

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**A TEORIA ECONÔMICA DA EMPRESA
MULTINACIONAL:
UMA RESENHA TEÓRICA DAS PRINCIPAIS
CONTRIBUIÇÕES NOS ANOS 1980 E 1990**

NATHALIA DE ALMEIDA MARIANO
Matrícula nº: 104039175

ORIENTADOR: Ronaldo Fiani

Março de 2010

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**TEORIA ECONÔMICA DA EMPRESA
MULTINACIONAL:
UMA RESENHA TEÓRICA DAS PRINCIPAIS
CONTRIBUIÇÕES NOS ANOS 1980 E 1990**

NATHALIA DE ALMEIDA MARIANO

Matrícula nº: 104039175

E-mail: nathalia_mariano@yahoo.com.br

ORIENTADOR: Ronaldo Fiani

E-mail: rfiani@gmail.com

Março de 2010

As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade do autor.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer em primeiro lugar a minha família e namorado por todo o apoio e paciência. Em especial, agradeço a minha mãe Rose Campos, a maior motivadora do meu trabalho, sempre.

Ao professor Ronaldo Fiani, agradeço pelo auxílio e competência na construção desta monografia e também por servir como inspiração durante a minha vida acadêmica.

Agradeço também aos amigos que fiz durante a faculdade. Eles, que estiveram presentes em todos os momentos da minha vida acadêmica, certamente têm grande influência na minha formação e no resultado de meu trabalho.

Por fim, agradeço à UFRJ e a todo o corpo docente do Instituto de Economia, que me proporcionaram uma experiência única de aprendizado que levarei por toda minha vida.

Índice

INTRODUÇÃO	7
CAPÍTULO I - ESPECIFICIDADES DA EMPRESA MULTINACIONAL.....	8
1.1 - O que é uma Empresa Multinacional	8
1.2 - O Movimento de Internacionalização das Empresas no Pós Guerra	10
1.2.1 - <i>O processo de internacionalização de empresas: uma perspectiva histórica..</i>	<i>10</i>
1.2.2 - <i>Internacionalização da produção: primeiras abordagens</i>	<i>13</i>
1.3 - Resumo.....	15
CAPÍTULO II - AS PRINCIPAIS CONTRIBUIÇÕES À TEM NOS ANOS 1980....	16
2.1 - Teoria dos Custos de Transação (TCT)	16
2.2 - A Teoria dos Custos de Transação e a Empresa Multinacional.....	18
2.2.1 - <i>Multinacionais integradas verticalmente.....</i>	<i>20</i>
2.2.2 - <i>Multinacionais integradas horizontalmente.....</i>	<i>23</i>
2.3 - A Teoria Eclética de Dunning	26
2.4 - Resumo	30
CAPÍTULO III - AS PRINCIPAIS CONTRIBUIÇÕES À TEM NOS ANOS 1990 ..	31
3.1 - Kapler e as teorias do conhecimento.....	31
3.2 - Penrose, a visão baseada em recursos e a EMN.....	33
3.2.1 - <i>Recursos e Transações.....</i>	<i>36</i>
3.3 - Kogut & Zander e a teoria evolucionária da EMN	38
3.4 - Pitelis e a teoria do lado da Demanda	40
3.4.1 - <i>A teoria do lado da demanda</i>	<i>41</i>
3.4 - Resumo	43
CONCLUSÃO.....	44
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	45
ANEXOS	48

Índice de Figuras

Figura 3.1 – Algumas opções de expansão	38
--	-----------

Índice de Tabelas

Tabela 1.1 – Investimento Direto Estrangeiro dos EUA (em milhões de dólares)	14
---	-----------

Tabela 2.1 – Rotas alternativas de abastecimento ao mercado	30
--	-----------

Introdução

Nas décadas de 1980 e 1990, verifica-se um cenário de mudanças na economia mundial, com o aumento das transações internacionais, tanto no âmbito comercial como no de fluxos de capitais. Neste contexto, a crescente importância das Empresas Multinacionais, suscitou o estudo destas corporações e seu funcionamento.

Com isto, este trabalho tem como objetivo apresentar uma resenha das principais contribuições à teoria das empresas multinacionais no período, focando no estudo de autores consagrados como Richard Caves (1996) e Teece (1981), para a década de 1980; e Kapler (2006), Kay (1991), Kogut & Zander (1993) e Pitelis (1991) para a década de 1990.

O trabalho está dividido em três capítulos e uma conclusão além desta introdução.

No primeiro capítulo é apresentado o conceito de Empresa Multinacional, seguido de uma explanação histórica do movimento de internacionalização de empresas. Por fim, têm-se as primeiras abordagens teóricas acerca da EMN e os motivadores para a sua existência.

O segundo capítulo demonstra que as principais contribuições à TEM na década de 1980 estiveram baseadas na teoria dos custos de transação (TCT); Desta forma, inicialmente há um resumo dos principais postulados da TCT. Em seguida, faz-se a relação entre a teoria dos custos de transação e a teoria da empresa multinacional para finalmente serem introduzidos os modelos teóricos que visam a explicar a EMN, e que são eles: modelo de integração vertical, modelo de integração horizontal e teoria eclética de Dunning.

No terceiro capítulo são apresentadas as diversas teorias criadas na década de 1990, na tentativa de desafiar a visão da década anterior que se baseava na TCT. Sejam elas as teorias do conhecimento de Kapler (2006), a visão baseada em recursos de Kay (1999), a teoria evolucionária da EMN de Kogut & Zander (1993) e a teoria do lado da demanda de Pitelis (1991).

CAPÍTULO I – Especificidades das Empresas Multinacionais

Este capítulo busca delinear as principais características das Empresas Multinacionais (EMN), bem como o seu desenvolvimento histórico e teórico.

Na primeira seção é apresentado o conceito de EMN, destacando a natureza deste tipo de corporação de acordo com diversos autores dedicados a seu estudo.

A segunda seção descreve sucintamente o movimento de internacionalização de empresas no pós-guerra. Inicialmente é feita uma explanação histórica deste movimento, para em seguida serem apresentadas as primeiras abordagens teóricas da internacionalização da produção, geralmente associadas a uma idéia de diversificação de portfólio. Finalmente, são expostos os principais motivadores do movimento, baseando-se nas idéias de Gonçalves (1984) e Hymer (1978).

1.1 – O que é uma Empresa Multinacional

Para Caves (1996), a empresa multinacional “[...] is defined here as an enterprise that controls and manages production establishments – plants – located in at least two countries. It is simply one subspecies of multiplant firm” (p.1). O autor enfatiza o uso do termo “empresa” e não “companhia”, para chamar a atenção ao alto nível de coordenação na hierarquia de decisões de negócio deste tipo de firma.

Hymer (1978) consegue esclarecer um pouco mais a caracterização deste tipo de corporação:

A empresa multinacional é, em primeira instância, um fenômeno norte-americano. Sua precursora é a empresa nacional norte-americana, criada no final do século XIX, quando o capitalismo norte-americano desenvolveu uma estratégia comercial e industrial para cidades múltiplas e âmbito continental. A principal característica da empresa nacional era uma estrutura administrativa complexa, necessária para coordenar e controlar a produção e comercialização em massa, em fábricas e canais de venda geograficamente dispersos.(p. 71)

Para o autor, foi com as estradas de ferro que se deu o desenvolvimento das grandes-empresas nacionais americanas. Motivadas pela necessidade de administrar operações geograficamente dispersas, elas criaram uma estrutura administrativa que

distinguiu os escritórios locais dos escritórios centrais, onde o escritório local administrava as operações de sua área enquanto o escritório central os supervisionava.

As funções de administração de empresa se subdividiram em departamentos (financeiro, de pessoal, de compras, de operações etc), ao mesmo tempo em que foi se criando uma estrutura chamada de “cérebro e nervos”, isto é, um sistema vertical de controle para integrar e coordenar os departamentos. Dessa forma, foi criado também um departamento de direção, responsável por coordenar, avaliar e planejar o crescimento do mecanismo como um todo (Hymer, 1978, p. 44).

Esta nova forma de organização de empresas tinha grande flexibilidade. Devido a sua estrutura descentralizada (dividida em departamentos), a empresa era capaz de ingressar em outro mercado acrescentando uma nova divisão e deixar inalteradas as antigas divisões; ou então, podia criar novas linhas de produtos rivais na mesma indústria, para ganhar mais participação no mercado. Com efeito, o mais importante era a possibilidade de planejar em escala muito mais ampla e distribuir o seu capital com uma maior precisão:

As grandes empresas dos Estados- Unidos começam a deslocar-se para países estrangeiros logo após se completar sua integração continental. [...] Ao converter-se em empresas nacionais, as corporações norte-americanas aprenderam a converter-se em internacionais. Seu grande porte e sua posição oligopolística também lhes serviram de incentivo. O investimento direto se converteu em uma nova arma em seu arsenal de rivalidade oligopolista. Em lugar de se unirem, formando cartéis (proibidos pela legislação americana), investiam em clientes, fornecedores e concorrentes no estrangeiro. (Hymer, 1978, p. 47).

A definição de Dunning (1993) para a EMN é simples: “*MNE are companies which undertake productive, i.e., value-adding, activities outside the country in which they are incorporated. They are, by definition, also companies which are internationally involved*” (p. 191).

Traçando um paralelo entre a empresa transnacional, as companhias de comércio e as firmas multiplanta¹ domésticas, Dunning (1993) argumenta que assim como as companhias de comércio, as EMN realizam transações internacionais; entretanto, diferente das primeiras, as EMN têm a propriedade e controle sobre a produção no estrangeiro. Igualmente à empresa multiplanta doméstica, a EMN opera duas ou mais

¹ Empresas multiplanta domésticas são companhias com mais de uma base produtiva dentro de seu país de origem.

unidades de produção e internaliza as transações entre elas; entretanto, ao contrário delas, pelo menos uma destas unidades de produção é localizada em um país estrangeiro e os mercados internalizados são transnacionais e não domésticos. (p.1)

Dunning (1993) ainda é capaz de apontar outros aspectos da empresa multinacional:

By their very nature, transnational corporations integrate production at the international level and, in this manner, play a central role in economic growth. Most importantly, these firms are the principal actors in the development and dissemination of technology which is assuming greater importance as a determinant of international competitiveness and the growth of nations. In brief, transnational corporations play a pivotal role in the organization of international economic activities and considerably affect the social and economic welfare of both home and host countries. (p. vii)

É importante salientar que, tanto Caves (1996), assim como Dunning (1993) concordam que uma definição exata da empresa multinacional não se faz necessária para o seu estudo. De fato, Dunning (1993) não acredita na existência de uma definição concreta para a empresa transnacional. Para ele, as empresas mudam, assim como a produção e as condições de mercado onde elas operam.

