

Reflexões sobre a centralidade do conhecimento na caracterização da firma multinacional e o padrão de inserção internacional da multinacional brasileira

Paula Esteban-Jardim

Universidade Federal Fluminense e IBMEC

Resumo: A partir de uma crítica à teoria neoclássica da firma e à visão contratual e das falhas de mercado como explicação central para o processo de internacionalização da firma, é discutida a firma multinacional pela perspectiva do paradigma das competências, analisando o papel do conhecimento e do acesso ao conhecimento na diversificação do mercado geográfico da firma. A inserção internacional hierárquica e assimétrica que caracteriza o processo de internacionalização das firmas brasileiras e a concentração do processo em poucas firmas são características que acrescentam a esse cenário uma reflexão sobre a heterogeneidade produtiva e sobre o poder dos agentes no mercado. O caso brasileiro, ilustrado com os dados do investimento brasileiro direto feito apenas por pessoa jurídica, caracteriza a inserção limitada e assimétrica das firmas multinacionais brasileiras, tanto no que se refere ao porte do investimento, aos setores e a dispersão dos países de destino do investimento brasileiro.

Palavras-chave: Internacionalização; Investimento brasileiro direto; Capacidades.

Abstract: From a critique of the contractual perspective and of the market failures as the core explanation for the internationalization process, the multinational company is conceptualized from the competencies paradigm, which analyzes the role of knowledge in the diversification of the firm's geographic market. The hierarchical and asymmetric internationalization characterizes the process of internationalization of Brazilian firms. The internationalization is concentrated in few Brazilian firms. The Brazilian case, illustrated with the data of the Brazilian direct investment, characterizes the size, the sectors and the host country of the Brazilian multinationals.

Key-word: internationalization; Brazilian direct investment; capabilities.

Área ABEIN: 2.1 - Investimento Direto Estrangeiro e Internacionalização de empresa.

JEL: JEL: F23; F21.

1. Introdução

A firma desempenha um papel central na dinâmica evolutiva do sistema capitalista e não pode ser concebida como um agente isolado, que existe em um ambiente de vazio institucional. A firma é moldada pela trajetória do sistema, já que responde de forma ativa e reativa aos impulsos do ambiente, e modifica o ambiente no qual está inserida através das relações estabelecidas com os agentes e com as atividades realizadas. A concepção das firmas como estáticas e uniformes limita a sua compreensão e, principalmente, a discussão do papel do conhecimento na sua formação e nas relações de poder estabelecidas entre firmas e entre países. Assim, ao seguir a tradição schumpeteriana, o sistema capitalista é analisado como um processo essencialmente evolutivo, que tem em seu motor o progresso tecnológico das firmas, as quais pelo processo contínuo de criação de novas atividades geram maior valor agregado e, em decorrência, lucro. A transformação causada no ambiente pela inovação implica em mudança recorrente dos desafios competitivos e do desenvolvimento dos ativos estratégicos da firma, assim, dada a heterogeneidade produtiva, as diferentes firmas assumem papéis distintos nessa dinâmica competitiva. Na dinâmica de destruição criadora, a firma pode assumir tanto o papel pioneiro ao inovar, como um papel complementar ou de imitadora no processo de difusão tecnológica, podendo, inclusive, sair do mercado devido a um efeito da seleção/competição.

As distintas estruturas de mercado encontradas nos variados setores e a diferença de produtividade e de tamanho entre as firmas, que vão desde pequenos comércios familiares a grandes multinacionais com capital aberto, evidenciam que o processo evolutivo, de seleção, tem diferentes resultados e não um caminho único de equilíbrio. Por conseguinte, nem mesmo nos setores em que a dinâmica concorrencial é mais intensa, todas as firmas operam na fronteira de possibilidade de produção, indicando que a economia real se aproxima mais de um estado de desequilíbrio (Bowles, 2010). As evidências sinalizam que nos países industrializados um pequeno número de grandes firmas convive com um grande número de pequenas firmas, sendo tal distribuição persistente no tempo e invariável a acontecimentos como às ondas de fusões e aquisições, ao movimento de entrada de novas firmas, às falências e, até mesmo, à difusão das mudanças tecnológicas (Axtell, 2001). A heterogeneidade é ainda mais marcante nos países em desenvolvimento. No caso do Brasil (e da América Latina) a heterogeneidade estrutural se reflete nas significativas diferenças de produtividade entre as pequenas e médias firmas e as grandes que operam no mesmo setor e entre setores localizados em diferentes regiões do país (CEPAL, 2013).

A diversificação do escopo geográfico da firma, expresso na tendência crescente de internacionalização, replica a diferença de perfil entre as firmas e, no caso brasileiro, aponta para uma significativa concentração do investimento no exterior em poucas firmas. Tal concentração é uma força amplificadora das diferenças entre as firmas no mercado nacional, tanto em relação à ganhos de produtividade, como especificamente em relação ao conhecimento acumulado e à construção de capacitações. O presente artigo apresenta a discussão de que para compreender os efeitos do processo de internacionalização na acumulação de conhecimento e na construção de capacitações das firmas brasileiras e eventuais externalidades geradas no país, a firma multinacional deve ser definida a partir do paradigma das competências. O artigo também objetiva caracterizar o padrão de inserção internacional das firmas brasileiras a partir da segunda metade dos anos 2000, utilizando dados do investimento brasileiro direto (IBD) realizado apenas por pessoas jurídicas.

O presente artigo está estruturado em três seções, além desta introdução. A próxima seção busca discutir a conceituação da firma multinacional em função do conhecimento gerado, assim é aprofundado o debate sobre o limite/fronteira da firma multinacional dentro do contexto de teorias explicativas do Investimento Externo Direto (IED). A seção seguinte apresenta a relação da multinacional com as suas localidades, dentro do processo de diversificação de mercado geográfico de atuação, dado que esta firma

passa a localizar atividades produtivas em distintos países hospedeiros, interagindo não mais apenas com o seu país de origem, mas também com os agentes presentes no regime competitivo e no sistema nacional de inovação dos países hospedeiros. Esse contexto de inserção internacional é ilustrado por dados agregados da internacionalização das firmas brasileiras.

2. A caracterização da firma multinacional e a centralidade do conhecimento

A presente seção objetiva discutir o conceito de firma multinacional e o papel do conhecimento como ponto de partida para a compreensão da dispersão geográfica das atividades da firma. A partir da perspectiva evolucionária, são apresentados os conceitos que fundamentam a compreensão do porquê a firma se compromete em atividades que demandam a utilização e a combinação de seus ativos e de suas capacitações no exterior. A indagação que permeia a presente seção é porque algumas firmas crescem e se internacionalizam, em um movimento de diversificação de escopo geográfico, enquanto outras firmas permanecem apenas no ambiente doméstico. Em seguida, são discutidos os limites (ou fronteiras) da firma multinacional, a partir da concepção de que distribuição geográfica e a conseqüente transferência do conhecimento embutido nas capacitações da firma delineiam uma das fronteiras/limites da firma e passam a ser o alicerce da discussão teórica (Foss, 1996).

O ponto de partida para a delimitação da firma multinacional é a definição clássica da firma apresentada por Penrose (1959, p. 24): "*Thus, a firm is more than an administrative unit; it is also a collection of productive resources the disposal of which between different uses and over time is determined by administrative decision*"ⁱ. A singularidade da firma é o resultado da forma como os recursos são usados, com distintas combinações para atingir diferentes objetivos, e da influencia mútua entre os seus recursos e suas capacidades (Penrose, 1959). As capacidades são relacionadas ao ambiente organizacional da firma, assim, a firma é uma estrutura complexa de combinações entre o seu conjunto de recursos e de capacidades, inclusive capacidades organizacionais e gerenciais. Penrose (1959) aponta ainda que as capacidades da firma expressas na sua estrutura organizacional se transformam a medida que a sua base tecnológica se expande e aumenta o seu nível de complexidade. Dessa perspectiva decorre que os custos de produção das firmas são específicos para cada uma e que as firmas vão ter desempenhos diferentes, dado o seu conjunto específico de recursos e capacidades. Então, como duas firmas não terão os mesmos custos para produzir os mesmos produtos/serviços, há maior especialização e impulsiona a divisão do trabalho (Foss, 1996).

Penrose desenvolve a sua teoria de aprendizagem organizacional e de crescimento da firma como um '*path-dependent resource-constrained process*'ⁱⁱⁱ (Cantwell, 2000/2001, p. 16), o que caracteriza a aprendizagem da firma de forma coletiva e cumulativa. Pela concepção schumpeteriana e penrosiana, além do caráter heterogêneo das firmas, a sua evolução é específica ao contexto analisado, dado os seus recursos e o ambiente concorrencial, já que as restrições e as oportunidades percebidas no ambiente são consideradas na tomada de decisão da gestão. Assim, o mecanismo de aprendizagemⁱⁱⁱ da firma é chave para o desenvolvimento dos seus ativos ou de capacidades específicas (Teece, 2014). Dinamicamente, o conhecimento quando visto como um ativo estratégico e como potencial gerador de vantagens competitivas futuras tende a ser desenvolvido e transferido dentro da firma (ainda que os seus limites/fronteiras possam ser definidos de forma abrangente) e não transacionado no mercado. Como o conhecimento não é a simples acumulação de informação, mas é próprio do contexto no qual é gerado e é usado para interpretar, organizar e gerar novas informações ou mesmo mais conhecimento, ele representa as capacitações de um grupo social, assim, a capacitação organizacional ou cognitiva difere entre os grupos (ou entre as firmas), modificando a forma como o conhecimento é transferido ou gerenciado (Cohendet & Stenmueller, 2000).

