

ÁREA TEMÁTICA: ESTRATÉGIA E COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL

# Teorias de Negócios Internacionais e a Entrada de Multinacionais no Brasil de 1850 a 2007

*IB Theory and the Entry of MNCs in Brazil from 1850 to 2007*

*Teorías de los Negocios Internacionales y la Entrada de Multinacionales  
en Brasil desde 1850 hasta 2007*

Marcos Amatucci<sup>1</sup>  
Ilan Avrichir<sup>2</sup>

Recebido em 26 de outubro de 2007 / Aprovado em 15 de julho de 2008  
Editores Responsáveis: Roberto Coda, Dr. e Evandir Megliorini, Dr.  
Processo de Avaliação: *Double Blind Review*

## RESUMO

Este artigo analisa a aplicabilidade das principais teorias de internacionalização de empresas multinacionais no Brasil, por meio de cinco fases da economia brasileira que vão de 1850 até a atualidade, buscando determinar o poder de explicação de cada teoria diante dos fluxos de investimento direto estrangeiro (IED) no país. Conclui-se que existe uma relação de contingência entre as teorias e as fases da economia, e estabelece esta relação através de uma tabela; conclui ainda que a teoria com maior capacidade explicativa no período considerado é o paradigma eclético de Dunning, em particular devido à consideração da Localização. Proposições teóricas são erguidas e têm como corolários contribuições para a pesquisa futura.

## Palavras-chave:

Gestão internacional. Multinacionais no Brasil. Teorias de internacionalização. Dunning.

## ABSTRACT

This paper analyses the applicability of the main enterprise internationalization theories to the entry of the multinational corporations into Brazil, throughout five phases of Brazilian economy, from 1850 to nowadays. It seeks to verify the explanation power of each theory over the FDI flows in Brazil. It concludes that there is a contingency relation between the theories and the phases of the economy, and it shows such relationship in a table. In addition, it concludes that the most powerful theory along the researched period was Dunning's eclectic paradigm, mainly due to the Localization considerations. Theoretical propositions are put forward as a contribution to future research.

## Key-words:

International management. MNCs in Brazil. International business theory. Eclectic paradigm. Dunning.

1. Doutor em Administração pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo - FEA/USP. Professor da Escola Superior de Propaganda e Marketing - ESPM [marcosamatucci@espm.br]
  2. Mestre em Teoria das Organizações pela Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas - EAESP/FGV. Professor da Escola Superior de Propaganda e Marketing - ESPM [iavrichir@espm.br]
- Endereço dos autores: Rua Dr. Álvaro Alvim, 123 - Vila Mariana, São Paulo - SP Cep 04018-010 - Brasil

## RESUMEN

Este artículo analiza la aplicabilidad de las principales teorías de internacionalización de empresas multinacionales en Brasil, a través de cinco ciclos de la economía brasileña, desde 1850 hasta la actualidad y, busca determinar el poder de explicación de cada teoría ante los flujos de inversión directa extranjera (IED) en el país. Se concluye que existe una relación de contingencia entre las teorías y los ciclos de la economía, y esta relación se establece mediante una tabla; se concluye también que la teoría con mayor capacidad explicativa en el período considerado es el paradigma ecléctico de Dunning, en particular debido a la consideración de la Localización. Postulados teóricos se erigen y tienen como corolarios contribuciones para la investigación futura.

### Palabras clave:

Gestión internacional. Multinacionales en Brasil. Teorías de internacionalización. Dunning.

## I INTRODUÇÃO

Empresas multinacionais caracterizam-se pelo investimento no exterior (IED – investimento estrangeiro direto; em inglês, FDI – foreign direct investment), por meio da abertura de subsidiárias, que são assim filiais estrangeiras desse tipo de empresa. Elas significam investimento direto – colocar dinheiro em outro país com finalidades produtivas. Diferem, neste quesito, do fluxo de investimentos financeiros de caráter genérico (bolsas de mercadorias ou de ações), ou especulativos, os quais quase sempre possuem liquidez imediata. O investimento direto retira sua remuneração diretamente de uma atividade produtiva específica, determinada e individual, e em geral não tem liquidez.

Os motivos pelos quais uma empresa decide fazer investimento direto ao invés de comércio exterior são os mais variados, pois vão desde barreiras tarifárias impostas pelo governo local, taxando produtos importados, que podem ser vencidas se a empresa se transforma num player local; até o inverso: a garantia do acesso a uma matéria-

prima escassa que pode levar o fabricante a deslocar a sua fábrica até o país fornecedor para competir no mercado comprador como player local, em vez de importar.

A maneira pela qual o investimento direto é realizado – *greenfield* (construção de facilidades no exterior a partir do chão); *joint-ventures* ou outras formas de alianças estratégicas; ou aquisições – também obedecem a lógicas empresariais e devem ser explicadas.

Os motivos e as maneiras de entrada consistem nas duas principais perguntas sobre a internacionalização das empresas a serem respondidas pela teoria: o porquê e o como.

Diversas tradições teóricas têm diferentes explicações para este fenômeno. O conjunto de teorias geralmente consideradas para a análise de negócios internacionais sofre pouca variação de trabalho para trabalho (CARNEIRO; DIB, 2007; HEMAIS; HILAL, 2005; NEUMANN; HEMAIS, 2005; ROCHA; ALMEIDA, 2006). Esta literatura traz boas resenhas das teorias consideradas; de maneira que listamos aquelas que utilizamos neste estudo, juntamente com os argumentos principais de cada uma, no Quadro 1.

### I.1 Objetivos

O objetivo deste estudo é analisar a aplicabilidade e o poder de explicação das matrizes teóricas de negócios internacionais frente aos movimentos de investimento direto estrangeiro no Brasil, realizado por empresas multinacionais estrangeiras em diferentes momentos da economia brasileira, cobrindo os períodos de 1850 a 2007. Pretendemos verificar: a) se as teorias de negócios internacionais são sensíveis aos contextos econômicos e, como esta sensibilidade se articula; b) se as teorias de negócios internacionais são datadas ou se continuam válidas em determinadas condições, e em quais condições; c) se existe, portanto uma espécie de contingência que articule a época econômica, o movimento das empresas multinacionais, e o tipo de teoria de negócios internacionais que melhor explica o fenômeno em cada caso.