[...] There is no such thing as a once-for-all explanation of the TNC and of TNC-related activity. Firms change; so do the production and marketing conditions within which they operate. It is the interface between the changing value of the variables, the behavior of firms, and of the countries in which they locate which requires us continually to monitor and restructure our thinking.

1.2 – O Movimento de Internacionalização das Empresas no Pós-Guerra

1.2.1 – O processo de internacionalização de empresas: uma perspectiva histórica

O período imediatamente após a segunda Guerra Mundial é caracterizado pela reconstrução da Europa e pela consolidação dos EUA como potência soberana da ordem capitalista num contexto de Guerra Fria.

Isto porque, nos anos entre 1913 e 1950 os Estados Unidos apresentaram grandes avanços tecnológicos. De acordo com Maddison (1998), neste intervalo de tempo, a produtividade cresceu 1,6% ao ano e a taxa de crescimento cresceu ainda mais entre 1950-1973. O papel do país como difusor deste conhecimento, entretanto, foi limitado principalmente pelos distúrbios na economia mundial.

Os anos de 1945-49 foram bastante conturbados para o continente Europeu, com o redesenho de fronteiras, milhões de pessoas desabrigadas, sérios problemas em balanço de pagamentos, entre outros. O futuro ainda era obscuro devido a Guerra Fria e a incorporação das economias do Leste Europeu ao bloco socialista.

A chamada “idade do ouro” compreendeu os anos entre 1950 e 1973, até a crise do preço do petróleo. Foi uma época de grande prosperidade em todo o mundo: o PIB per capita crescia 2,9% a.a., o PIB mundial a 4,9% a.a. e as exportação mundiais a 7% a.a. Este movimento de aceleração era ainda mais intenso na Europa e na Ásia. (Maddison, 1998, p.73)

Para Maddison (1998), existiam diversas razões para esta performance mundial. Em primeiro lugar, as economias do Oeste criaram uma ordem internacional eficiente, com códigos de conduta explícitos e racionais; e fortes instituições para cooperação internacional. Os Estados Unidos lideraram o processo e atuaram provendo generosa ajuda financeira a Europa, estimulando procedimentos de cooperação articulada e de política comercial liberal.

O segundo elemento era o caráter das políticas domésticas, as quais estavam voltadas para a promoção de aumento nos níveis de emprego e demanda nos países avançados. O investimento cresceu para níveis sem precedentes e as expectativas se tornaram eufóricas. (Maddison, 1998, p.74)

Um terceiro elemento era o grande potencial de crescimento no lado da oferta. Por toda Europa e Ásia ainda havia elementos a serem recuperados dos períodos de depressão e guerra. Adicionalmente, e mais importante, era a continuidade no ritmo de crescimento do progresso tecnológico nos EUA. Desta forma, o país líder foi um grande difusor de conhecimento na “idade do ouro”. (Maddison, 1998, p.75)

Finalmente, a restauração dos fluxos de capital privado também foi importante para o processo, mas, até os anos 1960, o que sustentava o desenvolvimento na Europa era ajuda financeira oficial. No pós-guerra, houve um grande aumento nas taxas de investimento doméstico nos países europeus e asiáticos. Maddison (1998) considera que isto tenha sido uma resposta às oportunidades fornecidas pelo progresso tecnológico. Como os países asiáticos e europeus estavam partindo de um nível mais baixo, e recuperando a produtividade que estava defasada pelos anos de adversidade, eles

podiam manter suas taxas de investimento bem acima das praticadas nos EUA, sem terem retornos decrescentes. Hymer (1978) também explica este processo:

Europa e Japão ressurgiram da destruição da guerra com pautas de consumo e expectativas muito abaixo do padrão norte-americano. Com a ajuda americana pode-se impedir a ameaça da alternativa socialista e o Estado construiu uma infra-estrutura, reformou o ensino, adotou novas políticas de comércio exterior e desenvolveu uma estrutura administrativa para canalizar o capital e planejar o investimento. Os capitalistas nacionais estavam em condições de se servir da tecnologia acumulada durante a guerra, obter elevadas taxas de rentabilidade e crescer rapidamente. Este crescimento, ao reorientar a força de trabalho da agricultura para a indústria e das indústrias tradicionais para as modernas, expandiu o mercado para novos produtos. (p.101).

Para Hymer (1978) existiriam somente duas formas de fazer frente à ameaça da concorrência: pelo esforço constante para desenvolvimento de novos produtos ou pelo prolongamento do ciclo do produto. E, neste momento, os EUA passavam por um momento decisivo em que começava a confrontar a concorrência do recuperado bloco europeu em seus mercados.

O autor argumenta que a expansão das grandes empresas norte-americanas no pós-guerra sustentou-se principalmente nas numerosas vantagens de organização, tecnologia, acesso a capitais e diferenciação de produtos que possuíam.

A exportação foi inicialmente uma forma de expandir-se enquanto se beneficiava de certa proteção aos seus segredos de produção devido à distância entre a fabricação e o consumo. No entanto, a recuperação da Europa e Japão torna-se um empecilho para o crescimento das empresas norte-americanas:

Mas logo a recuperação da Europa e do Japão lhes impôs um desafio, pois começaram a defrontar-se com muitas empresas estrangeiras que utilizavam sua tecnologia e seus métodos, ou que lhes introduziam melhoramentos. Podiam ver frustrada sua própria expansão pela formação de novos capitais em outros países e descobriram que suas vantagens durariam pouco se não lançassem ao investimento no estrangeiro para preservá-las. (Hymer, 1978, p. 101).

Sendo assim, motivadas pelo rápido crescimento nos mercados de bens em que estavam, pela existência de mão-de-obra mais barata que tornaria lucrativo produzir no estrangeiro e pelo crescimento acelerado dos concorrentes estrangeiros que aumentavam sua parcela no mercado mundial, a reação das firmas dos EUA só poderia ser o de se lançar ao investimento no estrangeiro para manter as suas vantagens. Desta forma,

apresentava-se uma oportunidade e um desafio às empresas americanas: “o crescimento dos mercados e da oferta de trabalho tornavam atraentes os investimentos no estrangeiro; e o crescimento das firmas européias e japonesas tornavam-nos necessários” (Hymer, 1978, p. 102).

Conforme era de se esperar, os EUA efetivamente iniciaram uma estratégia de investimento direto no estrangeiro que com o passar do tempo só foi se intensificando. A tabela 1.1 abaixo mostra o fluxo de capitais totais dos Estados Unidos para outros países, incluindo a compra de ações, fluxos intercompanhias e os lucros das empresas afiliadas que eram reinvestidos.

Tabela 1.1 – Investimento Direto Estrangeiro dos EUA (em milhões de dólares)

Ano	Total	Crescimento (vs. período anterior)
1950	1.088	-
1955	1.766	62%
1960	2.039	15%
1965	4.994	145%
1970	7.387	48%
1975	13.971	89%

Fonte: (KOGUT, 1981, p. 243). Elaboração do autor.

1.2.2 – Internacionalização da produção: primeiras abordagens teóricas

A internacionalização da produção pode ser feita de três maneiras distintas: através da exportação, da concessão de licenças e do investimento estrangeiro direto (IDE). Cada uma destas formas possui suas particularidades, entretanto, para este trabalho, uma análise mais aprofundada do IDE é requerida.

De acordo com diversos autores, como Gonçalves (1984), Dunning (1988), Hymer (1978), entre outros, a empresa multinacional é, desde o pós-guerra, o principal agente de realização do investimento externo.

Dunning (1988) considera que, até 1950, a doutrina de economia internacional era constituída basicamente de uma teoria bem desenvolvida de comércio internacional e uma teoria de movimentos de capital um pouco menos desenvolvida. Para Dunning (1988), salvo algumas exceções, os economistas do período de guerra não estavam interessados em explicar a composição dos bens e fatores comercializados no mundo (e

implicitamente com a distribuição espacial da atividade econômica), mas sim em teorizar acerca do que poderia ocorrer no mundo real caso diversas condições fossem satisfeitas. No pós-guerra, entretanto, houve uma grave transformação no interesse dos economistas internacionais, devido às grandes mudanças experimentadas no padrão de comércio e nos fluxos de capital deste período.

Nos anos 1960 verificou-se um aumento nos esforços para explicar os padrões de comércio exatamente como eles eram e não como deveriam ser, ao mesmo tempo em que a produção internacional ganhava importância e emergência como a principal forma de trocas não-comerciais entre os países.

Inicialmente o IDE era justificado pela teoria dos fluxos de capital, como uma forma diversificação de portfólio (Iverson, 1935). Esta abordagem foi logo abandonada, pois o IDE envolve não somente transferência de capital, mas a transferência de outros recursos como tecnologia, administração, *know-how*, entre outros. Dessa forma, o capital é somente um condutor destes recursos, e não o motivador do investimento. Além disso, através do IDE, a transferência de recursos é feita internamente à firma e o controle o uso dos recursos é mantido dentro da empresa matriz, diferente do que aconteceria em uma transação de troca de capitais entre duas partes. (Dunning, 1988, p. 185).

Considerando que a teoria dos fluxos de capital não era capaz de explicar a internacionalização da produção, nos anos seguintes diversos teóricos debateram o tema. O tópico abaixo busca mostrar um pouco das discussões que levaram aos diversos modelos teóricos que serão apresentados nos capítulos subsequentes deste trabalho.

1.3 – Resumo

A Empresa Multinacional (EMN) é definida como uma companhia que possui atividades produtivas (plantas) em mais de um país.

Sua precursora é grande empresa americana, que, ao aprender a se expandir nacionalmente, consegue também crescer internacionalmente seguindo o mesmo modelo.

Analisando historicamente, pode-se observar que o período imediatamente após a segunda Guerra Mundial é caracterizado pela reconstrução da Europa e pela consolidação dos EUA como potência soberana. Entretanto, após a década de 60, a recuperação da Europa e Japão torna-se um empecilho para o crescimento das empresas norte-americanas. Dado que estas possuíam numerosas vantagens de organização e tecnologia frente à concorrência destes, a expansão internacional foi a melhor alternativa para manter o crescimento.

Nos próximos capítulos serão apresentados mais modelos teóricos que explicam a Empresa Multinacional.

CAPÍTULO II – As principais contribuições à TEM nos anos 1980

Este capítulo busca apresentar de forma geral as principais contribuições à teoria econômica da empresa multinacional na década de 1980. Considerando que as principais idéias da época basearam-se fortemente na teoria dos custos de transação (TCT), a primeira seção explica resumidamente a TCT de forma a facilitar o entendimento dos tópicos subseqüentes.