Essa visão de firma como um 'repositório de conhecimento' fundamenta tanto a teoria evolucionária (Nelson e Winter, 1982), como a visão baseada em recursos (Wernerfelt, 1984; Barney, 1991), a visão baseada em conhecimento^{iv} (Kogut & Zander, 1992; Nonaka, 1994) e a teoria das capacidades dinâmicas (Teece, Pisano & Shuen, 1997; Teece, 2014). A partir da concepção schumpeteriana e penrosiana, Nelson e Winter (1997) formalizam o fundamento da teoria evolucionária e evidenciam a limitação da análise neoclássica do comportamento maximizador da firma para a compreensão da tomada de decisão no processo inovador, dado que as firmas são agentes heterogêneos inseridos em um ambiente de incerteza e com informação limitada. A definição da firma, da sua estrutura, do seu comportamento e de seu limite/fronteira, a partir do conjunto de suas competências e capacidades, constitui o elo do chamado 'paradigma das competências'^v, o qual tem sido largamente adotado pelos campos de conhecimento de internacionalização da firma e da economia da inovação, ainda que os conceitos utilizados não constituam uma base homogênea (Hodgson, 1998).

A firma concebida como uma entidade coletiva que busca inovar e aprender rompe com a visão neoclássica de agente racional bem informado que objetiva apenas um ponto de maximização de lucro via preço e quantidade, dada as suas restrições. O processo de geração de lucro é compreendido a partir da interpretação tradicional da "hipótese schumpeteriana" de que o lucro derivaria do poder de mercado temporário obtido pela firma *first mover* devido a sua inovação, e é enriquecido pela visão de Schumpeter (1942) de que o lucro é o resultado de atividades que geram maior valor para a firma que aprende e inova a partir da experimentação de novas combinações tecnológicas. A concepção do lucro derivado do poder de mercado é a base do trabalho seminal de Hymer (1960), que busca explicar o processo de internacionalização da firma, ao diferenciar o IED do investimento em portfólio. O autor aponta que as motivações da firma em realizar IED se baseavam na busca pela diminuição da concorrência, através da consolidação de mercados (por meio de conluíus ou de fusões), no uso da sua vantagem competitiva (como acesso a fatores produtivos, maior eficiência na produção, melhor sistema de distribuição ou produto diferenciado) e como forma de mitigação de riscos (diversificação). Hymer (1960) complementa a sua perspectiva ao apontar que na presença de imperfeições de mercado, a firma terá incentivos para internalizar o mercado de produtos intermediários. Assim, ao controlar concorrentes em diferentes países do mundo, a firma buscaria se beneficiar de vantagens monopolísticas, desenvolvendo amplos 'mercados internos', que independem de fronteiras, colocando como elemento central dessa perspectiva para o entendimento do fluxo de IED as imperfeições estruturais do mercado, e não o processo de acumulação de conhecimento.

A teoria da firma multinacional trilhou diferentes caminhos dependendo dos pressupostos adotados como base para a própria conceituação da firma. Conforme apontado, um debate central é entre a perspectiva que segue o paradigma das competências e a perspectiva motivada pelos custos de transação. A teoria da internalização (Buckley & Casson, 1976; Rugman, 1981; Williamson, 1981) teve como origem a perspectiva de que a firma se torna uma multinacional ao decidir internalizar as suas atividades no exterior com o objetivo de minimizar os seus custos dada as falhas de mercado, as quais geram custos de transação (Coase, 1937). Da mesma forma que o paradigma das competências, a perspectiva fundamentada nos custos de transação tem diferentes correntes e teóricos, mas assume como ponto comum a assimetria de informação, a discussão da definição dos direitos de propriedade e dos incentivos, o risco moral e o comportamento oportunista dos indivíduos. Especificamente, o custo de transação pode ser referente à aquisição do conhecimento (ou de ativos baseados em conhecimento) para as subsidiárias da firma no exterior, considerando o conhecimento como um bem público, facilmente transmitido internacionalmente (Buckley & Casson, 1976). Do mesmo modo que o trabalho seminal de Hymer (1960), as contribuições iniciais da perspectiva da internalização subestimam a relevância tanto do processo de aprendizagem quanto do aumento das capacidades da firma e da dinâmica do processo (Teece, 2014) e tratam as vantagens de propriedade da firma e as vantagens de localização do país hospedeiro como exógenas (ou fixas) restringindo a compreensão de como as capacidades são criadas e

evoluem (Cantwell, 2016). Alguns autores, no entanto, apontam a necessidade de se compatibilizar a teorias dos custos de transação e as correntes dentro do paradigma das competências, estabelecendo uma perspectiva híbrida (Jacobides & Winter 2005; Crook, Combs, Ketchen & Aguinis, 2013; Teece, 2014; Cantwell, 2016). De todo modo, pode ser considerado que para questões específicas de pesquisa notadamente quando se centra na estrutura de governança estabelecida e na sua eficiência, a existência de falhas de mercado e de custos de transação podem ser explicações consistentes, enquanto em outros contextos, de forma mais geral ao se tratar de aprendizagem e de competitividade da firma e a trajetória evolutiva de crescimento da firma ao longo do tempo, o paradigma das competências é mais apropriado (Dunning & Lundan, 2008; Cantwell, 2016). Tais perspectivas não são compreendidas como excludentes, mas cada uma aborda o aspecto para o qual é mais adequada, sendo complementares para explicar o comportamento da firma. O quadro 1 sintetiza algumas das correntes de concepção da firma multinacional^{vi}.

Dentro da perspectiva evolucionária, a concepção da firma multinacional mais recente incorpora a expansão e maior imprecisão das fronteiras da firma multinacional com ênfase no controle de atividades em outros países sem a realização de IED (estrutura de redes de alianças estratégicas e parcerias), na interdependência entre as unidades da firma e no controle e coordenação de seus ativos, inclusive a gestão de suas redes (Dunning & Lundan, 2008; Cantwell, Dunning & Lundan, 2010; Cantwell, 2014; Lessard, Teece & Leih, 2016; Narula, 2017). Para as firmas já em estágio avançado de internacionalização, observa-se novo padrão de relacionamento com os locais onde opera suas atividades, quer seja no país de origem ou no país hospedeiro, implicando em menor identidade nacional (Lessard, Teece & Leih, 2016).

A noção da firma como especializada na transferência e na recombinação do conhecimento fundamenta a teoria evolucionária da firma multinacional. O papel dos custos de transação no processo decisório da internacionalização da firma não é eliminado já que as falhas de mercado podem levar à internalização da execução de atividades as quais a firma não possui especialização ou não possui capacitação especial, o que faz com que a firma acabe crescendo além de suas vantagens de propriedade ou especializações em estrito senso, no entanto, a firma multinacional nasce da sua maior eficiência em ser um canal de transferência de conhecimento entre fronteiras e da formação de suas capacitações (Kogut & Zander, 1993; Teece, 2014). Assim, o debate não está em negar o papel dos custos de transação dentre as diversas explicações para o processo de internacionalização da firma, mas sim evidenciar que essa é apenas uma forma possível de entender, a qual não abarca a completude do processo, sendo insuficiente para explicar a existência da firma multinacional. Ao fundamentar a análise a partir da perspectiva de que a teoria da produção está calcada nos aspectos tácitos e sociais do conhecimento das atividades produtivas (ao invés de considerar o conhecimento de tais atividades como completo e codificado^{vii}), necessariamente permite diferentes compreensões da firma e da organização econômica (Foss, 1996).

Por essa perspectiva, a atividade da multinacional é guiada pela oportunidade de alavancar suas capacidades e de criar e capturar valor das suas inovações em escala global, por conseguinte, são gestores empreendedores, ou seja, não são apenas alocadores de recursos, mas as multinacionais atuam percebendo, dimensionando e explorando oportunidades, para desenvolver fonte de vantagens competitivas sustentáveis em âmbito global, e a interação entre os diferentes contextos institucionais onde a firma atua e as suas capacitações, que diferenciam a firma multinacional das firmas com atuação apenas local (Teece, 2014). Essa conceituação da firma multinacional dada por Teece (2014) tem como raiz a teoria da coerência corporativa, inicialmente apresentada por Chandler (1977), em sua perspectiva de processo histórico e de '*path dependencies*,' e por Teece (1981), ao abordar os custos de transferências tecnológicas e as oportunidades tecnológicas, mas solidificada por Teece, Rumelt, Dosi e Winter (1994). Teece, Rumelt, Dosi e Winter (1994) definem a firma como um *cluster* integrado de competências essenciais, apoiadas por ativos complementares, e observam que o grau de coerência entre as competências e os ativos depende das relações estabelecidas entre o processo de aprendizagem da firma

path dependent, as oportunidades tecnológicas e mercadológicas, os ativos complementares herdados e o processo de seleção (Teece, Rumelt, Dosi & Winter, 1994). Portanto, a trajetória de crescimento da firma tende a ser coerente, as suas escolhas de diversificação tendem a seguir uma lógica não-*randômica*, com níveis de afinidade tecnológica ou mercadológica entre as linhas de negócios. Esse processo ocorre como resposta à complexidade e à incerteza institucional (não-*ergódica*) no seu ambiente interno (ou seja, no desenvolvimento de suas atividades) e no ambiente externo (ou seja, o mercado e as instituições) (Cantwell, Dunning & Lundan, 2010).