Teoria	Autores	Argumento
<b>Poder de Mercado</b>	S. HYMER (1960).	<p>a) Os IDEs não se comportam como o modelo clássico de fluxo de capitais (da menor para a maior taxa de juros), mas seguem a lógica das operações internacionais da firma.</p> <p>b) A lógica das operações internacionais da firma consiste em explorar vantagens de ownership e de controle.</p> <p>c) As vantagens de ownership são: 1) a prudência e o estímulo ao sucesso de quem investe o próprio capital; e 2) a presença física num mercado estrangeiro que elimina a concorrência dos exportadores para aquele mercado.</p> <p>d) As vantagens de controle são oriundas da transposição das imperfeições do mercado na exploração e ampliação do modelo de negócio da firma.</p>
<b>Ciclo do Produto</b>	R. VERNON (1966; 1979).	<p>a) As inovações são introduzidas nos países desenvolvidos e produzidas para seu mercado e para exportação enquanto é possível usufruir as vantagens de monopólio do produto.</p> <p>b) Quando a tecnologia é dominada e surgem concorrentes, a disputa de preços leva a produção para países de fatores mais baratos, utilizados como plataformas de exportação inclusive para o país de origem da inovação.</p>
<b>Internalização</b>	P. BUCKLEY & M. CASSON (1998).	<p>a) As empresas contemporâneas têm um grande volume de atividades intermediárias (“indiretas”).</p> <p>b) As imperfeições dos mercados intermediários incentivam a firma a internalizar aquelas atividades através da verticalização (integração).</p>
<b>Paradigma Eclético</b>	J. DUNNING (1980)	<p>A internacionalização das empresas é explicada por três fatores conjugados:</p> <p>a) Ownership como em Hymer.</p> <p>b) Internalização como em Buckley e Casson.</p> <p>c) <u>Localização</u>: a empresa internacionaliza-se de maneira a angariar vantagens de fatores locais (elementos do diamante de Porter).</p>
<b>Escola de Uppsala</b>	J. JOHANSSON & J. E. VAHLNE (1977)	<p>a) As empresas internacionalizar-se-ão gradualmente de acordo com a seqüência: vendas através de agentes, subsidiárias de vendas e subsidiárias de produção.</p> <p>b) O gradualismo seguirá a distância psíquica entre o país de origem e os sucessivos países hospedeiros.</p>
<b>Visão Baseada em Recursos</b>	BARNEY (1991)	<p>a) As empresas agem estrategicamente de maneira a adquirir e manter recursos internos que forneçam vantagem competitiva sustentável.</p> <p>b) Tais recursos têm como característica serem: criadores de valor; raros; imperfeitamente imitáveis; e estrategicamente insubstituíveis.</p>
<b>Fluxo de Conhecimento</b>	KOGUT & ZANDER (1993; 2003).	<p>a) A expansão das EMNs é explicada pelos fatores de eficiência na transmissão do conhecimento dentro da firma.</p> <p>b) Os fatores de eficiência de transmissão de conhecimento são: codificabilidade, complexidade e ensinabilidade; e ainda número de vezes que o conhecimento foi transmitido antes.</p> <p>c) Quanto mais depender de conhecimento tácito, maior a tendência ao ownership.</p>

Quadro 1 – Taxonomia de raízes teóricas analisadas neste estudo.

### 1.2 Metodologia

A metodologia de pesquisa de adequação entre referenciais teóricos e dados históricos é necessariamente bibliográfica e analítica, com a utilização de alguns documentos e bases de dados do governo brasileiro, de agências de pesquisa e de organismos internacionais; bem como jornais e agências de notícias para os desenvolvimentos mais recentes.

### 2 ENTRADAS E BANDEIRAS DAS MULTINACIONAIS NO BRASIL

Empresas multinacionais fixaram-se no Brasil ao longo de todo o Século XIX e XX (algumas antes), e em cada fase com um propósito e impulsionadas por uma lógica diferente.

Bresser-Pereira (1978) dividiu a expansão das multinacionais no Brasil em quatro diferentes etapas: a *extrativista*, do período colonial até

cercanias da década de 1920; a de representantes de vendas, oficinas de montagem e assistência técnica, que se superpõe ao período anterior desde a segunda metade do século XIX até a década de 1930; a entrada de subsidiárias “completas” desde a crise de 1929 até a segunda guerra; e o período de busca de fatores mais econômicos a partir da década de 60.

Para efeito deste trabalho, efetuamos duas grandes adaptações nas etapas de Bresser-Pereira (1978): em primeiro lugar, nossa primeira etapa inicia-se a partir do final da etapa extrativista, considerando-se apenas os investimentos em infraestrutura que, como veremos, o restante da literatura desvincula das atividades extrativistas; e em segundo lugar acrescentamos uma etapa dos anos 1990 até o presente, para atualizar a análise de Bresser-Pereira (1978), que é da década de 1970. O Quadro 2 organiza essas fases, caracterizando seu conteúdo.

## 2.1 Primeira fase: infra-estrutura (1850-1920)

O período observado inicia-se em 1850, geralmente considerado o início da terceira fase (1850-1930) do primeiro período (1500-1930) do desenvolvimento econômico brasileiro – portanto, saltamos os empreendimentos extrativistas aos qual Bresser-Pereira (1978) se referia.

Esse período, pouco depois da independência, marca o início da atividade industrial mais consistente. Antes disso, a indústria brasileira era praticamente inexistente, lembrando

que foi formalmente proibida pelo governo português durante todo o período colonial, tendo inclusive havido nele destruição de ativos de empreendedores renitentes, tais como tecelagens e siderúrgicas.

Os empreendimentos daquele período carregam ainda elementos especulativos pré-capitalistas, misturam investimentos financeiros com atividades empresariais, e alguns nem podem ser totalmente classificados como “pacíficos”.

A presença estrangeira no início da industrialização dá-se principalmente na indústria de infra-estrutura, notadamente ferrovias e energia elétrica.

Assim como no Brasil e nos demais países a principal atividade das empresas multinacionais é voltada primeiramente à infra-estrutura; e, nesta, o maior investimento de um setor isolado (perdendo apenas para os Canais de Suez e do Panamá) é em ferrovias; para a Inglaterra, o maior investimento estrangeiro.

O principal investimento em ferrovias no Brasil é inglês (em 1870, 72% da malha brasileira é propriedade de quatro empresas inglesas); e posteriormente e em menor escala, franco-belga. Os ingleses trazem capital e tecnologia – mormente tecnologia de gestão, pois a maioria dos investimentos ocorre por meio do modo de entrada aquisição – aquisição de ferrovias brasileiras previamente construídas (à exceção da São Paulo Railway, sobre a Serra do Mar, cuja engenharia necessitou de tecnologia estrangeira). O governo brasileiro oferece subsídios e garantia de retorno às companhias, logrando atrair o capital estrangeiro.

Etapa	Período	Características
1 – Infra-estrutura	1850-1920	Empreendimentos quase-financeiros, especulativos, oportunistas e dependentes de presença física.
2 – Início da industrialização nacional	1900-1945	Oligopólios Oficinas de montagens e escritórios de vendas.
3 – Crescimento da indústria	1945-1960	Ampliação de instalações Fortalecimento de posições de mercado
4 – Do milagre à abertura de 1990	1960-1990	Estabelecimento de plataformas de exportação Defasagem tecnológica
5 – Da abertura até a atualidade	1990-2007	Consolidação das plataformas Autonomia de projetos Paridade tecnológica

Quadro 2 – Etapas da economia brasileira, consideradas neste estudo.