A segunda seção mostra como a teoria dos custos de transação pode fornecer suporte à TEM e apresenta os modelos de integração vertical e horizontal de Caves (1996) e Teece (1981).

A terceira parte apresenta um resumo da teoria eclética de Dunning, que busca mesclar as teorias de integração vertical e horizontal, a fim de discutir a possibilidade de um modelo mais completo para a compreensão da empresa multinacional.

2.1 - Teoria dos Custos de Transação (TCT)

A teoria dos custos de transação foca no problema de organizar interdependências entre indivíduos. Estes indivíduos podem gerar rendimento pela união de habilidades diferentes ou similares, capazes de minimizar os custos inerentes a uma negociação.

Teece (1981) considera que os custos de transação compreendem todos os custos associados com a organização do sistema econômico:

In a market context, for instance, transactions costs include the costs of:

- *Discovering who one wishes to deal with;*
- *Informing market agents that one wishes to deal and on what terms;*
- *Conducting negotiations leading up to the bargain;*
- *Drawing up the contract;*
- *Undertaking the inspection needed to make sure that the terms of the contract are being observed. (p. 164)*

Fiani (2002) apresenta uma definição mais sucinta: “Custos de transação são os custos de os agentes enfrentam toda vez que recorrem ao mercado. De uma maneira mais formal, custos de transação são os custos de negociar, redigir e garantir o cumprimento de um contrato” (p. 181).

O fato é que se o mercado funcionasse de forma perfeita, os custos de transação não teriam um papel significativo. Entretanto, a maioria dos mercados não possui esta qualidade e a maior parte das transações ocorre em um cenário de imperfeições de mercado. Desta forma, a teoria dos custos de transação analisa um conjunto de condições que tornariam os custos de transação significativos, sejam elas: racionalidade limitada, complexidade e incerteza, oportunismo e especificidade de ativos.

A partir dos estudos de H. Simon, tornou-se difundida a tese que o comportamento humano, embora busque a racionalidade intencionalmente, não consegue exercê-la plenamente, devido às limitações neurofisiológicas existentes. Considerando um cenário de complexidade e incerteza, essa limitação poderia se tornar um empecilho para o trâmite de uma negociação no mercado, uma vez que a combinação de racionalidade limitada, complexidade e incerteza geram assimetrias de informação entre os agentes.

Assimetria de informações ocorre quando, em uma negociação, os termos não são claros para todos os envolvidos, ou seja, uma das partes tem conhecimento de uma informação possivelmente valiosa para a outra parte, sem revelar. Assim, a existência de assimetrias de informação abre espaço para o comportamento oportunista, que Fiani (2002) explica como sendo:

Por oportunismo entende-se a transmissão de informação seletiva, distorcida, e promessas “autodesacreditadas” sobre o comportamento futuro do próprio agente, isto é, o agente em questão estabelece compromissos que ele mesmo sabe, a priori, que não irá cumprir. Como não se pode distinguir ex ante a sinceridade dos agentes, há problemas na execução e renovação do contrato. (p. 181)

Vale ressaltar que o oportunismo na TCT está relacionado à manipulação da assimetria de informações por uma das partes, visando à apropriação de um fluxo de lucros futuro. (Fiani, 2002)

A ameaça de comportamento oportunista, entretanto, só faz sentido em um contexto de alta especificidade dos ativos transacionados. Caso contrário, a própria concorrência entre os diversos possíveis participantes do processo reduziria esta ameaça.

As transações que envolvem ativos específicos são caracterizadas por existirem em pequeno número e envolverem um número limitado de agentes, por existirem

poucos destes aptos a participar. “Desta maneira, o problema associado com a especificidade de ativos é que uma vez que o investimento em ativo específico seja feito, comprador e vendedor passam a se relacionar de uma forma exclusiva ou quase que exclusiva” (Fiani, 2002, p. 220).

Dadas as características apresentadas anteriormente, são grandes as dificuldades encontradas ao negociar e redigir um contrato. Teece (1981) tenta mostrar como isto acontece:

[...] the relationships between transacting parties often cannot be fully described by a court-enforced formal document that the parties have signed. Sometimes the common law of contracts supplies a body of rules and principles that are read into each contract. In many cases, though, explicit terms (which include these general unwritten terms) remain somewhat vague and incomplete. They are incomplete because uncertainty implies the existence of a large number of possible contingencies. It may be very costly to know and specify in advance responses to all o these possibilities. (p. 166).

Em termos gerais, o caráter crescentemente específico das transações reduz progressivamente a vantagem que o mercado oferece (economias de escala), enquanto que os custos derivados de negociar, redigir, implementar e verificar a execução adequada das cláusulas contratuais cresce. É através da comparação entre as vantagens decorrentes das economias de escala e dos custos de transação que caberá a decisão final quanto à forma institucional mais adequada para a organização da transação: via mercado ou via estrutura hierarquizada da empresa. (Fiani, 2002, p. 181).

A EMN pode ser considerada um exemplo de aplicação da TCT, uma vez que estas empresas decidem por organizar internamente as interdependências internacionais que possuem ao se expandirem para outros países. A próxima seção descreverá com um pouco mais de detalhe a relação entre EMN e TCT.

2.2 - A TCT e a EMN

As empresas são em princípio livres para se lançarem em transações em diferentes países, aumentando o escopo das alocações feitas administrativamente dentro de suas firmas. Entretanto, considera-se que o padrão mais lucrativo de organização empresarial prevalecer, ou seja, onde os maiores resultados vierem de plantas sobre um controle

administrativo único, empresas multinacionais irão se estabelecer. Com isto, a teoria dos custos de transação procura explicar o porque de EMNs organizarem internamente interdependências internacionais que poderiam ser organizadas pelo mercado.

Hennart (1982) argumenta que firmas surgem quando são a instituição mais eficiente para organizar interdependências. Da mesma forma, EMNs obteriam sucesso quando fossem mais eficientes que o mercado em organizar estas interdependências entre agentes localizados em países diferentes. Assim, a teoria dos custos de transação da EMN seria uma teoria geral das instituições econômicas, originalmente aplicável a instituições domésticas, com a diferença de que as EMNs se deparam com a dificuldade de gerenciar recursos internacionais em meio a barreiras culturais e políticas de países diferentes.

Nessa abordagem, para explicar a mais profundamente a existência de MNEs, seriam então necessários modelos para prever onde estas firmas possuem vantagens, se comparadas a transações entre firmas independentes. Caves (1996) e Teece (1981), dividem esses modelos em três grupos principais:

- MNE Integradas horizontalmente: fabricam a mesma linha de produtos em todos os mercados.
- MNE Integradas verticalmente: possuem duas (ou mais) linhas de produção, sendo uma responsável pela fabricação do insumo e outra pela fabricação do bem final a ser comercializado
- MNE diversificadas: atuam no mercado internacional de capitais e não podem ser classificadas como integradas horizontalmente ou verticalmente.

Os modelos de integração vertical e horizontal serão mais explorados nas seções subsequentes. Caves (1996) possui a abordagem mais popular para estes modelos, entretanto a visão de Teece (1981) é bastante semelhante à de Caves (1996), e, por isso, suas idéias também serão apresentadas.

O modelo de MNE diversificadas considera o investimento internacional uma forma de “distribuir” o risco da firma, e obter ganhos de diversificação. Como este

modelo é similar ao modelo de diversificação de portfólio apresentado no capítulo 1, não será aprofundado nesta seção.

2.2.1 - MNE integradas verticalmente:

Uma MNE integrada verticalmente é simplesmente uma empresa verticalmente integrada onde as unidades de produção estão localizadas em países diferentes. Para Caves (1996), inicialmente assume-se que as unidades produtivas estão distribuídas em países diferentes devido a pressões de localização convencionais, como, por exemplo: ““[...] *the bauxite mine where the bauxite is, bauxite converted to alumina at the mine because the process is strongly weight-losing, and the smelter that converts alumina into aluminum near a source of low-cost electric power*”. (p. 13).

Teece (1981) complementa o exemplo de Caves (1996):

The emergence of multinational firms is often traced to the sourcing of new materials, such as oil, cooper, and alumina. If intermediate product markets for these commodities were well developed on an international scale and worked in a frictionless fashion, there would be very few circumstances where internalizing these markets would yield efficiencies (p.177)

Desta forma, dado que o mercado produtos intermediários não opera de forma ótima, devido aos custos de transação existentes em uma negociação, pode ser preferível que a empresa integre verticalmente sua produção para internalizar estes mercados e minimizar seus custos.

De fato, suponha que exista competição pura em cada mercado de produtos intermediários, com um grande número de compradores e vendedores, produtos homogêneos e informação sobre preços e disponibilidade dos produtos de fácil acesso a todos os *players*. Neste contexto, nenhum vendedor ou comprador teria razões para negociar mais de uma vez com o mesmo fornecedor.

Assim, compradores e vendedores são incentivados a adotarem medidas “protecionistas”, como, por exemplo: a empresa vendedora pode passar a cobrar uma multa, caso a empresa compradora opte por mudar de fornecedor; enquanto que a empresa compradora pode impor, indiretamente, altos custos associados à garantia e

certificação da qualidade do produto comprado. Desta forma, vendedores e compradores podem conseguir entrar em algum tipo de acordo de longo prazo, sempre lembrando que a elaboração de contratos eficientes envolve uma gama de custos *ex-ante* e *ex-post* que desencorajam a operação.

Adicionalmente, é fácil verificar que, mesmo em um mercado com muitos participantes, o número de parceiros desvinculados tende tornar-se escasso a qualquer momento quando uma parte decide recontratar a outra. De acordo com Caves (1996), escassez compõe os problemas de governança em transações entre empresas diferentes nos casos de integração vertical. A natureza deste processo é explicada abaixo:

[...]a TCT identifica a existência de transações que inicialmente se caracterizava como tendo vários agentes habilitados, à medida que se desenvolve no tempo pode se converter em uma transação de small numers. Isto se daria pelo que convencionou-se chamar de “vantagens da primeira empresa a se mover” (first move advantages): aquelas que vencem as ofertas iniciais terão vantagens não triviais sobre os seus concorrentes potenciais, baseadas em conhecimento acumulado (learning-by-doing) sobre os seus clientes. (Fiani, 2002, p. 215).

Dados os argumentos apresentados acerca da dificuldade de se manter uma relação contratual entre empresas, Teece (1981) conclui, baseado na teoria dos custos de transação, que dada a presença de contratos incompletos, negociadores oportunistas têm a habilidade e o incentivo de “quebrar uma promessa” em uma transação. Eles o fazem “lesando” a outra parte, no sentido de tirar vantagens de elementos não-especificados no relacionamento contratual. Tal comportamento é, por definição, imprevisível. E não é sustentável no longo prazo. (p. 166).

