

A internacionalização da produção: uma teoria geral?

REINALDO GONÇALVES*

“Sem ser obrigado a partilhar sob juramento as palavras de nenhum mestre, deixo-me levar de bom grado aonde me arrasta a tempestade.”

Horácio, Epístolas, Livro I, 1, 14.

INTRODUÇÃO

Neste trabalho procuramos fazer uma discussão de natureza teórica e empírica acerca dos principais determinantes do movimento de internacionalização da produção. Existem três formas básicas de internacionalização da produção ou “produção internacional”: exportação, investimento direto e licenciamento de tecnologia.¹ Neste estudo concentramo-nos no fenômeno do investimento externo direto. Ao analisarmos a complexidade deste fenômeno avançamos a hipótese da inexistência de uma teoria geral definida como um conjunto de conhecimentos sistematizados que se propõe a explicar um dado domínio de fenômenos —, ao mesmo tempo que procuramos apresentar uma “visão” ou interpretação abrangente — “visão”, aqui, no sentido de um processo cognitivo

* Da Faculdade de Economia e Administração da Universidade Federal do Rio de Janeiro.

¹ Cf. o trabalho pioneiro de Parry, T. G. (1975), *The International Location of Production*, Tese Ph. D., University of London, Cap. 1, que abriu uma nova linha de investigação, desde meados dos anos 70, ao campo dos determinantes teóricos do investimento externo direto.

sem o *status* de uma teoria acabada — que incorporaria os principais determinantes do investimento externo direto de uma forma integrada, e que também sugeriria, nos seus traços taxonômico e analítico, a impossibilidade de uma teoria geral dos determinantes da internacionalização da produção.

Na segunda seção, seguindo-se a esta introdução, discutimos os elementos de natureza macroeconômica, entendidos aqui como aqueles específicos ao modo de produção capitalista, e que determinam o desenvolvimento da empresa multinacional (EMN), que tem sido desde a Segunda Grande Guerra o principal agente de realização do investimento externo direto. Na terceira seção discutimos os elementos microeconômicos que determinam o movimento de internacionalização da produção; por elementos microeconômicos entendemos aqueles que operam ao nível ou no âmbito da empresa capitalista, isto é, fatores específicos à propriedade. Na quarta seção, introduzimos os fatores locais enquanto um terceiro plano de análise dos determinantes da internacionalização da produção. Na seção quinta, discute-se a evidência empírica disponível acerca da importância dos fatores específicos à propriedade e aos elementos locais na determinação do investimento externo direto. Na seção seguinte discute-se a aplicação de enfoque recente — que tenta integrar, numa única estrutura teórica, elementos específicos à propriedade e fatores locais — para o caso do investimento externo direto em países subdesenvolvidos. Na última seção apresentamos a nossa interpretação abrangente do fenômeno geral da internacionalização da produção — e do investimento externo direto, em particular —, que tenta integrar numa única estrutura analítica os elementos de natureza macroeconômica e microeconômica, assim como os fatores locais.

ELEMENTOS MACROECONÔMICOS OU SISTÊMICOS

O fenômeno das empresas multinacionais (EMN) tem obviamente um caráter histórico, no sentido de que estas empresas não surgiram no processo de internacionalização do capital dos anos 50 e 60 sem uma articulação fechada com a própria dinâmica do sistema capitalista neste período e antes dele. Isto significa que entendemos a EMN como o resultado de um processo antigo de concentração e centralização do capital inerente à expansão do capitalismo. Também é inerente a esta expansão a internacionalização das relações econômicas.

Aqui vale assinalar que em algumas teorias dos determinantes do investimento externo direto e nos escritos de alguns especialistas no assunto, as EMN parecem surgir enquanto objetos voadores não-identificados, no sentido de que nos anos 50 teríamos nos defrontado com um novo fenômeno que teria aterrissado no horizonte capitalista. É surpreendente que estas análises não tomem em conta o processo evolutivo do capitalismo. E são aspectos dinâmicos do sistema capitalista, tão enfatizados por Marx e Schumpeter, que, pensamos, podem auxiliar-nos a explicar a natureza real da EMN. Assim, esta seção do nosso estudo é dividida em duas partes. Na primeira explicitamos

alguns elementos básicos da dinâmica do desenvolvimento capitalista, que vão nos servir de base para, na segunda parte, discutirmos especificamente o fenômeno da EMN, sua natureza, definição e características.

O processo de concentração e centralização do capital

De Marx aprendemos que o Capitalismo é essencialmente um processo de acumulação de capital, que não existe capitalismo sem relações econômicas internacionais,² e que as condições da produção capitalista e suas crises levam a uma concentração e centralização do capital.

Assim, a expansão da produção capitalista “exige uma concentração simultânea do capital, pois as condições de produção exigem o emprego de capital numa maior escala. A produção capitalista também exige sua centralização, isto é, a absorção dos pequenos capitalistas pelos grandes e sua privação do capital”.³

Segundo Marx o aumento da produtividade do trabalho é um elemento orgânico do modo de produção capitalista.⁴ Este aumento na produtividade é alcançado através de uma crescente divisão do trabalho e crescente cooperação dos trabalhadores assalariados no processo produtivo.⁵ E ambos dependem da escala de produção. Assim, o desenvolvimento da produtividade do trabalho exige enormes quantidades de capital. Com o desenvolvimento do sistema capitalista e “com a crescente massa de riqueza que funciona como capital, a acumulação aumenta a concentração daquela riqueza nas mãos de capitalistas individuais, e em consequência amplia a base da produção em larga escala e os métodos específicos de produção capitalista”.⁶ Neste sentido, no que se refere ao desenvolvimento da produção capitalista “uma crescente concentração de capital é, por conseguinte, uma das exigências materiais assim como um dos seus resultados”.⁷

Dada a competição intercapitalista, o desenvolvimento do capital financeiro, e o aumento das escalas mínimas de produção, defrontamo-nos com um processo de centralização de capital. Este processo é reforçado nas crises de superprodução, nas quais os menores capitalistas sofrem mais do que os grandes. Neste ponto, vale diferenciar os conceitos marxistas de concentração e centralização do capital. Segundo Marx, centralização “pressupõe uma mudança na distribuição de capital já à mão, e funcionando” e, portanto, este processo “não depende de forma alguma de um crescimento positivo na magnitude do capital social. E esta é uma diferença específica entre centralização

² Cf. Marx, K., *O Capital*, vol. II, p. 474. Neste ponto discute-se a questão da reprodução simples de ouro e prata, e o autor refere-se especificamente ao comércio externo; ver também K. Marx, *O Capital*, vol. I, pp. 794-95 sobre o caráter internacional da produção capitalista.

³ Marx, K., *O Capital*, vol. III, p. 246.

⁴ *Ibidem*, vol. I, cap. 12.

⁵ *Ibidem*, vol. I, p. 308.

⁶ *Ibidem*, vol. I, p. 585.

⁷ *Ibidem*, vol. III, p. 219.

e concentração, o último sendo somente um outro nome para reprodução numa escala ampliada”.⁸

Além destes aspectos assinalados por Marx, deveríamos argumentar acerca do crescente papel do progresso tecnológico na dinâmica do capitalismo contemporâneo. Na medida em que o progresso tecnológico contribui de forma significativa para o processo de crescimento econômico, e as exigências em termos de tempo e recursos nesta atividade tornam-se cada vez maiores, poderíamos esperar que as grandes firmas desempenhariam um papel cada vez mais importante no processo de inovação tecnológica devido à maior disponibilidade de recursos nessas empresas. Assim, as grandes firmas, com as maiores taxas de crescimento devido aos esforços de diversificação e produção de inovações, teriam uma crescente importância no desenvolvimento do capitalismo contemporâneo. Na realidade, esta é a segunda parte de nossa análise, que desenvolveremos logo adiante.

