



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

BRUNA COSTI STANGHERLIN

**POLÍTICAS INDUSTRIAIS: O NOVO CENÁRIO OPERACIONAL FUNDADO NA
REDE DE RELACIONAMENTO**

SALVADOR

2011

BRUNA COSTI STANGHERLIN

**POLÍTICAS INDUSTRIAIS: O NOVO CENÁRIO OPERACIONAL FUNDADO NA
REDE DE RELACIONAMENTO**

Trabalho de conclusão do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal da Bahia apresentado como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Ihering Alcoforado

SALVADOR

2011

Ficha catalográfica elaborada por Vânia Magalhães CRB5-960

Stangherlin, Bruna Costi

S784 Políticas industriais: o novo cenário operacional fundado na rede de relacionamento./ Bruna Costi Stangherlin. _ Salvador, 2011.

54 f. : il.: fig.

Trabalho de conclusão de curso (Graduação) - Universidade Federal da Bahia, Faculdade de Ciências Econômicas, 2011.

Orientadora: Prof. Dr. Ihering Guedes Alcoforado.

I. Indústrias - Brasil. II. Desenvolvimento regional – Bahia. III. Consultoria – Economia baiana. IV. Alcoforado, Ihering Guedes. V.Título. VI. Universidade Federal da Bahia.

CDD – 338.981

BRUNA COSTI STANGHERLIN

**POLÍTICAS INDUSTRIAIS: O NOVO CENÁRIO OPERACIONAL FUNDADO NA
REDE DE RELACIONAMENTO**

Trabalho de conclusão de curso apresentado no Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal da Bahia como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Aprovada em 13 de Dezembro de 2011.

Banca Examinadora

Orientador: _____

Prof. Ihering Guedes Alcoforado
Faculdade de Ciências Econômicas da UFBA

Prof. José Murilo Philigret de O. Batista
Faculdade de Ciências Econômicas da UFBA

Prof. Antonio Renildo Santana Souza
Faculdade de Ciência Econômicas da UFBA

AGRADECIMENTOS

Agradeço nesse momento a todos que me ajudaram direta ou indiretamente na construção dessa monografia. Muito esforço, dedicação e abdições foram necessárias, mas nenhum arrependimento. Todos os momentos que duvidei de mim mesma e todos os dias e noites em claro trabalhando foram recompensados pela gratificação de ver o trabalho concluído. A isso agradeço imensamente ao meu orientador Ihering Alcoforado que, em muitos momentos, acreditou mais na minha capacidade e nos meus *insights* do que eu mesma. Sua orientação, paciência e dedicação foram essenciais para a construção e conclusão desse trabalho.

Agradeço também aos meus pais, Romeu e Julia, pelo eterno apoio, amor e dedicação. Essa é uma das etapas mais importantes que vocês conquistaram na minha educação formal e, por isso, sou imensamente grata. Sei o peso da importância que esse momento tem para nós.

Agradeço também aos colegas que me acompanharam nessa última jornada rumo à formatura. Os momentos em que dividimos nossas dúvidas, medos e esforços, muitas vezes, atenuaram minha angústia e me preenchiam de energia para continuar nessa empreitada. Em especial agradeço à amiga e futura colega de profissão, Isabela Silveira, pelas diárias conversas e discussões nesses últimos meses.

“A humanidade não se divide em heróis e tiranos. As suas paixões, boas e más, foram-lhe dadas pela sociedade, não pela natureza.”

Charles Chaplin

RESUMO

A lógica da localização dos investimentos diretos é um assunto que, apesar de bastante abordado pela teoria tradicional de comércio internacional, abre um leque de discussões entre diferentes correntes. Correntes essas que não só se preocupam em identificar os fatores de decisão para a escolha do local de investimento pelos empresários, como em entender as conseqüências no desenvolvimento mundial que essa dinâmica locacional implica. Para tanto iremos analisar as diferentes teorias de autores como Stephen Hymer, Ronald Coase e Raymond Vernon. Contextualizando o Brasil e, mais especificamente a Bahia, dentro do cenário mundial de expansão das firmas multinacionais em direção aos países menos desenvolvidos, principalmente países latino americanos, visualizamos como os governos nacionais e estaduais se comportaram em duas diferentes épocas: o nacional-desenvolvimentismo e o novo desenvolvimentismo brasileiro. A partir da contextualização teórica e histórica feita inserimos um novo agente para o eixo Governo - Investidores Diretos, que são as Firms de Consultoria. Esse novo agente tem como principal função ser uma espécie de ponte que conecta o Governo, via políticas industriais desenvolvidas para atrair investimento direto, e as empresas que são alvo do governo justamente por representarem esses investimentos diretos. Ao analisar os possíveis papéis das firmas de consultoria no desenvolvimento baiano identificamos três motivos que leva-nos a sugerir a maior integração direta entre o governo e as mesmas: a consultoria como fonte de conhecimento, como agente publicitário do estado e como agente operacional dos pleitos, devido ao alto grau de exigência das políticas industriais.

Palavras-chave: Investimento direto. Consultoria. Políticas industriais.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	8
2	CONTEXTUALIZAÇÃO TEÓRICA- DA FIRMA MONOPLANTA AO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO E AO DESENVOLVIMENTO DESIGUAL	10
2.1	A FIRMA MONOPLANTA DE COASE	11
2.2	A FIRMA MULTIPLANTA E SUA INTERNACIONALIZAÇÃO: CONSEQUÊNCIAS NO DESENVOLVIMENTO MUNDIAL	13
2.2.1	Stephen hymer- do surgimento das firmas multinacionais ao desenvolvimento desigual: o papel do controle	14
2.2.1.1	Integração horizontal	16
2.2.1.2	Integração vertical	18
2.2.1.3	Desenvolvimento desigual	21
2.2.2	Raymond Vernon	24
3	O BRASIL EM DOIS MOMENTOS	29
3.1	O NACIONAL DESENVOLVIMENTISMO	29
3.2	O NOVO DESENVOLVIMENTISMO E A SITUAÇÃO DA BAHIA	34
4	AS FIRMAS DE CONSULTORIA: SUAS ESTRUTURAS E SEUS PAPEIS NA ECONOMIA BAIANA	36
4.1	AS REDES DE RELACIONAMENTO	38
4.2	AS FIRMAS DE CONSULTORIA E SUA ESTRUTURAÇÃO INTERNA E EXTERNA	41
4.3	OS BENEFÍCIOS DA INCLUSÃO DA CONSULTORIA NO EIXO GOVERNO - INVESTIDORES DIRETOS	46
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	49
	REFERÊNCIAS	51

1 INTRODUÇÃO

O desenvolvimento regional é assunto constantemente abordado pelos economistas e *policymaking*. O maior anseio desses estudiosos, por sua vez, está voltado para a análise da lógica e para a definição de como será possível o alcance desse desenvolvimento. Para tanto, cada país, estado ou região se utilizará de diferentes meios e estratégias, que estarão diretamente relacionados com o espaço e papel que o mesmo ocupar e atuar dentro do mercado mundial. No cenário brasileiro enxergamos dois momentos distintos em que o desenvolvimento passou a ser um dos principais pontos de referência dentro das discussões acadêmicas e políticas: o período chamado de Nacional-desenvolvimentista e o Novo Desenvolvimentismo. Dentro desses dois momentos, no entanto, as políticas desenvolvidas resultaram, de forma intencional ou não, no aprofundamento da dependência brasileira ao capital estrangeiro e na consolidação do desenvolvimento assimétrico do país. Nesse contexto, juntamente com o cenário interno de descentralização do poder federal, os estados brasileiros passaram a focalizar na elaboração de políticas industriais que almejassem, principalmente, a atração de novos investimentos diretos. A atratividade, portanto, das diferentes regiões passou não mais a ser questão única e exclusiva das características físicas e estruturais da região, mas também das políticas industriais representadas pelos possíveis incentivos, principalmente, no âmbito fiscal, estrutural e financeiro.

Levantamos, no entanto, que essas políticas industriais de atração de investimento direto e, normalmente utilizadas por países menos desenvolvidos, só serão capazes de influenciar no segundo momento da decisão de investimento dos empresários, quando a localização for a dúvida, ou seja, quando a decisão de investir ou não já estiver tomada. De acordo com os autores aqui interpretados, Stephen Hymer e Raymond Vernon, a dinâmica das localizações de investimento, ou seja, os fatores que impulsionam a própria existência dos investimentos diretos via empresas multinacionais são, respectiva e principalmente, a necessidade de controle e a existência da ameaça da concorrência.

Após visualizar o cenário histórico que engloba as criações das políticas industriais brasileiras, mais especificamente a nível estadual, e a posição teórica que tais políticas ocupam nas decisões de investimento direto dos empresários, analisa-se a rede de relacionamentos que atualmente opera a funcionalidade prática dessas políticas, no sentido de viabilizar o seu sucesso. Essa rede de relações aqui conceituada engloba: governo, como

agente fundador de tais políticas industriais e mantenedor dos recursos destinados à sua operacionalização; empresas investidoras, como agente alvo do governo e que opera através de suas filiais, possibilitando os benefícios esperados pelo governo do local de investimento; e, por fim, as firmas de consultoria que atuam como agente ponte ao estreitar e qualificar o relacionamento entre os dois outros agentes. Apesar de estarem amplamente presentes no processo de atração de empresas para a Bahia, poucos estudos foram produzidos no intuito de identificar o real papel e importância dessas firmas de consultoria na implementação das políticas.

Pensando nisso o presente trabalho identifica inicialmente duas possíveis vertentes de estudo: a primeira que encara as firmas de consultoria como possível agente operante e divulgador do estado e das suas políticas industriais ou, até mesmo, como parceiro gerador das informações necessárias para a melhora da eficiência de tais políticas. Ou seja, analisa o real desempenho das firmas de consultorias quando o objetivo é o desenvolvimento do estado. Através desse estudo pode-se sugerir, ou não, maior empenho do governo em estreitar seu relacionamento com tais firmas de consultoria, como estratégia de ampliação da atratividade do estado para os investidores diretos nacionais e internacionais.

A segunda proposta é o estudo mais microeconômico da própria eficiência das firmas de consultoria, onde o objetivo seria a identificação dos principais fatores que podem ser considerados pré-determinísticos do sucesso ou insucesso da operação entre a consultoria e seus clientes. Dessa maneira poderia ser criada espécie de cartilha com a qualificação dos clientes ou potenciais clientes pela eficiência do negócio proposto, de maneira inclusive a auxiliar tais firmas a não desperdiçarem tempo com operações não viáveis pela própria incapacidade da empresa candidata ao incentivo governamental, ou pela inviabilidade financeira da operação, por exemplo, muito tempo para pequeno retorno.

Por incapacidade da empresa entende-se o não atendimento dessas às exigências prévias do governo que, nada mais são do que parte da estratégia de eficiência das políticas industriais e de defesa dos recursos públicos. O estudo, portanto, deverá passar pela análise esmiuçada dos custos com a operação, o tempo médio que cada fase exige naturalmente e o tempo gasto com o suporte para o empresário, sendo sugerido, portanto, a utilização de apoio econométrico para a elaboração de equações que meçam as relações de causalidade entre as variáveis. E identifique os fatores determinantes do sucesso ou fracasso das tentativas.

Pela incapacidade de se desenvolver as duas abordagens de estudo expostas, declara-se que o presente trabalho optou por destrinchar o papel das firmas de consultoria enquanto membro da rede relacionamento que o próprio governo comanda na implementação das políticas industriais. O objetivo é chamar atenção para o papel que essas firmas podem representar no desenvolvimento baiano ao contribuírem na criação das condições de possibilidades de atração de novos investimentos produtivos para a Bahia. Com este propósito, portanto, o trabalho consta desta introdução mais três partes e uma conclusão.