Quadro 1. Comparação de Trajetórias na compreensão das definições da firma multinacional

| Autor | Perspectiva para a Definição da Firma Multinacional |
|--|---|
| Cantwell (1989, 2014) | Visão evolucionária da multinacional como um instrumento para acumulação tecnológica. A firma multinacional deve ser caracterizada abarcando as redes de relacionamento com seus laços internos e externos, sendo entendida como um coordenador de redes e cadeias internas e externas à firma, e não como um agente independente. |
| Kogut e Zander (1993, 2003) | Firmas como ' <i>social community</i> ' e heterogêneas, sendo que a heterogeneidade é criada de forma endógena. A firma é um repositório de conhecimento que consistem em como a informação é codificada e a ação é coordenada. A forma como a tecnologia é transferida, por exemplo, dentro da firma ou via licenciamento para terceiros, é influenciada pelas características da vantagem que motiva o crescimento da firma internacionalmente. |
| Dunning (1995); Dunning e Lundan (2008); Cantwell, Dunning e Lundan (2010) | A firma multinacional é um sistema coordenado, ou uma rede internacional de atividades, que agregam valor. As atividades exploram ou aumentam as vantagens específicas de propriedade relacionadas aos recursos, capacidades e mercados da firma, as quais são realizadas ou dentro da hierarquia da firma ou através de relações informais ou contratos formais que estão, de alguma forma, sob controle da firma. |
| Teece (2014) | Perspectiva teórica híbrida, compatibilizando o paradigma das competências com a teoria contratual (base nos custos de transação). A firma define a sua estratégia e gerencia as suas operações para o desenvolvimento e a utilização dos ativos geradores de renda em mais de um país com o objetivo de gerar lucros ao longo do tempo. As capacidades dinâmicas são importantes nesse processo. |
| Narula (2017) | A firma multinacional possui subsidiárias em mais de um país, sendo as suas operações e atividades nas diferentes localidades coordenadas de forma ativa por uma (ou mais) sede. A firma multinacional moderna é uma <i>meta</i> integradora, sua função é combinar (ou recombinar) diferentes conjuntos de ativos, sendo que alguns desses ativos não são transferíveis. |
| Markusen, (1998) e Helpman, Melitz e Yeaple (2004) | Expansão do <i>New Trade Theory</i> (perspectiva contratual). A firma investe no exterior quando os ganhos de evitar os custos de exportação são maiores do que os custos de manter capacidade instalada em múltiplos mercados. Exportar significa menores custos fixos e IED significa menores custos variáveis. Apenas as firmas mais produtivas se internacionalizam. |

Elaboração própria.

Ao discutir a diversificação do escopo geográfico da firma, em um processo de internacionalização, o estabelecimento do limite/fronteira das atividades da firma (isto é, aquelas que são internalizadas) se torna ponto central. A firma, vista como '*social community*' por Kogut e Zander (2003),

tem como objetivo transformar o conhecimento tácito e coletivo em produtos e serviços. A vantagem dessa estrutura organizacional sobre a organização dos agentes no mercado é que permite que a firma melhore a coordenação, comunicação e aprendizagem interna. Os autores definem a fronteira/limite da firma por sua 'identidade', ou seja, a especificidade da firma que se reflete em suas rotinas, códigos e *know-how*. Assim, como o conhecimento de fato não é completamente transferível, pois parte é tácito, proprietário ou mesmo não estruturado, a estruturação, combinação e transferência do conhecimento motivam a internalização de atividades da firma e o seu crescimento.

De toda a forma, a conceituação das '*social communities*' deve ser expandida para abranger as relações estabelecidas com outras firmas e demais agentes do sistema. Cantwell (2016) reforça que a visão evolucionária da multinacional como um instrumento para acumulação tecnológica ainda é válida na economia contemporânea, no entanto, dado que o conhecimento em si está ainda mais disperso (ainda que concentrado) no mundo, a firma multinacional consegue acessá-lo ao fazer conexões entre as fontes internacionais as quais de outra forma pareceriam não relacionadas. Nesse sentido, a firma multinacional passa a ser definida não apenas pela sua propriedade de ativos no exterior, mas a partir da sua capacidade de coordenar as suas redes internacionais de negócios (Dunning & Lundan, 2008; Cantwell, Dunning & Lundan, 2010).

Dunning (1995) já apontava que as formas cooperativas de organização da atividade econômica não deveriam ser vistas em oposição à hierarquia ou ao mercado, mas como parte da organização de um sistema de firmas, no qual as transações intra-firmas e inter-firmas se complementam. Assim, a partir dessa concepção, Dunning e Lundan (2008) expandem a definição do escopo da firma multinacional ao considerarem não apenas as atividades realizadas pela firma, mas também aquelas atividades apenas controladas por ela. O limite/fronteira da firma deixa de ser dado apenas pela firma possuir a majoritária propriedade do capital do ativo, mas sim pelo controle da atividade realizada, pelo compartilhamento contínuo de informação e pela relação entre as partes (Dunning, 1995). Por essa perspectiva, a firma multinacional é um sistema coordenado, ou uma rede internacional de atividades, que agrega valor, isto é, atividades que exploram ou aumentam as vantagens específicas de propriedade relacionadas aos recursos, capacidades e mercados, as quais são realizadas ou dentro da hierarquia da firma ou através de relações informais ou contratos formais que estão, de alguma forma, sob controle da firma (Dunning & Lundan, 2008; Cantwell, Dunning & Lundan, 2010). Essa visão da firma multinacional enfatiza a característica observada de que a construção das capacitações advém cada vez mais das relações intra e inter firmas construídas do que apenas da propriedade de ativos pela firma (Cantwell, 2016). Assim, as capacidades de relacionamento e de coordenação de rede da firma multinacional permitem o desenvolvimento de um tipo de vantagem específica de propriedade que passa a ser distintiva no contexto contemporâneo. De modo geral, as forças competitivas da firma evoluíram para se transformar cada vez mais referentes à construção de redes do que serem específicas da firma (Cantwell, Dunning & Lundan, 2010).

Por conseguinte, a dicotomia entre a hierarquia e o mercado deixa de ser o ponto central na análise, passando a ser a transferência do conhecimento e a caracterização da firma multinacional. O foco se centra na produção dos ativos baseados em conhecimento coletivo e cumulativo na firma, o que pode estar embutido nos processos, produtos, serviços ou rotinas organizacionais da firma e nas suas relações. Assim, a decisão sobre transferir conhecimento intra-firma ou transacionar no mercado é uma função das capacidades da firma. Ao transferir o conhecimento internamente, a firma irá realizar mais atividades em suas subsidiárias, levando ao seu crescimento. Em oposição, quando a firma decide transacionar no mercado, podendo ser, por exemplo, via licenciamento, consórcios, *outsourcing* ou subcontratação, as atividades são realizadas 'fora' da firma, a firma adota uma diversidade de estratégias, as quais controla, coordena e estabelece relações internas e externas em diferentes graus e implica na complexidade crescente das relações constituídas entre as firmas e faz com que sejam cada vez menos claras as fronteiras/limites das firmas, ou a delimitação precisa das atividades de cada firma. De toda forma, a

firma ao decidir se internacionalizar tem como ponto central a utilização do seu conhecimento, a aquisição de novos e o estabelecimento de redes de relacionamento como base para a criação de vantagens futuras e para seu crescimento.

Os limites da firma são estabelecidos pela sua 'identidade', que refletem as suas rotinas, códigos e *know-how*, ou por suas capacidades (Kogut & Zander, 1993; Foss, 1996). As capacidades (ou seja, a sua dotação de conhecimento produtivo) constituem as fronteiras (ou limites) da firma, pois as suas características as tornam difíceis de serem transacionada, já que as capacidades são tácitas, complexas, sociais e específicas da firma (Foss, 1996). Por conseguinte, por serem difíceis de replicar, justifica-se a internalização das atividades da firma que, devido à determinadas capacidades, geram vantagem competitiva (o que pode ser expresso na lucratividade, na conquista de mercado ou outro indicador de performance escolhido). Como as capacidades estão relacionadas à estrutura de custos da firma ou a sua precificação, acaba sendo a variável chave para a determinação dos limites da firma. Ao expandir o conceito de limite/fronteira da firma, as capacidades consideradas são tanto as específicas à firma, quanto as específicas às relações internas e externas controladas pela firma.

O ambiente no qual a firma se insere também impacta na determinação desse limite, pois quanto mais competitivo for o ambiente, os limites da firma tendem a estar mais próximos a suas competências essenciais (Teece, Rumelt, Dosi & Winter, 1994). Assim, o tamanho da firma não é determinado apenas pelas atividades que a firma decide internalizar dadas as suas capacidades (ou competências essenciais), mas também pelo ambiente em que ela está inserida e, de forma mais abrangente, a firma multinacional deve ser caracterizada abarcando as redes de relacionamento com seus laços internos e externos, sendo entendida como um coordenador de redes e cadeias internas e externas à firma, e não como um agente independente (Cantwell, 2014).

3. A interação da firma multinacional com a sua localidade de atuação: uma breve contextualização sobre o país de origem e o país hospedeiro

A estratégia de crescimento através da construção de suas competências e capacidades migrou de um modelo de desenvolvimento de competências apenas no país de origem da firma para um modelo de captura de competências também nos países hospedeiros, até um estágio de internacionalização profunda no qual a firma possui cada vez menos identidade nacional. Adicionalmente à expansão do conceito dos limites/fronteiras da firma, a questão essencial para o debate da firma multinacional, dada a sua implicação para políticas econômicas, é a compreensão da interação entre a firma e a sua localidade de atuação. Essa interação além de moldar/criar/construir capacidades da firma, pode motivar a sua internacionalização e influencia o próprio limite/fronteira da firma, visto a relação da firma com demais agentes presentes nas distintas localidades. A análise da interação entre a firma e a sua localidade, quer seja seu país de origem, quer seja seu país hospedeiro, tem sido ponto central no desenvolvimento do conceito da firma multinacional e na compreensão da construção das capacidades da firma.

A firma multinacional integra, combina e coordena as capacidades presentes nas diferentes localidades, as quais podem ser específicas aos sistemas nacionais ou regionais de inovação, e assim co-evoluem com o ambiente, pois da mesma forma que é impactada pelas características das instituições nas quais está embutida, a sua estrutura organizacional e as atividades que realiza em cada sistema (ou sub-sistema) impactam os ambientes institucionais nos quais está inserida. A firma multinacional consegue, então, capturar e relacionar distintos conhecimentos e fontes de informação das diversas localidades onde atua permitindo construir um portfólio de capacidades complementares e geradoras de sinergia, criando, então, vantagem competitiva da firma multinacional (Cantwell, 2014). A dispersão espacial (global) dos recursos e capacidades da firma, por essa concepção, passa a ser central para a compreensão do impacto gerado nos distintos países pela atuação da firma.