No que se refere ao investimento internacional, parece-nos que Marx não tem nenhuma contribuição direta a oferecer, exceto indiretamente através de algumas das suas proposições gerais acerca da dinâmica do sistema capitalista. Quando este autor discute as influências neutralizadoras sobre a lei da queda tendencial da taxa geral de lucro, argumenta que o investimento e o comércio externo podem gerar uma maior taxa de lucro, mas também coloca que estes problemas estão “realmente além do escopo da nossa análise por causa da sua natureza especial”.⁹

Marx também argumenta que investimentos em outros países “podem gerar taxas de lucro mais elevadas pela simples razão de que a taxa de lucro é maior lá devido ao desenvolvimento atrasado, e do mesmo modo a exploração do trabalho, por causa do uso de escravos, *coolies*, etc.”.¹⁰ Naturalmente, isto não nos ajuda muito a entender os atuais determinantes do investimento externo na medida em que economias avançadas investem em outras economias avançadas; na realidade, seus investimentos estão de uma forma significativa concentrados nos seus próprios mercados desenvolvidos.

Neste ponto, vale mencionar a contribuição de Engels, quando este autor argumentou em 1894 em sua edição do volume III de *O Capital*: “Desde a última crise geral de 1867 têm ocorrido muitas mudanças profundas. A expansão colossal dos meios de transporte e comunicação – linhas oceânicas, estradas de ferro, telégrafo elétrico, o canal de Suez – têm transformado a idéia do mercado mundial num fato real. O monopólio inicial da Inglaterra na indústria tem sido desafiado por um número de países industriais competitivos; infinitamente maiores e variados campos têm sido abertos em todas as partes do mundo para o investimento do excedente de capital europeu, de modo que,

⁸ *Ibidem*, vol. I, pp. 586-87.

⁹ *Ibidem*, vol. III, p. 237.

¹⁰ *Ibidem*, vol. III, p. 238. No que se refere à relação entre investimento externo e taxa de lucro e taxa de câmbio, cf. Marx, *O Capital*, vol. III, pp. 580-81.

este capital está muito mais amplamente distribuído, e superespeculação local pode ser mais facilmente superada”.¹¹

É importante mencionar que não precisamos trabalhar com fortes hipóteses subconsumistas a fim de entender o investimento externo. Na realidade, o investimento externo direto pode ocorrer sem transferência de capital na forma de capital-dinheiro, isto é, ele ocorre enquanto capital na forma de tecnologia e capacidade gerencial, mercadológica e organizacional. E, em alguns casos, ele gera fluxos de capital do país receptor para o país de origem, que aumentariam o existente, se algum, capital excedente. O problema da realização do capital é básico em qualquer estrutura capitalista, mas não deve ser superenfatizado na explicação de qualquer aspecto da dinâmica do capitalismo, incluindo o entendimento do investimento externo direto. Assim, de forma alguma pressupomos qualquer problema de realização de capital no nosso entendimento do investimento externo direto.¹²

Retornando à questão do processo de concentração e centralização do capital assinalado por Marx, verificamos que este tem várias dimensões, algumas foram previstas por ele e outras não o foram; dimensões estas que não examinamos em detalhes aqui, pois é na participação crescente das maiores firmas na economia que estamos interessados. A evidência empírica aponta para um processo de concentração e centralização – assinalado por Marx há longo tempo – que se constitui na primeira parte da nossa perspectiva geral da dinâmica capitalista. Esta nos auxiliará a entender o fenômeno da EMN. Discutiremos agora a segunda parte.¹³

O processo de destruição criadora

Na análise realizada por Schumpeter da instabilidade econômica inerente ao desenvolvimento capitalista – que ele sempre enfatizou enquanto um processo histórico e orgânico – encontraremos elementos estruturais adicionais da dinâmica capitalista.

Segundo Schumpeter “o impulso fundamental que coloca e mantém a máquina capitalista em movimento vem dos novos bens de consumo, novos métodos de produção ou transporte, novos mercados e novas formas de organização industrial que a empresa capitalista cria”.¹⁴

¹¹ *Ibidem*, vol. III, p. 489.

¹² Esta última colocação é ainda mais válida para a tendência da taxa declinante de lucro enquanto uma explicação para o investimento externo. Quanto às influências que se contrapõem à lei, cf. Marx, *O Capital*, vol. III, capítulo 14. Uma crítica dos argumentos acerca do capital excedente e da taxa de lucro declinante para a exportação de capital é apresentada por Magdoff (1972), pp. 144-70.

¹³ Uma discussão detalhada acerca da evidência referente ao processo de concentração e centralização do capital é encontrada em R. Gonçalves, (1981), “A Macrodinâmica da Internacionalização do Capital”, Texto para Discussão n.º 3, FEA/UFRJ.

¹⁴ Schumpeter, J. (1943), *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Grã-Bretanha, George Allen & Unwin Ltd., 8ª ed. 1976, p. 83.

Na realidade, a realização de novas combinações de recursos e forças que aparecem descontinuamente forma a base do conceito schumpeteriano de desenvolvimento.¹⁵ Assim, a introdução de novos produtos ou produtos aperfeiçoados, novos métodos de produção, o uso de novas fontes de matérias-primas e componentes, a penetração em novos mercados domésticos e externos, e a realização de novas formas de organização industrial levam à expansão industrial e mudança econômica.

Inovações tecnológicas, abertura de novos mercados, e mudanças na organização industrial geram instabilidades no sistema capitalista, na medida em que aparecem descontinuamente. Este processo de mudanças que aparecem descontinuamente, substituindo antigas estruturas por novas, é chamado por Schumpeter de Processo de Destruição Criadora.¹⁶ Na fase competitiva do capitalismo, até o final do século XIX, este processo derivou-se de inovações realizadas por novas firmas, que substituíram antigas firmas, sob a liderança do empresário,¹⁷ enquanto que no capitalismo monopolista contemporâneo as inovações são principalmente realizadas dentro das grandes firmas.¹⁸

No capitalismo contemporâneo, que Schumpeter chamou de capitalismo trustificado, a competição de mercado ocorre não através da competição de preços, mas, principalmente, através de inovações tecnológicas. Assim, firmas para manter ou expandir suas parcelas de mercado necessitam inovar, engajar-se num processo de inovação tecnológica, porque, de outra forma, outras firmas através da introdução de novos produtos e novos métodos de produção afetarão a estrutura de mercado.

Neste sentido, o desenvolvimento capitalista ocorre através de um processo de destruição criadora, pelo qual novas combinações substituem antigas combinações. E as posições de mercado, monopólicas ou oligopólicas alcançadas por qualquer firma, não têm um caráter permanente devido às incessantes atividades tecnológicas realizadas por outras firmas, isto é, a rivalidade tecnológica de firmas dentro ou fora da indústria. Estas incessantes atividades de pesquisa aplicada exigem volumes elevados de recursos financeiros e não-financeiros para enfrentar não somente crescente especialização e complexidade da pesquisa básica existente, como também o compromisso de tempo e as incertezas envolvidas nas atividades de pesquisa. Estes aspectos fazem com que no sistema schumpeteriano as grandes firmas, geralmente, com posições de mercado monopólicas ou oligopólicas, sejam os principais agentes do processo de inovação devido à sua maior lucratividade e lucros elevados. Suas posições de mercado monopólicas ou oligopólicas capacitam-nas, através de um certo controle sobre o mercado, a receber os

¹⁵ Schumpeter, J. (1911), *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, 1959, p. 66. Acerca da imprecisão do conceito schumpeteriano de desenvolvimento, ver Celso Furtado, (1961), *Development and Underdevelopment*, University of California Press, 1967, pp. 44-52.

¹⁶ Schumpeter (1943), *op. cit.*, p. 83.

¹⁷ A definição de inovação é encontrada em Schumpeter (1928), "The Instability of Capitalism", *The Economic Journal*, pp. 31-32. Uma elaboração do conceito de empresário é encontrada em Schumpeter (1911), *op. cit.*, pp. 74-75.