No primeiro capítulo construiu-se base teórica sobre o surgimento dos investimentos diretos estrangeiros, ou seja, em que momento e como as firmas monoplanta se internacionalizaram e se tornaram firmas multinacionais, a forma como tais investidores se comportam e suas conseqüências mundiais. Para tanto foram destrinchados estudos dos autores Ronald Coase, Stephen Hymer e Raymond Vernon.

No segundo capítulo inserimos o Brasil, mostrando como o mesmo se comportou em dois momentos históricos, Nacional-desenvolvimentismo e Novo-desenvolvimentismo, quanto às formas de alcançar o próprio desenvolvimento nacional, tendo como pano de fundo a dinâmica empresarial global. Inserimos também a Bahia no segundo momento mostrando as conseqüências das novas estruturas nacionais para a economia e a sociedade baiana.

No terceiro capítulo fizemos abordagem sobre a rede de relacionamento aqui conceituada, a estruturação interna e externa das firmas de consultoria, já operando como “novo” agente de tais redes e iremos, por fim, apresentar as sugestões desenvolvidas a partir das análises sobre o cenário analisado.

Por fim concluímos a importância de se introduzir as firmas de consultoria oficialmente no cenário de atração de investimentos para a Bahia, no sentido de que essas auxiliarão o aumento e, principalmente, a maior eficiência dessa forma de desenvolvimento do estado através de investimentos diretos.

2 CONTEXTUALIZAÇÃO TEÓRICA- DA FIRMA MONOPLANTA AO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO E AO DESENVOLVIMENTO DESIGUAL

Nesse primeiro capítulo faremos uma ampla discussão sobre o desenvolvimento das Firms Monoplasmas, através de Ronald Coase, em Firms Multinacionais, onde essas, representadas pelo investimento direto, serão conceituadas e analisadas suas conseqüências a partir dos autores Stephen Hymer e Raymond Vernon.

2.1 A FIRMA MONOPLANTA DE COASE

Para explicar a existência das Firms Monoplasmas, ou melhor, o que leva o surgimento das mesmas, é preciso inicialmente analisar como Coase enxergava o sistema econômico mundial, principalmente quanto à organização do mercado, suas diretrizes e mecanismos. Coase no artigo “*The Nature of the Firm*” (1937) analisa, baseando-se em Hayek, que “Um economista pensa no sistema econômico como sendo coordenado por um mecanismo de preço e a sociedade torna-se, não uma organização, mas um organismo” (COASE, 1937, p. 387, tradução nossa), assim, a teoria está assumindo que “a alocação de recursos é diretamente dependente do mecanismo de preço” (COASE, 1937, p. 387, tradução nossa), portanto a própria produção também se torna dependente de tal mecanismo.

Percebendo a existência de um planejamento individual que muitas vezes sobrepõe o planejamento econômico resultante do mecanismo dos preços, alguns economistas como Marshall e D. H. Robertson introduzem também o papel das organizações e dos empresários (também chamados “gerentes”) como importantes fatores na coordenação da produção. Nesse ponto Coase questiona enfim, qual é a necessidade da existência de qualquer organização se a produção é regulada por movimentos de preços? Se alguns autores já descreveram as organizações e os empresários como novos (novos no sentido de reconhecimento pelos estudiosos) e importantes fatores de produção, o que determina a atuação dos mesmos ou do mecanismo de preços na coordenação da produção se torna uma das questões fundamentais para esclarecer o surgimento das firms.

Para Coase (1937) o principal fator explicativo para o surgimento das firms de forma lucrativa seria o custo de transação que é o custo associado ao mecanismo dos preços, ou

melhor, a possibilidade de redução do custo relacionado à busca pela informação dos preços existentes no mercado e relacionados à negociação e conclusão dos contratos. Para analisar esses argumentos de Coase, no então, é interessante observar que existem pelo menos dois conceitos implícitos que apontam sua formação teórica. Primeiramente ao considerar a existência dos custos que um agente arca ao ter que pesquisar os preços relevantes quando o mecanismo dos preços é o principal fator de coordenação de produção, o autor rejeita o princípio clássico de racionalidade ilimitada. De acordo esse princípio os agentes possuem conhecimento sobre todas as informações e possibilidades do mercado, inclusive os preços. Se de fato a situação descrita fosse verdadeira, o argumento defendido por Coase quanto ao custo da informação seria facilmente descartado.

Considerando, no entanto que o custo de transação existe, ou seja, os agentes não dispõem de racionalidade ilimitada, isso significa que, no mecanismo de preços, aqueles (os agentes) precisarão para cada transação de troca que acontece em um mercado, estabelecer diversos contratos. Nesse ponto chega-se ao segundo argumento de Coase: redução dos custos de transação associados aos contratos. Para o autor os diversos contratos que se fariam necessários entre os fatores de produção em um cenário onde o mecanismo de preços domina, podem ser simplesmente substituídos por apenas um contrato na presença de uma firma. Essa redução, e não eliminação, dos contratos é decorrente da própria condição necessária para o surgimento das firmas: a presença de incerteza e desconhecimento. O fato dos economistas assumirem a presença de incerteza está relacionado a outro pilar clássico que é confrontado e que dá espaço para a constatação óbvia de que os recursos são escassos.

Ainda sobre os contratos, existe outra situação que justifica o surgimento das firmas: a necessidade de contratos de longo prazo. Essa situação se instala quando um agente, por exemplo, deseja o suprimento de determinado artigo ou serviço por um longo período. Um único contrato de longo prazo reduz o custo de estabelecimento associado a cada contrato de curto prazo que o agente precisaria fazer com o fornecedor de tal artigo ou serviço.

Estas, então são as razões de porque organizações como as firmas existem numa economia de troca especializada na qual é geralmente assumido que a distribuição de recursos é “organizada” pelo mecanismo de preços. Uma firma, portanto, consiste em um sistema de relações que surgem quando a direção de recursos depende de um empresário. (COASE, 1937, p. 393, tradução nossa).

Outra abordagem feita por Coase no “*The Nature of the Firm*” é sobre o tamanho da firma e se é possível dar um significado científico a questão. Assumindo que as transações de troca não são homogêneas uma firma tenderá a ser grande, segundo Coase, porque com o aumento das transações organizadas os custos de organização serão menores e crescerão mais lentamente, assim como será menos provável que o empresário cometa erros ao tempo em que os mesmos irão se expandir mais lentamente. Outro motivo que estimula o crescimento das firmas é o fato de que os preços dos fatores de produção tendem a diminuir para as firmas maiores.

Coase, na citação abaixo, conclui os dois parágrafos anteriores ao mesmo tempo em que demonstra a influencia da Firma marshalliana no seu estudo:

Quando consideramos quão grande uma firma será, o princípio do marginalismo trabalha perfeitamente. A questão sempre é, isto compensará uma transação de troca extra para a autoridade da organização? Na margem, os custos de organização dentro da firma serão igual ao custo de organização em outra firma ou aos custos envolvidos ao deixar a transação ser organizada pelo mecanismo de preço. (COASE, 1937, p. 404, tradução nossa).

Mas, a despeito do grande avanço que constitui a contribuição de Coase com a relação à firma, em comparação a visão neoclássica, ele ainda permanece considerando a relação biunívoca: uma firma uma planta, o que o impede de perceber e tratar das relações de controle próprio das firmas.

Em função disto introduzimos a seguir, a partir de Hymer e Vernon, a problemática do controle no âmbito da firma onde tratamos da espacialização da organização da produção e a apresentação do argumento de Sr. Hymer sobre a correspondência da hierarquia de controle no interior da firma com a hierarquia espacial que resulta no desenvolvimento desigual.

2.2 A FIRMA MULTIPLANTA E SUA INTERNACIONALIZAÇÃO: CONSEQUÊNCIAS NO DESENVOLVIMENTO MUNDIAL

Stephen Hymer e Raymond Vernon foram dois estudiosos que, em algum momento, focaram seus estudos no progresso do comércio internacional e na dinâmica locacional dos investimentos diretos. Apesar das convergências e divergências que existem entre as teorias desenvolvidas pelos dois autores, a percepção de que existem fatores que, apesar de

determinantes, não foram contemplado pela teoria tradicional, é compartilhada. Nessa sessão, portanto, trataremos especificamente e detalhadamente (levando em conta a natureza desse trabalho) das teorias desenvolvidas pelos respectivos autores. Veremos que os dois não descartam nem minimizam a importância dos custos comparativos na decisão de investimento dos empresários, mas ampliam e reorganizam os fatores explicativos. E ao fazerem isso acabam explicando ou reiterando o próprio conceito das firmas multiplantas e multinacionais.

2.2.1 Stephen Hymer- Do surgimento das firmas multinacionais ao desenvolvimento desigual: o papel do controle

Iniciaremos esse capítulo com o desenvolvimento teórico de Stephen Hymer para o surgimento das organizações, passando posteriormente pelas diferentes formas que o investimento direto pode se comportar e finalizaremos com a teoria do desenvolvimento desigual. O autor posicionou o acontecimento das firmas multinacionais de forma teórica, quando relacionou a descendência das mesmas às firmas marshallianas, e de forma histórica, quando contextualizou tal surgimento ao início do século XX. Nesse momento houve um rápido crescimento da economia principalmente no que diz respeito à produção por parte dos países desenvolvidos, o que significou uma expansão das transações a nível continental.

A estrutura familiar (Firma Marshalliana) que até então prevalecia, de produção integrada verticalmente, começou a abrir espaço para uma nova organização administrativa piramidal e mais horizontal em que se expandiram as funções da administração entre os distintos departamentos: financeiro, pessoal, compras/vendas e engenharia. Ao mesmo tempo em que se desenvolveu essa divisão horizontal do trabalho, foi necessário um aprofundamento do controle vertical, surgindo então o Escritório Central, que consegue conectar e coordenar os distintos departamentos envolvidos em todo processo. Dessa maneira se tornou possível, através de um Escritório Central, coordenar, avaliar e planejar todo o processo interno das empresas multinacionais (HYMER, 1979).

Ao checar o que Hymer considera como sendo a evolução da Firma, confirmaremos como o processo que envolve a evolução das firmas marshallianas até as organizações mais complexas, caminha em paralelo com o crescimento da importância do papel do controle nas decisões de investimento dos empresários. Aliás, ao desenvolver sua análise sobre os investimentos direto estrangeiro sob a ótica dos países receptores de tais investimentos, o

autor coloca o controle como principal fator explicativo da dinâmica locacional dos mesmos. “A preocupação política pelo investimento estrangeiro se concentra principal e quase exclusivamente, na questão da propriedade e do controle” e “Os investimentos diretos estrangeiros se referem a todos aqueles casos em que o investidor estrangeiro, exportando capital, adquire de verdade o controle e mantêm a capacidade de decisão” (HYMER, 1979, p.258, tradução nossa).