As vantagens oferecidas pelo país hospedeiro para a firma tem sido objeto das teorias explicativas do IED. Trabalhos como o de Hymer (1960), de Vernon (1979) e de Dunning (1970) já abordavam a interação entre as características da firma, de seu país de origem e do país hospedeiro para a realização do IED, dentro de uma perspectiva de teoria da firma e do crescimento da firma. O paradigma eclético (Dunning, 1988, 1995, 2001) ao estruturar de forma sistemática três eixos centrais (OLI^{viii}), que se relacionam/interagem entre si, tem sido largamente adotado como estrutura para a compreensão da decisão da firma em realizar IED, do padrão dos investimentos, dos efeitos no país de origem e dos efeitos no país hospedeiro.

Tal paradigma se tornou um dos principais instrumentos analíticos do processo de internacionalização da firma, não só por permitir a compatibilização de diferentes perspectivas, mas também por ter evoluído no curso das décadas, acomodando uma interpretação mais dinâmica no intuito de acompanhar as modificações do comportamento da firma, do ambiente concorrencial global e da relação entre a firma e suas localidades de atuação. Especificamente sobre as vantagens de localização da firma, as firmas vão se estabelecer no exterior sempre que perceberem que se beneficiam da combinação geográfica entre produtos intermediários transferíveis produzidos no país de origem com alguma dotação de fator não transferível (ou mesmo outro produto intermediário) localizado em outro país (Dunning, 1987). Essa concepção pode ser expandida para o resultado de qualquer atividade passível de ser transferida entre países.

Segundo o paradigma eclético a decisão quanto a localização de uma unidade da firma é realizada considerando os ativos que a firma possui (vantagens de propriedade) e a decisão de quando a atividade deve ser realizada internamente à firma ou não (vantagens de internalização). Tais vantagens podem ser características de um setor ou de um país específico, como algumas falhas de mercado, mas a forma como cada firma responderá a um conjunto específico de vantagens OLI depende das características específicas de cada firma multinacional, pois não só cada firma se depara com um conjunto diferente de opções estratégicas como também avalia de forma distinta os riscos e benefícios associados a tais opções, e ainda a sua resposta específica gera reações em seus concorrentes, o que, dinamicamente, em uma perspectiva de acumulação de conhecimento pode gerar modificações nas vantagens (Dunning, 1987). Por tanto, é esperada a heterogeneidade de comportamentos entre as firmas no processo de internacionalização.

De forma dinâmica, em um primeiro estágio da firma, os ativos de propriedade da firma (*O specific advantages^{ix}*) são construídos a partir das vantagens locais do país de origem, em um segundo momento, as vantagens de localização do país hospedeiro de suas atividades também contribuem para a formação de suas vantagens de propriedade (ativos de propriedade) (Narula, 2012). Da mesma forma, ao longo do tempo, as firmas que atuam em um ambiente específico afetam as vantagens de localização desse ambiente. Quanto mais multinacional a firma se torna e, portanto, mais global for a perspectiva de suas atividades, a sua vantagem de propriedade depende menos de seus ativos intangíveis específicos de seu país de origem, e mais da sua habilidade em coordenar e administrar a sua rede de atividades espalhadas em diversas localidades (Dunning, 1987). Tal compreensão ganha ainda mais relevância quando considerada a evolução da organização industrial, na qual observa-se o crescimento da formação de redes e alianças entre as firmas industriais (Dunning, 1995). Da mesma forma, a coordenação da firma multinacional dos seus ativos vinculados às distintas localidades onde opera, os quais derivam não apenas das vantagens específicas de propriedade da firma, mas também das competências/capacidades complementares controladas por seus parceiros nessas localidades, é cada vez mais fonte de vantagem competitiva da multinacional. Dessa forma, o ferramental do paradigma eclético permite a interpretação quanto a definição da fronteira/limite da firma e da sua relação com os locais de atuação, pois sinaliza que algumas atividades vão se manter no interior da firma no sentido tradicional (isto é, efetivamente executada por subsidiárias da firma multinacional), notadamente quando a atividade for marcada por *path dependency*, por aprendizagem, ou por envolver controle global de ativos

financeiros, de competências ou tecnologias essenciais que fundamentam as vantagens específicas de propriedade da firma (Dunning, 1995).

Deve ser, ainda, considerado que o fator de produção trabalho não é completamente móvel entre as fronteiras, da mesma forma, as instituições e os sistemas nacionais de inovação de cada país são diferentes. Os recursos e as pessoas estão altamente concentrados em poucas regiões de todo o mundo, e as inovações e avanços científicos estão ainda mais concentrados, em poucas cidades, mas com significativa dispersão (Florida, 2005). Nesse contexto, as firmas vão construir as suas vantagens de propriedade, também, a partir das características que estão vinculadas ao seu país (região) de origem, refletindo essas vantagens de localização e trazendo um atributo de *path dependence* a partir das características do país de origem. Nesse sentido, a construção de algumas capacidades pela firma tem um componente que deriva do conhecimento tácito e outra parcela que reflete o conjunto único de relações construída entre a firma e as instituições do país (inclusive outras firmas) e de histórias nas quais essas capacidades estão inseridas. A medida que a firma se internacionaliza, passa a realizar atividades em outros espaços, construindo ativos vinculados a essas localidades e ativos relacionados a própria atividade multinacional.

O fluxo do IED *outward* de um país depende das estratégias adotadas pelas firmas, de seus recursos, competências e capacidades e de sua interação com as vantagens de localização do país hospedeiro, como o mercado doméstico, as políticas nacionais de desenvolvimento industrial e tecnológico, o SNI, as capacidades específicas das firmas locais e a interação com as firmas locais. Quanto mais desenvolvidas e competitivas forem as vantagens específicas da firma, menos dependente ela será das características nacionais.

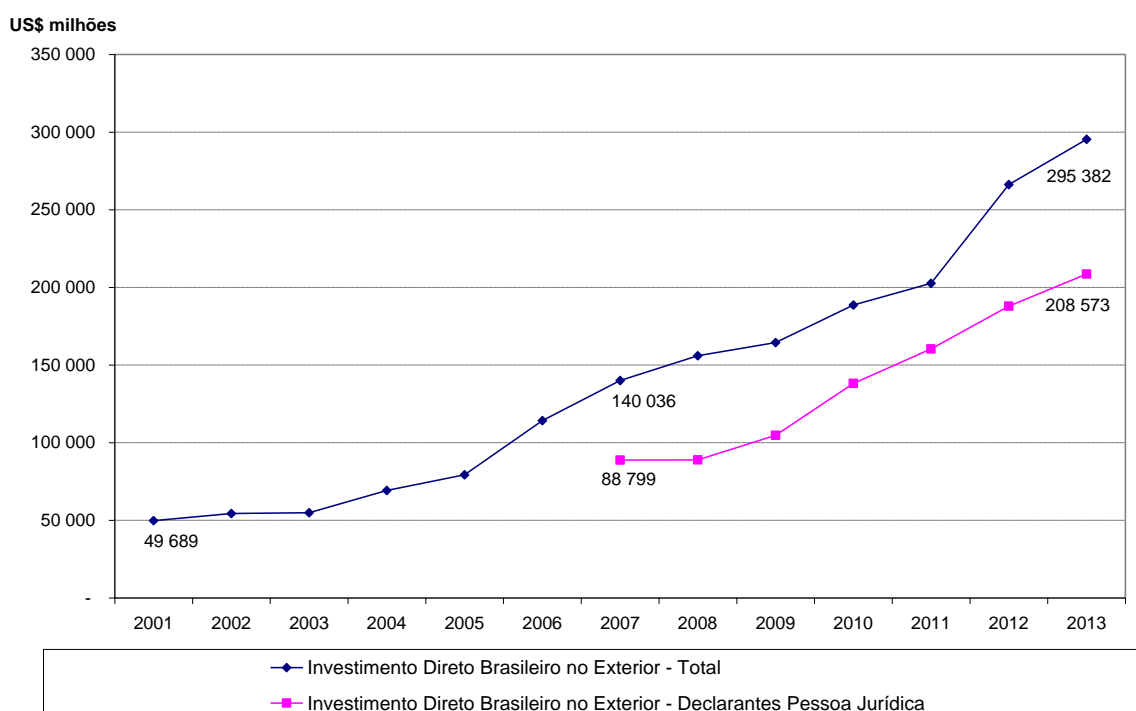
Nesse cenário, o espaço geográfico no qual a firma opera suas atividades, quer seja o país de origem, quer seja o país hospedeiro, constitui plataforma de criação de novos conhecimentos, de geração de externalidades (*spillover* de conhecimento) e de comercialização do conhecimento criado. Tanto os fluxos de comércio como o IED *inward* são reconhecidos canais de transmissão de *spillover* para o país hospedeiro, no entanto, para que os efeitos positivos sejam captados as firmas devem ter capacidade de absorção e capacitação local, além de os efeitos indiretos derivarem do impacto da difusão tecnológica sobre o sistema tecnológico e produtivo do país hospedeiro, decorrendo da interação entre a subsidiária da transnacional e os agentes locais (por exemplo, desenvolvimento de redes de fornecedores, fornecedores globais com escala mundial, mobilidade dos funcionários). Assim, os *spillovers* de produtividade nos países receptores de IED dependem das características desses países, da estrutura do mercado, do tamanho da economia, da sofisticação tecnológica e do modo de entrada adotado pela firma (Blomström, Globerman & Kokko, 1999). Outros estudos apontam que, dada a heterogeneidade das firmas, as características da firma em si são relevantes para o impacto da externalidade positiva gerada pelo IED, devendo ser avaliada a sua proximidade (ou não) com a fronteira tecnologia da indústria (Tang & Altshuler, 2014). A hipótese de que o IED *outward* também gera *spillover* reverso deriva de que a própria atividade de IED aumenta a produtividade da firma, além do acesso ao conhecimento sobre a produção ou mercado, à mão de obra qualificada ou capital tecnológico superior ao existente no seu país de origem, sendo ainda um canal de difusão do conhecimento e da tecnologia. No entanto, a geração de externalidades positivas para o país de origem do IED vai depender da capacidade de absorção da firma (Cohen & Levinthal, 1990), do papel da subsidiária no exterior dentro da rede estabelecida pela firma multinacional, ou seja, da interação entre a estratégia corporativa da matriz, dos recursos e competências (inclusive tecnológicas) que a subsidiária possui e das vantagens do país hospedeiro, do nível de *embeddedness* da firma no país hospedeiro (para gerar e absorver o conhecimento externo dessa localidade) e no país de origem, e das ligações existentes entre as firmas.