A malha ferroviária brasileira cresce nesse período de 14 quilômetros em 1854 para 474 em 1864, 3.302 em 1884 até 16.306 em 1904 (BAER, 2002).

Assim a *The Great Western Railway* (empresa inglesa então recém oriunda da nacionalização e incorporação, na Inglaterra, de dezenas de pequenas empresas privadas de transporte ferroviário) entra no Brasil pela aquisição e incorporação da Estrada de Ferro Central de Pernambuco e da Estrada de Ferro Sul de Pernambuco, fundando a *The Great Western do Brasil* (VIEIRA, 1975).

Em geral, o negócio mostrou-se economicamente desastroso para as companhias estrangeiras, com algumas exceções, como, já no Século XX, da *São Paulo Railway*, que foi lucrativa e contribuiu inegavelmente para o desenvolvimento do Estado de São Paulo.

No setor energético, tivemos duas iniciativas de caráter diferente: o primeiro, um investimento canadense levado a cabo por uma empresa financeira de *asset management*, que dá origem sucessivamente a *The São Paulo Railway, Light and Power Company* (a “Light”), em 1899; The Rio de Janeiro Light and Power Company, 1904; e a consolidação das duas em 1912 na Brazilian Traction, Light and Power Company. O segundo, uma empresa americana presente na maioria dos países da América Latina, a *Bond & Share*.

As empresas operaram no Brasil até o momento em que o crescimento do país estava a demandar investimentos de vulto no setor. As empresas não tinham interesse em fazer frente a esses investimentos e o setor foi gradativamente passando ao governo brasileiro, que se endividou externamente para adquiri-lo.

Nem a saída das empresas estrangeiras dos setores ferroviários e energéticos, nem a nacionalização como via de saída são desenvolvimentos excepcionais do caso brasileiro.

Voltando a Wilkins (1998) vemos que o mesmo aconteceu na maioria dos países no campo da infra-estrutura – empreendimentos que modernamente voltam a serem privatizados.

As ferrovias estão indubitavelmente ligadas à expansão da economia cafeeira; porém sen-

do o café a base da economia brasileira no período, tudo o mais estava ligado a esta cultura.

Além do mercado, é importante registrar o papel dos incentivos governamentais como fatores de atração aos investimentos. Teixeira (2000) relata o árduo caminho percorrido pelos governos imperial e das províncias, em termos de incentivos governamentais para investimentos de infra-estrutura em transporte, para alcançar o patamar de interesse dos empresários do Século XIX. Esses esforços datam da década de 1830.

## 2.2 Segunda fase: início da industrialização nacional (1900-1930)

Nesse período, o número de estabelecimentos registrados como industriais sai de 200 em 1884 para 600 em 1889; 3.200 em 1907 e 13.300 em 1920. (BOCCHI, 2000).

O desenvolvimento da indústria nacional ocorre em setores como o têxtil, couro, vestuário, fundição, sabão, cerveja, beneficiados com o restabelecimento de alíquotas de importação, mais porque o Governo Federal necessitava arrecadar no período, do que por política de proteção industrial. O efeito, não obstante a intenção, foi o mesmo. (BAER, 2002).

Após a Primeira Guerra, o afluxo de investimentos estrangeiros aumentou: em 1923, a Inglaterra aportou o equivalente a 500 milhões de dólares, e os Estados Unidos, em 1929, 193 milhões de dólares. Na última década dessa etapa, o Brasil recebia anualmente em média cerca de 70 milhões de dólares em investimentos estrangeiros. (BOCCHI, 2000). A Tabela 1 mostra os principais investimentos e reinvestimentos no Brasil, por país de origem, até 1950.

Muitas das maiores multinacionais do ramo de higiene e alimentos, que conhecemos hoje, entraram nesse período como: a Procter & Gamble (1930); a Unilever (1920); a Colgate-Palmolive (1930); a Rhodia (1919) e a Bayer (1920) (MORAES, 2003). No setor alimentício, a Swift (1919), a Armour (1917), a Anglo e a Wilson. Estas empresas deteriam, em 1963, 4 dos 7 milhões de

capital instalado do setor, composto no total por 29 empresas (VIEIRA, 1975). Em 1930 a Corn Products Company abre no país a Refinações de Milho Brasil, com fábrica em São Paulo para a produção de derivados de milho. Em 1934 a americana Anderson Clayton Company, também abre subsidiária no país. (UNILEVER, 2007). Neste período também se estabeleceram a General Electric (1906); a Ford Motors (1919), com oficinas de montagem de peças importadas CKD e SKD; a Belgo-Mineira começa a ser construída (1921); a British-American Tobacco (1923); a Goodrich inicia a produção de pneus; ainda a Parke Davis & Co. (farmacêuticos); a Philips em 1924; e a General Motors em 1925. (MORAES, 2003).

As empresas, neste período, visam “garantir seus mercados internacionais para exportação, instalando escritórios de vendas e oficinas de assistência técnica e de montagem nos demais países centrais e nos periféricos”. (BRESSER-PEREIRA, 1978). O autor lembra que nos EUA e na Europa as empresas passaram pela revolução taylorista, que aumentou enormemente a produtividade, baixou os preços e inundou os mercados tradicionais das empresas com mercadorias, obrigando-as a procurarem novos.

Parte significativa do investimento direto estrangeiros nessa ocasião, seria denominada pela teoria de internacionalização, de internacional, em contraposição a multinacional: a vinda de escritórios de vendas, oficinas de montagem de peças importadas e oficinas de assistência técnica, que mal podem caracterizar a presença de unidades produtivas no exterior. Em tal condição, enquadravam-se as montadoras automobilísticas, por exemplo.

### 2.3 Terceira fase: crescimento industrial (1945-1960)

Depois da Segunda Guerra Mundial, diversos mercados emergentes haviam passado e aprofundavam seus processos de substituição de importações por meio do desenvolvimento industrial local.

No Brasil, eclode a consciência de que seu futuro não pode mais depender da exportação de produtos primários, e o governo encara a industria-

lização de uma maneira mais ativa, retomando um instrumento de política econômica já existente no ordenamento jurídico, a Lei dos Similares, do início do século, promovendo a sua aplicação mais rigorosa, concedendo-se proteção tarifária para os produtos cadastrados como similares pelo empresário interessado.

Tal medida incrementou o processo de substituição de importações tanto por parte dos empresários brasileiros quanto por parte das empresas estrangeiras que exportavam para o Brasil. Além da substituição dos produtos em si, o instituto provocaria a verticalização dos setores, pelo desenvolvimento de fornecedores de peças e partes.