Vale destacar que, na visão de Teece (1981), a integração vertical não é uma atividade que custa pouco, já que existem custos de controle associados à expansão vertical (e também à horizontal). A expansão internacional da firma envolve novas camadas de controle gerencial, mas de qualquer forma os empresários terão menos contato com os empregados dos níveis mais baixos, o que pode ocasionar perdas de controle. Além disso, a integração vertical pode criar algumas distorções, como as apresentadas por Oliver Williamson, e citadas por Teece (1981):

- A existência de uma fonte de insumos interna à firma tende a distorcer decisões de aquisições. Metas divisionais geralmente têm um maior peso nos objetivos do que cálculos de lucratividade em si. Desta forma, a firma

pode manter o fornecedor interno mesmo ele não sendo tão eficiente quanto um externo.

- Considerando que programas de premiações para a alta diretoria é geralmente relacionada ao tamanho da firma, empresários podem ser induzidos a expandir a firma, mesmo que este não seja o desejo dos acionistas, devido a seus interesses pessoais.
- A possibilidade de um sistema de apoio financeiro entre firmas (matriz e filiais) permite aos diretores de grandes firmas manter divisões não lucrativas, onde o mercado levaria a uma eliminação rápida.(p. 168).

Apoiando as três distorções, existem as distorções de informação estratégica que circulam vertical e horizontalmente dentro da firma. Conforme mencionado acima, o tamanho pode atrapalhar este fluxo de informações e ocasionar diminuição do controle da firma matriz sobre a filial. Entretanto, Teece (1981) argumenta que a adoção de uma estrutura organizacional e de controle apropriadas pode aliviar, senão eliminar estes problemas.

Teece (1981) conclui que através da integração vertical a firma consegue estabelecer atividades produtivas em outros países, pelo menos enquanto o mercado de produtos intermediários não operar de forma ótima. Desta forma, concordando com as idéias de Hennart (2000) e Caves (1996), apresentadas anteriormente, a EMN só será a opção de expansão escolhida, quando ela se mostrar mais eficiente que o mercado para lidar com as interdependências internacionais.

Adicionalmente, Caves (1996) apresenta um caso especial de abordagem da TCT vinculada à integração vertical, através da EMN envolvida em processamento de recursos naturais. A integração vertical, neste caso, acontece devido a falhas no mercado. Assim, uma firma processadora pode planejar a sua capacidade produtiva baseada em alguma estimativa de preço futuro e disponibilidade de insumos. Entretanto, os produtores de insumos, que possuem acesso mais barato ou até exclusivos a estas informações, têm um forte incentivo a superestimar esta disponibilidade, uma vez que, quanto maior for a capacidade produtiva da empresa demandante, maiores serão as suas possibilidades de venda e consecutivamente lucro no futuro.

Caves (1996), entretanto, argumenta que esta visão que relaciona a existência de EMN a atividades extrativas, apesar de ser razoável, fornece uma impressão reduzida do papel das transações subdivididas verticalmente nestas empresas. Para ele, esta teoria despreza uma forma de integração produtiva para trás baseada na subdivisão dos processos e transferência das etapas intensivas em trabalho para países caracterizados por seus baixos salários, enquanto as atividades intensivas em capital localizam-se nos países industrializados.

2.2.2 - MNE integradas horizontalmente:

Investimento direto estrangeiro horizontal acontece quando uma firma que produz determinados itens em um país estabelece uma planta que produz os mesmos itens em outro país. Assim como no caso das EMNs integradas verticalmente, as explicações para este fenômeno também podem se basear na existência de falhas de mercado e na teoria dos custos de transação.

O modelo de Caves (1996) apresentado a seguir é complementar ao modelo de integração vertical explorado na seção anterior, e busca explicar forma geral a existência de EMN.

Partindo da teoria dos custos de transação, Caves (1996) considera que EMN horizontais irão existir somente se as plantas que eles controlam e operam alcançarem custos mais baixos ou maiores retornos de produtividade que plantas com administração separada. Para Caves (1996), estes ganhos líquidos estão relacionados à posse de alguma “vantagem especial”, (como por exemplo, a patente de um produto novo, uma marca registrada ou conhecimento intrínseco).

Em linhas gerais, essa vantagem deve representar uma diferenciação nos produtos da companhia em questão, de forma que os consumidores estejam dispostos a pagar mais por este produto frente ao produto rival, ocasionando maiores ganhos para a firma.

Por fim, cabe à empresa o papel de estar sempre produzindo inovações para manter a diferenciação do seu ativo intangível, seja ele uma novidade patenteada, ou simplesmente uma nova combinação de atributos que a empresa rival não é capaz copiar rapidamente (Caves, 1996).

A existência desta vantagem especial constitui a condição necessária para encorajar o IDE. Até porque transações entre duas firmas independentes envolvendo ativos abstratos, como um conhecimento específico ou uma processo diferenciado, estão altamente sujeitas a falhas de mercados.

Existe uma extensa lista de problemas aos quais ativos proprietários estão sujeitos ao serem transacionados por venda ou arrendamento. A maioria deles está associada aos problemas encontrados na teoria dos custos de transação (apresentada anteriormente) quando se está negociando ativos específicos: racionalidade limitada, assimetria de informações e comportamento oportunista.

Desta forma, a realização de investimento direto horizontal, ou a constituição de uma EMN integrada horizontalmente, só ocorrerá caso (Caves, 1996):

1. A firma possua alguma vantagem especial;
2. Esta vantagem possa ser utilizada em mercados nacionais diferentes;
3. A administração desta vantagem seja mais eficiente internamente à firma, e não através do mercado.

Teece (1981) considera o modelo de vantagens-especiais de Caves importante, mas adverte que é necessário enfatizar a hipótese de falhas de mercado.

“[...] the argument is incomplete unless market failure issues are addressed as well. Indeed, failure to consider this dimension of the multinational firm has led to a serious misinterpretation of the distinctive properties of direct foreign investment. In particular, it has deflected attention from efficiency considerations to monopoly power considerations. (p. 169)

O autor também destaca as dificuldades de transferência de *know-how* que uma empresa detentora de um ativo intangível sofreria caso optasse pela internacionalização via mercado.

O fato é que se o mercado funcionasse de forma perfeita, os custos de transação não teriam um papel significativo. Entretanto, a maioria dos mercados não possui esta qualidade e a maior parte das transações ocorre em um cenário de imperfeições de mercado. Desta forma, a teoria dos custos de transação analisa um conjunto de

condições que tornariam os custos de transação significativos, sejam elas: racionalidade limitada, complexidade e incerteza, oportunismo e especificidade de ativos.

A partir dos estudos de H. Simon, tornou-se difundida a tese que o comportamento humano, embora busque a racionalidade intencionalmente, não consegue exercê-la plenamente, devido às limitações neurofisiológicas existentes. Considerando um cenário de complexidade e incerteza, essa limitação poderia se tornar um empecilho para o trâmite de uma negociação no mercado, uma vez que a combinação de racionalidade limitada, complexidade e incerteza geram assimetrias de informação entre os agentes.

Assimetria de informações ocorre quando, em uma negociação, os termos não são claros para todos os envolvidos, ou seja, uma das partes tem conhecimento de uma informação possivelmente valiosa para a outra parte, sem revelar. Assim, a existência de assimetrias de informação abre espaço para o comportamento oportunista, que Fiani (2002) explica como sendo:

Por oportunismo entende-se a transmissão de informação seletiva, distorcida, e promessas “autodesacreditadas” sobre o comportamento futuro do próprio agente, isto é, o agente em questão estabelece compromissos que ele mesmo sabe, a priori, que não irá cumprir. Como não se pode distinguir ex ante a sinceridade dos agentes, há problemas na execução e renovação do contrato. (p. 216)

Vale ressaltar que o oportunismo na TCT está relacionado à manipulação da assimetria de informações por uma das partes, visando à apropriação de um fluxo de lucros futuro. (Fiani, 2002)

A ameaça de comportamento oportunista, entretanto, só faz sentido em um contexto de alta especificidade dos ativos transacionados. Caso contrário, a própria concorrência entre os diversos possíveis participantes do processo reduziria esta ameaça.

As transações que envolvem ativos específicos são caracterizadas por existirem em pequeno número e envolverem um número limitado de agentes, por existirem

The know-how possessed by the enterprise has some of the characteristics of a public good, since it can often be used in another enterprise, without its value being substantially impaired. Furthermore,

the marginal cost of employing know-how abroad is likely to be much less than its average cost of production and transfer. (Teece, 1981, p. 170).

Assim, Teece (1981) conclui que a integração horizontal é a melhor solução para o caso de transferência deste tipo de ativos intangíveis em transações internacionais. Especificamente, transferências intra-firma contam com uma maior clareza, facilidade de acordo, melhor governança e uma melhor organização efetiva para alcançar o resultado.

Através dos modelos de integração vertical e horizontal apresentados acima, Caves (1996) e Teece (1981) conseguem explicar diversos aspectos do movimento de internacionalização de empresas que se intensificou na década de 1980. A próxima seção apresenta a teoria eclética de Dunning, que não difere muito dos modelos apresentados acima, mas apresenta uma visão de complementaridade entre integração vertical e horizontal.

2.3 – A teoria eclética de Dunning

A teoria eclética de Dunning (1988) está alinhada com os pressupostos já apresentados nos modelos de Caves (1996) e Teece (1981), no que diz respeito à motivação para internacionalizar. Sua hipótese é a de que a capacidade das empresas de um país abastecerem mercados domésticos e/ou estrangeiros depende da posse de algum tipo de vantagem especial, como um ativo não disponível, ou melhor utilizado do que nas empresas do outro país.

Dunning (1988) utiliza a noção Fisheriana de ativos, que considera como sendo ativos os recursos capazes de gerar ganhos futuros. Isso inclui não somente ativos tangíveis como recursos naturais, capacidade de trabalho e capital, como ativos intangíveis como conhecimento, capacidade organizacional e habilidades empresárias e acesso a mercados intermediário e final.

Os ativos podem ser “locacionais-específicos” em sua origem e uso, mas estando disponíveis para todas as firmas; ou podem ser “firma-específicos”, ou seja, exclusivos para determinado tipo de empresas no país de origem, mas passíveis de serem utilizados

domesticamente ou em qualquer outro lugar. Este tipo de ativo pode tomar a forma de um direito de propriedade ou um monopólio comercial, ou pode advir do tamanho, diversidade ou características tecnológicas da firma. Na maioria dos casos, tanto ativos “locacionais-específicos”, quanto “firma-específicos” afetam a competitividade (Dunning, 1988, p. 189).