Os países em desenvolvimento têm se inserido via IED no contexto internacional de forma seletiva, hierárquica e assimétrica podendo, ou não, gerar reflexos na melhora qualitativa da estrutura produtiva e da pauta de exportações e do conteúdo tecnológico de cada país^x. Na próxima seção são explorados os dados de IBD realizados pelas firmas brasileiras, no intuito de ilustrar esse padrão de inserção no caso brasileiro.

4. O Investimento Brasileiro Direto: o padrão de atuação das firmas multinacionais brasileiras

As relações entre a firma e o espaço geográfico, tanto como origem da multinacional como destino de localização de suas atividades, podem atuar ampliando os impactos e as potencialidades da produtividade e da inovação da firma, mediado pelo regime competitivo e pelo SNI de cada localidade. Contudo, os países se inserem no contexto internacional de diferentes formas, o que implicar em distintos resultados. No caso do Brasil, o IBD não está nem entre os 20 maiores do mundo, apresentando uma participação pouco expressiva e com inserção limitada. Contudo, o estoque de IBD no exterior multiplicou-se por cinco no período de 2001 a 2013 (BACEN, 2015). A participação do estoque de IBD (apenas declarantes pessoa jurídicas) sobre o PIB cresceu de 6,4% no ano de 2007 para 8,4% em 2013, representando uma expansão do investimento realizado pelas multinacionais brasileiras. O gráfico 1 apresenta a evolução do IBD no período de 2001 a 2013 e do IBD realizado por firmas no período de 2007 a 2013. Dado o foco nas firmas multinacionais brasileiras, para o presente estudo será utilizado o IBD declarado por pessoas jurídicas. O IBD considera apenas participação no capital de declarantes pessoas jurídicas, não computando os valores *intercompany*, que na estrutura de investimento externo do Brasil participam em menor volume.

Gráfico 1. Estoque de investimento brasileiro direto no período de 2001 a 2013. Comparação entre o estoque total e o declarado por pessoas jurídicas.



Fonte: Elaboração Própria a partir dos dados do Banco Central do Brasil.

A despeito do crescimento do IDB retratado no gráfico 1, o investimento ainda é concentrado em um número reduzido de empresas e de setores. O número de ‘declarantes pessoa jurídica’ que possuem estoque de investimento direto no exterior no período de 2007 a 2013 aumentou em 34%, atingindo um total de cerca de 1.300 investidores pessoas jurídicas declarados. No entanto, estratificando por faixa de investimento, observa-se que o aumento do número de investidores pessoa jurídica com estoque de investimento acima de US\$ 1 bilhão foi de 177% de 2007 para 2013, enquanto a participação no valor investido aumentou de 72,6% para 79,6% no mesmo período (Tabela 1). Ainda que o número de investidores pessoa jurídica com estoque de investimentos inferior ou igual a US\$ 1 milhão tenha se elevado em 17%, a sua participação no número total de investidores caiu de 42,2% para 36,7% e a participação no valor investido diminuiu de 0,14% para 0,07%. No período analisado houve uma expansão do número de declarantes de IDB, porém mantendo o perfil concentrado. No ano de 2013, conforme consta na Tabela 1, 86,3% do valor investido foi feito por apenas 4,2% das firmas que investiram no exterior, as quais realizaram investimento de mais de US\$ 500 milhões, caracterizando o grande porte. Já os investimentos inferiores a US\$ 1 milhão corresponderam a apenas 0,1% do valor total de IDB no ano, mas representou 36,7% das firmas investidoras. A heterogeneidade de comportamentos entre as firmas no processo de internacionalização conforme previsto pela perspectiva mais dinâmica do paradigma eclético é verificada, sendo que durante todo o período de análise o estoque de IDB permanece muito concentrado por grandes firmas.

Tabela 1. Evolução do Estoque de Investimento Brasileiro Direto: Distribuição por faixas de valor (%) e por número de investidores (%)

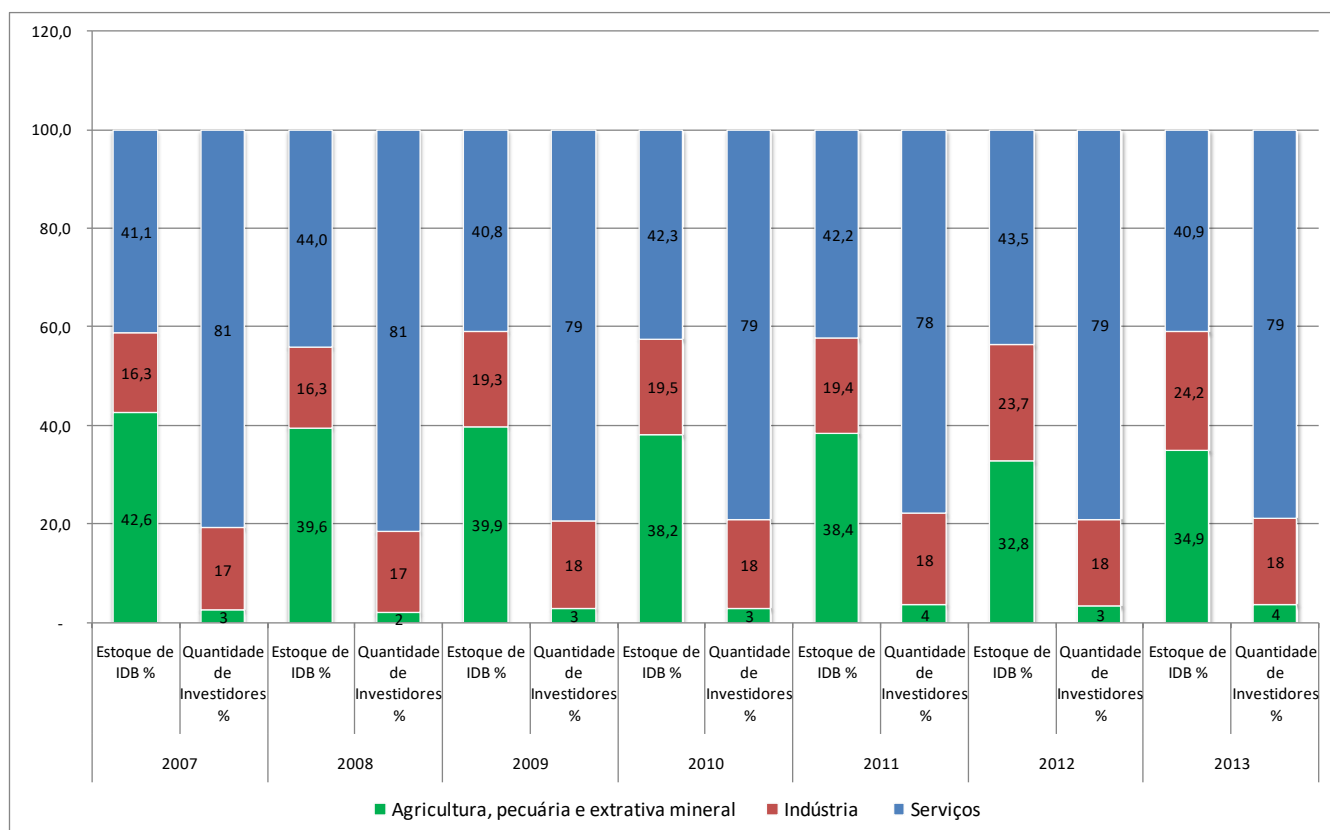
| Faixas de Investimento | 2007 | | 2008 | | 2009 | | 2010 | | 2011 | | 2012 | | 2013 | |
|---|-----------|----------------------------|-----------|----------------------------|-----------|----------------------------|-----------|----------------------------|-----------|----------------------------|-----------|----------------------------|-----------|----------------------------|
| | Valor (%) | Número de investidores (%) | Valor (%) | Número de investidores (%) | Valor (%) | Número de investidores (%) | Valor (%) | Número de investidores (%) | Valor (%) | Número de investidores (%) | Valor (%) | Número de investidores (%) | Valor (%) | Número de investidores (%) |
| Investimento inferior ou igual a US\$1 milhão | 0,1 | 42,2 | 0,1 | 41,0 | 0,1 | 39,7 | 0,1 | 39,2 | 0,1 | 37,7 | 0,1 | 36,9 | 0,1 | 36,7 |
| Investimento entre US\$1 milhão e US\$10 milhões | 1,3 | 31,9 | 1,4 | 31,7 | 1,2 | 32,2 | 0,9 | 32,2 | 0,9 | 33,5 | 0,8 | 32,9 | 0,8 | 32,9 |
| Investimento entre US\$10 milhões e US\$50 milhões | 3,7 | 15,5 | 3,9 | 15,9 | 3,8 | 16,7 | 2,9 | 15,6 | 2,6 | 15,9 | 2,1 | 15,1 | 2,3 | 15,7 |
| Investimento entre US\$50 milhões e US\$500 milhões | 13,5 | 7,9 | 17,4 | 9,2 | 14,2 | 9,0 | 14,0 | 10,3 | 11,3 | 9,5 | 11,5 | 11,0 | 10,5 | 10,5 |
| Investimento entre US\$500 milhões e US\$1 bilhão | 8,7 | 1,2 | 8,0 | 1,0 | 8,2 | 1,2 | 4,7 | 0,8 | 7,1 | 1,4 | 8,6 | 1,7 | 6,7 | 1,5 |
| Investimento acima de US\$1 bilhão | 72,6 | 1,3 | 69,2 | 1,2 | 72,5 | 1,3 | 77,5 | 1,9 | 78,1 | 2,0 | 76,9 | 2,3 | 79,6 | 2,8 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Fonte: Banco Central do Brasil.