¹⁸ Schumpeter (1928), *op. cit.*, p. 40, e Schumpeter (1943), *op. cit.*, p. 82.

ganhos associados às inovações e, em consequência, os riscos relacionados a esta atividade são reduzidos.

Assim, no sistema schumpeteriano as grandes firmas – que dominam os mercados no capitalismo contemporâneo e em geral têm poderes monopólicos ou oligopólicos nestes mercados – são num grau elevado responsáveis pela realização de inovações e mudanças estruturais e, por conseguinte, têm o papel mais importante na expansão industrial e no processo geral de desenvolvimento econômico através do progresso técnico.

A evidência empírica acerca das proposições schumpeterianas tem sido analisada há longo tempo,¹⁹ e não discutiremos em detalhes os resultados empíricos sobre as diferentes dimensões dos argumentos colocados por Schumpeter, alguns dos quais, na realidade, não são claramente especificados em sua análise. Para os nossos propósitos, cabe constatar o fato evidente de que existe uma elevada concentração das atividades de pesquisa e desenvolvimento nas grandes firmas.²⁰ E, talvez, não seja demasiado citar um especialista britânico em economia da tecnologia: “Em muitos setores-chaves da indústria o processo inovativo é dominado pelas empresas gigantes, usualmente empresas de propriedade norte-americana, embora operando enquanto companhias ‘transnacionais’”.²¹

O ponto que gostaríamos que ficasse claro é que não é nos aspectos aparentes das EMN que encontraremos a explicação da sua dinâmica. O núcleo do problema encontra-se na relação entre estas empresas e o sistema econômico, cujos principais aspectos definem e qualificam as EMN enquanto um epifenômeno, e não um fenômeno. Assim, uma perspectiva marxista-schumpeteriana do capitalismo e da sua dinâmica ajuda-nos a entender o real significado do fenômeno da internacionalização da produção e do investimento externo direto, em particular.

FATORES MICROECONÔMICOS OU ESPECÍFICOS À PROPRIEDADE

O tratamento analítico da questão da internacionalização da produção e do investimento externo direto, em particular, perde muito do seu poder explicativo não só pelo elevado nível de abstração da análise, como também pelo não-reconhecimento do grau de determinação de elementos internos à firma. O nosso esforço de complementar a análise

¹⁹ Ver, por exemplo, o argumento acerca da necessidade de investigação empírica das idéias de Schumpeter encontrado em E. S. Mason (1951), *Schumpeter on Monopoly and the Large Firm. The Review of Economic and Statistics*, maio, p. 143. Com relação aos resultados empíricos sobre as diferentes dimensões dos argumentos schumpeterianos, cf. M. Kaimien e N. Schwartz (1975), “Market Structure and Innovation: A Survey”, *Journal of Economic Literature*, vol. 13, n. 1, março, pp. 1-37; L. W. Weiss (1971), *Quantitative Studies of Industrial Organization*, em M. Intriligator (ed.) *Frontiers of Quantitative Economics*, North-Holland Publishers, pp. 389-97.

²⁰ Cf. Freeman, C. (1974), *The Economics of Industrial Innovation*, Grã-Bretanha, Penguin Books Ltd., p. 200; na Tabela 23 encontramos um elevado grau de concentração de P&D por tamanho de programas.

²¹ Cf. Freeman (1974), *op. cit.*, p. 219.

macroeconômica com elementos de natureza microeconômica, vai, neste último caso, beneficiar-se das contribuições teóricas encontradas no chamado enfoque da organização industrial.²²

A primeira contribuição importante utilizando o enfoque da organização industrial para o estudo dos determinantes do investimento externo direto foi dado por Penrose em 1956. O argumento básico de Penrose é que o investimento externo direto é uma consequência do processo de crescimento da firma. Ela argumenta que as firmas têm uma “forte tendência” para se expandir, e expansão significa diversificação da produção assim como penetração em novos mercados internos e externos. Penrose vai mais além e coloca que “o estabelecimento de subsidiárias ou filiais estrangeiras não é, para a matriz, essencialmente diferente do estabelecimento de subsidiárias ou filiais no seu próprio país. Certamente, deve-se dar uma maior consideração aos riscos, e maiores lucros são esperados se o empreendimento corre segundo os planos. Mas a nova expansão ainda é parte do progresso de crescimento da matriz”.²³

Penrose também argumenta que as firmas que são bem-sucedidas têm alguns recursos internos que lhes permitem aproveitar as oportunidades de expansão. Ela assinala que capacidade gerencial, conhecimento tecnológico e inovações constituem os elementos

²² Enfoque da Organização Industrial é um termo geral aplicado a um ramo da Microeconomia que trata do estudo da organização e operação de empresas industriais. Na formulação seminal de Joe S. Bain (*Industrial Organization*, John Wiley and Sons Inc, 1959), organização industrial é o estudo do desempenho das empresas industriais (e. g. margem de lucro, eficiência produtiva, desenvolvimento tecnológico) a partir da análise dos seus principais determinantes, a saber, a estrutura de mercado (cujos principais aspectos são o grau de concentração dos produtores e consumidores, o grau de diferenciação do produto e as condições de entrada no mercado) e a conduta de mercado (e. g., políticas de preços e produção, políticas de promoção de vendas e mecanismos de interação das firmas competidoras).

Existem, naturalmente, diferentes enfoques para o estudo dos determinantes do investimento externo direto, sendo o enfoque da organização industrial o que maiores desenvolvimentos tem tido em anos recentes; além disto, acreditamos ser este o mais útil esquema teórico para o entendimento das características gerais das empresas multinacionais. Uma resenha extensiva das teorias dos determinantes do investimento externo direto foi feita por J. H. Dunning (1973), “The Determinants of International Production”, *Oxford Economic Papers*, vol. 25, n. 3, pp. 289-296. Este autor classifica as análises dos determinantes do investimento externo em cinco grupos, a saber, o enfoque do *survey*, teoria do capital, enfoque do comércio, teoria da localização e enfoque da organização industrial. Outras resenhas da literatura foram feitas por J. P. Buckley e M. Casson (1976), *The Future of the Multinational Enterprise*, Cap. 3, Londres, The Macmillan Press Ltd.; G. C. Hufbauer (1975) “The Multinational Corporation and Direct Investment”, em P. B. Kenen (ed.) *International Trade and Finance Frontiers for Research*, EUA, Cambridge University Press, pp. 253-319; T. G. Parry (1975) “The International Location of Production: Studies in the Trade and Non-Trade Servicing of International Markets By Multinational Manufacturing Enterprise”, Tese Ph. D., Cap. 2, University of London; e G. V. C. Stevens (1974) “The Determinants of Investment”, em J. H. Dunning (ed.) *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*, Cap. 3, Londres, George Allen and Unwin Ltd. Um livro texto que discute os desenvolvimentos mais recentes da teoria das empresas multinacionais é N. Hood e S. Young (1979) *The Economics of Multinational Enterprise*, Londres, Longman.

²³ Penrose, E. T. (1956), “Foreign Investment and the Growth of the Firm”, *Economic Journal*, vol. 66, pp. 220-35, reimpresso em J. H. Dunning (ed.) *International Investment*, Penguin Books Ltd., pp. 243-64. Citação da página 251.

que criam, em grande parte, as condições para expansão da firma. Assim, coloca-se indiretamente a idéia de que uma firma, a fim de realizar investimento externo direto, deve possuir no seu processo de crescimento alguma vantagem especial.²⁴

A idéia de que uma firma deve possuir algumas vantagens de modo a poder penetrar em mercados externos através do investimento direto foi, na realidade, a contribuição básica de Hymer em 1960.²⁵ Segundo este autor firmas engajam-se em operações externas porque elas têm algumas vantagens que as firmas do país receptor do investimento não têm, de tal forma que os custos associados com a operação internacional devido à falta de conhecimento do novo meio ambiente, discriminação eventual e outros tipos de riscos e incertezas, devem ser compensados por estas vantagens. Hymer também argumenta que uma outra razão importante para o investimento externo seria o fato de que firmas algumas vezes investem no exterior a fim de antecipar-se à competição. Finalmente, ele assinala que o objetivo de reduzir riscos através da diversificação, em termos do número de mercados onde a firma tem atividades, pode também explicar o investimento externo direto, mas esta explicação não é tão importante quanto aquelas baseadas nos argumentos de “vantagens específicas” e de “investimento defensivo”.