Obviamente o autor não nega as outras variáveis que os estudos clássicos sobre comércio internacional alegam serem os motivos que justificam a realocação de investimento, mas ele deixa claro os motivos pelo qual não se pode considerá-los suficientes. Para exemplificar o autor aborda os dois argumentos mais clássicos: o da diferença de taxa de juros, ou seja, dos custos do capital e o da presença de matéria prima. Para o autor, a diferença de custo sempre é um dos pontos mais levantados nesse momento, mas embora as diferenças de custo de capital sejam de certa forma importante, não é possível defini-las como sendo as determinantes cruciais. A questão é que se existisse uma diferença na taxa de juros entre dois países, bastaria que os investidores naturais do país com a menor taxa emprestassem dinheiro para o país com maior taxa, não sendo justificado, portanto, o investimento por parte de empresários na implantação e no desenvolvimento de filiais via diferença de taxas de juros. Da mesma forma é insuficiente afirmar, para Hymer, que as empresas de determinado país adquiram uma filial em outro país pela necessidade de determinada matéria-prima, afinal de contas bastaria que os investidores comprassem o insumo necessário através de uma empresa local, sem necessidade de investir na posse e controle da empresa (HYMER, 1979).

No entanto a causa do surgimento das firmas multinacionais será mais bem compreendida quando os estudos sobre investimento direto estrangeiro e sua lógica estrutural baseada na necessidade de controle por parte dos investidores, forem expostos. A compreensão sobre quais circunstâncias envolvem os investimentos diretos é crucial para que posteriormente possamos entender as recomendações desenvolvidas por Hymer para as nações que, assim como o Brasil, são receptoras ou auto-candidatas (via políticas industriais) a absorverem tais investimentos. Levando em consideração que as empresas estrangeiras irão tomar decisões que suponham maiores benefícios para si mesmas é vital que tais países entendam o processo e a estrutura que existe por de trás da lógica de controle dos investimentos das organizações. Para isso Hymer, primeiramente, nos ajuda a entender as duas principais formas de integração dos mercados nacionais via multinacionais: a integração horizontal, que ocorre entre

diferentes empresas que atuam em diferentes locais e produzem os mesmos produtos e a integração vertical, que ocorre entre empresas que operam em diferentes fases do mesmo processo produtivo, porém pertencem ao mesmo grupo. E então, somente após entender essa estrutura os governos poderiam, com maior grau de segurança, desenvolver políticas que realmente beneficiassem seus países.

Para o autor essas duas formas de integração podem ser facilmente observadas a partir dos oligopólios, caracterizados como uma estrutura de mercado de concorrência imperfeita que se encontra entre os monopólios e a concorrência perfeita. Apesar de concordar que com isso estaria ignorando diversas outras possibilidades, o autor defende que evidências empíricas mostram que investimentos diretos tendem a estar associados a números reduzidos de empresas. (HYMER, 1979). “Tem sentido, portanto, analisar as causas e avaliar os efeitos em termos de uma estrutura industrial caracterizada por um escasso número de empresas, ou como se diz no jargão dos economistas, uma elevada concentração” (HYMER, 1979, p. 259, tradução nossa). A partir das duas formas de integração expostas, Hymer tecerá suas teorias do ponto de vista do país receptor de investimento direto, ou seja, país onde as filias vão se alocar.

2.2.1.1 Integração horizontal

Considerando que a concorrência tende a baixar os preços e a reduzir os benefícios das empresas, as mesmas têm grandes motivos para estabelecerem acordos entre si que reduzam a concorrência. “Considerando a existência do comércio internacional, os acordos a respeito dos preços e das participações se estenderão para além das fronteiras nacionais, alcançando as empresas estrangeiras e nacionais” (HYMER, 1979, p. 260, tradução nossa). Hymer cita como exemplo duas formas que as empresas utilizam para obter algum conluio internacional: uma é através dos cartéis internacionais que se baseiam em acordos de preços e participação de mercado; e a outra é alcançar a integração internacional das empresas através dos investimentos estrangeiros, lembrando que essa integração é horizontal e, portanto, entre diferentes empresas que atuam em diferentes locais e produzem os mesmos produtos.

Sobre os investimentos estrangeiros como forma de “garantir” o conluio internacional desejado pelas empresas, Hymer afirma que é através dos mesmos que uma empresa de determinado país tem a possibilidade de controlar outras empresas instaladas em outros

países. A perfeita integração (perfeito conluio) se daria a partir do momento em que todas as empresas que produzissem o mesmo produto fizessem parte de uma grande empresa internacional que comandasse os preços e o nível de produção e de venda em cada país na forma de maximizar os benefícios possíveis mundialmente (HYMER, 1979).

As conseqüências embutidas na estrutura de mercado oligopolista, onde o conluio empresarial reduz significativamente a concorrência, podem ser bastante severas. Essas conseqüências estão baseadas na redução do bem-estar econômico que surgem da redução da eficiência com que os recursos são alocados. O preço sobe mundialmente, passando a ser superior do que seria em estruturas de mercado menos concentradas, portanto, a conseqüência, de acordo com Hymer seria a constatação da redução da renda mundial. Reduzir os impactos negativos gerados pela situação apresentada aqui são possíveis, segundo o autor, e países desenvolvem políticas próprias para conter ou amenizar o processo que envolve o conluio, no entanto, Hymer critica que usualmente essas políticas visam apenas o conluio interno, entre empresas nacionais. O conluio internacional é tido como problema único e exclusivamente do comércio internacional que atinge apenas o capital e a tecnologia. Sobre isso Hymer defende ainda:

Na verdade, as legislações anti-monopolistas, desenhadas para fomentar um comportamento mais competitivo, deveriam aplicar-se mais estritamente nos casos que envolvem a participação estrangeira do que em setores que são totalmente nacionais. (HYMER, 1979, p. 261, tradução nossa).

Resumindo, “a existência de oligopólios ao mesmo tempo em que distorce a alocação de recursos e reduz a eficiência, leva ao incremento e ao benefício das empresas, redistribuindo a renda em favor dos oligopolistas” (HYMER, 1979, p.261, tradução nossa). Sendo a empresa beneficiada nacional, no entanto, não necessariamente essa redistribuição de renda será de toda ruim, pois dependendo do favorecido essa maior renda pode ser alvo de reinvestimento na economia, gerando crescimento e dinamismo. Mas quando o favorecido da tal redistribuição é uma empresa estrangeira a conseqüência é a redução da renda nacional e não “apenas” uma redistribuição. É complicado usar a palavra “apenas” como se a redistribuição de renda, principalmente se tratando da concentração da mesma, fosse um problema menor do que a redução da renda nacional. Poderíamos abrir uma longa discussão sobre a questão, defendendo que o problema social gerado pela má distribuição de renda não pode ser considerado menor, tendendo até a ser maior, do que a redução da renda geral, no entanto, não entraremos nesse mérito no presente trabalho. A questão é que tendo uma visão mais

nacionalista, como consideramos ser a de Hymer, a questão exposta por ele é que essa redistribuição, que nada mais é do que o lucro das empresas estrangeiras, pode ser interpretada como uma taxa paga pelo serviço prestado de redução da eficiência na alocação dos recursos e, portanto, na restrição da própria eficiência.

Ainda sobre a integração horizontal Hymer, após criticar a falta de políticas anti-monopolistas voltadas para o comércio internacional, finaliza: “As leis antimonopolistas e antitrustes,...dos países que investem nelas, não se adequam a um mundo em que o comércio internacional e as empresas multinacionais desempenham um papel cada vez mais importante” (HYMER, 1979, p.262, tradução nossa). Podemos, a partir do exposto acima, concluir que Hymer vê de forma negativa a integração horizontal na medida em que a mesma reduz a renda nacional, lembrando que o ponto de vista do autor é sempre do país que recebe as filiais e os respectivos investimentos diretos. Agora veremos como o autor analisa a integração quando essa é vertical, ou seja, a integração entre empresas que atuam no mesmo processo produtivo, porém em diferentes fases do mesmo.

2.2.1.2 Integração vertical

Ao abordar os investimentos estrangeiros, através da integração vertical, Hymer utiliza uma simplificação do processo visando facilitar o entendimento do tratamento que, segundo ele, traz consigo maior nível de complexidade comparado à integração horizontal. Primeiramente é importante reforçarmos que a integração vertical é caracterizada pela relação entre empresas que operam em diferentes fases do mesmo processo produtivo. A abstração de Hymer, a partir daí, se dá da seguinte forma, uma indústria que dispõe apenas de duas fases de produção, sendo a primeira situada no país X e que corresponde a obtenção de matéria-prima (considera também que essa atividade é monopolista); e a segunda que envolve a fase do processamento, é produzido no país Y e também é considerada uma atividade monopolista. Nessa situação, considerando principalmente o mercado monopolístico que as duas fases estão envolvidas, os preços da matéria-prima não dependeram da relação oferta *versus* demanda, mas sim da disputa de forças para definir o melhor negociador.

O cenário descrito acima supõe dois mercados monopolísticos, ou seja, os efeitos de distorção provenientes dessa forma estrutural de mercado seriam duplicados. Com a existência da integração vertical em que as duas fases, apesar de separadas fisicamente, estariam ligadas a

uma mesma empresa, um mercado deixaria de existir, afinal de contas se tornaria parte das operações internas de uma empresa. Hymer afirma, no entanto, que apesar de não ser a solução ideal, é melhor do que a existência de dois mercados monopolísticos, portanto, é uma melhor solução do ponto de vista do mercado mundial.

Quando o autor volta para a análise do ponto de vista do país receptor de investimento, outras ressalvas são feitas. O que acontece é que mesmo ocorrendo uma alocação mais eficiente dos recursos mundiais, não necessariamente o país receptor de investimento será beneficiado, afinal de contas isso vai depender em partes do grau de importância que o produto gerado tenha na cesta de consumo do país, já que parte do incremento do lucro obtido via integração vertical será revertida em redução do preço do produto. A outra forma que o país poderá se beneficiar é através da redistribuição dos lucros entre as empresas, o que estará diretamente relacionado com as políticas fiscais adotadas pelo país e sua eficácia.

Hymer conclui, portanto, sobre a integração vertical chamando a atenção para a importância no desenvolvimento das políticas fiscais pelos países, tendo em vista que no momento que empresas de diferentes países, mas pertencentes ao mesmo processo produtivo, tornam-se uma única organização, as transações deixam de ser econômicas reais e passam a ser operações contábeis, não tendo sentido, portanto, analisá-las a partir dos critérios econômicos. “Se necessita, portanto, de uma solução política para distribuir os lucros derivados da melhora da eficiência produtiva via integração vertical” (HYMER, 1979, p. 264, tradução nossa).

Tendo concluído a favor de políticas industriais que realmente beneficiem o país alvo dos investimentos, Hymer faz uma esclarecedora explicação sobre a importância de se preocupar com a qualidade do capital estrangeiro que chega ao país e não exclusivamente com a sua quantidade. Ou seja, o objetivo de tais políticas industriais não deve ser única e exclusivamente o de aumentar a atração de capital direto somente, mas de atraí-lo de forma que o mesmo venha no melhor formato possível para o país e seus residentes. Para o autor seria interessante que todo o capital estrangeiro adquirido por um país em forma de investimento direto, pudesse ser substituído pela mesma quantidade de capital no mercado de títulos, dependendo obviamente do grau de perfeição do mercado de capital.

A motivação principal do investimento estrangeiro é a maximização dos benefícios globais. Dado que esses benefícios se baseiam em uma vantagem

do tipo monopolista (ou oligopolista) sua maximização requer que sejam totalmente apropriadas pela unidade de decisão, o que implica um controle total e uma completa propriedade das filiais. (HYMER, 1979, p. 267, tradução nossa).

O controle completo das filiais por suas matrizes implica na total exclusão dos residentes dos países receptores de investimento, na participação acionária da empresa (a não ser que os mesmos comprem ações via matriz). Mas segundo Hymer (1979) essa operação implicaria em um desvio da poupança nacional para operações com menor rentabilidade, ou seja, uma redução da capacidade de poupança nacional. Para inibir tal acontecimento os países “receptores” costumam exigir que parte das ações das filiais instaladas fique aberta para a compra por seus residentes. Com isso, provavelmente a taxa de rentabilidade da poupança interior aumentaria, ao tempo que se tornaria desnecessário (ou menos necessário) recorrer aos fluxos de capital no exterior para complementar a poupança nacional (HYMER, 1979).

