	17.29	2.67
2	Serbia	25.5	1	2.80	61.83	58.00	0.77	5.60	42.38	0.60
2	South Africa	70.7	1	3.67	70.01	62.70	0.67	-ND	396.26	0.18
2	Sri Lanka	10	1	2.75	56.80	58.30	0.76	1.90	67.12	0.15
2	Tajikistan	32	1	2.28	43.32	53.40	0.64	-ND	6.51	4.91
2	Thailand	20	1	3.18	74.56	64.90	0.73	0.10	368.88	0.05
2	Turkey	332.92	6	3.51	65.66	62.50	0.77	0.30	898.77	0.37
2	Uganda	80	2	2.87	48.88	61.90	0.50	35.90	22.93	3.49
2	Uruguay	75	1	2.98	62.01	69.90	0.79	0.10	43.86	1.71
2	Vietnam	15	1	3.00	60.46	51.30	0.67	2.80	129.63	0.12
3	Argentina	120	1	2.99	56.17	44.60	0.83	0.70	443.71	0.27
3	Bangladesh	214.5	3	2.56	44.00	54.10	0.57	-ND	147.00	1.46
3	Brazil	92.94	2	2.94	55.90	56.90	0.76	2.70	2423.27	0.04
3	Burkina Faso	23.6	1	2.64	46.21	58.90	0.41	43.70	11.25	2.10
3	China	492.98	7	3.53	59.95	52.50	0.74	1.40	8317.26	0.06
3	Colombia	95.44	2	2.64	66.55	70.70	0.75	5.00	349.51	0.27
3	Congo, Democratic Republic of	45.5	1	1.88	33.81	40.60	0.44	#N/D	29.31	1.55
3	Ecuador	75	1	2.71	57.24	48.00	0.75	2.60	86.33	0.87
3	Egypt, Arab Republic of	172	2	2.97	59.57	52.90	0.68	-ND	239.47	0.72
3	Gabon	50.18	1	2.20	50.74	57.80	0.69	-ND	17.83	2.81
3	Ghana	485	2	2.63	62.43	64.20	0.58	-ND	44.28	10.95
3	Guinea	138.3	1	2.46	44.31	53.50	0.45	-ND	8.26	16.74
3	Haiti	14.97	1	2.27	39.63	48.90	0.49	-ND	7.70	1.94
3	Honduras	103.1	3	2.61	58.45	57.10	0.61	15.90	18.14	5.68
3	India	525.07	7	3.08	51.89	55.70	0.62	-ND	2125.02	0.25

3	Indonesia	19.7	1	3.08	60.73	58.50	0.69	7.90	942.18	0.02
3	Iraq	250	1	2.30	47.59	-ND	0.66	-ND	183.91	1.36
3	Jamaica	10	1	2.84	61.15	66.70	0.72	-ND	13.53	0.74
3	Jordan	127.95	6	2.87	57.50	69.20	0.72	-ND	29.91	4.28
3	Kenya	62.5	2	2.81	53.90	57.10	0.56	-ND	49.51	1.26
3	Liberia	19.17	1	2.62	43.29	52.40	0.46	38.60	2.56	7.50
3	Mexico	125	2	3.13	69.29	66.80	0.75	3.80	1184.18	0.11
3	Mozambique	59.95	1	2.23	51.63	55.00	0.42	62.90	14.67	4.09
3	Myanmar	230	2	2.25	40.39	-ND	0.56	-ND	65.74	3.50
3	Nicaragua	10	1	2.65	54.75	58.40	0.64	3.20	10.90	0.92
3	Nigeria	152.5	3	2.81	46.98	54.30	0.52	-ND	452.28	0.34
3	Pakistan	239.5	5	2.83	53.07	55.20	0.55	-ND	205.90	1.16
3	Panama	89	1	3.19	66.55	63.40	0.78	3.50	40.41	2.20
3	Papua New Guinea	18.32	1	2.43	56.42	53.90	0.53	-ND	17.78	1.03
3	Peru	10	1	2.84	68.98	67.40	0.75	3.70	180.44	0.06
3	Senegal	44.22	2	2.62	44.52	55.40	0.50	-ND	18.96	2.33
3	South Africa	122.15	2	3.43	69.69	62.50	0.69	18.90	413.61	0.30
3	Tanzania	105.5	2	2.33	54.44	57.80	0.51	-ND	41.05	2.57
3	Turkey	1052.06	12	3.50	67.82	64.90	0.79	0.30	1025.47	1.03
3	Uganda	20	1	2.93	49.81	59.90	0.51	-ND	24.97	0.80
3	Vietnam	9.98	1	3.15	61.90	50.80	0.68	2.70	144.83	0.07
4	Argentina	158.05	3	2.96	56.73	43.80	0.83	0.70	446.34	0.35
4	Armenia	52.9	1	2.21	69.14	67.00	0.75	1.80	11.50	4.60
4	Bangladesh	120	2	2.66	40.91	53.30	0.60	14.80	167.77	0.72
4	Brazil	316.03	5	3.09	55.62	56.50	0.76	3.90	2260.78	0.14
4	China	166.69	3	3.66	63.12	52.00	0.75	0.50	9490.59	0.02
4	Dominican Republic	32	1	2.63	57.90	61.00	0.74	1.60	73.06	0.44
4	Egypt, Arab Republic of	355	14	3.18	54.70	56.00	0.70	-ND	260.80	1.36
4	Greece	476.02	2	3.24	66.92	53.20	0.87	1.00	244.25	1.95
4	Guinea	150	1	2.36	44.33	53.30	0.46	-ND	9.51	15.78
4	India	208.64	6	3.42	54.52	56.20	0.64	-ND	2482.43	0.08
4	Jordan	171.7	3	2.96	56.74	68.30	0.72	-ND	31.24	5.50
4	Kenya	6	1	3.33	58.01	57.50	0.57	-ND	55.41	0.11
4	Madagascar	149.07	1	2.15	41.90	61.10	0.52	-ND	11.84	12.59
4	Mexico	71.43	2	3.11	71.64	65.20	0.76	2.20	1258.72	0.06
4	Mozambique	23	1	2.68	52.81	53.20	0.44	-ND	16.26	1.41
4	Pakistan	75	1	2.92	50.37	55.90	0.56	-ND	227.56	0.33
4	Panama	150	1	3.34	64.73	64.80	0.79	2.20	44.85	3.34
4	Senegal	13.85	2	2.33	49.56	58.10	0.51	-ND	21.45	0.65
4	Serbia	73.88	1	2.76	69.96	62.10	0.79	6.60	45.13	1.64
4	Tanzania	5.94	1	2.99	49.69	58.50	0.52	-ND	46.58	0.13
4	Uganda	128	2	3.04	56.63	59.30	0.52	41.70	27.52	4.65
4	Ukraine	37	1	2.74	64.18	46.80	0.75	0.10	124.16	0.30