No que se refere ao argumento das “vantagens específicas”, Hymer assinala que “a vantagem da firma pode dever-se ao fato de a firma adquirir fatores de produção a um risco mais baixo do que outras firmas. Ou ela pode ter um conhecimento ou controle de uma técnica de produção mais eficiente. Ou a firma pode ter um melhor sistema de distribuição ou um produto diferenciado”.²⁶

Vale a pena observar que a teoria de Hymer sobre os determinantes do investimento externo direto é baseada num enfoque microeconômico, no sentido de que os aspectos monopolísticos ou oligopolísticos da firma são enfatizados. Em trabalhos subseqüentes Hymer tenta colocar o fenômeno do investimento externo direto em geral, e o das empresas multinacionais, em particular, numa estrutura de análise macroeconômica. Na realidade, Hymer tenta relacionar tendência de empresa, o que ele chamou de microcosmo, com a evolução da economia internacional, isto é, o macrocosmo.²⁷

Hymer argumenta a respeito de uma lei do Tamanho Crescente da Firma, que

²⁴ Parece-nos que o argumento de que uma firma deve possuir algumas vantagens, de tal forma que possa realizar investimento externo direto, não está explícito no artigo de Penrose, mas este argumento surge de forma indireta. Veja a seguinte citação (com minha ênfase): “E se firmas estrangeiras têm algumas vantagens em termos de capacidade gerencial, tecnologia, capital e outros recursos, podemos esperar que firmas estrangeiras cresçam algo mais rápido que firmas locais, mesmo na ausência de qualquer grau exorbitante de poder monopolístico”. *Ibidem*, p. 252.

²⁵ Hymer, S. (1960), “The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment”, *MIT Monographs in Economics*, 14, 1976, originalmente apresentada como tese de doutoramento do autor.

²⁶ *Ibidem*, p. 41-42.

²⁷ Hymer, S. (1972), “The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development”, reimpresso em H. Radice (ed.) (1975), *International Firms and Modern Imperialism*, Penguin Books Ltd., pp. 37-62; ver pág. 38.

nas suas origens não é mais do que uma parte do processo de concentração e centralização do capital.²⁸ Contudo, Hymer não parece desenvolver seus argumentos sobre empresas multinacionais dentro desta estrutura de análise mais ampla, e ele concentra sua investigação na evolução organizacional da empresa capitalista.²⁹

Em outro trabalho Hymer discute, através de uma perspectiva marxista, a relação entre o processo de concentração e centralização da produção e a expansão para o mercado externo. Ele identifica o papel da competição e do sistema de crédito na concentração e centralização de capital, e também entende a procura por novos mercados, assim como a acumulação de capital, como uma característica básica da produção capitalista; isto é, competição cria dentro do capitalismo uma necessidade de crescimento, acumulação de capital e novos mercados.³⁰

Não obstante, até o ponto em que podemos entender, Hymer não tenta combinar estes argumentos de forma a apresentar uma perspectiva mais geral e integrada da internacionalização de capital. Assim, ele continua argumentando acerca do desperdício de recursos associados com o processo de destruição criadora,³¹ e da contradição entre pobreza e afluência, não somente em países subdesenvolvidos, mas também dentro dos países industrializados.

Se, por um lado, as tentativas de Hymer de colocar o problema do investimento externo direto, e das empresas multinacionais, dentro de uma estrutura mais geral e de corte macroeconômico, não parecem ter inspirado muitos outros pesquisadores — trabalhando com o enfoque da organização industrial — a ir adiante no exame deste problema; por outro, os aspectos microeconômicos específicos das empresas multinacionais têm sido bem estudados por vários autores.

Uma visão similar àquela introduzida por Penrose, e apresentando alguns elementos da tese básica de Hymer, é encontrada na análise realizada por Balassa sobre os efeitos do investimento norte-americano na Comunidade Econômica Européia. Este autor enfatiza as limitações da expansão do mercado interno em termos do crescimento da firma. Assim, ele argumenta que é para superar os obstáculos ao crescimento que firmas investem no exterior. Além disto, Balassa também usa o argumento do investimento defensivo, de modo que uma firma investe no exterior com o objetivo de antecipar-se à competição. Neste sentido, este autor conclui que “de modo mais geral, investimento externo deveria ser visto como uma parte da estratégia de mercado da firma, que objetiva melhorar ou, pelo menos, defender suas posições nos mercados interno e externo”.³²

²⁸ Ver K. Marx, *O Capital*, vol. I, especialmente o Capítulo 25, seção 2.

²⁹ Hymer S. (1972), *op. cit.*, pp. 40-48.

³⁰ Hymer, S. (1972), “The Internationalization of Capital”, *Journal of Economic Issues*, vol. 6, n.º 1, março, pp. 91-111; ver pp. 95-96.

³¹ Aqui entendido no sentido schumpeteriano. Ver Schumpeter (1943), *op. cit.*, Cap. 7, e seção 2 do texto.

³² Balassa, B. (1966), “American Direct Investment in the Common Market”, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, n.º 76, junho, pp. 134-35.

No que se refere às vantagens especiais possuídas por EMN, em termos de tecnologia e fontes de financiamento, se, por um lado, Balassa enfatiza a contribuição tecnológica das firmas norte-americanas para a Comunidade Econômica Européia, por outro, ele argumenta acerca das dificuldades de se generalizar a respeito das vantagens do poderio financeiro e disponibilidade de facilidades de pesquisa.³³

Vale mencionar que os argumentos de Balassa diferem dos de Hymer no sentido de que o primeiro tende, conforme já observamos, a qualificar as vantagens monopolísticas derivadas da tecnologia. Além disto, a análise de Balassa também difere da de Penrose, porque ele enfatiza enquanto determinante do investimento externo não a tendência das firmas a crescer, mas os obstáculos que elas encontram para o crescimento das participações relativas nos mercados internos.

A tese básica de Hymer também foi desenvolvida por vários autores de modo a explicar diferentes aspectos do comportamento das empresas multinacionais.

No que se refere ao papel das vantagens monopolísticas enquanto determinantes do investimento externo direto, Kindleberger, na sua análise da relação entre empresas multinacionais, o mercado de capitais internacional e o balanço de pagamentos dos Estados Unidos, argumenta que “grande parte do investimento direto por empresas internacionais é motivada por considerações de competição monopolística, com a firma internacional tipicamente eliminando rendimentos antigos e criando novos rendimentos baseados na sua tecnologia especial, capacidade gerencial ou acesso a fornecedores, mercados, ou conhecimento das operações de outros elementos verticais da firma”.³⁴

Num outro trabalho Kindleberger discute algumas vantagens especiais obtidas nos mercados de produto e fator derivadas de economia de escala, assim como influenciadas por políticas governamentais.³⁵ No que se refere às vantagens obtidas nos mercados de produto, ele enfatiza o importante papel da diferenciação de produto realizada por firmas com o objetivo de penetrar em alguns mercados. Ele também argumenta acerca da capacidade gerencial, que organizaria redes de distribuição mais eficientes, assim como políticas de preço e de propaganda mais eficazes. As vantagens derivadas nos mercados de fator dependeriam basicamente da existência de inovações tecnológicas realizadas pela firma e protegidas por patentes. O acesso mais fácil ao mercado de capitais também é apontado como uma vantagem possuída pelas empresas multinacionais. No que se refere às vantagens derivadas de economia de escala, Kindleberger enfatiza as economias causadas pela integração horizontal e vertical da produção. Ele também argumenta que políticas governamentais, como, por exemplo, manipulação de tarifas, podem criar vantagens para as empresas multinacionais, se algumas das vantagens mencionadas já existirem. Finalmente, Kindleberger assinala que algumas políticas de substituição de

³³ *Ibidem*, p. 142.