Hymer conclui que o seu maior interesse é mostrar que, ao contrário do que os defensores do livre mercado alegam, não é possível, aos países e seus mercados, permanecerem a espera da “mão invisível” conceituada por Smith, tendo em vista que há razões suficientes para não contar com a perfeição do mercado. Tendo sido desqualificada o papel da “mão invisível” em um cenário imperfeito, os governos precisam desenvolver políticas com o objetivo de incrementar a renda nacional, mesmo que seja intervindo nas decisões das empresas privadas (HYMER, 1979).

É, portanto, possível perceber que Hymer, ao longo de suas análises sobre o investimento direto estrangeiro, assume uma postura um tanto quanto nacionalista e intervencionista ao defender que o governo de um país receptor desse tipo de investimento deve sim intervir de forma a preservar a renda nacional. Hymer ao argumentar a favor das políticas nacionalistas desenvolve cinco recomendações para tais políticas:

1^a- Utilizar a legislação anti-monopolista para assegurar um comportamento competitivo das empresas estrangeiras; 2^a- Cooperar com as outras nações na regulação dos oligopólios internacionais; 3^a- Utilizar a política fiscal para maximizar a participação do país nos impostos pagos pelas empresas internacionais que tenham operações no país; 4^a- Empregar a legislação da propriedade industrial e outros meios para fomentar a entrada de tecnologia estrangeira no país, sem que isso suponha uma propriedade exterior; e 5^a- Utilizar as restrições sobre o investimento direto ao invés da poupança para estimular a indústria local e o desenvolvimento de uma capacidade empresarial interior. (HYMER, 1979, p. 269-270, tradução nossa).

2.2.1.3 Desenvolvimento desigual

A partir da lógica do controle que justifica a internacionalização de Firms Multiplantas de maneira que elas se tornem Firms Multinacionais e do processo de divisão horizontal do trabalho ao tempo que ocorreu um aprofundamento do controle vertical dessas firms, Hymer se inspirou para produzir a teoria do desenvolvimento desigual. Tal teoria confirma a preocupação que o autor deposita nas conseqüências sofridas pelos países que estariam mais economicamente vulneráveis, assim como sua preocupação em explicar a desigualdade social entre os países.

Para construir a teoria do desenvolvimento desigual Hymer se baseou na já explicada expansão da produção por parte dos países desenvolvidos no início do século XX. Para o autor esse aumento da produção veio acompanhado da expansão da relação capital-trabalho, devido à rápida acumulação do capital, o que reduziu conseqüentemente o ritmo de expansão da força de trabalho industrial. O resultado, segundo Hymer, foi um pequeno setor concentrado nos países desenvolvidos com elevada produtividade e altos salários ao mesmo tempo em que nos países subdesenvolvidos existia um extenso setor com baixa produtividade e salários reduzidos. E o resultado óbvio dessa combinação é o crescimento desigual da renda mundial. A partir dessa conclusão Hymer traçará a sua teoria sobre o desenvolvimento desigual utilizando o *princípio da correspondência*.

Para análise do desenvolvimento desigual resultante do crescimento desigual da renda mundial explicado anteriormente, Hymer utiliza o esquema de Chandler y Redlich sobre a evolução das empresas. Nesse esquema os autores distinguem três níveis distintos de administração, tomadas de decisão e adoção de políticas. O terceiro nível representa o mais baixo nível da empresa, que é responsável pela gestão das operações diárias da mesma, dada a estrutura estabelecida. O nível dois é resultado da separação entre o escritório central (sede) das filiais e tem como objetivo coordenar os gestores do nível três. Por fim o mais elevado, o nível um, que representa a direção central, onde os objetivos gerais e o planejamento da empresa são definidos.

Utilizando ainda os autores Chandler e Redlich e a teoria de localização, Hymer sugere o *princípio de correspondência* em que a centralização do controle dentro da empresa fosse relacionada, quase que diretamente, com a centralização do controle na economia

internacional. Segundo essa teoria da localização “...as atividades correspondentes ao nível três se estenderiam por todo planeta de acordo com as disponibilidades de mão-de-obra, mercados e matérias-primas.” (HYMER, 1979, p. 107, tradução nossa) e “...em um primeiro momento pode aparecer uma tendência à difusão da industrialização dos países menos desenvolvidos, criando-se novos centros de produção” (HYMER, 1979, p. 107, tradução nossa). As atividades relacionadas ao nível dois tendem a concentra-se nas grandes cidades devido à necessidade de mão-de-obra com certo grau de cultura e conhecimento. Nesse nível as atividades, como percebe-se, estarão mais concentradas geograficamente do que as atividade desenvolvidas pelo nível três. Como é fácil imaginar, as atividades do nível um se concentrarão ainda mais nos grandes centros, por precisarem estar diretamente relacionadas ao mercado de capitais, ao governo e aos meios de comunicação.

De forma sucinta, Hymer define com sucesso como a teoria da localização e o *princípio da correspondência* atuam na estrutura econômica e social mundial:

Dado que a atividade econômica constitui normalmente o fundamento das cidades, a hierarquia do processo de tomada de decisão nas empresas se refletirá em uma determinada especialização geográfica, de tal forma que a distribuição ocupacional de trabalho em uma cidade ou determinada região dependerá de sua função dentro do sistema econômico internacional. (HYMER, 1979, p. 108, tradução nossa).

Conseqüentemente não é de difícil conclusão que a estrutura da renda mundial e nacional seja o reflexo da estrutura de poder e autoridade. Os habitantes das capitais mundiais conseguirão os melhores empregos, trabalhando diretamente com o planejamento do crescimento, o setor financeiro, entre outros e, conseqüentemente, as melhores remunerações. Além disso, eles serão os primeiros a desfrutar do desenvolvimento dos novos produtos, principalmente por dois motivos: 1º) Pessoas com renda mais elevada tendem a “arriscar” mais seus recursos em produtos novos e, portanto, desconhecidos. Obviamente, pessoas com maior renda possuem uma maior parcela da mesma disponível para gastos extras com produtos não essenciais; 2º) É interessante para a própria empresa que a classe privilegiada financeiramente tenha acesso a esses novos produtos, tendo em vista que a mesma serve de “vitrine” para o resto da população. Nesse caso as empresas estão considerando o fator cultural atrelado às relações sociais em que a classe econômica mais abastada é tida como exemplo e modelo a ser seguido pelo resto da população.

Além da já discutida teoria da localização e conseqüente *princípio da correspondência* como fatores propulsores do desenvolvimento desigual, Hymer analisa o efeito que as empresas multinacionais têm sobre as receitas fiscais dos países em que elas se instalam principalmente ao nível três de produção. Para explicar sua análise o autor defende inicialmente a importância dos gastos com infra-estrutura e serviços complementares como importante instrumento do setor público para promover o crescimento. Essa recomendação é possível tendo em vista que melhores serviços de comunicação, transporte, saúde e educação resultam em uma força de trabalho mais produtiva e conseqüentemente em um maior potencial de crescimento da economia. (HYMER, 1979).

Hymer (1979) explica o impasse que os governos passam ao terem que investir em infra-estrutura ao mesmo tempo em que é necessário abdicar de parte dos recursos públicos em prol dos incentivos fiscais. Segundo Hymer (1979) ao mesmo tempo em que o nível de gastos com a infra-estrutura e serviços complementares dependem da receita fiscal de um país, o mesmo terá sua capacidade de extrair impostos das empresas multinacionais que se instalarem em seu território limitada. Essa limitação se estabelecerá pelo grau de facilidade que tais empresas possuam para transferir suas instalações para outro país. Ou seja, o país só poderá extrair impostos das empresas multinacionais até o ponto em que o benefício extraído da infra-estrutura e dos serviços complementares oferecidos pelo país superem o custo de tais empresas de se deslocarem para outros locais.

No caso dos países subdesenvolvidos, a pressão fiscal que os mesmos conseguem exercer sobre tais empresas chega a ser extremamente reduzida, justamente pela falta de contrapartida histórica de investimentos, principalmente em infra-estrutura. Dessa maneira cria-se um ciclo em que um país subdesenvolvido pode atrair inicialmente o interesse de alguma empresa multinacional pela existência de um excedente de mão-de-obra, ou seja, mão-de-obra barata, ou até mesmo pela facilidade de obter matéria-prima.

A empresa interessada provavelmente se beneficiará de algum incentivo fiscal para se instalar, tendo em vista a precariedade da infra-estrutura e dos serviços oferecidos pelo país. Normalmente esse benefício é divulgado pelo próprio governo com o interesse de atrair novos investimentos e com isso criar renda e emprego. Hymer defende que “a competência (de tal país) em atrair novos investimentos reduz seu excedente de tal forma que lhes é difícil

financiar fortes investimentos em capital físico e humano, mesmo quando tais investimentos sejam produtivos” (HYMER, 1979, p. 114, tradução nossa).

Pode-se esperar uma discrepância similar na economia internacional, existindo um excesso de gastos e um elevado desperdício por parte dos governos das metrópoles enquanto que nos países menos desenvolvidos se encontra uma carência de recursos públicos. (HYMER, 1979, p. 114, tradução nossa).

Hymer conclui que um regime econômico que se baseia nas empresas multinacionais impede o desenvolvimento dos países subdesenvolvidos no sentido de alcançarem a igualdade e a independência nacional, isso porque tais empresas desgastam a força do Estado, principalmente sua capacidade fiscal. Portanto “O resultado final é a redução da soberania de todos os Estados Nacionais, no entanto, uma vez mais, a relação é fortemente assimétrica já que os fluxos tendem a dirigir-se da matriz às filiais e não no sentido contrário” (HYMER, 1979, p. 114, tradução nossa).

2.2.2 Raymond Vernon

Após a exposição das diversas idéias de Hymer faremos uma mais breve análise do trabalho de Vernon que trouxe a tona novas discussões para serem feitas a respeito do assunto. É importante levarmos em consideração, no entanto, a época que o trabalho foi desenvolvido, sendo expostas suas lacunas posteriormente, pelo próprio Vernon, levando em consideração as mudanças estruturais das relações mundiais.

Sobre a questão da localização das produções, ou seja, dos investimentos diretos, o artigo "*International Investment and International Trade in the Product Cycle*" datado de 1966 e escrito por Raymond Vernon ganhou evidência após desenvolver o chamado Ciclo do Produto. Nesse artigo o autor visivelmente se distância da total ênfase dada à doutrina do custo comparativo pelas principais correntes teóricas do comércio, assim como Hymer. Segundo ele a intenção do trabalho é enfatizar mais profundamente no “timing da inovação, os efeitos da economia de escala e os papéis da ignorância e da incerteza em influenciar os padrões de comércio” (VERNON, 1966, p. 190, tradução nossa) do que na “simples” comparação entre custos associados a diferentes lugares. Com esse objetivo o autor cria o ciclo do produto em três etapas, descritas a partir daqui: a localização do produto, sua maturação e sua padronização.