Para alguns tipos de comércio, é suficiente para o país exportador possuir uma vantagem locacional sobre o país importador, este é um caso comum no comércio entre países industrializados com não-industrializados (integração vertical). Outro tipo de comércio, que ocorre normalmente entre países desenvolvidos, é o de bens ou serviços que demandam alta habilidade técnica ou possuem um tipo de consumidor sofisticado. Neste caso, a troca é baseada mais em vantagens específicas da firma exportadora (integração horizontal). Entretanto, pressupõe-se que esta troca seja mais vantajosa combinada com a existência de vantagens locacionais no país exportador. Caso o país importador (ou um terceiro país) possua esta vantagem locacional, a produção internacional irá substituir o comércio (Dunning, 1988, p. 190).

Segundo Dunning (1988), as vantagens que uma EMN possui sobre uma firma de outro país são as podem ser sub-divididas em:

1. Vantagens que qualquer firma pode ter sobre outra na mesma localidade. Estão geralmente associadas a barreiras à entrada, como por exemplo: acesso a mercados ou a insumos não disponíveis para concorrentes, tamanho ou a posse de um ativo intangível exclusivo;
2. Vantagens que uma nova planta (*branch plant*) da firma pode ter sobre uma nova firma na mesma localidade: conhecimentos da empresa matriz, conhecimento dos mercados, procedimentos contábeis centralizados, experiência administrativa, etc.
3. Vantagem que advém da multinacionalidade da firma: quanto mais ambientes a firma explorar e quanto maiores forem as diferenças entre eles, mais experiente a firma torna-se para conseguir obter vantagem sobre os diferentes perfis de risco e características específicas dos países.

Desta forma, a principal hipótese do paradigma eclético de Dunning é o de que a firma irá se engajar na produção internacional se, e somente se, três condições forem satisfeitas: a firma possui vantagens próprias frente à concorrência ao servir determinado mercado; é mais vantajoso para a firma internalizar sua vantagem, e não vender ou alugá-la para firmas estrangeiras (vantagens de internalização); deve ser do interesse global da empresa utilizar estas vantagens em conjunto com alguns fatores de produção (incluindo recursos naturais) de fora de seu país².

Dunning (1988) explica que sua abordagem da teoria da produção internacional foi chamada eclética por diversos motivos, o mais importante deles é o fato de ele abordar os três principais veículos de envolvimento internacional das empresas, sejam eles o IDE, o comércio e contratos de transferências de recursos (licenciamento, assistência técnica, acordos de gerenciamento e *franchising*, etc.). No caso de qualquer modalidade, a existência de vantagens de propriedade é um pré-requisito necessário para o envolvimento internacional. A presença de vantagens de internalização sugere que a empresa irá explorar estas vantagens através de exportações ou IDE (e não contratos); ao passo que o IDE será preferível à exportação onde as vantagens locais favorecerem uma base produtiva internacional no lugar de uma doméstica.

A tabela abaixo sumariza estas escolhas:

Tabela 2.3 – Rotas alternativas de abastecimento ao mercado.

	Vantagens de propriedade	Vantagens de internalização	Vantagens de localização (estrangeira)
Contratos (licenciamento, etc.)	Sim	Não	Não
Comércio	Sim	Sim	Não
IDE	Sim	Sim	Sim

Fonte: Tabela adaptada de DUNNING, 1988, p. 199.

Dunning (1988) considera que muito do que foi apresentado em seu modelo já havia sido abordado por outros economistas na tentativa de explicar a EMN. Entretanto, o reconhecimento da interconexão entre os fatores que motivam a internacionalização (como, por exemplo, os modelos de integração vertical e horizontal) o permitiu aprofundar o estudo das EMNs.

² Para um maior detalhamento das vantagens da EMN ver anexo I.

The substance of out thesis is not, in itself, new; it is more a reinterpretation and extension of an idea first formulated by Coase in 1937, and more recently taken up by economists and organizational theorists who believe that growth of firms can be best explained by their efficiency as transaction organizers vis-à-vis the market. (Dunning, 1988, p. 192)

De fato, ao analisar a hipótese principal da teoria eclética, é fácil identificar que seus pressupostos fazem referência aos modelos de integração vertical e horizontal de Caves (1996) apresentados na seção anterior: ao abordar a existência de vantagens próprias, faz-se referência ao modelo de integração horizontal; e ao tratar das vantagens de internalização e localização, faz-se referência ao modelo de integração vertical.

2.4 – Resumo

Na década de 1980 as principais explicações para o movimento de internacionalização de empresas basearam-se na teoria dos custos de transação.

Custos de transação são os custos associados com a organização do sistema econômico, sejam eles os custos de negociar, redigir e garantir o cumprimento de um contrato. Quanto mais específico for o caráter da transação em questão, maiores serão os custos de transação associados a ela; e, com isso, a negociação no mercado progressivamente torna-se menos vantajosa. Desta forma, a internalização destas transações dentro da firma pode ser uma opção; e esta é justamente a escolha das empresas que se expandem para EMNs: multinacionais aparecem quando elas são mais eficientes que o mercado para organizar as interdependências internacionais da firma.

Caves (1996) e Teece (1988) propõem dois modelos principais para explicado o movimento de internacionalização de empresas baseados na teoria dos custos de transação: o modelo de integração vertical (onde a filial internacional irá produzir insumos para a empresa matriz) e o de integração horizontal (onde a filial internacional irá produzir o mesmo que a matriz).

Finalmente, a teoria eclética de Dunning (1988) faz referência aos modelos de integração vertical e horizontal em uma teoria que busca explicar todas as possibilidades de integração internacional. No caso de qualquer modalidade, a existência de vantagens de propriedade (ou uma vantagem especial) é um pré-requisito necessário para o envolvimento internacional. A existência de falhas de mercado origina as vantagens de internalização, onde a empresa opta por manter a produção dentro da firma e pode se expandir através da exportação ou de EMN. Por fim, a presença de vantagens locais, como alta dotação de insumos e/ou baixos custos, incentivaria a expansão multinacional.

CAPÍTULO III – As principais contribuições à TEM nos anos 90

Na década de 1980, as principais teorias que explicavam o movimento de internacionalização de empresas partiam de um mesmo ponto, que era a teoria dos custos de transação, e, na maioria das vezes, chegavam a conclusões complementares.

Na década de 1990, as teorias baseadas em custos de transação passam a ser questionadas e, na busca de melhores respostas, diversas novas idéias passam a ser exploradas. A diferença entre os períodos é que, na década de 1990 não havia uma base única para as novas teorias e, com isto, emergiram idéias que não necessariamente estavam relacionadas entre si. Neste capítulo, busca-se apresentar as principais contribuições discussões teóricas acerca da empresa multinacional (EMN) na década de 1990.

A primeira seção apresenta as idéias de Kapler (2006) em defesa das teorias baseadas no conhecimento *versus* a teoria dos custos de transação. Na seqüência, é apresentado o modelo que Kay (1999), que se baseia nas idéias de Penrose e dos recursos internos da firma. Na seção 3.3 é apresentada a chamada teoria evolucionária da EMN, elaborada por Kogut & Zander (1993), e que segue a linha das teorias do conhecimento de Kapler (2006). Por último, apresenta-se a visão de Pitelis de que a demanda também pode motivar a internacionalização de empresas, através de sua teoria do lado da demanda.

3.1 - Kapler e as teorias do conhecimento

Conforme apresentado no capítulo anterior, as teorias da EMN na década de 1980 baseavam-se fortemente em idéias originárias da teoria dos custos de transação. Até o início da década de 1990, apesar do aparecimento de novas abordagens, a teoria custos de transação não havia sido efetivamente desafiada.

Kapler (2006), considera que as teorias baseadas no conhecimento, por focarem em aspectos internos do crescimento da firma, como os recursos e a existência aprendizado coletivo, atacam a hipótese fundamental das teorias baseadas em custos de transação: a

de que os mercados seriam a melhor forma de se transferirem “ativos de conhecimento”, se não fossem os custos de transação associados ao relacionamento intrafirmas.

*Treating knowledge assets as strategic, competitive advantage in the fight for market share is ignored by the TCE-based theory because it ignores the creation of the ownership advantage: where did it come from? Or how was it developed? **What does the firm do?** What do TNCs do? In addition to allocation resources, they produce and sell good and services that compete in order to be able to continue to do so on a remunerative basis (KAPLER, 2006, p. 26, grifos do autor)*

Nas novas teorias, as vantagens da EMN são o resultado de um histórico de investimento em P&D, na manutenção de um time gerencial habilidoso, na criação de uma rede de transmissão de informações intrafirma, entre outros. Esta perspectiva está bastante alinhada com as idéias de Edith Penrose, que serão apresentadas na próxima seção.

A teoria baseada em conhecimento identifica os “ativos de conhecimento” como a base fundamental da competição da firma, ou seja, a habilidade de produzir conhecimento e sua duração no tempo é tratada como uma vantagem estratégica para a firma. Desta maneira, o tratamento deste tipo de ativos deverá ser feito dentro da firma, mesmo que no mercado sua rentabilidade seja maximizada. *“That is, the ability to produce knowledge and to continue that ability into the future is treated as a competitive advantage and strategy of the firm”* (Kapler, 2006, p. 27).

A introdução desta nova dinâmica de competição abre espaço para possibilidades não reconhecidas anteriormente, como destaca Kapler (2006):

The introduction of these dynamic competition concerns could explain Williamson's (1981: 1563, n.41) and Hennart's (1991: 88) observations, noted above, that new technology tends to be transferred through a foreign subsidiary, while older technology is transferred via licensing or joint venture. In the new approach to technological competition, the transaction cost problem is irrelevant or secondary to the goal of maintaining privileged access to unique competitive assets for further development (Kapler, 2006, p. 28)

Com isso, ao considerar uma competição baseada em ativos de conhecimento, é interessante pensar na firma como a produtora de dois produtos em comum: o produto final a ser comercializado e o ativo de conhecimento, este último desenvolvido junto com o produto final, e que o diferencia frente aos produtos das firmas rivais. A firma é

então uma entidade desenvolvedora, que se reproduz de um período para o outro, mas aprimorada ou modificada pela produção derivada do conhecimento criado no período anterior.

Na teoria baseada em conhecimento, a função da firma é produzir conhecimento novo e único, que seja difícil de ser copiado e incorporado a novos produtos, processos ou rotinas organizacionais, como a base para competição e sobrevivência. A hierarquia não é mais a única diferença entre a empresa e o mercado. Comparativamente às teorias baseadas nos custos de transação, a teoria do conhecimento muda o foco da transferência dos ativos de conhecimento para a criação dos mesmos.