³⁴ Kindleberger, C. P. (1967), “The International Firm and the International Capital Market”, *The Southern Economic Journal*, vol. 34, n.º 2, out., p. 224.

³⁵ Kindleberger, C. P. (1969), *American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment*, Leit. 1, Yale University Press.

importações podem levar a novos investimentos externos diretos, nos casos em que é válido o argumento do investimento defensivo, que também foi apresentado por Hymer, conforme já discutimos.

É ainda nesta linha de pensamento que encontramos os trabalhos de Caves, nos quais são apresentadas algumas hipóteses interessantes relacionadas às empresas multinacionais. Os principais argumentos de Caves estão relacionados ao investimento externo do tipo horizontal, isto é, aqueles realizados na mesma linha de produtos. Este autor argumenta que investimentos horizontais no exterior ocorrem em alguns setores específicos e, estes são os setores nos quais diferenciação de produto tem um papel importante. De modo a penetrar num mercado externo e compensar a falta de conhecimento relacionado ao novo meio ambiente, o investidor potencial deve possuir algumas vantagens especiais. E as vantagens devem não somente ser um bem público dentro da firma – sobre a qual a firma tem um controle completo – mas também seus retornos devem estar associados com produção local ao invés de concessão de patentes ou exportação.

Caves assinala que é a diferenciação de produtos e a habilidade das firmas de servir o mercado, que se constituem nas principais características dos setores nos quais ocorre investimento horizontal. Ele argumenta que a “firma bem-sucedida produzindo um produto diferenciado controla conhecimento no que diz respeito a servir mercados, conhecimento este que pode ser transferido para outros mercados nacionais para este produto a um custo reduzido ou nulo”.³⁶ Assim, o investimento externo horizontal tende a se concentrar em setores de oligopólio diferenciado. Além disto, devido ao fato de que uma parcela importante dos gastos em pesquisa e desenvolvimento tecnológico é dirigida para a pesquisa de novos produtos, espera-se que nestes setores possa-se encontrar altas taxas de gastos com tecnologia.

Baseado nestes argumentos Caves deriva algumas hipóteses relacionadas à estrutura de mercado criada ou reforçada pelas EMN, e a alguns aspectos da conduta de mercado o desempenho na indústria causados por estas empresas. Primeiro, poderíamos esperar elevados graus de concentração nas indústrias nas quais EMN tendem a entrar, isto porque somente grandes firmas poderiam absorver os altos custos associados com atividades de pesquisa, conhecimento e informação.³⁷ Em segundo lugar, o tipo de estrutura de mercado implica que empresas multinacionais tendem a existir em setores nos quais barreiras a entrada são elevadas devido ao papel importante desempenhado pela diferenciação de produto.³⁸ Em terceiro lugar, Caves argumenta que EMN tendem em geral a melhorar a eficiência alocativa, acelerar a transferência de tecnologia e aumentar a

³⁶ Caves, R. E. (1971), “International Corporations: the industrial economics of foreign investment”, *Economics*, vol. 38, reimpresso em J. H. Dunning, (ed.) (1972), *op. cit.*, p. 271.

³⁷ Caves, R. E. (1971), “Industrial Economics of Foreign Investment. The Case of the International Corporation”, *Journal of World Trade Law*, vol. 5, nº 3, maio-jun., pp. 305-6.

³⁸ Caves, R. E. (1974), “Multinational Firms, Competition, and Productivity in Host-Country Markets”. *Economics*, vol. 41, n. 162, maio, pp. 176 e 184.

eficiência técnica naquelas indústrias nas quais elas operam;³⁹ as razões são que EMN tendem a ser firmas eficientes, e evitam deseconomias de escala. Elas também tenderiam a aumentar a competição e transferir diretamente ou induzir inovações tecnológicas.⁴⁰

Além dos argumentos acima, Caves também sugere que o investimento direto “tende de modo geral a equalizar a taxa de retorno do capital por toda uma dada indústria em todos os países onde a produção ocorre efetivamente”.⁴¹ Ele vai adiante e argumenta que firmas engajadas em operações internacionais têm uma taxa limite de retorno que orientaria os seus investimentos no exterior. Assim, segundo Caves “as principais firmas internacionais realizando investimento externo direto terão como meta uma taxa de retorno que elas procurarão alcançar na margem a fim de justificar ou o estabelecimento de qualquer nova subsidiária estrangeira ou a expansão das firmas existentes”.⁴²

Neste ponto, tendo em mente o fato de que o investimento externo direto é somente uma das formas de se explorar vantagens monopolísticas em mercados externos (isto é, uma das formas de internacionalização da produção), deveríamos colocar uma questão importante relacionada ao estudo do investimento externo direto: *Por que firmas que investem no exterior devido ao fato de possuírem uma certa vantagem monopolística não exploram esta mesma vantagem através da concessão de licença ou exportação?*

É, precisamente, a incapacidade do enfoque da organização industrial de nos responder a este tipo de pergunta que nos remete ao nosso terceiro e último plano de análise: os fatores locacionais.

VARIÁVEIS LOCACIONAIS OU PRÓPRIAS A CADA ESPAÇO NACIONAL

Na primeira seção desenvolvemos uma interpretação macroeconômica do fenômeno da internacionalização do capital a partir de elementos sistêmicos próprios no capitalismo, e, na segunda seção, discutimos uma interpretação microeconômica segundo a qual fatores operando no âmbito das empresas determinariam o fluxo de investimento externo direto. Assim, surge a necessidade de se apresentar uma interpretação do processo de internacionalização da produção que integre os elementos macro e microeconômicos. Antes de desenvolvermos este enfoque abrangente e integrado devemos enfatizar que um terceiro plano de análise não foi discutido até o momento. Aqui referimo-nos aos fatores

³⁹ Ibidem, pp. 176-7; e Caves, R. E. (1974), “Industrial Organisation”, em J. H. Dunning, (ed.) (1974), *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*, Londres, George Allen and Unwin Ltd., pp. 134-35.

⁴⁰ Caves, R. E. (1974) “Multinational Firms, Competition . . .”, pp. 184-85.

⁴¹ Caves, R. E. (1971), “International Corporations . . .”, p. 266.

⁴² Caves, R. E. (1971), “Industrial Economics . . .”, p. 311.

locacionais específicos, isto é, variáveis associadas aos espaços nacionais, que determinariam o fluxo de investimento direto.

Os desenvolvimentos teóricos recentes mais significativos no âmbito da teoria dos determinantes do investimento externo direto têm sido feitos no sentido de integrar a teoria do comércio e do investimento externo num único corpo teórico. A ideia central destes desenvolvimentos teóricos é que comércio, investimento e, em menor grau, a concessão de patentes, são formas distintas do processo de internacionalização da produção, de modo que os principais elementos determinantes de cada um destes movimentos (por exemplo, tecnologia e proporção de fatores) tendem também a ser os elementos determinantes dos outros movimentos.⁴³ Aqui neste ponto cabe destacar a contribuição recente de Dunning, que surge enquanto um esforço de integrar comércio, investimento direto e concessão de licenças, numa única estrutura teórica.⁴⁴

Dunning argumenta que “o ponto até o qual elas (as EMN) engajam-se em uma produção externa dependerá das suas vantagens de propriedade comparativa, isto é, *vis-à-vis* firmas do país recipiente, e das dotações locacionais do país de origem e do país recipiente”.⁴⁵ As vantagens de propriedade seriam definidas principalmente pelo seu poder monopolístico, tamanho, disponibilidade e uso de recursos. Dotações locacionais se refeririam aos recursos disponíveis num país, condições institucionais (impostos, políticas governamentais, etc.), tamanho e crescimento do mercado, etc.