Vernon, ao discorrer sobre a localização dos investimentos diretos, assim como Hymer (1979) em “*Las firmas multinacionales y la ley del desarrollo desigual*”, de imediato refuta um dos principais pilares clássicos de racionalidade ilimitada, abandonando a simplificação de que o conhecimento é universal e livre, ou seja, age como uma variável independente da decisão de investimento. (VERNON, 1966). Segundo o autor

Há boas razões para acreditar, no entanto, que a consciência do empresário e a receptividade às oportunidades são uma função da facilidade de comunicação, e ainda, a facilidade de comunicação é uma função da proximidade geográfica. (VERNON, 1966, p. 192, tradução nossa).

É importante ressaltar que a maior defesa de Vernon sobre os aspectos relacionados à decisão de investimento, principalmente quanto à comunicação, refere-se, no entanto, apenas à inovação em alguns produtos específicos, ou seja, aqueles associados com a alta renda e que são considerados capital-intensivo.

Uma das implicações que o autor relaciona à citação acima é que os produtores, portanto, tendem a conhecer mais as possibilidades de se introduzir um novo produto e de sua aceitação nos mercados que os mesmos operam, do que em mercados desconhecidos (VERNON, 1966). Isso nos soa aparentemente óbvio inicialmente, mas se formos analisar as teorias mais estudadas sobre localização de investimento, as mesmas sempre focam único e exclusivamente na questão dos custos comparativos associados à mão de obra e a infraestrutura, principalmente. A hipótese que o autor apresenta, portanto, é que além dos empresários terem maior capacidade de analisar a demanda local, ela também afirma que as primeiras instalações referentes à produção de tais produtos serão feitas no próprio local, independente da análise de custo mínimo. Essa última característica é o que mais destoa das análises comuns sobre localização de investimento tendo em vista que “De acordo com o cálculo do custo mínimo a produção não precisa automaticamente ocorrer em um local próximo ao mercado, a menos que o produto possa ser produzido e entregue a partir desse local ao menor custo” (VERNON, 1966, p. 194, tradução nossa). Ao refutar, nessa primeira etapa, a análise de custo mínimo associado às diferentes possíveis localizações, Vernon está atenuando o papel do controle político que será enfatizado a partir da segunda etapa em que o produto passa pela fase de maturação.

A principal justificativa que o autor dá a hipótese apresentada acima sobre a localização dos investimentos iniciais é considerando que quando um produtor investe em um novo produto as forças que o atraem para locais próximos ao mercado conhecido são muito mais fortes do que os custos comparativos. Vernon apresenta três implicações de localização que resultam da natureza não padronizada do produto nessa fase inicial de fabricação: insumos, elasticidade-preço da demanda e a comunicação.

A questão do insumo diz respeito à existência da incerteza no sentido de que os produtores não sabem mensurar e descrever com exatidão sobre todos os insumos que serão necessários, ou seja, “enquanto a natureza desses insumos não pode ser fixada previamente com segurança, o cálculo do custo deve levar em conta a necessidade geral de flexibilidade em qualquer escolha locacional” (VERNON, 1966, p. 195, tradução nossa). Sobre a elasticidade-preço da demanda Vernon analisa que, sendo o produto novo, seu grau de diferenciação é elevado e por esse motivo a empresa “inovadora” provoca uma fase de monopólio, nesse primeiro momento. No monopólio momentâneo as diferenças de custo são menos perceptíveis na demanda pelo fato de sua elasticidade-preço ser comparativamente baixa. A terceira implicação que resulta da natureza não padronizada do produto é quanto a alta necessidade de rápida comunicação entre os novos produtores, os consumidores e os possíveis concorrentes. “Este corolário do fato de que uma quantidade considerável de incerteza permanece em relação às dimensões finais do mercado, os esforços dos rivais para antecipar esse mercado, as especificações dos insumos necessários para produção...” (VERNON, 1966, p. 195, tradução nossa).

Através da primeira fase do Ciclo de Vernon, podemos observar que o autor não visualiza a aparição de empresas multinacionais nesse primeiro estágio de criação do produto. Dessa forma o surgimento das multinacionais e da disputa sobre o controle político ocorrem paralelamente e somente a partir da segunda etapa do ciclo, quando “preocupações com o custo de produção começam a substituir a preocupação com as características de produção” (VERNON, 1966, p. 196, tradução nossa). A maior preocupação com os custos sugere que “nessa fase de desenvolvimento de uma indústria é provável que se considere mudanças na localização das instalações de produção” (VERNON, 1966, p. 196, tradução nossa). O que ocorre é que à medida que a nova produção ganha escala, não só aumentam a demanda do mercado local, como também em outros lugares, inclusive possíveis concorrentes. “Se o produto tem uma alta elasticidade-renda de demanda ou se é um substituto satisfatório para

altos custos de trabalho, a demanda em tempo começará a crescer muito rapidamente em países relativamente avançados” (VERNON, 1966, p. 197, tradução nossa).

Como o produto já se encontra na fase de maturação, algumas incertezas que existiam no primeiro momento se amenizam com o surgimento de certas normas que conjuntamente tornarão o produto padronizado posteriormente. A necessidade de flexibilidade, por exemplo, diminui a partir desse conjunto de normas, pelas próprias características de produção que vão se estabilizando.

Nesse momento, ainda na segunda etapa do Ciclo, o da maturação do produto, começa a surgir a preocupação não só com os custos, que serão analisados agora de forma comparativa como grande parte das teorias de localização defende desde o início, mas também com o controle organizacional. Afinal de contas, no momento em que o produto começa a ser disseminado por novas localidades, o empresário se vê pressionado a instalar novas plantas produtivas e isso requer a estrutura multinacional de controle já exposta e que Hymer evidenciou de forma tão competente.

Nesse momento de decisão sobre se fazer investimento, ou não, e como fazê-lo, Vernon levanta a racionalidade limitada dos empresários que terão dificuldades em calcular o custo nos países em que não conhecem as condições tão bem quanto teoricamente conhecem a de seus países de origem e não conhecer as condições é exatamente o que Coase propôs como principal fator determinante para o surgimento das firmas. Sendo assim, a incerteza e o desconhecimento dos empresários envolvidos no processo produtivo abrem espaço no mercado para o surgimento de firmas de consultoria. Para Vernon o principal fator determinante, no entanto, para a tomada de decisão será o custo com trabalho, tendo em vista que os custos com capital de financiamento não deverá ser tão diferente a ponto de ter tamanha importância para os empresários. Como em condições normais os países menos desenvolvidos têm como característica comum a disponibilidade de mão de obra barata, por questões que transmitem a essência do próprio capitalismo e do desenvolvimento desigual sugerido por Hymer, é lógico que os empresários considerem, nesse momento, a instalação de suas filiais nesses países menos desenvolvidos. Seria, portanto, mais barato exportar a produção e importar o produto do ponto de vista dos países desenvolvidos que criaram a inovação.

Logicamente a decisão dos empresários já teria uma linha de raciocínio a ser seguida, de acordo com o parágrafo anterior, no entanto, Vernon sinaliza que é perigoso considerar que as decisões que envolvem a mudança de local sejam tão racionais como se supõe. Para o autor, mais do que a oportunidade, o que de fato impulsiona a ação de deslocamento é a ameaça da concorrência. Imagina-se que nesse ponto Vernon se aproxime teoricamente a Hymer, ao minimizar a importância do custo comparativo e ao realocá-lo para outro momento da tomada de decisão. Como foi visto anteriormente, Hymer defende o controle como principal fator motivador para a tomada de decisão de investimento estrangeiro, sendo o custo comparativo o que definirá apenas onde será o investimento. Vernon também coloca a análise comparativa dos custos como o principal fator de definição do local, mas o impulsionador para a decisão de investir fora seria a ameaça de concorrência e perda de mercado. É como se a necessidade de controle, para Hymer, e a ameaça de concorrentes, para Vernon, fossem os sinalizadores sobre *se* a realocação de investimento deverá ocorrer ou não, enquanto os custos comparativos seriam o *onde* essa realocação deverá ser instalada.

Vernon, apesar de defender que o menor custo do trabalho é o atrativo inicial dos países menos desenvolvidos, admite que outras características e deficiências farão com que apenas os produtos já padronizados se encaminhem para esses mercados através de um processo produtivo verticalmente integrado e auto-sustentável. Logo:

Processos de fabricação que recebem insumos significativos da economia local, tais como mão de obra qualificada, energia confiável, peças sobressalentes, materiais industriais processados de acordo com especificações rigorosas, e assim por diante, são menos apropriadas para áreas menos desenvolvidas. (VERNON, 1966, p. 203, tradução nossa).

Sua conclusão, portanto, sobre as características dos produtos e das produções que são desviadas para os países menos desenvolvidos seriam cinco:

- 1^a- Produto trabalho-intensivo, visando o baixo custo do trabalho nesses países;
- 2^a- Produtos com alta elasticidade-preço da demanda para viabilizar a produção em firmas individuais e aumentar a propensão a assumir o risco do pioneirismo;
- 3^a- Produção mais independente possível das economias externas não exigindo, portanto, ambiente industrial complexo e mais interligado mundialmente;
- 4^a- Distância da produção ao mercado consumidor de forma que não torne alto o risco na formação de estoque;
- 5^a- Produto de alto valor que absorva os possíveis altos custos com frete.

3 O BRASIL EM DOIS MOMENTOS

O segundo capítulo do presente trabalho buscará fazer uma análise histórica do desenvolvimento brasileiro em dois momentos: no nacional-desenvolvimentismo e na atualidade com o novo desenvolvimentismo. A análise dos dois momentos será feita através do artigo de Luiz Carlos Gonçalves Bresser-Pereira em “O novo desenvolvimentismo e a ortodoxia convencional” de 2006, no livro “A economia brasileira” de 2010, escritos por Lacerda, Bocchi, Rego, Borges e Marques e no artigo “Como Anda Salvador” escrito em 2009 e organizado por Inaiá Carvalho e Gilberto Corso Pereira. Nesses três trabalhos os autores analisam (também) o período conhecido como nacional-desenvolvimentista e, no caso de Bresser-Pereira e de Cunha e Pedreira, elaboram o novo desenvolvimentismo brasileiro. Ao tempo que se expõe os dois períodos, faremos algumas conexões com os autores apresentados no primeiro capítulo.

3.1 O NACIONAL DESENVOLVIMENTISMO BRASILEIRO

O Nacional Desenvolvimentismo é o nome que se dá ao período que foi de 1930 a 1980 e que foi marcado por extraordinárias taxas de crescimento dos países latino-americanos ao tempo que os países desenvolvidos passavam por intermináveis crises e guerras. As principais características dessa estratégia nacional de desenvolvimento eram a proteção à nova indústria nacional e a elevação da poupança forçada através do Estado, o que dependeria do sucesso da própria aceitação dos agentes brasileiros como nação (BRESSER-PEREIRA, 2006).

Esse nome queria salientar, em primeiro lugar, que o objetivo fundamental da política econômica era o de promover o desenvolvimento econômico; em segundo, que, para isso, era preciso que a nação, isto é, os empresários, a burocracia do Estado, as classes médias e os trabalhadores associados na competição internacional definissem os meios que utilizariam para alcançar esse propósito nos quadros do sistema capitalista, tendo o Estado como principal instrumento de ação coletiva. (BRESSER-PEREIRA, 2006, p.6).

Na estratégia Nacional Desenvolvimentista o Estado tem um papel fundamental de fortalecer o mercado nacional de maneira que o mesmo se torne competitivo em meio ao mercado global. “Não se tratava de substituir o mercado pelo Estado, mas de fortalecer o último para que este pudesse criar as condições necessárias para que as empresas, competindo no mercado, investissem e seus empresários inovassem” (BRESSER-PEREIRA, 2006, p. 6).