3.2 – A visão baseada em recursos (resource-based approach) e a EMN

A teoria baseada em recursos, assim como as teorias baseadas nos custos de transação, estão preocupadas em estudar como os limites da firma são afetados pela relação entre seus recursos (ou ativos) e seus usos alternativos. Entretanto, na teoria baseada nos recursos, a firma se expande devido à não-especificidade de seu ativo, enquanto que na teoria dos custos de transação a expansão é fruto da especificidade do ativo para um determinado uso.

Kay (1991) baseia-se fortemente nas idéias de Penrose como base para a sua teoria de expansão da firma baseada nos recursos. A autora define a firma como um conjunto de recursos sobre uma coordenação administrativa e enfatiza o papel de seus recursos produtivos, em especial os recursos humanos e sua capacidade gerencial (Penrose, 1959).

Na visão penroseana, o processo de expansão é ditado pelo inter-relacionamento entre a disponibilidade dos recursos internos da firma e oportunidades externas, sendo estas últimas uma “imagem” da percepção gerencial. Desta forma, a natureza e a disponibilidade dos recursos gerenciais limita o tamanho e a direção para o qual a firma pode crescer, uma vez que este processo é fruto dos planos de expansão criados pelos próprios administradores da empresa.

If the argument is accepted that a firm will expand only in accordance with plans for expansion and that the extent of this plans will be limited

by the size of experienced managerial group, then it is evident that as plans are completed and put into operation, managerial services absorbed in the planning processes will be gradually released and become available for further planning (Penrose, 1959, p. 49)

A firma sempre considerará mais barato e menos arriscado concentrar-se em produtos já existentes *ceteris paribus*, mas pode escolher expandir para novas áreas buscando um maior crescimento. A direção deste crescimento será determinada não somente por oportunidades externas, mas também pela natureza dos recursos internos disponíveis para seguir esta oportunidade de expansão, em especial, recursos gerenciais não ocupados que possam dedicar-se ao planejamento da ação de expansão. Conforme sublinhado por Kay (1991), Penrose considera que a seleção do mercado de produtos é necessariamente determinada pela herança de recursos e serviços que a firma já possui.

Kay (1991) afirma que, inicialmente foi Bernard Wolf em 1977 trabalhou sobre a visão de Penrose para formular uma teoria baseada nos recursos para as EMNs (p. 145). O autor acreditava que uma firma poderia crescer em diversas direções: na indústria doméstica, com diversificação doméstica, ou com diversificação no exterior (incluindo exportação e multinacionalização). Com isto, o autor concluiu que exportação, o IDE e diversificação seriam formas alternativas de utilizar recursos pouco utilizados pela firma, como um produto específico, o tamanho da firma e/ou uma expertise técnica.

Para explicar a teoria baseada nos recursos, Kay (1991) elabora um modelo simplificado. Assume-se que as firmas do modelo sejam idênticas em termos de custos, demanda e potencial de crescimento. Além disso, é importante distinguir direção e modo de crescimento: o movimento estratégico de uma firma geralmente envolve direção (por exemplo, entrada em um mercado estrangeiro) e modo (licenciamento, *joint venture*, subsidiária, etc.).

Com estas informações em mente, suponha que exista um produtor de carteiras masculinas considerando várias possibilidades de crescimento. A firma faz e vende suas carteiras em somente em um mercado nacional e as várias oportunidades de crescimento são idênticas em termos de lucratividade esperada. A figura 3.1 mostra onde o produtor é capaz de explorar recursos ou “dividir” ativos, para expansão em diferentes direções.

Na primeira opção (especialização), verifica-se uma grande possibilidade de interação entre os recursos. O “s” (como em “Ms”) vem de especialização (*specialization*) e representa a possibilidade de dividir recursos no caso de expansão. A empresa beneficia-se dos conhecimentos que possui do país, e pode aproveitar sua infraestrutura de marketing, produção e pesquisa e desenvolvimento para lançar-se neste movimento.

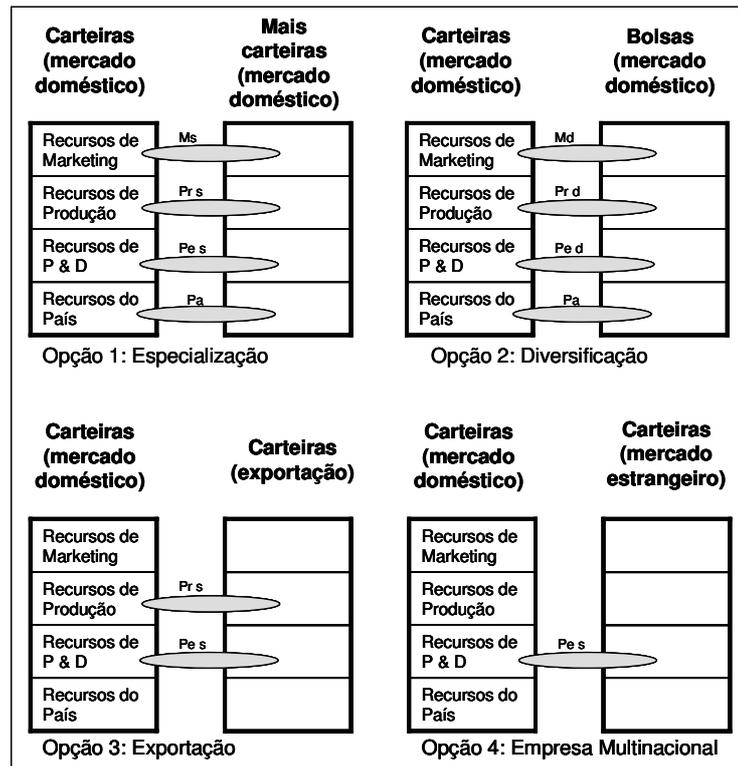


Figura 3.1 – Algumas opções de expansão.

Fonte: Figura adaptada de (KAY, *in*. PITELIS, 1991, p. 148).

Se a empresa opta por uma estratégia de diversificação, ela consegue explorar os benefícios da expansão doméstica (cultura, linguagem, entre outros); e parcialmente dividir alguns de seus recursos de marketing, produção e P&D. O “d” (como em “Md”) representa diversificação e significa que a estrutura pode ser aproveitada parcialmente.

Na opção 3, de exportação, assume-se que a firma parte para expansão em um país diferente. Desta forma, não há transferência de conhecimento com relação ao país e é necessário que se monte um novo sistema de distribuição, uma nova força de vendas e uma nova campanha de marketing voltada para este novo mercado. A produção,

entretanto, continuará na base, então aproveitam-se benefícios da especialização e o conhecimento de pesquisas pode ser difundido nos dois mercados.

Finalmente, na opção de internacionalização da produção, as considerações acerca dos recursos de marketing, P&D e do país são as mesmas do caso da exportação, a diferença sendo que a firma sacrifica seus ganhos na produção para duplicar sua infraestrutura de produção nos dois países.

O modelo estilizado apresentado acima permite uma visualização da evolução da EMN de uma perspectiva baseada em recursos. Inicialmente, as firmas iriam classificar as formas de expansão em ordem de preferência da forma especialização-diversificação-exportação-EMN para tentar beneficiar-se do maior número de *links* entre as produções. Entretanto, existem alguns motivadores que podem distorcer este raciocínio, como, por exemplo: apesar da opção de diversificação possuir mais ligações no que diz respeito à divisão de conhecimento, por não se tratar do mesmo segmento (carteiras) as estruturas só podem ser compartilhadas parcialmente. Com isto, as conexões existentes nos casos de exportação e internacionalização, apesar de estarem em menor número, tornam-se mais fortes (pois todas as estruturas das ligações podem ser aproveitadas). Desta forma, não se pode dizer a priori que a diversificação é preferível à exportação e a internacionalização; isto irá depender se os *links* associados à diversificação gerarão mais ganhos que os *links* associados à exportação e multinacionalização.

3.2.1 – Recursos e Transações

É importante notar que o foco da discussão até agora foram os recursos e não as transações. A firma do modelo apresentado está considerando expandir-se em três direções diferentes: especialização, diversificação ou entrada em um mercado estrangeiro. Para entrar num mercado estrangeiro, a firma pode concentrar sua produção no país de origem (exportando), ou pode formar uma subsidiária para produzir no novo país. Até então, assumiu-se que a firma não considera a possibilidade de cooperação com outras empresas para a expansão; considerou-se que ela partia para a internacionalização sozinha. Entretanto, Segundo Kay (1991), na prática, existem outros *modos* de organização que a firma pode optar para seguir em uma direção em particular para expansão.

Direção e modos de expansão são decisões complementares. Contudo, quando se fala em modos de expansão, o foco da discussão é transferido dos recursos em direção às transações. Isto não significa que os recursos não sejam importantes para os modos de expansão, o que muda é a ênfase que se coloca.

Kay (1991), explica que existem diversas formas em que um recurso pode ser dividido (integração horizontal) ou transferido (integração vertical). No contexto do comércio internacional, soluções individuais (go-it-alone) são as de exportação ou multinacionalização; enquanto que soluções cooperativas incluem joint venture, licenciamento, subcontratação e franchising (p. 154).

No que se trata dos modos de expansão, já existe uma teoria consolidada que os discuta, a teoria dos custos de transação³, apresentada no capítulo anterior. Entretanto, Kay (1991) considera esta abordagem um pouco limitada:

However, a difficulty with this approach is that Williamson argues that asset specificity (assets specialized by use or user) tend to be a prerequisite for the existence of transactional problems and the substitution of market exchange with hierarchical or firm organization. Since related diversification is by definition based on assets or resources that are not specialized by end use, this means that it is difficult for transaction cost economics to account for the growth of diversified firms. Consequently, much of the theoretical and empirical analysis in transaction costs economics has been limited to the case of the vertically integrated firm. (p. 155).

Considerando a teoria dos custos de transação, a especificidade dos ativos encoraja o crescimento de uma EMN no lugar de operações de mercado, como licenciamento, por exemplo. Entretanto, alguns autores acreditam no contrário, ou seja, que a especificidade de ativos, no caso de licenciamento, sustenta a relação, de forma a manter o licenciado dependente da empresa matriz.

Tomando a discussão acima como verdadeira, Kay (1991) conclui que a abordagem baseada em recursos seria apropriada para o estudo das direções de expansão, ao passo que a abordagem dos custos de transação (como utilizada na literatura dos negócios internacionais) indicaria melhor os modos de expansão.

Contudo, Kay (1991) destaca que o problema está no fato de nenhuma abordagem ser completa o suficiente para explicar, sozinha, as decisões de expansão da firma. Ele

³ Para um maior detalhamento da TCT, ler a seção 2.1, página 18.

considera que “*There is a real danger that analyzing a move solely [...] will lead to problems. It is essential to bear in mind that each expansion move has a dual nature in that a firm is making a choice of both a directions and a mode*” (p. 155). Explicar porque se opta pela internacionalização no lugar de alternativas (devido aos custos de transação, por exemplo), não explica a direção escolhida no processo.