No período de 2007 a 2013, cerca de 40% do IDB foi direcionado para o setor de serviços, sendo mais da metade desse valor para os serviços financeiros. A extração de minerais metálicos representou cerca de 25% do estoque total de investimento no exterior, enquanto a indústria de transformação aumentou a sua participação no IED *outward*, especialmente os setores de bebidas e alimentos, metalurgia e produtos minerais não metálicos, os quais conjuntamente representaram mais de 16% do estoque total do IDB no ano de 2013 (BACEN, 2015)^{xi}. O gráfico 2 ilustra a evolução da concentração do IDB em valor e em número de firmas investidoras por setor agregado em *agricultura, pecuária e extrativa mineral, indústria e serviços*. O perfil do setor financeiro se mantém com pequenas variações em todo o período, sendo o setor que concentra a maior parcela (cerca de 80%) das firmas investidoras. O setor *industrial* ganhou cerca de 8 pontos percentuais na participação do IDB de 2007 a 2013, sendo uma indicação positiva pois evidencia a expansão do valor e do número de firmas com investimento no setor *industrial*, o qual usualmente tende a estabelecer mais ligações com os agentes, apresentando maior potencial para *spillover*

reverso positivo. Já o setor *agricultura, pecuária e extrativa mineral* perdeu na ordem de 7 pontos percentuais, notadamente a partir de 2010, refletindo também o contexto internacional e nos anos seguintes a queda no ciclo das *commodities*. A distribuição das firmas investidoras entre os setores se mantém praticamente constante em todo o período analisado e denota a maior concentração relativa no setor de agricultura, pecuária e extrativa mineral^{xii}.

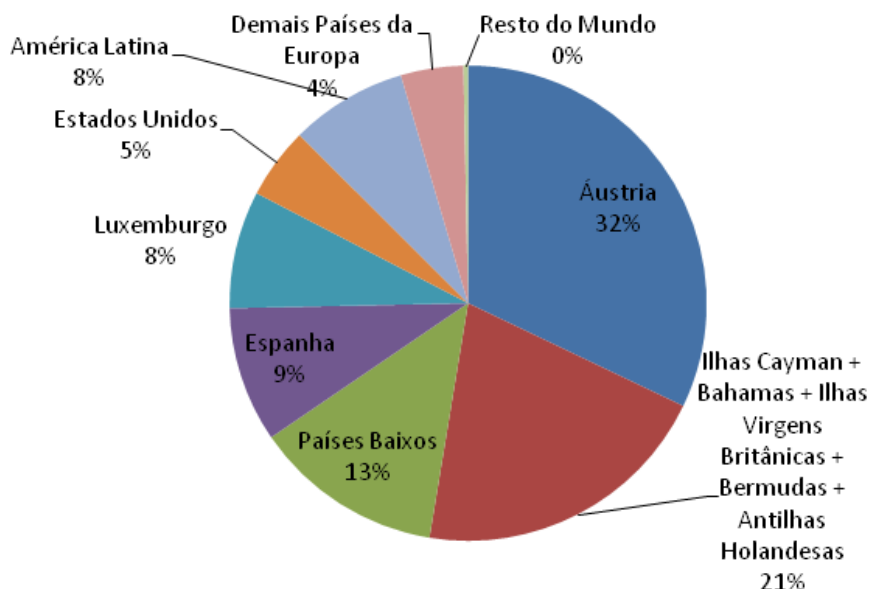
Gráfico 2. Evolução da Participação do Estoque de investimento brasileiro direto (IBD) e do Número de Empresas Investidoras em percentual para o período de 2007 a 2013.



Fonte: Elaboração Própria a partir dos dados do Banco Central do Brasil.

A análise da distribuição geográfica do investimento realizado pelas firmas multinacionais brasileiras revela, no entanto, a concentração em países caracterizados como paraísos fiscais^{xiii} e menor participação nos demais destinos, compatível com o perfil setorial do IBD. O gráfico 3 reflete o padrão do período de 2007 a 2013. Ainda que tal perfil de alocação derive (pelo menos) parcialmente da metodologia adotada pelo Banco Central para apuração do IBD, levanta a hipótese de que as firmas brasileiras realizam investimento no exterior motivadas pela estrutura tributária e fiscal do país de destino, e não para alavancar as suas capacidades, acessar mercados ou recursos no exterior. O perfil dos demais países para os quais são destinados o IBD são fundamentalmente países desenvolvidos (Europa e EUA) e América Latina. No caso do investimento em países desenvolvidos, pode sugerir uma busca por capacidades ou ativos estratégicos ou, ainda, acesso a mercados, fatores que refletem a vantagem de localização específicas desses países hospedeiros. Para a América Latina, o tipo de investimento realizado se justifica pela proximidade geográfica e de semelhantes características institucionais, acesso a mercados e para alavancar os recursos e capacidades já desenvolvidos no país de origem.

Gráfico 3. Estoque de investimento brasileiro direto no ano de 2013 – participação no capital por país de destino do investimento declarado por pessoa jurídica



Fonte: Elaboração Própria a partir dos dados do Banco Central do Brasil.

A concentração do IBD reflete a estrutura produtiva brasileira. Para que a firma se internacionalize ela precisa ter alguma *vantagem específica de propriedade* (O), a qual pode ser vantagem derivada de um direito de propriedade ou de um ativo intangível ou pode ser vantagem derivada da governança da firma, inclusive no estabelecimento de redes, mas que possibilite a diversificação do escopo geográfico dos seus investimentos. Em uma estrutura econômica com alta heterogeneidade produtiva, apenas poucas firmas concentram a maior parte dos investimentos, também, no exterior. O argumento do paradigma LLL^{xiv} de que o processo de internacionalização se configura como uma forma de captura de fontes de vantagem competitiva e não de exploração de recursos ou de vantagens competitivas prévias, é visto como uma alternativa analítica para as firmas de países em desenvolvimento, mas sozinho não se sustenta, pois para que o primeiro passo do processo de internacionalização seja dado, a firma deve possuir recursos ou capacidades que a capacitem para tanto (Narula, 2017). Em um processo de internacionalização a firma desenvolve outras habilidades e capacidades (como a própria capacidade de internacionalizar que envolve a aprendizagem de habilidades específicas para atuar em mercados culturalmente diferentes), em um processo de acúmulo de conhecimento e de construção de capacidades, a partir do conjunto de recursos que a firma já possuía. A decisão pela internacionalização implica na utilização do seu conhecimento, na aquisição de novos conhecimentos e na formação de redes de relacionamento. Assim, ainda que o processo de internacionalização seja um processo de captura de capacidades, isso ocorre a partir do conjunto pré-existente da firma, o qual é inicialmente vinculado ao seu país de origem.

Assim, para as firmas que possuem tais vantagens (ou capacidades) que as diferenciam no seu país de origem, ao se internacionalizar acessam fonte de desenvolvimento de novas capacidades (organizacionais e tecnológicas), gerando uma ciclo de maior concentração de investimento e, principalmente, de

conhecimento. Vale lembrar que a firma como definida no presente estudo é especializada na transferência e na recombinação do conhecimento, de suas capacidade e ativos, dispersos geograficamente.

No caso brasileiro, a concentração do mercado vinha ocorrendo desde a década de 90, com a primeira metade sendo marcada pelas privatizações, e a segunda metade pela desnacionalização das firmas privadas e públicas, quer via fusão e aquisição de firmas nacionais privadas, quer via privatização (Ferraz, Kupfer & Iootty, 2003). Na primeira metade dos anos 2000, houve um processo de reestruturação de propriedade das firmas privatizadas, no qual as firmas de capital estrangeiro perderam espaço para firmas de capital nacional, inclusive com participação de instituições públicas, processo que refletiu as transformações na dinâmica econômica brasileira a partir do início dos anos 2000 (Hiratuka & Rocha, 2015). O processo de privatização com políticas governamentais adotadas já na década de 2000 possibilitou a criação de 'campeões nacionais', como a Vale e a Embraer, ambas com alto grau de internacionalização e vultosos investimentos no exterior (UNCTAD, 2010). Com a crise de 2008, muitas firmas nacionais aproveitaram a oportunidade do mercado e alavancaram a sua presença no exterior. No gráfico 1 fica evidente a aceleração do IBD nos anos de 2009 e 2010, os quais apresentaram taxa de crescimento do estoque de IBD de 18% e 32% em relação ao ano anterior, respectivamente. Vale observar que desde 2005 o BNDES já constituía um braço de políticas públicas para o financiamento de IBD de multinacionais brasileiras^{xv}.

O crescimento da presença no exterior das firmas brasileiras acompanha o salto no fluxo de IED *inward* para o Brasil no mesmo período, denotando uma mudança de patamar no estoque de IED a partir de 2010. Esse salto no fluxo de IED para os países em desenvolvimento pós crise de 2008 refletiu a mudança na estrutura produtiva mundial, o aprofundamento da fragmentação produtiva acompanhado de especialização regional e a transformação dos processos concorrenciais, produtivos, tecnológicos e patrimoniais na economia global (Hiratuka & Sarti, 2015).

A literatura reconhece, tradicionalmente, os fluxos de IED como um canal bidirecional (*inward* e *outward*) de difusão de conhecimento entre os países, a partir da conceituação da multinacional como um agente que acumula conhecimento, o transfere entre fronteiras e desenvolve novas capacidades ou ativos a partir da interação e das relações estabelecidas nos seus locais de atuação. No entanto, o estágio dos países e a inserção internacional não são homogêneos, portanto, o processo não será igual para todos os países. No caso brasileiro, as grandes firmas, que correspondem a cerca de 5% da estrutura industrial, apresentam taxas de inovação mais do que o dobro das firmas de todos os outros tamanhos e a taxa de investimento se eleva com o tamanho das firmas, sendo ainda mais alta nos setores com maior taxa de crescimento da produtividade (Kupfer & Rocha, 2005; Viotti, Baessa & Koeller, 2005; Britto, 2009). O mesmo movimento ocorre no IBD, visto que 79,6% do valor investido pelas firmas multinacionais brasileiras no exterior é formado por investimento acima de U\$S1 bilhão, feito por apenas 2,8% do total das firmas multinacionais brasileiras no ano de 2013.