A posse de vantagens de propriedade se constituiria apenas numa condição necessária ao investimento externo direto, mas não numa condição suficiente, na medida em que a exploração de tais vantagens poderia ser através de exportação ou concessão de licenças. No que se refere à concessão de licenças, a existência de custos de transação, riscos e incertezas, e a própria questão da valoração da tecnologia a ser transferida, leva as EMN a “internalizar” as vantagens derivadas da posse de tal tecnologia e, conseqüentemente, empreender o investimento externo direto. No que se refere às exportações, a existência de alguns fatores locacionais específicos (por exemplo, barreiras ao comércio, políticas governamentais e diferenciais nos custos dos fatores) podem conduzir ao investimento direto no lugar de exportações.

Assim, além das vantagens específicas à propriedade possuídas pelas EMN, as quais são enfatizadas no enfoque da organização industrial, Dunning chama atenção para a necessidade da internalização destas vantagens no que se refere à escolha do investimento externo direto no lugar da concessão de licença, assim como a existência de certos fatores locacionais específicos que levariam ao investimento direto em vez de exportações.

A principal crítica que pode ser feita a este enfoque “ecletico” do fenômeno da internacionalização da produção — que tenta integrar comércio, investimento e concessão

⁴³ Parry (1975), *op. cit.*, Cap. 2.

⁴⁴ Dunning, J. H. (1976), “Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach”, em B. Ohlin, (ed.), *The International Allocation of Economic Activity*, Grã-Bretanha, The Macmillan Press Ltd., 1977.

⁴⁵ *Ibidem*, p. 8.

de patentes numa única estrutura teórica — é que o que se tem alcançado é uma taxonomia dos determinantes comuns dos movimentos internacionais de fatores de produção e produtos. Na realidade, necessitamos ir mais longe e argumentar que talvez não seja possível a construção de uma “teoria geral” da internacionalização da produção, da mesma forma que parece não ser possível construir uma teoria geral quer para comércio, quer para investimento externo direto. A razão principal é que os elementos que interagem na determinação dos fluxos internacionais de fatores e produtos operariam em condições tão diversas e seriam de natureza tão heterogênea, que parece não ser possível a construção de uma teoria geral do processo de internacionalização da produção. Aqui, interagem elementos de natureza estritamente econômica (por exemplo, fatores de produção e tecnologia, política comercial, e estrutura de mercado), sócio-cultural (por exemplo, laços históricos, herança cultural, hábitos e costumes) e políticos (por exemplo, comércio e investimento enquanto instrumentos de política externa). O grau de determinação de cada uma destas variáveis vai depender de elementos sistêmicos (fase de evolução do capitalismo e grau de profundidade das suas crises intrínsecas), da especificidade de cada espaço nacional (elementos locais no seu momento histórico específico), dos agentes microeconômicos participantes (empresas nacionais e internacionais), e elementos institucionais, quer no âmbito de cada espaço nacional, quer na arena internacional.

O argumento acerca da impossibilidade de se desenvolver, quer uma teoria geral para o comércio internacional, quer para o investimento externo, e por conseguinte, para o processo mais geral de internacionalização da produção — dos determinantes e das formas dessa internacionalização da produção — não nos furta o esforço de desenvolver o que poderíamos chamar um enfoque integrado deste mesmo processo. Este enfoque tentaria ir além das grandes generalizações encontradas nas interpretações ligadas à tradição marxista de pensamento econômico, ao mesmo tempo que procuraria superar a perspectiva não-histórica e não-sistêmica de importante parcela das interpretações ligadas ao pensamento econômico de tradição anglo-saxônica. A nossa proposta é construir não uma teoria geral da internacionalização da produção (não acreditamos na possibilidade de tal empreendimento), mas sim uma interpretação abrangente deste problema que tente integrar elementos específicos à propriedade (empresas) e fatores locais específicos (países) num contexto sistêmico. Isto é, pretende-se desenvolver um enfoque que integre elementos macro e microeconômicos.

Porém, antes de apresentarmos a nossa interpretação abrangente e, espera-se, integrada, do processo de internacionalização da produção, discutimos na próxima secção alguns elementos de natureza empírica acerca de elementos específicos à propriedade e elementos locais, que serão confrontados, na última secção, com a evidência empírica discutida na primeira secção acerca de elementos sistêmicos chave para a construção da nossa visão integrada do processo de internacionalização da produção.

FATORES ESPECÍFICOS À PROPRIEDADE E VARIÁVEIS LOCACIONAIS: EVIDÊNCIA EMPÍRICA

Estudos empíricos sobre os principais fatores específicos à propriedade têm indicado, enquanto os principais determinantes do investimento externo direto, o tamanho da firma e a posse de alguma vantagem tecnológica. Conforme a nossa análise na seção 2 mostrou, existe uma relação positiva entre tamanho e inovação tecnológica. Parece existir também uma relação positiva entre tamanho e outras vantagens específicas à propriedade, como, por exemplo, economia de escala, capacidade gerencial e acesso a fontes de insumos e mercado de capitais. Vale aqui destacar alguns estudos que mostram a importância do tamanho e da tecnologia para o fenômeno do investimento externo direto.

Vaupel mostrou que as EMN norte-americanas eram não somente maiores do que as empresas que só operavam no mercado interno, como também eram mais lucrativas e mais orientadas para a atividade de pesquisa e desenvolvimento tecnológico.⁴⁶ Parker também mostrou que EMN européias eram mais orientadas para a atividade de pesquisa e desenvolvimento tecnológico do que as firmas que concentravam suas atividades no seu mercado interno.⁴⁷ Dunning, ao comparar as principais características de subsidiárias de EMN no Reino Unido e de firmas nacionais, verificou que as EMN eram de maior parte, tinham um “viés” tecnológico e apresentavam uma maior atividade de publicidade e propaganda.⁴⁸ Caves, por seu turno, encontrou uma correlação positiva entre a participação de EMN na indústria do Canadá e do Reino Unido e o grau de diferenciação do produto.⁴⁹ Orr encontrou também uma correlação positiva entre a participação de EMN na indústria canadense e a intensidade de capital, gastos com pesquisa e desenvolvimento tecnológico e gastos com publicidade.⁵⁰ Horst encontrou uma correlação positiva entre propensão a investir no exterior das empresas norte-americanas e o seu tamanho.⁵¹ O mesmo resultado anterior foi encontrado por Wolf.⁵² Finalmente, Buckley e Casson encontraram uma correlação positiva entre grau de multinacionalidade, definida pela participação das vendas no exterior nas vendas totais dos grupos multinacionais, e

⁴⁶ Vaupel, J. W. (1971), *Characteristics and Motivations of US Corporation which manufacture abroad*, Paris Atlantic Institute.

⁴⁷ Parker, J. E. (1974), *The Economics of Innovation: The National and International Enterprise in Technological Change*, Londres, Longman.

⁴⁸ Cuning, J. H. (1973), *op. cit.*

⁴⁹ Caves, R. E. (1974), “The Causes of direct investment: foreign firms in Canadian and UK manufacturing industries”, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 56, pp. 279-93.

⁵⁰ Orr, D. (1973), *Foreign Control and foreign penetration in the Canadian manufacturing industries*, University of British Columbia, mimeo.

⁵¹ Horst, T. (1972), “Firm and industry determinants of the decision to invest abroad: an empirical study”, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 54, pp. 258-66.