4	Vietnam	24.9	1	2.98	62.60	54.00	0.69	2.00	164.10	0.15
4	West Bank and Gaza	4.4	1	-ND	54.17	-ND	-ND	1.00	11.77	0.37
4	Zambia	44.3	3	2.43	60.45	58.80	0.58	-ND	27.04	1.64
5	Argentina	140	2	2.89	57.31	52.30	0.83	1.00	446.88	0.31
5	Armenia	65	1	2.61	71.49	68.70	0.76	2.10	13.01	5.00
5	Brazil	290.5	2	2.99	55.62	51.40	0.76	4.40	2320.86	0.13
5	Cameroon	233.17	1	2.60	45.05	51.90	0.56	-ND	37.84	6.16
5	China	169.61	3	3.61	65.20	57.80	0.76	-ND	10797.22	0.02
5	Colombia	90.32	3	2.94	69.04	68.90	0.76	4.10	381.89	0.24
5	Comoros	15.88	1	2.56	46.87	56.20	0.54	-ND	1.17	13.61
5	Cote d'Ivoire	105.23	1	3.08	52.99	62.00	0.52	-ND	42.43	2.48
5	Egypt, Arab Republic of	103.1	1	2.82	55.80	53.40	0.70	-ND	286.15	0.36
5	El Salvador	88	1	2.58	64.71	63.20	0.67	1.50	22.55	3.90
5	India	208.93	5	3.18	60.91	54.50	0.65	-ND	2841.58	0.07
5	Indonesia	51.5	1	3.15	66.87	64.20	0.71	4.60	1146.84	0.04
5	Iraq	100	1	2.18	44.62	-ND	0.69	-ND	210.53	0.47
5	Jordan	14.13	1	2.69	59.93	64.90	0.72	-ND	32.52	0.43
5	Mexico	17	1	3.05	72.54	64.80	0.77	1.70	1312.83	0.01
5	Myanmar	15	1	2.30	42.97	-ND	0.58	-ND	84.42	0.18
5	Nigeria	3	1	2.53	52.03	58.50	0.53	-ND	469.38	0.01
5	Philippines	90	1	2.90	59.33	65.00	0.71	-ND	322.30	0.28
5	Serbia	113.39	1	2.84	73.75	62.50	0.80	-ND	48.08	2.36
5	Sierra Leone	60	1	2.08	47.09	51.80	0.44	40.10	3.62	16.59
5	Sri Lanka	2.44	1	2.60	59.95	57.80	0.78	-ND	85.30	0.03
5	Vietnam	100	1	3.27	66.98	53.10	0.69	1.90	187.69	0.53

Fonte: elaboração própria (2020). Dados Brutos: WORLD BANK (2020c; 2020e), THE HERITAGE FOUNDATION (2020b), DOING BUSINESS (2020b), LPI (2020) e PNUD (2020b)

ANEXO B – Coeficientes de correlação entre os investimentos em infraestrutura econômica da IFC e os indicadores socioeconômicos avaliados, por biênio (2010-2019)

Anos	Índice de Performance Logística		<i>Ease of Doing Bussines</i>		<i>Index of Economic Freedom</i>		Índice de Desenvolvimento Humano		População em condição de pobreza	
	Correl	Obs	Correl	Obs	Correl	Obs	Correl	Obs	Correl	Obs
B1 (2010-11)	-0.23	58	-0.34	58	-0.24	57	-0.36	58	0.01	30
B2 (2012-13)	-0.36	45	-0.03	45	-0.07	43	-0.04	45	-0.09	26
B3 (2014-15)	-0.34	36	-0.26	36	-0.01	34	-0.43	36	0.65	17
B4 (2016-17)	-0.50	24	-0.38	25	0.20	24	-0.36	24	0.52	13
B5 (2018-19)	-0.50	22	-0.37	22	-0.25	20	-0.63	22	0.92	9
B3-B5 (2014-18)	-0.43	82	-0.32	83	-0.01	78	-0.44	82	0.58	39
Todos	-0.33	185	-0.21	186	-0.10	178	-0.27	185	0.13	95

Fonte: elaboração própria (2020). Dados brutos: WORLD BANK (2020c; 2020e), THE HERITAGE FOUNDATION (2020b), DOING BUSINESS (2020b), LPI (2020) e PNUD (2020b)

(*) As células destacadas correspondem a coeficientes de correlação de Pearson estatisticamente significantes