O nacional desenvolvimentismo brasileiro foi marcado principalmente pelos governos de Eurico Gaspar Dutra, Getúlio Vargas, Café Filho, Juscelino Kubitschek, Jânio Quadros e João Goulart, cada um com suas particularidades e excentricidades, mas todos, em maior ou menor grau, com ou não intenção, desenvolveram políticas e estratégias voltadas para a lógica do nacional desenvolvimentismo, principalmente a do estímulo a industrialização. Uma das políticas que mais caracteriza esse momento, portanto, foi a substituição de importação em que o protecionismo da indústria nova brasileira era o objetivo. No governo de Eurico Gaspar Dutra (1946-1951) o câmbio sobrevalorizado produziu benefícios à industrialização brasileira e ao seu caráter substitutivo, de três formas: “subsídio às importações de bens de capital e bens intermediários, protecionismo contra a importação de bens competitivos e aumento da rentabilidade da produção para o mercado interno” (REGO; MARQUES, 2010, p. 81). O que aconteceu foi que na década de 50 o mundo vivia a Guerra Fria e o foco dado pelos Estados Unidos na reconstrução da Europa e do Japão resultou no desenvolvimento e fortalecimento dos movimentos nacionalistas entre os países latino-americanos. Nesse momento:

Aliados latino-americanos, como o Brasil, foram deixados praticamente à própria sorte, ou seja, dependiam estritamente do mercado e dos movimentos privados de capitais internacionais para o financiamento de seus déficits em transações correntes e de seus projetos desenvolvimentistas. (REGO; MARQUES, 2010, p. 85).

Já o segundo governo de Vargas (1951-1954) foi marcado pelas tentativas de implantação de uma real política nacional-desenvolvimentista baseada nos recursos nacionais, porém as limitações da acumulação financeira brasileira dentro da extensa dependência que o país tinha de financiamentos e tecnologia externa, resultou na impossibilidade de se traçar um caminho autônomo para o desenvolvimento. Conseqüentemente, a estruturação da industrialização cresceu baseada, quase que exclusivamente, no capital externo. (REGO; MARQUES, 2010).

O auge do desenvolvimentismo, portanto, foi no governo de Juscelino Kubitschek, mais especificamente, no Plano de Metas (1956-1960) adotado pelo seu governo com a intenção de desenvolver a industrialização brasileira. Apesar de representar uma época em que o crescimento dos investimentos públicos ganhou bastante espaço, o Plano de Metas dava tratamento preferencial ao capital externo o que só fez aumentar a dependência brasileira dos investimentos estrangeiros. Nesse ponto podemos dizer que as políticas deixaram de lado o caráter nacionalista da teoria original para focar única e exclusivamente no caráter desenvolvimentista, nem que para isso a autonomia do país fosse colocada em risco.

Na segunda metade da década de 50, a estruturação da economia brasileira após anos de nacional-desenvolvimentismo e principalmente após o Plano de Metas, sofreu um processo de oligopolização em que os principais setores industriais se concentraram nas mãos de poucas empresas. Nesse momento faz-se uma interessante e pequena conexão com Hymer que desenvolveu toda sua teoria sobre a localização dos investimentos em cima da estrutura oligopolista, pois a mesma está, segundo o autor, empiricamente relacionada com a expansão das firmas e de seus investimentos diretos. Para Rego e Marques, esse momento foi marcado pela mudança da estratégia de investimentos das grandes empresas que começavam movimentos de transnacionalização e o Brasil, e seu extenso mercado interno, passou a ser grande alvo dessas empresas multinacionais. Também nesse momento faz-se uma ligação direta com Vernon que analisava justamente esse período e baseando-se nele desenvolveu o Ciclo do Produto. Para o autor esse processo é resultado do natural ciclo do produto e da situação em que as economias menos desenvolvidas se encontravam.

No campo do investimento internacional, as ameaças aparecem de várias formas uma vez que negócios envolvendo exportação em larga escala de produtos manufaturados tenha se desenvolvido. Empresários locais situados nos países que são os alvos dessas exportações crescem impacientes com as oportunidades que estão perdendo. Governos locais interessados na geração de emprego ou promoção do crescimento ou balanceamento de suas contas comerciais começam a pensar em maneiras de substituir as importações. Um investimento internacional por parte do exportador, por isso, se torna um meio prudente de prevenir a perda de mercado. (VERNON, 1966, p. 200, tradução nossa).

Ao iniciar-se o estudo sobre a fase do nacional desenvolvimentismo brasileiro espera-se encontrar a defesa incondicional do nacionalismo e do desenvolvimentismo, no entanto apenas o segundo é de fato defendido, sendo a defesa do primeiro, característica apenas do discurso de uma parcela dos intelectuais brasileiros. É, portanto, natural que pelo nome dado ao período (Nacional-Desenvolvimentismo) que muitos confundam e achem que nesse período a presença do capital externo fosse pequena ou até mesmo repudiada. No entanto, como vimos anteriormente, o caráter nacionalista foi abandonado, pelo menos no que diz respeito a independência financeira, mais explicitamente, no segundo governo de Vargas em que a presença do capital externo na economia brasileira foi consolidada.

Nesse ponto observa-se um paradoxo interessante onde o processo de industrialização via substituição de importação fechou o país para as importações (de alguns produtos) enquanto esse mesmo processo atraiu capital externo para financiamento da produção de mercadorias

que eram proibidas de serem importadas por terem similares nacionais, similares esses que muitas vezes eram fruto da própria política industrial de substituição de importações. Logo, observamos que as políticas desenvolvidas, ao tempo que eram nacionalistas deram brecha para o aprofundamento da dependência de capital estrangeiro no Brasil. Podemos dizer que a partir daí as Empresas Multinacionais passaram a fazer parte significativa da produção nacional. Sobre isso relembramos os efeitos nocivos que podem acarretar a redução da renda nacional, segundo Hymer, se o governo não intervier com políticas industriais e fiscais expressivas que venham a garantir a integridade da renda nacional. Na própria teoria do desenvolvimento desigual o autor chama a atenção para o possível insucesso proveniente da internacionalização das firmas para os países menos desenvolvidos.

A fase positiva no ciclo industrial brasileiro, no entanto, teve fim e a alta dependência dos recursos externos significou o óbvio e previsível desequilíbrio no balanço de pagamentos do país. Mais especificamente a partir do ano de 1957 a situação agravou-se também pelos altos juros e pelo reduzido prazo de vencimento dos empréstimos estrangeiros. Havia, apesar da grande liberdade dada a entrada dos capitais estrangeiros, uma oposição do FMI e do Banco Mundial quanto ao protecionismo e ao controle das importações dadas pela política de substituição de importações. Além disso, o Brasil não se enquadrava nos pilares macroeconômicos propostos e “aconselhados” por esses agentes (na verdade se caracterizava mais como imposição), ou seja, esses não concordavam com a política monetária expansionista e totalmente despreocupada com os índices inflacionários, assim como defendiam maior controle sobre os déficits fiscais, que, no caso do Brasil, estavam descontrolados. Essa situação resultou, portanto, na primeira crise econômica brasileira genuinamente interna (REGO; MARQUES, 2010).

Esse momento histórico do Brasil é importante no trabalho em questão no sentido de analisarmos o papel dos investimentos estrangeiros na formação estrutural industrial do país, assim como para analisarmos a teoria desenvolvida por Hymer sobre a importância que as políticas industriais possuem para o desenvolvimento nacional. Provavelmente Hymer explicaria a crise brasileira desse momento pela falta de “pulso” do governo em traçar políticas fiscais eficientes. Assim, em um segundo momento, veremos o Brasil com o Novo Desenvolvimentismo proposto por Bresser-Pereira onde o país se enquadrava nas exigências do FMI e do Banco Mundial sobre as políticas macroeconômicas. Algumas comparações sobre os dois períodos serão feitas ao longo do processo, mas o principal objetivo será

analisar, no próximo capítulo, o surgimento das redes de relacionamento a partir da expansão da importância dada à formulação das políticas industriais para atração de investimentos diretos.

3.2 O NOVO DESENVOLVIMENTISMO BRASILEIRO E A SITUAÇÃO DA BAHIA

O Novo Desenvolvimentismo explanado por Bresser-Pereira em seu artigo datado de 2006 “É um conjunto de propostas de reformas institucionais e de políticas econômicas, por meio das quais as nações de desenvolvimento médio buscam, no início do século XXI, alcançar os países desenvolvidos”, ou seja, “É a maneira pela qual, países como o Brasil podem competir com êxito com os países ricos e, gradualmente, alcançá-los” (BRESSER-PEREIRA, 2006, p. 12).

Para o autor, o que difere as diferentes fases do desenvolvimentismo é o próprio contexto econômico-mundial. Na primeira fase os países em desenvolvimento ainda não representavam uma ameaça significativa que justificasse maior intervenção. Já na nova fase a partir da década de 60, no Brasil a partir da década de 80, os países em desenvolvimento passaram a ser uma ameaça, principalmente pelos baixos custos de mão-de-obra e pela nova política de incentivo a exportação. E ainda mais, a intenção desses países não era de se tornar um exportador de produtos primários de baixo valor agregado, mas sim de produtos manufaturados ou até mesmo de produtos primários, mas com alto valor agregado (BRESSER-PEREIRA, 2006).

A ameaça aos países desenvolvidos representada pela nova situação vivida pelos países em médio desenvolvimento seria considerada por Vernon o grande impulso dado à expansão dos investimentos diretos estrangeiros. Esses investimentos iriam, segundo a teoria do autor, principalmente em direção às nações com baixo custo de mão-de-obra e onde a capacidade empresarial local se apresentasse de forma mais perigosa, ou seja, onde os empresários tivessem maior possibilidade de perder o mercado. A justificativa para isso é que Vernon, como já vimos, considera a presença de ameaça o maior incentivo para a expansão dos investimentos diretos estrangeiros e, por que não dizer, da própria existência das firmas multinacionais.

Uma das grandes características do novo desenvolvimentismo está associada a não defesa populista dos aceitáveis déficits, assim como propunham os países desenvolvidos. Outra característica está relacionada com o papel do Estado na economia. Para o novo desenvolvimentismo, assim como no primeiro, o Estado tem papel fundamental na economia, no entanto, no segundo momento o setor privado já tem capital e conhecimento suficiente para realizar parte importante dos investimentos necessários, enquanto que

Em todos os setores em que haja competição razoável, o Estado não deve ser investidor, mas tratar de defender e garantir a concorrência...sobram ainda muitos investimentos a serem realizados pelo Estado, financiados pela poupança pública e não por endividamento. (BRESSER-PEREIRA, 2006, p.16).

No entanto, apesar dessa nova fase aparentemente mais consciente sobre a dívida pública e, na visão de Bresser-Pereira, mais autônoma financeiramente para investimentos públicos, é imprescindível relatarmos que o início dos anos 90 foi o ápice da abertura econômica brasileira onde

Ocorreu significativa desnacionalização. A penetração do capital estrangeiro com base na aquisição de empresas nacionais privadas ou estatais resultou também em mais desemprego, pois esse capital trouxe consigo novas tecnologias e novos formatos organizacionais, implicando reengenharia e *downsizing* das estruturas herdadas. (CARVALHO; PEREIRA, 2009, p. 53).