A decisão consciente pela industrialização como forma de crescimento econômico e inserção do país na economia internacional toma sua forma acabada com o governo Kubitschek e seu Plano de Metas, a partir do final da década de 1950.

As vendas das empresas multinacionais (via exportação) não poderiam mais se dar da mesma maneira que vinham ocorrendo anteriormente, exigindo-se investimentos massivos para garantir a permanência dos mercados conquistados. O mercado brasileiro, se já era interessante antes, agora crescia a taxas invejáveis. De 1957 a 1961, por exemplo, avançou mais de 8% ao ano, resultando num crescimento de mais de 5% na renda per capita no período – o que, novamente, representa uma melhoria nos fatores, do ponto de vista da decisão gerencial de investimento. Segundo Bocchi (2000), essa atratividade é complementada pelo acirramento da competição internacional entre as empresas multinacionais, que estendem suas disputas aos mercados em desenvolvimento.

O acirramento da competição de oligopólios internacionais faz-se evidente na reação oligopolística apontada por Bresser Pereira (1978) e citada anteriormente. Particularmente, as empresas americanas decidem fortalecer suas posições depois de um grande afluxo de empresas européias. Por exemplo, a Volkswagen vem para o Brasil (1953) com uma oficina de montagem de peças importadas, como a Ford fizera trinta anos antes, e pelo mesmo motivo – garantir mercado. A Ford e a General Motors reagem ampliando suas insta-

lações e presença no país – a Ford inaugura no mesmo ano a fábrica do Ipiranga (uma das mais modernas instalações do mundo, segundo o próprio fabricante); e GM inaugura sua segunda fábrica em São José dos Campos em 1959. Os modelos fabricados nas fábricas brasileiras são adaptados ao mercado e às condições de produção local.

Brandt e Hulbert (1977) pesquisaram 80 subsidiárias brasileiras de empresas multinacionais do ramo industrial americanas, européias e japonesas, que se estabeleceram no Brasil no final do período compreendido por esta fase, e no início da fase seguinte: 88% das empresas americanas, 85% das européias e 40% das japonesas haviam chegado até 1960; somente as japonesas chegaram principalmente depois disto, mas estas totalizam apenas cerca de 15% da amostra. Lembremos que a segunda guerra retardou os investimentos europeus e asiáticos do pós-guerra mais do que os dos americanos.

A amostra estudada incluiu a indústria automobilística e fornecedores (pneus e motores); eletrodomésticos, equipamentos elétricos e de telecomunicação; indústria química e farmacêutica; produtos de consumo; materiais de escritório; e têxteis. Relatam os autores que a maior parte das empresas (também dado qualitativo) veio em busca de mercados, mas citam outras razões menos freqüentes como: contornar barreiras tarifárias, realizar integração vertical para trás, aproveitar incentivos governamentais e, em um caso, compra de um cliente falido. Ainda verificam que 70% das empresas iniciaram suas operações com subsidiárias de vendas, evoluindo para instalações industriais posteriormente; quanto à forma, 80% das empresas da amostra entraram no país com investimentos *greenfield*, e 20% através de aquisições. Mesmo porque, observam, em grande parte dos casos não havia indústria nacional similar disponível para aquisição ou *joint-venture*.

Os autores ressaltam a relação assimétrica da importância da multinacional para o Brasil em relação à importância do Brasil para a multinacional.

A conclusão similar chega Döellinger e Cavalcanti (1975) em outra pesquisa da mesma época: as subsidiárias brasileiras representavam então pouco mais de 2% do faturamento dos respectivos grupos.

Do lado dos investimentos, a desproporção ainda é maior: os investimentos no Brasil eram pouco mais de meio por cento (0,59%) dos ativos totais das empresas pesquisadas por Döellinger e Cavalcanti (1975), reforçando a tese do desequilíbrio da importância relativa.

#### 2.4 Quarta fase: do milagre à abertura de 1990

O chamado milagre brasileiro refere-se geralmente ao (curto) período de crescimento econômico excepcional de 1968 a 1973. Esse período beneficia-se do crescimento mundial do pós-guerra e da estabilidade interna conseguida após a crise 1962-1967. A produção industrial, por exemplo, cresceu 12,6% de 1967 a 1970 e 14% de 1970 a 1973. (BOCCHI, 2000). O investimento estrangeiro direto salta de 57 milhões de dólares entre 1964 e 1967 para 267 milhões entre 1967 e 1973; alcança ainda 940 milhões em 1973 (LAGO, 1990).

Nessa fase, tivemos, por exemplo, a entrada da empresa italiana de alimentos Parmalat que chega ao país em 1972 por meio de parceria estratégica com a Laticínios Mococa. Três anos mais tarde abre sua própria empresa, a Yolait, passando a produzir leite UHT em planta própria localizada em Itamonte. (FACCIO, 2007). Outra empresa italiana a entrar por Minas Gerais é a Fiat, que estabelece no início da mesma década conversações com o governador do estado, inicia a construção de uma fábrica em Betim em 1974. (FIAT, 2007).

Essa fase também se caracteriza por reinvestimentos das empresas multinacionais: na década de 70, por exemplo, a Unilever cria a divisão Van Den Bergh, entrando no mercado de alimentos com uma margarina. Em 1979 inaugura outra fábrica em Vinhedo, também São Paulo, para a manufatura de produtos de higiene pessoal. Na década seguinte adquirirá a Okasa (panificação), a Pond's (beleza) e a Anderson Clayton (alimentos). (UNILEVER, 2007).

Para Bresser-Pereira (1978), esse período representa a quarta etapa do ingresso das multinacionais, desta vez motivadas pela procura de fatores (baixo custo de mão-de-obra), e pela

extensão do ciclo-de-vida de produtos, além do acesso ao mercado interno brasileiro. Para o autor, a busca de mão-de-obra mais barata, por parte de empresas americanas, para a fabricação de seus produtos, responde à pressão de produtores asiáticos, em particular os japoneses, e ocorrerá em Hong Kong, Formosa e México, e em menor escala Brasil. Os investimentos, reinvestimentos e a dinâmica das multinacionais já instaladas no país tendem ao estabelecimento de plataformas de exportação para a competição internacional.

O período do milagre brasileiro termina com o choque do Petróleo de 1973; ainda nesta década ocorre o segundo choque, de 1979 e a década seguinte é de baixo crescimento, com desinvestimento das empresas.

## 2.5 Quinta fase: pós abertura até a atualidade

Na década de 1990, os fluxos de IED voltam a crescer no mundo todo, (passam de 159 bilhões de dólares entre 1986 e 1991 para 400 bilhões em 1997 e 644 bilhões em 1998); e o Brasil não constitui exceção, ficando em nono lugar na posição de estoque de IED mundial de 1997 (MORAES, 2003).