⁵² Wolf, B. M. (1977), “Industrial diversification and internationalization: some empirical evidence”, *Journal of Industrial Economics*, vol. 26, n. 2, pp. 177-91.

a intensidade dos gastos com pesquisa e desenvolvimento tecnológico e a intensidade de capital.⁵³

No que se refere aos fatores locais específicos, que atuam enquanto os principais determinantes do investimento externo direto, alguns estudos empíricos realizados indicam como os mais importantes: a atitude do governo do país receptor do investimento com relação à EMN, a estabilidade política e o potencial de crescimento do mercado. Neste particular destacam-se os estudos de Forsyth (1972), Brash (1966) e Behrman (1962).⁵⁴

Em suma, tanto no que se refere aos fatores específicos à propriedade quanto aos fatores locais, que agem enquanto determinantes mais importantes do investimento externo direto, parece haver um consenso apoiado por diversos estudos empíricos realizados durante a década passada. Neste sentido, tamanho e tecnologia aparecem enquanto as variáveis específicas à propriedade mais importantes, enquanto atitude do governo, estabilidade política e potencial de crescimento do mercado aparecem como os fatores locais mais significativos na opinião dos executivos de EMN.

SUBDESENVOLVIMENTO E DETERMINANTES DO INVESTIMENTO EXTERNO DIRETO

Neste ponto parece-nos importante fazer algumas observações sobre os determinantes da penetração de EMN em países subdesenvolvidos, que apresentam uma especificidade histórica distinta daquela encontrada nos países desenvolvidos. Tendo em mente que o estudo das relações entre internacionalização da produção (via comércio, investimento direto e concessão de patentes) e subdesenvolvimento econômico transcende em muito os objetivos deste trabalho, vamos concentrar estas observações nos fatores específicos às EMN e aos países subdesenvolvidos, que determinariam o fluxo de investimento direto nestes países.

Parece-nos claro, a partir do que foi discutido até agora, que todas as explicações teóricas dos determinantes do investimento externo direto associados ao enfoque da organização industrial (seção 3) têm como pressuposto a existência de um custo real relacionado à penetração num mercado externo; conseqüentemente, EMN devem possuir algumas vantagens específicas que lhes permitam compensar e, eventualmente, ultrapassar os obstáculos derivados de um meio ambiente diferente e da competição local.

Usando o esquema conceitual proposto por Dunning, a idéia básica é que – dados certos custos reais associados a um meio com o qual a empresa não está familiarizada, e a existência de competição local efetiva ou potencial, e dados todos os fatores locais

⁵³ Buckley e Casson (1976), *op. cit.*

⁵⁴ Uma resenha dos principais trabalhos é feita por Dunning (1973), *op. cit.*

específicos — as EMN necessitariam possuir algumas vantagens específicas à propriedade que as habilitariam penetrar no mercado externo através do investimento direto. Esta formulação, contudo, necessita de algumas qualificações principalmente em termos do investimento direto em países subdesenvolvidos.

Mesmo se supusermos a existência de custos reais associados com um meio não-familiar, se não existe nenhuma competição local efetiva ou potencial (dados os outros fatores locais específicos), não existe necessidade de vantagens específicas de propriedade. Este parece ser o caso em muitos países subdesenvolvidos, onde grupos financeiros e industriais locais não somente possuem recursos relativamente limitados, mas também são tradicionais em suas atitudes no que se refere a novos produtos e técnicas de produção, assim como não tendem a ter uma forte formação técnica e gerencial.

Uma outra alternativa ocorreria quando não existem custos reais associados à produção externa. Este fato é evidente no caso da expansão dos investimentos. Isto significa que a explicação do investimento externo direto baseada na posse de vantagens de propriedade específicas trata somente dos casos de novos investimentos num ambiente novo. Assim, naturalmente, não existe muito sentido em argumentar acerca da superação de obstáculos derivados da competição local e do fato de termos um ambiente com o qual a empresa não está familiarizada, quando a empresa estrangeira tem estado operando num mercado específico já há algum tempo.

E, mesmo no caso de um novo investimento num novo meio, quando existe competição local, os custos reais associados com o meio ambiente podem não existir quando, por exemplo, a firma estabelece escritórios de vendas, plantas de montagem, redes de distribuição, e obteve uma certa penetração no mercado através de atividade exportadora. Além disto, a familiaridade com o meio pode ser criada através de uma entrada baseada num *takeover* quando experiência gerencial local, marcas, etc. são compradas.⁵⁵

Finalmente, se supusermos que não existem custos reais associados com um meio com o qual a firma está familiarizada (porque a familiaridade pode ser comprada ou mesmo pode estar bastante relacionada às atividades de exportação anteriores e/ou montagem no mercado em questão) e, se acrescentarmos a ausência de competição local potencial ou efetiva (em virtude da fraqueza e tradicionalismo de grupos financeiros e industriais locais, o que é uma característica não muito difícil de ser encontrada em países subdesenvolvidos), somos levados a concluir que a posse de vantagens específicas à propriedade pode não ser uma condição necessária ao investimento direto em países subdesenvolvidos.

Naturalmente, não queremos dizer que empresas multinacionais não possuem tais vantagens específicas à propriedade; pelo contrário, na realidade, está entre as características básicas das EMN a posse de um certo dinamismo tecnológico e o fato de as

⁵⁵ Na realidade, é a alta frequência dos *takeovers* enquanto uma forma de penetração em mercados externos que sugere a necessidade de maiores qualificações à explicação dos determinantes do investimento externo direto baseada em vantagens específicas à propriedade.

EMN estarem entre as maiores empresas do mundo. O que queremos dizer é que, no que se refere aos países subdesenvolvidos, a explicação do investimento externo direto baseada em vantagens específicas à propriedade não devem ser superenfatizadas, no sentido de que, sob certas hipóteses, estas vantagens podem não ser uma condição necessária ao investimento direto.⁵⁶

Assim, estas vantagens das EMN em países subdesenvolvidos podem derivar-se mais das próprias características estruturais do subdesenvolvimento, tais como grupos industriais e financeiros fracos, recursos de capital escassos, pequena formação técnica e gerencial, etc., do que de fatores específicos à firma estrangeira.

A limitada aplicação da estrutura teórica derivada do enfoque da organização industrial, para a explicação dos determinantes do investimento direto em países subdesenvolvidos, parece ser evidente, por exemplo, no caso do investimento por pequenas e médias empresas japonesas na manufatura de produtos padronizados e de baixo conteúdo tecnológico em alguns países asiáticos e latino-americanos.⁵⁷

Além disto, mesmo no caso de investimentos horizontais, nos quais diferenciação de produto, marcas, etc. desempenham um papel importante, o investimento externo direto pode ser o resultado, nem tanto da posse de certas vantagens específicas à firma, quanto o produto da política governamental de concessão de tratamento alfandegário favorável para importação de equipamentos, matéria-prima e componentes para projetos realizados pelas EMN, taxas de câmbio especiais, programas especiais de exportação e uma ampla gama de outros incentivos e subsídios.⁵⁸ E, por último, mas não menos revelante, deveríamos assinalar o papel dos governos dos países de origem das EMN, através de ligações históricas com os governos dos países recipientes do investimento externo (por exemplo, Inglaterra e alguns países africanos e asiáticos, França e certos países africanos, Estados Unidos e América Latina, Japão e Sudeste da Ásia).

Finalmente, deveríamos dizer que num processo de industrialização substitutivo de importações as EMN podem nem mesmo defrontar-se com a possibilidade de escolha entre investimento direto e concessão de licenças, quando grupos industriais locais não têm nenhuma formação técnica e gerencial significativa, tendem a operar em setores tradicionais e têm recursos relativamente limitados. A escolha entre investimento direto e exportação pode também não existir em função das restrições impostas pelo governo ou pelos chamados "gargalo" do setor externo.

Em resumo, pensamos que a explicação do investimento externo direto em países

⁵⁶ No caso de investimento do tipo "plataformas de exportação" e exportação de recursos naturais, a aplicação do enfoque da organização industrial tem ainda maiores limitações.