Assim, a análise baseada nos recursos da EMN ajuda a entender as ligações entre recursos exploradas pela direção de expansão. Considerando os *links* visualizados na figura 3.1 não é trivial a compreensão da escolha por internacionalização da produção, no lugar da especialização, a qual fornece ligações muito mais fortes. Neste contexto, a vantagem da multinacional de explorar ativos intangíveis parece menos atraente do que as teorias anteriores sugeriam.

Desta forma, Kay (1991) explica que, na visão baseada em recursos, a expansão multinacional ocorre quando já foram exploradas todas as alternativas do mercado doméstico. Nesta visão, a expansão da multinacional não é exatamente um sinal de força global, mas, em particular, um indicador de fraqueza do mercado doméstico.

3.3 - Kogut & Zander (K&Z) e a teoria evolucionária da EMN

O ponto de partida da teoria evolucionária da corporação multinacional é o tratamento da firma como uma comunidade onde o conhecimento produtivo é definido como uma vantagem comparativa. Este pensamento está alinhado com a base da teoria da EMN baseada no conhecimento, apresentada anteriormente.

Kogut & Zander (1993) sugerem que a decisão de transferência de tecnologia dentro da firma pode ser explicada pelos atributos do conhecimento que constituem a vantagem comparativa da firma.

A firm is a repository of knowledge that consists of how information is coded and action coordinated. The mode by which technology is transferred, e.g., within the firm or by licensing to other parties, is influenced by the characteristics of the advantage that motivates the growth of the firm across borders. (p. 626).

Os autores criticam as correntes anteriores que classificam o conhecimento como um bem público (algo que pode ser transferido ao custo marginal zero e difícil de se

proteger, geralmente presente nas teorias de internalização). Além disso, considera-se que nem todas as empresas encaram os mesmos custos de transação.

Adicionalmente, Kogut & Zander (1993) enfatizam que a existência dos custos de transação não é o problema principal na escola do mecanismo de governança, mas as diferentes capacidades das firmas individuais de alcançar uma comunicação padronizada para explicar algum conhecimento complexo.

The problem with the argument that the firm exists due to market failure is that it is over determined; the assumption of opportunism is not needed; only the differential in costs in the transmission of knowledge within the firm as opposed to between firms. If firms differ in their codes by which information is transferred, then it follows reasonably that they should differ in their capabilities to understand and apply knowledge. The cost of transfer of technologies should differ among firms, and these differences should have an effect on the desirability to transfer technology within the firm or by license, independent of the issue of opportunism. Some firms are better at transferring specific kinds of technologies. (p. 629).

Considerando a discussão acima, Kogut & Zander (1993) buscam explicar a teoria da EMN sem recorrer à teoria dos custos de transação e às possibilidades de comportamento oportunista. Seu ponto de partida é o reconhecimento de que as firmas definem uma comunidade, onde existe uma divisão especial preocupada com as formas de cooperação e comunicação intrafirma. Através de interações repetidas, grupos e indivíduos desenvolvem um entendimento comum capaz de transformar idéias em conhecimento e os mesmos em produção. Com isso, o que determina o que a firma faz é a eficiência neste processo de transformação, ou seja, é a diferença de conhecimento e capacidade existente entre o criador e os usuários da tecnologia que irão definir as fronteiras da firma, e não as falhas de mercado.

Acerca deste processo Kapler (2006) discorre:

The transfer of knowledge in this view is part of a stage of production in which ideas are made accessible to members of a group that will transform them into products. Firms that are more efficient at this become MNE because they are most likely to be able to do the same across national borders. (p.35).

Neste momento, é importante destacar a diferença entre informação e *know-how*, para melhor entender o conceito de conhecimento que é discutido aqui. Informação é um enunciado factual, do gênero: “o inventário possui 100 itens”. *Know-how* é uma

receita descrevendo como as atividades são feitas: “o inventário é demandado quando só restam 25 itens”. Informação normalmente é concedida através de projetos (*blueprints*), onde nem tudo pode ser identificado ou expressado facilmente. *Know-how* é transferido através de manuais que descrevem os pré-requisitos do procedimento ou, em alguns casos, através da transferência de funcionários que já possuem experiência. (Kogut & Zander, 1993, p. 631)

Kogut & Zander (1993), assim como Kapler (2006) enfatiza que o problema dos ativos de conhecimento não está somente em sua transferência, mas em seu uso na empresa de forma a possibilitar a criação de futuras vantagens e expansão da firma.

Kogut & Zander (1993), consideram que a experiência, ou o conhecimento acumulado, afetam positivamente na compreensão das novas tecnologias (e da sua forma codificada), e, por isso, minimizam os custos reais. Deste modo, é evidente que uma firma que tenha transferido um tipo de tecnologia para uma subsidiária, ao possuir uma inovação nesta tecnologia preferirá transferi-la para a mesma subsidiária. Entretanto, caso a empresa tenha se preparado para o licenciamento ou transferências externas na primeira vez, dada a inovação, ela tenderá a repetir o padrão anterior, e não partir para a internacionalização da produção.

Kapler (2006) ainda destaca um aspecto peculiar da teoria de Kogut & Zander (1993): o de que ele considera a possibilidade que a empresa matriz tem de adquirir vantagens da empresa subsidiária antes de investir no estrangeiro, e não somente transferir o conhecimento. A aquisição e a recombinação de conhecimento para criar possibilidades futuras de competitividade são menos propícias a ocorrerem se a firma opta pelo licenciamento, por exemplo.

3.4 - Pitelis e a teoria do lado da Demanda

A idéia de que deficiências na demanda de um país podem induzir o investimento internacional não foi muito explorado por teorias da EMN. Pitelis acredita que a razão disto está no fato de a idéia nunca ter passado por um teste empírico; e, com isto, em seu artigo *The TNC: an all-weather company* (Pitelis, 1991) ele se propõe a apresentar a formalização que faltava.

As teorias apresentadas anteriormente neste trabalho, em especial as do capítulo 2, mostram uma visão do lado da oferta. Elas enfatizam a existência de vantagens especiais, a internalização dos custos de transação do mercado, ou, na abordagem eclética, incluem fatores locacionais. Pitelis (1991), assim como Kay (1991) na abordagem de recursos, critica estas teorias por acreditar que eles não tratam inteiramente os motivadores e a direção da expansão internacional, além de serem abordagens estáticas. Com isso, o autor chega à visão penroseana que melhor explica a geração de vantagens internas da firma competitiva e dá uma perspectiva sobre a direção para onde a firma se desenvolve⁴.

3.4.1 - A teoria do lado da Demanda

Pitelis (1991) acredita que exista uma tendência inerente às economias capitalistas de entrarem em crise; sendo estas geralmente decorrentes de problemas de demanda efetiva (redução do consumo) ou do aumento da composição orgânica do capital (redução das taxas de lucro). Neste contexto, sugere-se que a existência de crises no mercado doméstico funcione como motivadores para as firmas investirem no exterior. Desta forma, a EMN é vista como uma manifestação institucional da produção internacional induzida pela crise (Pitelis, p. 199, 1991).

A importância da demanda efetiva nas decisões da firma na busca de mercados externos foi também explorada por Kalecki (1971) em sua crítica a Rosa Luxemburgo. Baseada nesta e em outras contribuições de Kalecki, Steindl (1952) e posteriormente Baran e Sweezy (1966) reviveram o interesse neste tipo de idéias. Seu ponto principal era o de que a maioria das indústrias domésticas dos países avançados era dominada por firmas gigantes que, juntamente, buscavam cobrar o preço de monopólio (que maximiza os lucros). Esta política de preços gera uma tendência a uma demanda efetiva deficiente, pois reduz os gastos dos consumidores, o que, por sua vez, reduz o incentivo ao investimento doméstico, transformando o IDE em uma possibilidade interessante.

Os fatores que incentivam o IDE pelo lado da demanda podem ser do tipo *push* ou *pull*, ou os dois. No lado *push* (que empurra), a demanda efetiva em declínio, baixas taxas de crescimento e lucratividade esperadas podem funcionar como um incentivo. No

⁴ Para maiores detalhes sobre as críticas as teorias e sobre a visão Penroseana ver seção 3.2

lado *pull*, taxas de crescimento e/ou lucros no estrangeiro mais rápidas, podem ser vistas como vantagens locacionais. Quando as duas estão combinadas, com demanda diminuindo no país de origem, ao mesmo tempo em que há lucros retidos acumulados e outras vantagens monopolísticas, praticamente não resta outra solução. De acordo com Pitelis (1991), disto segue-se que o argumento do lado da demanda pode ser utilizado legitimamente, e ele possui caráter complementar, no que diz respeito às teorias anteriores:

Interestingly, and despite the fact that such factors are often underplayed in the literature, demand-side considerations are often implicit in other theories, notably in Dunning, and they usefully complement Hymer's explanation of product life cycle-based domestic diversification. (Pitelis, 1991, p. 200).

Resumidamente, os fatores do lado da demanda podem ser considerados uma razão para a internacionalização da produção. Este argumento ajuda a contrabalancear o foco existente no lado da oferta.

3.5 - Resumo

O terceiro capítulo apresenta as principais teorias que surgiram na década de 90 visando desafiar as teorias do período anterior, que eram fortemente baseadas na teoria dos custos de transação.

A teoria baseada no conhecimento (de Kapler) identifica a habilidade de produzir conhecimento e sua duração no tempo como uma vantagem imprescindível para o crescimento da firma. Desta forma, por questões estratégicas, considera-se que o tratamento deste tipo de ativo deva ser feito internamente à firma, mesmo que no mercado sua rentabilidade seja maximizada.

Na teoria baseada em recursos de Kay (1991), o autor elabora um modelo onde a firma opta por uma forma de expansão onde consiga aproveitar da melhor forma seus recursos já existentes (como time gerencial, marketing, P&D, entre outros). Desta forma, a firma parte para a expansão internacional quando continua com recursos ociosos em sua estrutura mesmo depois de ter explorado as todas as outras possibilidades de expansão menos custosas (com mais *links*).

A teoria evolucionária da EMN de Kogut & Zander (1993) está bastante alinhada à teoria baseada no conhecimento de Kapler, quando considera o conhecimento a vantagem comparativa da firma. Os autores criticam a teoria dos custos de transação com o argumento de que, independente da existência de comportamento oportunista, as firmas possuem códigos e comunicação próprias, o que pode atrapalhar a compreensão de terceiros, ocasionando perdas. Desta forma, será sempre preferível transferir conhecimento dentro da própria firma, onde todos já estão familiarizados com os códigos-padrão existentes.