De acordo com Moreira (1999), os investimentos diretos de empresas industriais no Brasil podem ser divididos, superficialmente, em pré-1990 e pós-1990. Essa data marca a abertura do mercado brasileiro, separando o período de mercado protegido com crescimento baseado em substituições de importações, do período subsequente onde os impostos de importação são substancialmente menores.

Segundo esse autor, no período de substituição de importações, o investimento direto da indústria visava superar a barreira de proteção contra as importações para ter acesso ao mercado. Podemos concluir, portanto, que as empresas aqui vinham em busca de mercado. Entretanto, não na forma de busca de mercado como simples meio de desovar produção ou aumentar o faturamento, porém na forma de penetrar um mercado protegido, onde os preços praticados superam enormemente os preços internacionais, o que

compensa a falta de escala, criando uma distorção de mercado que atua contra a competição, o desenvolvimento tecnológico, a qualidade e a produtividade. Assim, pular a barreira alfandegária através do investimento direto traz farta recompensa ao empreendimento, como mostra o fenômeno que Moreira (1999) caracteriza como *crowd-in*, o grande afluxo de indústrias para dentro do país, em quantidade que o mercado, numericamente e a depender de economia de escala, não justificaria.

Ainda segundo Moreira (1999), depois da abertura de 1990, as empresas tem que enfrentar a concorrência dos importados, perdendo poder de mercado e não podendo abrir mão da economia de escala. Os afluxos de investimento direto a partir deste período motivam-se por vantagens de localização. Quais? Moreira (1999) está interessado na propensão à exportação da indústria, e não discute especificamente este aspecto da questão. Entretanto, seu estudo sobre o impacto das EMN no comércio exterior fornece-nos informações interessantes. Reunindo números do IRPJ e da Secex de 1995 a 1997, Moreira (1999) mostra-nos que a propensão a exportar (exportações dividido pela receita operacional líquida) das empresas multinacionais é bem superior à das empresas nacionais: na média dos três anos, três vezes e meia maior em empresas intensivas em capital e tecnologia; duas vezes maior em empresas intensivas em trabalho; três vezes maior em empresas intensivas em recursos naturais. Na média geral dos três anos em todos os setores, as EMNs tiveram propensão a exportar igual a 2,71 vezes o índice das empresas nacionais. Dados de outras fontes segundo Moreira (1999) mostram que esta proporção de três para um ainda é a mesma em 1997.

Moreira ressalta que, diferentemente do período de substituição de importações, quando (entre 1960 e 1990) as exportações eram fortemente impulsionadas por políticas fiscais de toda ordem e pelo câmbio, depois de 1990 não se contava nem com os subsídios nem com o câmbio favorável (a moeda, ao contrário, “sofre” forte valorização a partir de 1992).

Do lado das importações, Moreira mostra com dados de 1997 que a propensão para impor-



tar das EMNs é 1,8 vezes a propensão das empresas nacionais; aqui existem políticas governamentais ligando um comportamento ao outro, como a política de drawback por exemplo.

Concluímos que as vantagens locais estão ligadas à eficiência dos fatores de produção – custo da tecnologia, da mão-de-obra, acesso às matérias-primas.

Com a abertura econômica, as empresas multinacionais alteram suas estratégias, adequando custo e escala a níveis internacionalmente competitivos. Esse fator, aliado ao impacto do desenvolvimento tecnológico no valor agregado dos produtos leva a mudanças importantes no papel das subsidiárias das EMNs fora de suas sedes.

As subsidiárias de empresas automobilísticas logram capacitar-se para desenvolvimento de produtos através de centros de projetos ou centros de excelência locais; multinacionais de ramos diversos (por exemplo, na área de eletrônicos e de software) fazem lançamentos mundiais simultâneos (eliminando o “gap” tecnológico e a administração do ciclo de vida dos produtos).

O fim do “gap” tecnológico não significou a completa padronização dos produtos, ou a equiparação, em termos de qualidade, dos produtos ofertados aos países emergentes, à qualidade dos produtos ofertados aos países centrais (EUA, Europa e Japão). Isso ocorre porque não obstante a capacitação tecnológica das subsidiárias de EMNs em países emergentes permanece o “gap” econômico, de maneira que a tecnologia é utilizada para o barateamento destes produtos (“affordability”).

Com o deslocamento do valor da matéria para o conhecimento embebido na matéria, a própria eficiência dos fatores toma outro sentido – por exemplo, não é mais possível alcançar produtividade internacional com mão-de-obra barata, senão somente com mão-de-obra especializada barata; as vantagens de localização dizem mais respeito à proximidade de tecnologia e de mão-de-obra qualificada do que à de matérias-primas, cujo transporte tem um custo inferior ao da expatriação da mão-de-obra.

Não obstante, permanecem tarifas que incentivam a fabricação local; há incentivos para a abertura de fábricas, com o afluxo de diversas

montadoras de automóveis que ainda não possuíam plantas no Brasil. A abertura de mercados, para a maior parte dos bens duráveis de alto valor agregado, significou simplesmente a viabilização da importação; mas não logrou aproximar os preços dos produtos estrangeiros dos preços daqueles manufaturados no país; ainda se considerarmos a diferença entre os mercados, os bens duráveis manufaturados na Europa e Estados Unidos são por natureza mais caros do que aqueles fabricados especialmente para nossos mercados. Por isso, estabelecer manufaturas no país ainda leva a vantagem de ownership contra os concorrentes exportadores. Mesmo com a vantagem de controle, as barreiras tarifárias ainda tornam o mercado imperfeito. O que acontece na indústria automotiva, por exemplo, é o aprofundamento do *crowd-in*.

A abertura ocorre principalmente para bens de baixo valor agregado, commodities, eletrônicos “baratos”, que os fabricantes locais enfrentam concorrência de emergentes asiáticos, mormente a China e a Índia. A prova maior da permanência da imperfeição frente aos volumes de inversão de capital para dentro e para fora do país está no fato do câmbio permanecer baixo num regime flutuante, com altos índices de exportação.

O volume dos investimentos dos períodos analisados acima pode ser quantificado a partir do pós-guerra (1947) até 1995, pois o Banco Central possui dados sobre esses períodos. A Tabela 1 mostra estes números. Foram selecionados os investimentos superiores a dois por cento do total geral. Para efeito de simplificação, consolidamos na tabela investimentos e reinvestimentos. Os países que aparecem nesse nível de inversão são aqueles cujas empresas discutimos anteriormente; a presença de Bahamas explica-se por motivos fiscais.

O movimento dos investimentos mostra a importância dos investimentos canadenses, norteamericanos e ingleses no pós-guerra, que pode ser interpretado como uma continuidade do pioneirismo destes países durante os períodos anteriores. Podemos verificar também a mudança de qualidade apontada por Moreira (1999): o período de cinco anos, após a abertura de 1990, conta com dois terços dos investimentos acumulados em trinta anos do período anterior.