O caráter limitado e concentrado do IBD evidencia o padrão da internacionalização das firmas brasileiras, denotando que as multinacionais tem limitada inserção e atuação nas redes internacionais de produção e de inovação, o que restringe a ampliação de suas fontes de informação e o desenvolvimento de capacidades. Assim, a construção de competências e capacidades a partir da interação com o país hospedeiro, processo o qual para os países em desenvolvimento acaba refletindo como um canal de transferência reversa de conhecimento e uma força potencial para impulsionar o *catching up*, é restrita a poucas firmas, em poucos setores e deve-se esperar um impacto localizado no país de origem. A firma multinacional como definida no presente estudo integra, combina e coordena as capacidades presentes nas diferentes localidades, aproveitando justamente a especificidade do conhecimento acumulado em cada localidade, pois por sua característica tácita ainda se mantém atrelado a um determinado local

(*geographical stickness*). Assim, é esperado que a firma multinacional tenha um desempenho superior do que a média das firmas que não atuam no exterior. A perspectiva das políticas públicas que apóiam a internacionalização da firma se baseia no pressuposto discutido nas seções anteriores de que a firma ao co-evoluir com o ambiente é impactada pelas características de cada sistema no qual se insere, implicando em ganhos de produtividade, cumulatividade de conhecimento, construção de capacidades e até mesmo ganhos de eficiência X, que se refletem na firma como um todo. No entanto, a concentração dos incentivos apenas reforça o padrão já existente no IBD.

A análise pelo IBD de forma agregada apenas fornece um padrão geral de atuação, pois conforme já abordado, as firmas multinacionais tem se caracterizado por maior controle de ativos no exterior, ampliando a sua rede de operação, mas sem necessariamente realizar investimento. No caso brasileiro, tal processo se verifica recentemente a partir da expansão do processo de internacionalização via franquias, estabelecendo redes globais, com ganhos de escala e de eficiência, mas sem investimento direto no exterior. Assim, os dados de IBD não capturam essa expansão da atuação da multinacional.

4. Considerações Finais

O fenômeno da concentração dos investimentos, do conhecimento e da tecnologia é mundial e deriva do aprofundamento da globalização, com a maior especialização do trabalho e das atividades produtivas da firma. Em contraposição a ideia de que a globalização levou a um 'mundo mais plano', Florida (2005) evidencia um mundo com recursos e pessoas altamente concentradas em poucas regiões e inovações e avanços científicos com estrutura ainda mais concentrada em poucas cidades, ainda que dispersas. A temática sobre a diversificação espacial da localização das atividades da firma é eixo importante para a compreensão da inserção internacional dos países nesse contexto.

A firma representa importante agente na dinâmica capitalista e a onda de internacionalização ocorrida a partir do início dos anos 2000 tem como variáveis explicativas, dentre outras, o atual paradigma técnico-científico e a percepção de que, cada vez mais, a sua fonte de competitividade não é mais específica da firma, mas deriva da sua atuação em rede. A presente pesquisa buscou evidenciar, a partir da discussão do conceito de multinacional e da importância do conhecimento para essa definição, que a corrente contratual e dos custos de transação utilizada para a compreensão da motivação para a internacionalização da firma não é suficiente para o entendimento da completude do processo e do papel da multinacional. Tal discussão ganha ainda maior relevância ao se analisar a firma originária de países em desenvolvimento e a sua interação com a localização das suas atividades, quer seja o país de origem ou o país hospedeiro. A interação com os agentes dos distintos regimes competitivo e dos SNI, em uma perspectiva dinâmica, pode ser a origem da fonte de conhecimento ou constituir a vantagem de propriedade da firma. Assim, a inserção hierárquica, no sentido de que algumas firmas lideram e conduzem o processo de formação de redes e de internacionalização e realizam atividades com maior valor agregado, enquanto outras são seguidoras ou tem um papel marginal, produzindo menor valor agregado, além de se inserirem em segmentos pouco dinâmicos, impactam na geração de conhecimento, de capacidades e nas atividades realizadas pela firma. Da mesma forma, a inserção limitada demonstra o restrito papel, concentrado em poucos setores e em poucas firmas nesses setores, ocupado especificamente pelas multinacionais brasileiras. No caso brasileiro, pode-se verificar esse cenário a partir dos dados do IBD, que ilustram o pequeno espaço ocupado pelas firmas multinacionais no contexto global e evidenciam a concentração e restrição da atuação da firma multinacional brasileira no exterior, caracterizando a seletividade do processo. Tal atuação impacta na concorrência exercida pelas firmas, na sua competitividade e na realização de atividades de maior valor agregado e na geração de conhecimento.

A inserção internacional dos países em desenvolvimento segue trajetórias assimétricas, podendo, ou não, se refletir na melhora qualitativa da estrutura produtiva e da pauta de exportações e do conteúdo

tecnológico de cada país. Conforme citado, no caso brasileiro, a despeito do vultoso nível de IED *inward*, o IBD mesmo que tenha crescido, participa pouco no cenário global, é concentrado em grandes firmas, tem como principais destinos os paraísos fiscais, o que se reflete na alta participação do setor de serviços. Outra tendência significativa observada nos dados do IBD é a ampliação dos investimentos das multinacionais no setor industrial, assim como o crescimento do número de firmas que realizam esse investimento. Os diferentes movimentos observados leva a necessidade de melhor compreensão do impacto do processo de internacionalização no país de origem da firma, ou seja, se a concentração é amplificada na estrutura econômica local, ou se os impactos positivos de *spillover* reversos mais que compensam potenciais efeitos negativos, gerando um resultado de benefício líquido. As evidências empíricas apontadas na literatura internacional e nacional não indicam um consenso.

Vale observar que a utilização de dados agregados para a discussão da firma multinacional, com seus diversos caminhos possíveis, restringe as afirmações. No entanto, uma contribuição é que os dados apresentados constituem o IBD realizado por pessoas jurídicas, permitindo o estabelecimento de um melhor padrão de análise. A discussão endereçada, no entanto, é ainda de grande contribuição para o desenvolvimento de políticas públicas e como sinalizador para a agenda de pesquisas futuras, dada a sua relevância. Assim, fica evidente a necessidade de melhor compreensão sobre o impacto da internacionalização sobre o desempenho inovador do país e da acumulação de conhecimento. A partir desse contexto, a reflexão que se coloca como agenda futura da pesquisa em desenvolvimento é se o processo de internacionalização de países em desenvolvimento, como o Brasil, tem impacto na geração de inovações e se esse padrão de inserção reforça a condição periférica e marginal do país ou se pode ser um porta para a adoção de práticas e políticas alternativas para o desenvolvimento nacional e para um caminho de *catching up*. Outro caminho para pesquisas futuras é a discussão do desenho das políticas públicas voltadas para o estímulo da internacionalização das firmas brasileiras.

Referências Bibliográficas

- Axtell, R. (2001) Zipf Distribution of U.S. Firm Sizes. *Science*, 293, 1818-1820.
- Barney, J. B. (1991) Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Blomström, M., Globerman, S.; Kokko, A. (1999) The Determinants of Host Country Spillovers from Foreign Direct Investment: Review and Synthesis of the Literature. *The European Institute of Japanese Studies*. [Working Paper No. 76]. Recuperado em 5 de junho, 2015, de <http://www2.hhs.se/eijswp/76.pdf>.
- Bowles, S. (2010). Microeconomía: Comportamiento, Instituciones y Evolución (edição virtual).
- Buckley, P.; Casson, M. (1976). *The Future of Multinational Enterprise*. London: Macmillan.
- Buckley, P. (2009). Internalisation thinking: From the multinational enterprise to the global factory. *International Business Review*, 18(3): 224–235
- Britto, J. (Coord.) (2009). Produtividade, Competitividade e Inovação na Indústria. In Kupfer, D. (Coord.) *Perspectivas do Investimento no Brasil*. Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro e Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas.
- Cantwell, J. (1989) *Technological innovation and multinational corporations*. Oxford: B. Blackwell.
- Cantwell, J.(2000/2001). Innovation, profits and growth: Schumpeter and Penrose. Henley Business School.
- Cantwell, J. (2014). Revisiting international business theory: A capabilities-based theory of the MNE. *Journal of International Business Studies*, 45, 1–7
- Cantwell, J. (2016). An Introduction to the Eclectic Paradigm as a Meta-Framework for the Cross-Disciplinary Analysis of International Business, in Cantwell, J., *The Eclectic Paradigm A Framework for Synthesizing and Comparing Theories of International Business from Different Disciplines or Perspectives*. New York: Palgrave Macmillan.

Cantwell, J.; Dunning, J.; Lundan, S. (2010) An evolutionary approach to understanding international business activity: The co-evolution of MNEs and the institutional environment. *Journal of International Business Studies*, 41, 567-586.

CEPAL. (2013). Comercio Internacional y Desarrollo Inclusivo: Construyendo Sinergias. CEPAL.

Chandler, A. (1977). The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business. Cambridge: Harvard University Press.

Coase, R. H. (1937). The Nature of the firm. *Economica*, New Series, 4 (16), 386-405.

Cohen, W. M., & Levinthal, D.A. (1990). Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35, 128-152.

Cohendet, P.; Stenmueller, W. (2000) The Codification of Knowledge: a Conceptual and Empirical Exploration. *Industrial and Corporate Change*, 9 (2), 195-209.

Crook, T.; Combs, J.; Ketchen D.; Aguinis, H. (2013) Organizing around transaction costs: what have we learned and where do we go from here? *Academy of Management Perspectives*, 27, 1, 63-79.

Dunning, J. (1970), Studies in International Investment, London: George Allen and Unwin.

Dunning, J. (1988). The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. *Journal of International Marketing Business Studies*, 19(1), 1-31.

Dunning, J. (1995), 'Reappraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism', *Journal of International Business Studies*, 26(3), 461-491.