Finalmente, na teoria do lado da demanda, Pitelis (1991) aponta a existência de crises inerentes ao capitalismo como um dos motivadores a expansão multinacional. Desta forma, se o país de origem passa problemas na demanda efetiva uma empresa pode optar por atuar internacionalmente para suprir esta deficiência.

Conclusão

A decisão da firma de partir para a expansão internacional, ou seja, de tornar-se uma Empresa Multinacional é um fenômeno repleto de particularidades. O contexto em que a firma se insere é muito amplo o que propicia debates através de diversos prismas: teorias do lado da oferta, do lado da demanda, com foco na direção do movimento, com foco no modo da operação, entre outros.

No que diz respeito a evolução da teoria econômica da empresa multinacional no tempo, verifica-se certa complementaridade entre as correntes de pensamento. As teorias baseadas em diversificação de portfólio não foram totalmente invalidadas com o “boom” de teorias baseadas na teoria dos custos de transação na década de 1980. Somente esclareceu-se que a diversificação não era o único motivo para o movimento de multinacionalização, mas que os custos de transacionar ativos específicos no mercado tornaria a negociação ineficiente, apresentando a expansão intra-firma como a solução mais adequada.

Na década de 1990 verifica-se um esforço em desafiar as teorias baseadas em custos de transação largamente aceitas na comunidade científica. Por não partirem de um argumento em comum, as teorias desta década são mais diversas, entretanto dois aspectos são os mais recorrentes: o reconhecimento *know-how* como uma vantagem competitiva da firma, e a consideração do lado da demanda. Estas teorias, entretanto, reconhecem a existência dos custos de transação, e, assim como na transição ocorrida no período anterior, não refutam a teoria dos custos de transação, somente apresentam outras características que devem ser levadas em consideração na análise dos motivadores da expansão internacional.

Desta forma, conclui-se que não há uma teoria unificada acerca da empresa multinacional, e, que a sua formação é fruto da combinação de diversos fatores que podem ser retratados por uma mesma teoria ou não.

Bibliografia

CAVES, R. E. **Multinational enterprise and economic analysis**. 2. ed. New York: Cambridge University Press, 1996.

DESAI, M. A.; FOLEY, C. F.; HINES JUNIOR, J. R.. The internal markets of multinational firms. **Survey Of Current Business**, mar. 2007. Disponível em: <http://findarticles.com/p/articles/mi_m3SUR/is_3_87/ai_n19053131/pg_1?tag=artBody;col1>. Acesso em: 14 out. 2008.

DUNNING, J. (Ed.). **The theory of transnational corporations**. London And New York: Routledge, 1993. (International business and the world economy, United Nations library on transnational corporations). Disponível em: <<http://unctc.unctad.org/asp/libraryVolumesTitle.aspx>>. Acesso em: 23 out. 2008.

_____. Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: A search for an eclectic approach. In: DUNNING, J. (Ed.). **The theory of transnational corporations**. London And New York: Routledge, 1993. Cap. 9, p. 183 – 218. 1988.

EVANS, P B. Recent Research on Multinational Corporations. **Annual Review Of Sociology**, [s.i], v. 7, p.199-223, ago. 1981.

FIANI, R. **Teoria dos custos de transação**. In: KUPFER, D; HASENCLEVER, L (Org.). **Economia Industrial: Fundamentos Teóricos E Práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus Elsevier, 2002. 680 p. Cap.

FRITSH, W.; FRANCO, G. H. B.. O investimento direto estrangeiro em uma nova estratégia industrial. **Revista de Economia Política**, [s.i], v. 9, n. 2, p.5-25, abr/jun. 1989. Disponível em: <http://geein.fclar.unesp.br/reunioes/quarta/arquivos/091007_texto%20apresenta%C3%A7%C3%A3o%20christoffer.pdf>. Acesso em: 1 set. 2008.

GONÇALVES, R. A Empresa Transnacional. In: KUPFER, D; HASENCLEVER, L (Org.). **Economia Industrial: Fundamentos Teóricos E Práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus Elsevier, 2002. 680 p. Cap. 16, p. 389-411.

_____. A internacionalização da produção: uma teoria geral?. **Revista de Economia Política**, [s.i], v. 4, n. 1, p.101-122, jan/mar. 1984. Disponível em: < <http://www.rep.org.br/pdf/13-7.pdf> > . Acesso em: 1 set. 2008

HENNART, J. Theories of the multinational enterprise. In: HENNART, J (org.). **A Theory of Multinational Enterprise**. Michigan: University Of Michigan Press, 1982. Cap. 5, p. 127-149.

HYMER, S. **Empresas Multinacionais: A internacionalização do capital**. Rio de Janeiro: Graal, 1978.

KAPLER, J. **The theory of the firm, the theory of competition, and the transnational corporation**. Working paper, University of Massachusetts. Boston, set. 2006. Disponível em: < <http://repec.umb.edu/RePEc/files/Kapler.pdf>>. Acesso em: 1 set. 2008.

KAY, N. The resource-based approach to multinational enterprise. In: PITELIS, C.; SUGDEN, R (Ed.). **The Nature of the Transnational Firm**. 2. ed. London e New York: Routledge, 1991. Cap. 6, p. 140 – 161

KOGUT, B. Foreign Direct Investment as a Sequential Process. In: DUNNING, J. (Ed.). **The theory of transnational corporations**. London e New York: Routledge, 1993. Cap. 11, p. 243-257. 1983.

_____; ZANDER, U. Knowledge of the firm and the evolutionary theory of multinational corporation. **Journal Of International Business Studies**, S.i., p. 625-645. jun. 1993. Disponível em: <<http://www.palgrave-journals.com/jibs/journal/v24/n4/pdf/8490248a.pdf>>. Acesso em: 1 nov. 2008.

KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M. **Economia Internacional: teoria e política**. 6ª ed., São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2005.

KUPFER, D; HASENCLEVER, L (Org.). **Economia Industrial: Fundamentos Teóricos E Práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus Elsevier, 2002. 680 p.

LI, L. Multinationality and performance: a synthetic review and research agenda. **International Journal Of Management Reviews**, Malden, v. 9, p. 117-139. 19 abr. 2007.

LUO, Y.; TAN, J. J. A comparison of multinational and domestic firms in an emerging market: A strategic choice perspective. **Journal Of International Management**, Honolulu, HI e San Marcos, CA, v. 4, p. 21-40. jul. 1998.

MADDISON, A. **Monitoring the World Economy 1820-1992**. Paris: OECD, 1998.

PENROSE, E. The theory of the growth of the firm. Oxford: Oxford University Press, 1959.

PITELIS, C. A theory of the (growth of the) transnational firm: a Penrosean perspective. **Contributions To Political Economy (2000)**, Cambridge, v. 19, p. 71-89. dez. 2000.

_____.; SUGDEN, R (Ed.). **The Nature of the Transnational Firm**. 2. ed. London e New York: Routledge, 1991.

_____. The TNC: an all weather company. In: PITELIS, C.; SUGDEN, R (Ed.). **The Nature of the Transnational Firm**. 2. ed. London e New York: Routledge, 1991. Cap. 9, p. 193 - 209

RATTNER, H. Globalização: em direção a um mundo só?. **Estudos avançados**, [s.i], v. 9, n. 25, p.65-76, set/dez. 1995.

Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_pdf&pid=S0103-40141995000300005&lng=en&nrm=iso&tlng=pt>. Acesso em: 1 set. 2008.

TEECE, D. The multinational enterprise: market failure and market power considerations. In: DUNNING, J. (Ed.). **The theory of transnational corporations**. London e New York: Routledge, 1993. Cap. 8, p. 163 – 182. 1981.

UNCTAD (Ed.). **World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development**. Disponível em: <http://www.unctad.org/en/docs/wir2000_en.pdf>. Acesso em: 1 set. 2008.

ANEXO I

Box – O paradigma eclético da produção internacional

1) Vantagens de propriedade específicas (de empresas de uma nacionalidade, ou de filiais da mesma, sobre empresas de outra nacionalidade)

a) Direito de propriedade e/ou vantagens de ativo intangível: Inovações de produto, gerenciamento de produto, sistemas organizacionais e de marketing, capacidade inovatória, conhecimento não codificável, banco de capital humano com experiência, marketing, finanças, *know-how*, etc.

b) Vantagens de governança comum:

i. Aquelas que filiais ramificadas da empresa gozam sobre novas firmas no segmento devido ao tamanho e a posição estabelecida pela empresa: economias de escopo, especialização, poder de monopólio, melhor fonte de recursos, acesso exclusivo ou favorecido a fatores de produção (como trabalho, recursos naturais e informação), habilidade de obter fatores em termos favoráveis (devido ao tamanho ou poder de monopólio, por exemplo), acesso exclusivo a recursos da empresa matriz a custo marginal igual a zero, economias de oferta conjunta (joint supply).

ii. Que derivam especificamente da multinacionalidade, por aumentar a curva de oportunidades da firma nas vantagens acima: acesso mais fácil ao mercado internacional e maior conhecimento sobre o mesmo (ex: para informações, trabalho, finanças, etc.), habilidade de obter vantagens das diferenças geográficas de dotação e mercados, habilidade de diversificar ou reduzir riscos (em diferentes moedas ou cenários políticos).

2) Incentivos a internalização (para se proteger contra falhas de mercado ou explorá-las).

- Prevenção contra custos de negociação e procura;
- Prevenção contra custos de garantir direitos de propriedade;
- Incerteza do comprador sobre a natureza ou a qualidade do insumo vendido onde o mercado não permite discriminação de preços;
- Necessidade do vendedor de proteger a qualidade de produtos intermediários e finais;
- Captar economias de atividades interdependentes;
- Para compensar a não existência de mercados futuros;
- Para evitar ou explorar intervenção governamental (como cotas, tarifas, controle de preços, etc);
- Para controlar oferta e condições de venda dos insumos (incluindo tecnologia);
- Para ser capaz de engajar-se em práticas de estratégia competitiva (ou anti-competitiva);

3) Vantagens locais-específicas (podem estar a favor do país de origem ou do estrangeiro)

- Distribuição espacial das dotações de recursos (naturais ou não) e mercados;
- Preço, qualidade e produtividade do mercado de insumos (ex.: trabalho, energia, materiais, componentes, bens semi-acabados, etc);
- Custo de transporte e comunicação internacionais;
- Barreiras artificiais ao comércio (ex. controle de importações);
- Infra-estrutura (comercial, legal, educacional, transportes e comunicação);
- Separação “psíquica” (idioma, cultura, negócios, etc);
- Economias de centralização da produção de P&D e marketing;
- Sistema econômico e políticas governamentais.

Fonte: Box adaptado de DUNNING, 1988, p. 198.