Tabela 1 – Principais investimentos diretos no Brasil de 1947 a 1995 (em US\$ mil).

País	1947 a 1960	%	1961-1989 <sup>(1,2)</sup>	%	1990-1995 <sup>(1)</sup>	%	Total	%
Alemanha (/Al. Oc.)	109.230	9%	3.525.198	11%	974.049	5%	4.608.477	9%
Bahamas	3.736	0%	104.851	0%	1.735.079	9%	1.843.666	3%
Canadá	147.979	12%	1.567.070	5%	317.008	2%	2.032.057	4%
Estados Unidos	505.871	40%	9.672.615	31%	8.632.146	43%	18.810.632	36%
França	33.253	3%	1.739.461	6%	633.783	3%	2.406.497	5%
Holanda	20.398	2%	922.769	3%	630.996	3%	1.574.163	3%
Itália	13.968	1%	1.183.090	4%	366.837	2%	1.563.895	3%
Japão	31.392	2%	2.924.787	9%	555.266	3%	3.511.445	7%
Reino Unido	74.372	6%	2.538.184	8%	2.804.773	14%	5.417.329	10%
Suíça	154.515	12%	2.066.292	7%	83.882	0%	2.304.689	4%
Estes Países	1.094.714	87%	26.244.317	84%	16.733.819	83%	44.072.850	84%
Total do Período	1.263.448	100%	31.408.246	100%	20.056.624	100%	52.728.318	100%

Fonte: Autor a partir de BACEN/FIRCE/DIVAP (1985) e FIRCE/CONAP (1995).

(1) A partir de 1986 as fontes oferecem três tipos de prioridade, adotamos a paridade histórica.

(2) 1986 estimado pelo autor.

O Quadro 3 resume as características qualitativas das fases anteriormente descritas. Em seguida, analisamos a aplicabilidade de cada teoria em cada fase

### 3 ANÁLISE

A fase de infra-estrutura não contém os elementos de capitalismo amadurecido com os quais o teórico contaria posteriormente. A eventual aplicação de teorias como a evolucionária ou de dependência de recursos nesta fase só pode ser considerada num debate conceitual. Mas, de fato, os empreendimentos em infra-estrutura têm característica de serviços e, portanto dependem de localização. Portanto somente o fator localização, presente no paradigma eclético de Dunning, fornece uma explicação substantiva para os investimentos estrangeiros diretos no Brasil nesta fase da economia.

Na segunda fase, de Início da Industrialização Nacional, as empresas claramente aqui se estabeleceram em busca da ampliação da aplicação de seu modelo de negócio num mercado com promissor potencial de crescimento, estabelecendo a propriedade como forma de vencer seus concorrentes exportadores, transpor imperfeições de mercado e internalizar os custos de transação. O mercado potencial e os incentivos governamentais con-

ferem vantagens de localização. Hymer, Buckley, Casson e, em particular, Dunning explicam melhor os investimentos diretos estrangeiros desta fase.

Na terceira fase, de Crescimento Industrial, as condições artificiais de mercado fazem do investimento direto um bom negócio. As vantagens de *ownership* e de localização explicam o fluxo dos investimentos do período. A defasagem tecnológica dos produtos aqui produzidos refuta os pressupostos da teoria evolucionária, mais ainda não fornecem suporte pleno para a teoria do ciclo de vida do produto pelo papel secundário das exportações das subsidiárias brasileiras no período. Continuamos em terras de Hymer e Dunning.

A quarta fase que vai do Milagre até a abertura de 1990 é a fase da estratégia de administração do ciclo de vida do produto, é a era de Vernon. Dunning permanece com um arcabouço explicativo capaz de fornecer segurança ao pesquisador; bem como os conceitos de recursos do RBV fornecem sustentação à discussão; entretanto, sem os elementos do ciclo de vida do produto, estes conceitos não têm tanta vitalidade. Poderíamos concluir que a teoria do ciclo de vida do produto aplica-se no período em que as empresas estão praticando a administração do ciclo de vida do produto?

Depois da abertura até a atualidade, a discussão da validade e do poder explicativo das teorias de Negócios Internacionais nessa fase reveste-se de

Fase	Indústrias Representativas	Exemplos	Características	Motivação	Modo
<b>Infra-estrutura</b>	Ferrovias e energia elétrica	Brazilian Traction, Light and Power	Empreendimentos fronteiriços entre o investimento financeiro e o investimento direto; empreendimentos especulativos, oportunistas e com elementos pré-capitalistas. Dependentes de presença física.	Mercado; incentivos e garantias governamentais; perspectiva de oligopólio.	<i>Greenfield</i>
<b>Início da Industrialização Nacional</b>	Bens de consumo, alimentos e alguns bens duráveis.	Lever, Colgate, Swift, Armour, Philips, Ford, General Motors	Desenvolvimento de mercados. Fabricação de bens de consumo de baixo valor agregado. Escritórios de vendas e oficinas de montagem de bens duráveis. Não há defasagem tecnológica de produto (“gap”).	Mercado potencial. Transposição de barreiras tarifárias. Replicação de modelos de negócio.	<i>Greenfield</i> . Aquisições de ativos. Representantes de vendas. Gradualismo.
<b>Crescimento Industrial</b>	Bens duráveis. Indústria automotiva	Volkswagen, Toyota (jeep), Ford/GM (manufatura)	Concentração de indústrias em mercados protegidos. Reação oligopolística. Defasagem tecnológica (“gap”). Preços oligopolistas.	Poder de mercado, principalmente junto ao governo. Garantia de mercados. Transposição de barreiras tarifárias. Participação em mercado protegido. Perspectiva de oligopólio.	<i>Greenfield</i> (80%). Algumas aquisições. Gradualismo.
<b>Do Milagre à Abertura de 1990</b>	Indústria automotiva	Fiat; reinvestimentos das indústrias já presentes.	Plataformas de exportação. Saturação de mercados tradicionais; concorrência asiática. Diversificação.	Eficiência de fatores básicos (mão-de-obra barata). Mercado interno (quantidade e condição protegida). Margens maiores em relação a mercados mundiais. <i>Crowd-in</i> .	Aquisições. Reinvestimentos. <i>Greenfield</i> .
<b>Da abertura à Atualidade</b>	Indústria automotiva	Peugeot, Toyota (linha mundial), Renault, Honda, Mitsubishi, Iveco.	Condições brasileiras favorecem desenvolvimento de produtos. Offshoring intrafirma de serviços de alta tecnologia. Fim do “gap” tecnológico; resta “gap” aquisitivo.	Eficiência de fatores avançados (mão-de-obra especializada mais barata). Globalização de mercados, produtos e empresas.	Aquisições. <i>Joint-ventures</i> . Reinvestimentos. <i>Greenfield</i> .