Podemos novamente sugerir que a nova situação observada por Bresser-Pereira de maior capital e capacidade empresarial, juntamente com a já analisada presença de mão-de-obra barata, foram os principais impulsionadores da penetração intensa de capital estrangeiro. A nova tecnologia associada à entrada do capital estrangeiro no país foi principalmente, segundo Carvalho e Pereira (2009), na área de Tecnologia de Informação e Comunicação (TICs), onde os menores preços associados ao seu uso impulsionaram a realocação de empresas dentro do Brasil. A Bahia nesse momento sofreu duas conseqüências. Primeiro, a redução de trabalho informal na área financeira, já que o centro financeiro do país continuava sendo o Sudeste e a TICs permitiu que centros físicos em outras regiões fossem reduzidos e; segundo, unidades produtivas, principalmente das empresas com baixo custo de mobilidade, chamadas *footloose*, foram atraídas para o estado pelos baixos custos com mão-de-obra e pelas políticas industriais de incentivos fiscais, presentes até hoje (CARVALHO; PEREIRA, 2009).

Sob a luz das evidências expostas acima enquadrámos rapidamente a Bahia no cenário nacional, onde o Brasil quanto destino de grandes volumes de investimento direto estrangeiro, sofria internamente a realocação de suas estruturas produtivas. Para a Bahia, mais especificamente para a Região Metropolitana de Salvador (RMS), o trabalho “Como anda Salvador” de Carvalho e Pereira (2009) vê o desenvolvimento de um dos setores da área de serviços estratégicos, chamado *Business services*, como um dos principais meios de inserção da metrópole no cenário nacional e até mesmo mundial. Os autores caracterizaram o serviço estratégico *business services* como sendo: “Serviços de consumo intermediário, que asseguram uma infra-estrutura capacitada a atrair e manter investimentos, entre os quais se destacam os serviços empresariais, intensivos em conhecimento” (CARVALHO; PEREIRA, 2009, p. 43). É óbvia a relação possível de ser feita dos *business services* com as firmas de consultoria para justificá-las como membros a serem oficializados na rede de relações apresentada a seguir, pelos próprios serviços empresariais prestados à sociedade intensivos em conhecimento.

4 AS FIRMAS DE CONSULTORIA: SUAS ESTRUTURAS E SEUS PAPEIS NA ECONOMIA BAIANA

O fundamento do atual capítulo se dará através da seguinte observação. Estamos considerando a análise do Sr. Hymer quanto às naturais conseqüências da disseminação dos investimentos direto estrangeiros. As teorias desenvolvidas pelo autor, por sua vez, levam a desqualificação desse tipo de investimento do ponto de vista do país menos desenvolvido, quando esse país não possui um bom arcabouço político de proteção da integridade da renda nacional. Ou seja, como o próprio Hymer (1979) concluiu no seu artigo “*La inversión extranjera directa y el interes econômico nacional*”, a atração de investimento direto estrangeiro só será benéfica para o país alvo quando a integração interna da multinacional for vertical e quando o país se proteger da possível perda de renda nacional. A idéia, portanto, é através desse ponto de vista fazer algumas observações que poderiam ser interpretadas como sugestões para a maior eficiência das atuais políticas industriais baianas. Para nos nortear nessa missão primeiramente iremos conceituar o desenvolvimento das redes de relações que envolvem as políticas industriais do governo e o papel das empresas de consultoria como novos agentes essenciais pra maior atratividade do estado frente aos investimentos diretos estrangeiros. É importante ressaltarmos, no entanto, que a intenção do presente trabalho não é desqualificar as atuais políticas industriais baianas, apenas ampliar suas possíveis abordagens.

Para compor o atual capítulo optamos por utilizar a metodologia do estudo de caso onde fizemos uma entrevista com uma profissional do ramo que, juntamente com seus sócios, atua como consultoria para ampliação e implantação de empresas na Bahia há 15 anos. A nossa intenção com a metodologia escolhida, após a apresentação da rede de relacionamentos e da apresentação do terceiro agente, caracterizar esse tipo de negócio através do entendimento sobre a articulação interna e externa da firma de consultoria de forma que seja possível absorver a idéia fundamental do seu trabalho junta às empresas investidoras e a importância desse trabalho. Em um terceiro momento traremos, portanto, os argumentos necessários para a discussão sobre a inclusão das firmas de consultoria como membro oficial do eixo Governo-Investidor Direto tendo em vista as observações feitas até então.

4.1 AS REDES DE RELACIONAMENTO

Existe atualmente no Brasil, mais especificamente na Bahia, de forma não oficial, um cenário de interações entre diferentes agentes públicos e privados que torna possível, além de promover a maior dinâmica locacional das firmas, o auxílio à concretização de diversas políticas industriais desenvolvidas pelo governo, na intenção de atrair investimentos diretos das empresas (realocação de novas plantas).

Nessa sessão faremos uma contextualização teórica das firmas de consultoria para entendermos como e principalmente por que as mesmas existem. Para isso é preciso, no entanto, primeiramente entender o cenário e em que contexto as mesmas surgem. O presente trabalho visualiza esse cenário da seguinte forma: a) os governos estaduais como principais fomentadores do investimento direto em sua localidade, através das políticas industriais; b) as empresas que precisam expandir distribuindo espacialmente ou realocando suas plantas, sendo, portanto alvo do agente anterior e; c) as empresas de consultoria que agem como ponte entre os governos e as empresas “alvo”, através dos contratos de risco.

A existência da interação entre os três agentes descritos acima é possibilitada, na interpretação desse trabalho, pela dinâmica locacional exposta no primeiro capítulo dos investimentos diretos estrangeiro. O que torna extremamente importante a compreensão dos motivos que fazem com que uma empresa prefira se deslocar entre diferentes regiões na forma de filiais em detrimento de se manter apenas no seu local de origem. Afinal, se não houvesse ou não fosse interessante para a mesma fazer tal deslocamento, dificilmente os governos teriam sua atração como uma das principais estratégias para o desenvolvimento local e, conseqüentemente, a existência das firmas que prestam consultoria no ramo seria restrita à empresas que viessem por motivos não-econômicos ou vantagens particulares. O desenvolvimento da região será, portanto, resultado parcial de políticas industriais específicas para a atração dos investimentos diretos proporcionados por essas empresas multiplantas, e a intenção é que tais investimentos gerem aumento de renda e emprego nas regiões em que elas forem se instalar. Tendo entendido o *por quê* as firmas se internacionalizam e disseminam seus investimentos, o governo passa a ter justificativa e estímulo para o desenvolvimento de políticas regionais.

Entendida a lógica do relacionamento exposto acima, podemos focar no agente que será principal objeto de estudo do trabalho. No entanto, para posteriormente entendermos a importância que as firmas de consultoria representam atualmente, no contexto da Bahia, como fomentadores locais do investimento direto, tem-se que primeiramente entender em que momento elas surgem, ou até, porque elas surgem. A justificativa para o aparecimento dessas firmas pode ser satisfatoriamente alinhada à Teoria da Firma de Coase. Usando como principal referência seu artigo “*The nature of firm*” de 1937 é possível traçarmos um paralelo interessante, afinal o surgimento das firmas de consultoria pode ser diretamente relacionado à demanda de informações e serviços pelas empresas “potenciais investidoras”.

Essas informações e serviços demandados são simplesmente os motivos que levam ou não uma empresa direcionar seu investimento para um estado, sendo entre eles: suas características sócio-culturais (ex: costumes e hábitos de consumo), naturais (ex: recursos naturais), jurídicas e políticas industriais em vigência (ex: incentivo fiscal e estrutural), além de outros fatores que podem ser encarados como oportunidade. A partir do momento em que todas as informações de possibilidades, vantagens, oportunidades não são de comum conhecimento para todos os agentes, elas se tornam um custo e é exatamente a existência desse custo que justifica o surgimento das firmas de consultoria. Na verdade, nesse momento surgem dois conceitos: para as empresas que demandam essas informações, existe um custo, mas quando outras empresas se especializam a ponto de obterem sob seu poder tais informações e conhecimentos, isso se torna oportunidade de lucro.

Tendo esclarecido o processo que envolve as firmas de consultoria e o fenômeno que é seu surgimento, podemos concluir que tanto as empresas como os governos se beneficiam amplamente de tal acontecimento ao alcançarem conjuntamente seus objetivos: o governo ao atrair o tão desejado investimento direto e as empresas ao conseguirem “a melhor” situação e opção para ampliar/relocar sua produção. Obviamente que aqui consideramos impossível definir qual é a melhor opção e oportunidade para as empresas (motivo pelo qual colocamos melhor entre aspas), afinal de contas esse pilar neoclássico que já foi desqualificado anteriormente continua obsoleto. No entanto a presença de uma empresa qualificada e especializada na obtenção de informações reduz os riscos de insucesso para as empresas investidoras, podendo-se até falar em transferência parcial de risco. Essa transferência é formalizada a partir de contratos onde fica-se acordado que o pagamento da contratada pela contratante estará, na maioria das vezes, vinculada parcialmente ao sucesso efetivo da

operação. Por sucesso efetivo entende-se o montante economizado via incentivo fiscal ou o montante adquirido via financiamento, por exemplo.

Ainda sobre o nascimento das firmas de consultoria é importante fazermos uma maior reflexão sobre como ele afeta o agente governo e o agente empresa. Voltando um pouco para a lógica desenvolvida anteriormente sobre as redes de relações as quais as firmas de consultoria estão associadas, é importante termos a noção de que independentemente da inserção de tais firmas, o processo envolvendo os outros dois agentes continuaria, simplesmente porque uma empresa não necessariamente precisa contratar uma firma de consultoria para ter acesso às políticas industriais.

No entanto, é exatamente nesse ponto em que voltamos à teoria da firma coaseana com os motivos que levam as firmas a nascerem, e relembramos que é a falta de conhecimento, assim como a indisponibilidade de empresas auferirem tempo e dinheiro na obtenção de tais informações, que faz com que outros se proponham a tais investimentos visionando futuro lucro. Ou seja, apesar de não ser obrigatória a intermediação dos consultores, sua presença se tornou explicitamente “necessária” para compor a rede de relações desenhada, e essa “necessidade” está diretamente relacionada com as vantagens possibilitadas pelo processo. Do ponto de vista dos governos as empresas de consultoria se tornaram uma espécie de agente comercial, afinal de contas elas têm o poder de promover a nível mundial os estados e suas possibilidades, promoção essa que o governo só consegue fazer via altos custos com propaganda. Do ponto de vista das empresas que precisam expandir ou têm viabilidade para realocar suas plantas produtivas, caso seja vantajoso, as consultorias se tornam uma espécie de “parceria”, tendo em vista que seu maior objetivo é encontrar a melhor possível opção de investimento direto para suas clientes.

Tendo como objetivo o melhor entendimento sobre as firmas de consultoria, como estão estruturadas interna e externamente e quais são os critérios de decisões que as mesmas usam para identificar as operações de sucesso, faremos o capítulo seguinte, onde tentaremos clarear melhor a dinâmica que envolve a operação das firmas em questão.

4.2 AS FIRMAS DE CONSULTORIA E SUA ESTRUTURAÇÃO INTERNA E EXTERNA

Com o objetivo de entender como opera a empresa interna e externamente faremos uma maior explanação sobre suas atividades diárias, através de um sucinto fluxograma. A partir dele faremos algumas observações sobre os relacionamentos de parceria comum ao ramo estudado.

Na primeira linha podemos ver como se dá o primeiro contato entre as empresas e a firma de consultoria. Existem duas possibilidades gerais, as primeiras procurarem a segunda, que chamamos de contato passivo (do ponto de vista da consultoria), e a possibilidade da segunda, através de contato ativo, chegar às empresas potenciais clientes. O contato passivo é menos comum e sua maior incidência é através da indicação de outros clientes que, satisfeitos com os serviços prestados, recomendam a conhecidos ou amigos a firma de consultoria. Outra indicação possível seria através das próprias instituições públicas que lidam diretamente com a parte operacional das políticas industriais como, por exemplo, o Banco do Nordeste que disponibiliza para os clientes uma lista de projetistas e empresas de consultoria cadastrados e capacitados para a elaboração dos projetos de viabilidade financeira. Deixaremos, no entanto, as sugestões para uma etapa posterior e mais madura do atual trabalho.