Dunning, J. (2001). The eclectic paradigm of international production: past, present and futures. *International Journal of the Economics of Business*, 8, n.2, p. 73-190, 2001.

Dunning, J.; Lundan, S. (2008), Multinational Enterprises and the Global Economy, Cheltenham: Edward Elgar, 2nd edition.

Ferraz, J. C., Kupfer, D; Iootty, M. (2003). Made in Brazil: industrial competitiveness 10 years after economic liberalisation. *Latin American Studies Series*, 4. IDE-JETRO.

Florida, R. (2005). The World is spiky. Globalization has changed the economic playing field, but hasn't leveled it. *Atlantic Monthly*, 296(3), 48.

Foss, N. (1996). Capabilities and the Theory of the Firm. In: *Revue d'économie industrielle*, 77, 3e trimestre 1996. pp. 7-28

Grossman, S.; Hart, O. (1986). The Costs and Benefits of Ownership: a Theory of Vertical and Lateral Integration. *Journal of Political Economy* 94(4): 691-719.

Helpman, E.; Melitz, M; Yeaple, S. (2004). Export versus FDI. NBER working paper series [Working Paper 9439].

Hiratuka, C; Rocha, M (2015). *Grandes Grupos no Brasil: Estratégias e Desempenho nos anos 2000*. Texto para Discussão 2049. Brasília: IPEA.

Hiratuka, C; Sarti, F. (2015) *Transformações na estrutura produtiva global, desindustrialização e desenvolvimento industrial no Brasil: uma contribuição ao debate*. Texto para Discussão n. 255. Instituto de Economia UNICAMP.

Hymer, S. (1960). The International operations of national firms: a study of direct foreign investment. Cambridge, MA: MIT Press.

Hodgson, G. (1998). Evolutionary and competence based theories of the firm. *Journal of Economic Studies*, 25 (1), 25-56.

Jacobides, M.; Winter, S. (2005) The co-evolution of capabilities and transaction costs: explaining the institutional structure of production. *Strategic Management Journal*, 26, 395-413.

Kogut, B.; Zander, U. (1992). Knowledge of the firm, combinative capabilities and the replication of technology, *Organization Science* 3(3), 383-397.

Kogut, B.; Zander, U. (1993). Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation, *Journal of International Business Studies* 24, 625-645.

Kogut, B.; Zander, U. (2003). A memoir and reflection: knowledge and an evolutionary theory of the multinational firm 10 years later. *Journal of International Business Studies*, 34, 505-515.

Kupfer, D.; Rocha, F. (2005). Determinantes setores do desempenho das empresas industriais brasileiras. In De Negri, J. A.; Salerno, M. S. (Org.) *Inovações, Padrões tecnológicos e Desempenho das Firms Industriais Brasileiras*. Brasília: IPEA.

Lessard, D.; Teece, D.; Leih, S. The Dynamic Capabilities of Meta-Multinationals, *Global Strategy Journal*, 6, 211-224.

Mathews, J. (2002). Competitive advantages of the latecomer firm: A resource-based account of industrial catch-up strategies. *Asia Pacific Journal of Management*, 19(4), 467–488.

Miranda, P. C. (2014). A internacionalização das atividades tecnológicas e a inserção dos países em desenvolvimento: uma análise baseada em dados de patentes. Unicamp: 2014.

Narula, R. (2017). *International Business, Development and Policy* International Business Masterclasses, 27-28 de março de 2017. 46 f. Notas de Aula. Apresentação Power Point.

Nelson, R. & Winter, S. (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press: Cambridge, MA.

Nonaka, I. (1994). A dynamic theory of organizational knowledge creation. *Organization Science*, 5 (1), 14–37.

Penrose, E. (1959). *The theory of the growth of the firm*. Oxford: Oxford University Press.

Rugman, A. (1981). *Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets*, New York: Columbia University Press.

Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York: Harper & Brothers.

Tang, J.; Altshuler, R. (2014). The Spillover Effects of Outward Foreign Direct Investment on Home Countries: Evidence from the United States. [draft].

Teece, D. (1981). The Multinational Enterprise: Market Failure and Market Power Considerations. *Sloan Management Review*, 22, 3-17.

Teece, D. (2014) A dynamic capabilities-based entrepreneurial theory of the multinational enterprise, *Journal of International Business Studies*, 45(1), 8–37.

Teece, D.; Pisano, G. & Shuen, A. (1997, August). Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509-533.

Teece, D., Rumelt, R., Dosi, G. & Winter, S. (1994). Understanding corporate coherence Theory and evidence. *Journal of Economic Behavior and Organization* 23, 1-30.

Vernon, R. (1979). The product-cycle hypothesis in a new international environment. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 41.

Viotti, E.; Baessa, A. R.; Koeller, P. (2005). Perfil da inovação na indústria brasileira: uma comparação internacional. In De Negri, J. A.; Salerno, M. S. (Org.) *Inovações, Padrões tecnológicos e Desempenho das Firms Industriais Brasileiras*. Brasília: IPEA.

Wernerfelt, B. (1984) A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5, 171-180.

Williamson, O. (1981) The economics of organization: the transaction cost approach, *American Journal of Sociology* 87 (3): 548–577.

Williamson, O. (1999) Strategy research: governance and competence perspectives. *Strategic Management Journal*, 20, p. 1087-1108.

Zhao, W. & Liu, L. (sem ano). Outward Direct Investment and R&D Spillovers: the China's case. Recuperado em 11 de junho, 2015, de <http://gdex.dk/ofdi/55%20Zhao%20Wei.pdf>.

ⁱ "Assim, a firma é mais do que uma unidade administrativa, é também uma compilação dos recursos produtivos e que são dispostos para diferentes usos e em distintos momentos por decisão administrativa" (Penrose, 1959).

ⁱⁱ "Processo dependente do caminho percorrido pela firma e limitado pelos recursos" (Cantwell, 2000/2001, p. 16).

ⁱⁱⁱ Aprendizagem é definida como "um processo que envolve repetição e experimentação, o qual permite que as atividades sejam realizadas de uma forma mais rápida e melhor e que novas oportunidades produtivas sejam identificadas" (Teece et al., 1994, p. 11). A aprendizagem da firma se caracteriza por ser cumulativa, por existirem custos associados a mudanças de tarefas dentro da firma, por ser um processo social e coletivo, por necessitar de códigos comuns para comunicação e coordenação dos processos e pelas firmas possuírem distintas taxas de aprendizagem.

^{iv} Ainda que a visão baseada em recursos e a visão baseada em conhecimentos sejam similares, inseridas no mesmo paradigma científico, elas se propõem a responder objetivos distintos e geram diferentes implicações. Enquanto a primeira tem como objetivo a estratégia empresarial e a busca de vantagens competitivas sustentáveis pela firma, a segunda tem um maior foco em compreender a formação da firma multinacional e a transferência de conhecimento (Kogut e Zander, 2003).

^v Hodgson (1998) remonta a emergência do paradigma das competências desde o seu primórdio na idéia de divisão do trabalho, *learning-by-doing* e o ciclo virtuoso de crescimento econômico de Adam Smith até os desdobramentos do livro seminal de Nelson e Winter.

^{vi} Para aprofundar o debate entre a teoria evolucionária, ou do paradigma das competências, e a teoria dos custos de transação, ver Buckley & Casson, 1976; Foss, 1996; Hodgson, 1998; Kogut & Zander, 1993; Williamson, 1999; Kogut & Zander, 2003; Buckley, 2009.

^{vii} Foss (1996) argumenta que a perspectiva contratual (ou dos custos de transação) aborda o conhecimento como livre para as atividades produtivas (para a teoria da produção), pois é implícito que o que uma firma pode produzir a outra também poderá fazê-lo tão bem quanto. No entanto, para controle da gestão a informação não é livre, tendo custos.

^{viii} O OLI representa as vantagens específicas de propriedade (O), que se referem às *capacidades* específicas da firma geradas (e recriadas em um processo contínuo) em seu país de origem ou àquelas geradas pela firma ou a partir de suas redes de negócios, as quais controla e coordena, as vantagens específicas de localização (L) refletem os benefícios e oportunidades de se executar as atividades em um país hospedeiro permitindo o acesso às *capacidades* específicas dessa localidade, e as vantagens de internalização (I), que gera valor a partir da interação dos fatores O e L. Cantwell (2016, p. 2) sintetiza que o paradigma eclético é essencialmente sobre como combinar de forma apropriada questões da firma que advém da sua rede com as capacidades herdadas do seu país de origem (O), os custos de transação (I) e os recursos, capacidades e instituições dos países hospedeiros das atividades da firma (L).

^{ix} Aqui a vantagem O é interpretada como englobando as capacidades.

^x No caso da internacionalização tecnológica, percebe-se a posição hierárquica de menor valor agregado na inserção dos países em desenvolvimento (Miranda, 2014).

^{xi} A metodologia de registro do Banco Central introduz um viés de superestimação para o setor de serviços, pois o censo registra a *empresa investida imediata* e não identifica o *destino final* do investimento em termos setoriais.

^{xii} Não é possível fazer um cruzamento dos dados por faixa de valor investido com os setores, pois tal estratificação não atende ao critério de confidencialidade do Banco Central do Brasil.

^{xiii} A Áustria desde 2016 é considerada paraíso fiscal pela Receita Federal do Brasil.

^{xiv} Mathews (2002) propõe o paradigma LLL (*linkage, leverage, learning*), enfatizando que as características das firmas transnacionais dos países em desenvolvimento são diferentes daquelas originárias dos países desenvolvidos, pois se caracterizam por serem entrantes tardios ou seguidoras e por não possuírem um conjunto de vantagens de propriedade abrangentes e consolidados como as firmas multinacionais dos países desenvolvidos.

^{xv} Em 2002, o Estatuto Social do BNDES passou a autorizar o financiamento de projetos de financiamento externo direto. Os critérios para receber o financiamento é que firma fosse de capital nacional e que desenvolvesse atividades industriais ou serviços de engenharia e que demonstrasse uma estratégia de longo prazo na internacionalização. A primeira operação foi autorizada pelo banco em setembro de 2005.