Quadro 3 – Resumo das características das fases da economia brasileira analisadas.

importância especial, pois significa a avaliação do grau de atualidade e do futuro das próprias teorias.

Pela discussão proposta, percebe-se a datação e a limitação de abrangência de diversas teorias, e a pujança e resistência de outras. A estratégia de sobrevivência de muitas empresas multinacionais tradicionais hoje em crise mundial frente a dificuldades de vendas e concorrência acirrada de competidores asiáticos coloca em evidência a necessidade de buscar fatores – hoje fatores avançados, como a eficiência de mão-de-obra especializada (engenheiros e doutores mais baratos) – evidenciando da mesma maneira o poder explicativo do fator localização. O Quadro 4 organiza as conclusões desta análise.

#### 4 CONCLUSÕES

As teorias são sensíveis aos contextos econômicos; a mais “durável” é a de Dunning, seguida por Hymer; mas elas permanecem, pois alguns fatores contextuais – como imperfeições de mercado específicas – permanecem; na falta delas o poder explicativo pode se alterar. Com o fator localização, Dunning alcança algum grau de formalismo, o que pode perpetuar sua lógica: sempre em algum local, haverá alguma vantagem específica. Todos os demais elementos, independente da durabilidade, são tipicamente substantivos, ou contextuais, e não formais.

As teorias são, portanto, datadas; Hymer passa a valer depois de determinado grau de amadurecimento do capitalismo brasileiro; Vernon aplica-se num período determinado de proteção extrema de mercado, que provocou inclusive outros fenômenos específicos, como a reação oligopolísticas Bresser-Pereira, 1978 ou o crowd-in Moreira, 1999: as imperfeições de mercado eram tais que a indústria atraiu mais *players* do que a demanda justificaria. O mesmo acontece com a escola de Uppsala e o enfoque evolucionário (fluxo de conhecimento), a primeira explicando um comportamento em progressivo desuso, e a segunda explicando um comportamento recente. Exceção se abre à teoria de RBV, que tem um caráter de teoria formal, menos sensível a elementos subs-

tantivos. Entretanto, é uma teoria estratégica, mais do que de internacionalização, e por este motivo explica mal o movimento específico de internacionalização. Cabe a observação de que esta teoria tem um ponto de vista mais gerencial do que as demais.

Assim, existe uma relação de contingência que articula a época econômica, o movimento das empresas multinacionais, e o tipo de teoria de negócios internacionais que melhor explica o fenômeno em cada caso. O Quadro 5 demonstra essa relação.

##### 4.1 Contribuições para a teoria: proposições teóricas

Tendo em vista o exposto, erguemos as seguintes proposições que são as implicações deste estudo para a pesquisa futura:

- P1 – *Ownership* e Internalização não bastam para explicar o movimento de IED no Brasil – o fator Localização é necessário. Corolário: Deve-se utilizar Dunning para a análise das multinacionais no Brasil, e não apenas Hymer ou Buckley e Casson.
- P2 – A teoria do ciclo de vida do produto de Vernon explica o comportamento das multinacionais estrangeiras no país num período determinado, do Milagre econômico até a Abertura de 1990.
- P3 – A presença de concorrentes da mesma indústria no país hospedeiro encurta a distância psíquica e faz com que a empresa pule etapas no gradualismo.
- P4 – As teorias de Negócios Internacionais são sensíveis a fatores contextuais; e
- P5 – Existe uma relação de contingência entre as fases da Economia Brasileira e as teorias de Negócios Internacionais, e esta é dada pelo Quadro 5.

Corolário: o pesquisador deve analisar a motivação estratégica da empresa no período estudado para escolher o referencial teórico que melhor se aplica ao caso.

Fase/Teoria	Lógica dos IEDs	a) Poder de Mercado	b) Ciclo do Produto	c) Internalização	d) Paradigma Eclético	e) Escola de Uppsala	f) RBV	g) Fluxo de Conhecimento
<b>Lógica do Modelo</b>	-	Eliminar concorrência exportadora e explorar imperfeições de mercado.	Inovar no mercado central; buscar fatores básicos para explorar gap tecnológico.	Integrar funções intermediárias para transportar imperfeições de mercado.	a) + c) + Explorar vantagens específicas de localização.	Gradualismo no investimento direto e na distância psíquica da localização.	Buscar recursos valiosos, raros e inimitáveis para vantagem sustentável.	Internalizar atividade para aumentar a eficiência da transferência de conhecimento.
<b>Infra-estrutura</b>	Investimentos especulativos. Necessidade de presença física. Lógica de Serviços.	NÃO SE APLICA	NÃO SE APLICA	NÃO SE APLICA	<b>APLICA-SE</b>	<b>APLICA-SE PARCIALMENTE</b>	<b>APLICA-SE</b>	<b>APLICA-SE</b>
<b>Início da Industrialização Nacional</b>	Busca exploratória de mercados potenciais. Ampliação do modelo de negócios.	<b>APLICA-SE</b>	NÃO SE APLICA	<b>APLICA-SE PARCIALMENTE</b>	<b>APLICA-SE</b>	<b>APLICA-SE</b>	<b>APLICA-SE PARCIALMENTE</b>	NÃO SE APLICA
<b>Crescimento Industrial</b>	Exploração de mercado protegido. Busca de condições oligopolísticas.	<b>APLICA-SE</b>	<b>APLICA-SE PARCIALMENTE</b>	<b>APLICA-SE PARCIALMENTE</b>	<b>APLICA-SE</b>	<b>APLICA-SE</b>	<b>APLICA-SE PARCIALMENTE</b>	NÃO SE APLICA
<b>Do Milagre à Abertura de 1990</b>	Administração do ciclo de vida do produto. Busca de fatores básicos.	<b>APLICA-SE</b>	<b>APLICA-SE</b>	<b>APLICA-SE PARCIALMENTE</b>	<b>APLICA-SE</b>	NÃO SE APLICA	NÃO SE APLICA	NÃO SE APLICA
<b>Da Abertura de 1990 à Atualidade</b>	Busca de eficiência de fatores avançados. Tecnologia satisfaz mercados emergentes.	<b>APLICA-SE</b>	NÃO SE APLICA	<b>APLICA-SE</b>	<b>APLICA-SE</b>	NÃO SE APLICA	NÃO SE APLICA	<b>APLICA-SE</b>