⁵⁷ Ozawa, T. (1975), "Peculiarities of Japan's multinationalism, facts and theories", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, n.º 115, dezembro, pp. 404-26.

⁵⁸ Um exemplo seria o estabelecimento da indústria automotiva no Brasil, que foi planejado, coordenado e patrocinado pelo governo. Cf. L. Gordon e E. Grommers (1962), *United States Manufacturing Investment in Brazil. The Impact of Brazilian Government Policies 1946-1960*, Cap. 4, Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University.

subdesenvolvidos baseada na posse de vantagens específicas à propriedade necessita de algumas qualificações, na medida em que certas características estruturais dos países recipientes e de origem do investimento externo parecem desempenhar um papel muito importante neste processo. Assim, colocando de lado as dificuldades derivadas da interdependência das variáveis específicas à propriedade e elementos locais, e a identificação destas variáveis nos testes empíricos, achamos que os desenvolvimentos recentes na teoria das empresas multinacionais, que tentam integrar numa única estrutura teórica estas variáveis, podem nos fornecer elementos para um melhor entendimento dos determinantes do investimento direto, principalmente em países subdesenvolvidos, em virtude das próprias características estruturais do subdesenvolvimento e uma presença mais notável, e algumas vezes decisiva do Estado na atividade econômica.

SUMÁRIO E CONCLUSÃO

Um dos argumentos centrais desta nossa análise é que a questão do investimento externo direto é tão complexa, e os seus determinantes operariam em condições tão diversas e seriam de natureza tão heterogênea, que não parece ser possível a construção de uma teoria geral. Todavia, isto não nos impede de tentar empreender um esforço analítico no sentido de desenvolver uma interpretação abrangente do fenômeno da EMN, a qual responde pela quase totalidade dos fluxos de investimento externo direto. O conceito de abrangência significaria a realização de um enfoque que incorporasse elementos ao nível do sistema capitalista e de variáveis associadas com a própria EMN e aos espaços nacionais. Aqui, se procuraria ir além de interpretações associadas às tradições do pensamento econômico que restringem sua análise a planos relativamente elevados de abstração, concentrando-se unicamente em elementos sistêmicos, e superar as deficiências de interpretações associadas à tradição do pensamento econômico que restringe o escopo de análise, concentrando-se em elementos microeconômicos. Assim, a nossa análise abrangente significaria um esforço analítico de integração de elementos de natureza macro e microeconômica. Os primeiros foram desenvolvidos na seção 2 e os últimos foram discutidos na seção 3; resta-nos o esforço de integração.

A análise desenvolvida na seção 2 procurou mostrar, a partir de uma perspectiva marxista-schumpeteriana da dinâmica capitalista, que a EMN surge enquanto um fenômeno de dois movimentos gerais que ocorrem no desenvolvimento do capitalismo. A idéia central é que o capitalismo, ao exigir a abertura de novos mercados domésticos e externos, vai levar à criação e expansão da EMN, cuja dinâmica é determinada pela convergência do processo de concentração e centralização do capital e do processo de destruição criadora. O primeiro processo, mostrado por Marx, e o segundo, por Schumpeter, convergem no sentido de transformar a EMN na quintessência deste movimento, fazendo com que a EMN esteja entre as maiores empresas do mundo capitalista e, adicionalmente, torne-se o “agressor”, o patrocinador do processo de desenvolvimento tecnológico, o principal responsável pela dinâmica capitalista.

A evidência empírica disponível parece dar suporte, por um lado, à nossa perspectiva marxista-schumpeteriana da macrodinâmica capitalista. Observa-se um movimento de centralização e concentração do capital, com as grandes empresas capitalistas tendo uma crescente participação na produção, seja através de maior taxa de crescimento, seja via verticalização ou conglomeração. Adicionalmente, a grande empresa tem tido um papel significativo no processo de inovação tecnológica. Por outro lado, estudos empíricos especificamente relacionados à EMN parecem mostrar que estas empresas têm como característica básica o fato de serem grandes empresas e possuem uma vantagem tecnológica específica. Essas vantagens específicas à propriedade surgiriam enquanto condições necessárias, porém não suficientes, para explicar o movimento de internacionalização da produção — em termos do seu movimento inicial, das formas assumidas, e dos destinos —, e exigiriam o entendimento de um conjunto de fatores locais específicos, no qual destacam-se a estabilidade política do país receptor, o potencial de crescimento do mercado em questão e a atitude do governo com relação à EMN.

Os argumentos empíricos e teóricos discutidos até o momento levaram-nos a acreditar que não parece ser possível a construção de um modelo teórico geral acerca do problema da EMN, enquanto uma das forças do movimento de internacionalização da produção. Todavia, estes mesmos argumentos teóricos e empíricos permitem-nos apresentar uma interpretação geral e abrangente deste fenômeno. E, o nosso enfoque abrangente do fenômeno da internacionalização do capital consiste em entender o fenômeno da EMN enquanto um epifenômeno da própria dinâmica de desenvolvimento capitalista, isto é, EMN surge como a resultante da convergência do processo de centralização e concentração do capital e do processo de destruição criadora. Neste sentido, a EMN é a grande empresa capitalista que realiza o progresso tecnológico. Estes dois aspectos surgiriam, então, como as principais características, sob uma ótica microeconômica, da EMN. Interagindo com os elementos sistêmicos (macroeconômicos) e específicos às empresas (microeconômicos), teríamos os fatores locais que apareceriam enquanto variáveis importantes para determinar o movimento de internacionalização da produção. Dentre os fatores locais destacam-se elementos econômicos (tamanho do mercado), políticos (atitudes governamentais) e sócio-culturais (potencial de crescimento do mercado). Adicionalmente, vale destacar que, embora não tenha sido discutido, os próprios fatores locais específicos dependem de elementos sistêmicos, isto é, fatores operando ao nível dos espaços nacionais que surgiriam em função das necessidades de expansão do sistema capitalista à escala mundial. No caso de elementos sistêmicos afetando os fatores locais específicos, o exemplo óbvio é o processo de desenvolvimento dependente dos países subdesenvolvidos. No que se refere à relação entre elementos sistêmicos e fatores específicos à propriedade, podemos destacar os gastos militares dos governos nacionais que estimulam o progresso tecnológico.

Vale ressaltar ainda que esta nossa interpretação abrangente do movimento da internacionalização da produção e da EMN, em particular, tem um caráter histórico e dinâmico no sentido de que aceita o fato de que em cada momento histórico a interação de elementos econômicos, políticos, sociais, e culturais define um novo conjunto de

pesos específicos para as variáveis determinantes; o que, por conseguinte, leva-nos a constatar que a resultante das variáveis muda de uma forma incessante, o que nos remete à uma análise dinâmica do processo de internacionalização da produção. Neste sentido, verifica-se que o próprio movimento de internacionalização da produção vai afetar não somente os elementos locais específicos (por exemplo, EMN moldando valores e padrões de consumo em países subdesenvolvidos), como também os fatores específicos à propriedade (por exemplo, estímulo ao crescimento das empresas e progresso tecnológico em função da realização da produção no mercado externo).

A multiplicidade e a complexidade dos fatores que determinam o movimento de internacionalização da produção – que surgem de forma imediata da “visão” ou interpretação abrangente que apresentamos – sugerem que uma conhecida passagem de Jacob Viner, a respeito da teoria clássica do comércio internacional, possa ser aplicada ao movimento mais amplo de internacionalização da produção e ao presente “estado das artes”: “o mundo mudou muito . . . A teoria clássica não é diretamente aplicável a um mundo desses, e pode ser que, para um mundo desse tipo, nem haja e nem possa haver uma teoria geral”.⁵⁹

⁵⁹ Viner, J. (1951), *International Economics*, Glencoe, Free Press, p. 16.