**Quadro 4** – Análise da aplicação das teorias de negócios internacionais às fases da economia brasileira.

Fase/Teoria	Lógica dos IEDs	Estratégia das Empresas	Lógica Percebida pelo Pesquisador	Teórico que Explica
<b>Infra-estrutura</b>	Investimentos especulativos. Necessidade de presença física. Lógica de serviços.	Conseguir contratos com o governo que oferecessem garantia de juros e monopólio na operação.	Vantagem de localização. Explorar domínio de tecnologia.	Dunning; Kogut e Zander.
<b>Início da Industrialização Nacional</b>	Busca exploratória de mercados potenciais. Ampliação do modelo de negócios.	Replicar o seu modelo de negócios. Aproveitar a demanda insatisfeita.	Vantagem de ownership e controle.	Hymer, Dunning.
<b>Crescimento Industrial</b>	Exploração de mercado protegido. Busca de condições oligopolísticas.	Aproveitar demanda insatisfeita. Explorar imperfeições de mercado.	Vantagem de ownership e controle.	Hymer, Dunning.
<b>Do Milagre à Abertura de 1990</b>	Administração do ciclo de vida do produto. Fatores básicos.	Buscar fatores básicos de produção para competir internacionalmente. Estabelecer plataformas de exportação. Administrar ciclo de vida do produto.	Administração do ciclo de vida dos produtos	Vernon.
<b>Da Abertura de 1990 à Atualidade</b>	Busca de eficiência de fatores avançados. Tecnologia satisfaz mercados emergentes.	Buscar eficiência em fatores avançados de produção. Estabelecer plataformas globais de desenvolvimento de produtos.	Buscar vantagem de localização.	Dunning, Kogut e Zander; Buckley e Casson.

**Quadro 5** – Relação de contingência entre as fases da economia brasileira e as teorias de negócios internacionais.

## REFERÊNCIAS

BACEN; FIRCE; DIVAP. **Investimentos e reinvestimentos estrangeiros no Brasil**. 1985. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/rex/IED/Port/Pa%C3%ADsDaEmpresa-Ano-50-85/Htms/PAISES-EMPRESA-ANO-50-85.asp?idpai=inved>>. Acesso em: 02. jul. 2008.

BAER, W. **A economia brasileira**. São Paulo: Nobel, 2002.

BARNEY, J. B. Firm resources and sustained competitive advantage. **Journal of management**, Newbury Park, CA, v. 17, n. 1, p. 99-120, 1991.

BOCCHI, J. I. et al. **Economia brasileira**. São Paulo: Saraiva, 2000.

BRANDT, W. K.; HULBERT, J. M. **A empresa multinacional no Brasil**. Rio de Janeiro: Zahar, 1977.

BRESSER-PEREIRA, L. C. Empresas multinacionais e interesses de classes. **Encontros com a**

**civilização brasileira**, São Paulo, n. 4, p. 11-27, 1978.

BUCKLEY, P.; CASSON, M. Models of the multinational enterprise. **Journal of International Business Studies**, London, v. 29, n. 1, p. 21-44, 1998.

CARNEIRO, J. M.; DIB, L. A. Avaliação comparativa do escopo descritivo e explanatório dos principais modelos de internacionalização de empresas. **Internext: Revista Eletrônica de Negócios Internacionais**, São Paulo, v. 2, n. 1, p. 1-18, 2007.

DÖELLINGER, C. V.; CAVALCANTI, L. **Empresas multinacionais na indústria brasileira**. Rio de Janeiro: Ipea, 1975.

DUNNING, John H. Toward and eclectic theory of international production: some empirical tests. **Journal of International Business Studies**, London, v. 11, n.1, p. 9-31, 1980.

FACCIO, O. L. **Diretrizes da OCDE e conduta responsável das Multinacionais**. São Paulo: Observatório Social, 2007. p.1-3. Disponível em:

<<http://www.observatoriosocial.org.br/portal/index.php?option=content&task=view&id=36&Itemid=41>>. Acesso em: 02 jul. 2008.

FIAT. 2007. Disponível em: <<http://www.fiat.com.br/br/afiat/biblioteca.jsp>>. Acesso em: 02 jul. 2008.

FIRCE; CONAP. **Investimentos e reinvestimentos estrangeiros no Brasil**. 1995. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/rex/IED/Port/Pa%C3%ADsDaEmpresa-Ano/Htms/todos-os-paises.asp>>. Acesso em: 02 jul. 2008.

HEMAIS, C. A. P. G.; HILAL, A. Teorias, paradigmas e tendências em negócios internacionais: de Hymer ao empreendedorismo. In: \_\_\_\_\_ (Org.). **O desafio dos mercados externos: teoria e prática na internacionalização da firma**. Rio de Janeiro: Mauad, 2005. v. 1, p. 17-39.

HYMER, S. H. **The international operations of national firms: a study of direct foreign investment**. *Thesis*. Cambridge, MA: MIT, 1960.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J. E. The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. **Journal of International Business Studies**, Atlanta, v. 8, n. 1, p. 23-32, Spring/Summer 1977.

KOGUT, B.; ZANDER, U. Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation. **Journal of International Business Studies**, Washington, v. 34, n. 6, p. 516-529, 2003.

LAGO, L. A. C. A retomada do crescimento e as distorções do “milagre” 1967-1973. In: ABREU, M. P. **A ordem do progresso**. Rio de Janeiro: Elsevier, 1990.

MORAES, O. J. **Investimento direto estrangeiro no Brasil**. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

MOREIRA, M. M. Impactos recentes das empresas estrangeiras sobre o comércio exterior. **Revista brasileira de comércio exterior**, Rio de Janeiro, v. 13, n. 50, p. 24-33, 1999.

NEUMANN, R. W.; HEMAIS, C. A. P. G. Produção internacional e comportamento organizacional no processo de internacionalização: podem as teorias explicar o comércio internacional? In: HEMAIS, C. A. P. G. (Org.). **O desafio dos mercados externos: teoria e prática na internacionalização da firma**. Rio de Janeiro, Mauad, 2005. v. 2, p. 15-64.

ROCHA, A; ALMEIDA, V. Estratégias de entrada e de operação em mercados internacionais. In: TANURE, B.; DUARTE, R. G. (Org.) **Gestão internacional**. São Paulo: Saraiva, 2006. p. 7-37.

TEIXEIRA, P. P. **A instituição da São Paulo railway**. São Paulo: Kid's Produções Gráficas Editora, 2000.

UNILEVER. 2007. Disponível em: <<http://www.gessylever.com.br/ourcompany/aboutunilever/Historia/Default.asp>>. Acesso em: 02 jul. 2008.

VERNON, R. International investment and international trade in the product cycle. **The quarterly journal of economics**, Cambridge, v. 80, n. 2, p. 190-207, 1966.

\_\_\_\_\_. The product cycle hypothesis in a new international environment. **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, Oxford, v. 41, n. 4, p. 255-267, 1979.

VIEIRA, J. M. G. **O capital estrangeiro no desenvolvimento do Brasil**. São Paulo: DIFEL, 1975.

WILKINS, M. Multinational enterprises and economic change. **Australian economic History review**, Sydney, v. 38, n. 2, p. 103-134, 1998.