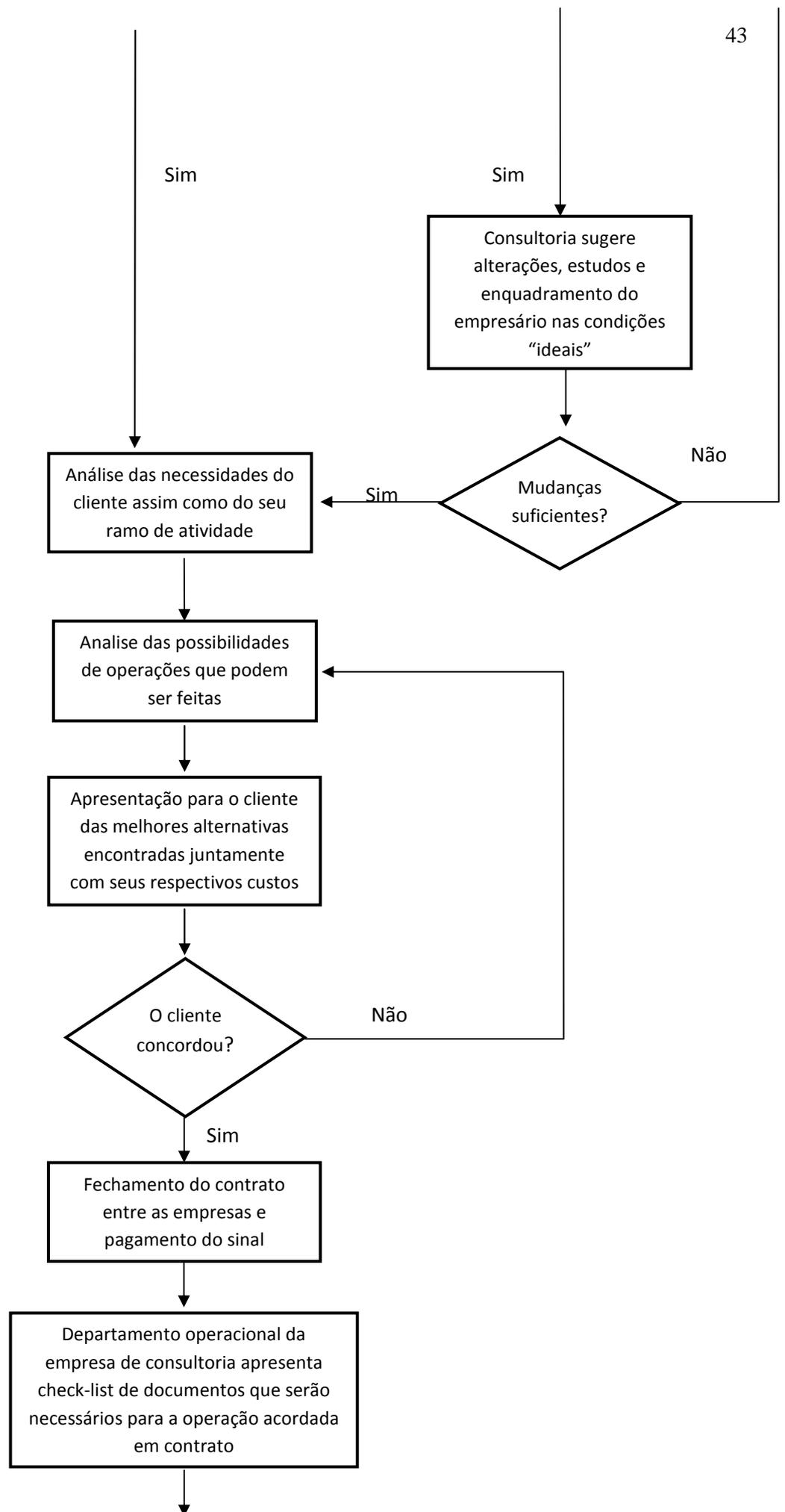
A segunda forma de contato é a mais freqüente e está relacionada com o setor comercial da firma de consultoria. Esse setor tanto pode ser de agentes comerciais diretamente ligados à ela (minoria) como através dos chamados “parceiros comerciais” que atuam como autônomos e têm a função de gerar negócios. Esses parceiros estão espalhados não só em outros estados como até em outros países. A função deles é apresentar a Bahia e indicar o contato para a sede da firma de consultoria que irá continuar o processo. O fato das empresas estarem vinculadas a esses “parceiros comerciais” é uma pequena demonstração da complexa gama de relacionamentos que envolvem as operações de atração de investimento e a estrutura externa das firmas de consultoria. Veremos sobre isso a seguir quando tratarmos da análise da necessidade dos clientes.

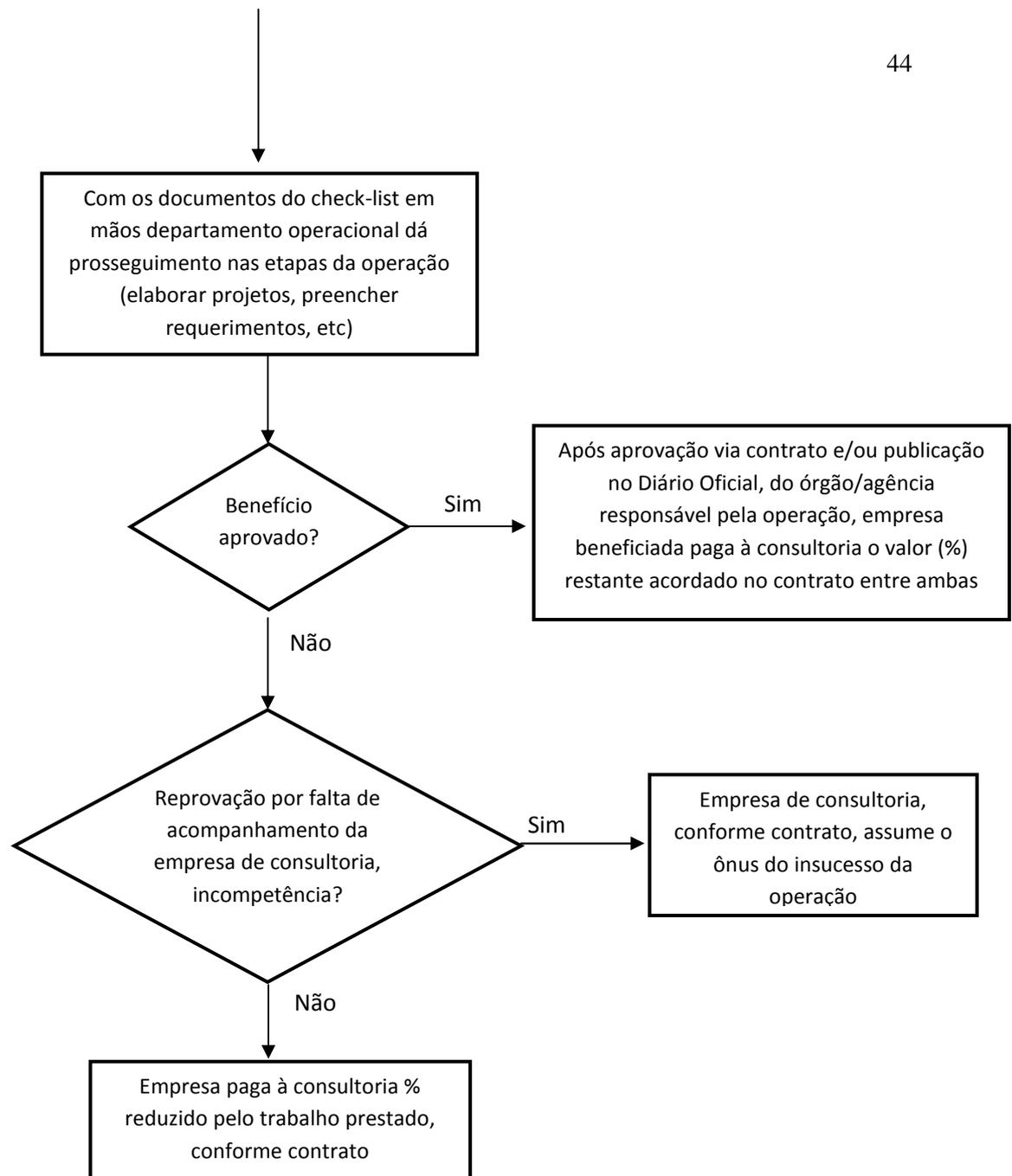
Após o primeiro contato a firma de consultoria fará uma análise mais geral da empresa, do ramo que ela atua, da situação do mercado no momento e da capacidade empresarial exposta pelo empresário. Obviamente que esse último quesito é um tanto quanto abstrato e por isso de difícil análise. No entanto, através das conversas a empresa de consultoria imagina ao menos visualizar o nível de conhecimento do empresário quanto ao produto comercializado, seu

processo produtivo, ou seja, se o investimento pretendido é consciente. No caso de se encontrar alguma fragilidade o consultor poderá fazer algumas sugestões caso considere-a contornável, ou seja, caso seja uma situação em que valha a pena um maior acompanhamento. O consultor responsável poderá, portanto, não dar prosseguimento na operação por considerá-la de alto risco tanto no primeiro momento, quando analisar as fragilidades e concluir que não vale a pena dispor maior tempo, ou até quando o empresário, após recomendações, não conseguir sanar as fragilidades apontadas.

Outra análise que é feita pela empresa de consultoria é se o ramo que a empresa potencial cliente atua está entre os principais interesses do governo. Não que áreas consideradas menos interessantes sejam limadas do processo de atração, mas aquelas que estão relacionadas como setores estratégicos (do ponto de vista da estratégia do governo) são tidas como preferenciais e talvez encontrem maior celeridade no processo. Logicamente o que mais interessa o governo são as indústrias com grau avançado de tecnologia e, principalmente, indústrias que operem atividades mão-de-obra intensivas. Essa última característica é uma das principais estratégias do governo já que o desemprego é um dos maiores problemas do estado. É comum vermos propagandas positivas sobre a atração de empresas para o mercado baiano onde chama-se a atenção principalmente para a geração de determinado número de empregos diretos e indiretos.

Após decidir pela continuidade do processo a consultoria irá analisar todas as necessidades do cliente, seja por área física, por financiamento, além da possibilidade de pleitear incentivos fiscais junto ao Governo Federal e/ou Estadual. Todas essas demandas fazem parte dos serviços prestados pela empresa diretamente, ou seja, todas essas demandas são atendidas pela estrutura interna do escritório. No entanto, uma empresa quando decide por se instalar em um local diferente do seu de origem, apresenta algumas dificuldades no que diz respeito a possíveis legislações específicas. Isso significa que até mesmo o simples processo de abertura de firma, pode ser desconhecido e, portanto, se torna demanda de serviço. Ao visualizarem essas questões a empresa de consultoria, pelo menos no caso estudado, opta por dinamizar seus contatos e parcerias onde seu cliente possa se sentir assistido em todos os aspectos. Com essa intenção de solucionar todas as demandas da empresa, portanto, as consultorias buscam parcerias principalmente com escritórios de advocacia, contabilidade e com profissionais técnicos como, por exemplo, engenheiros ambientalistas para a elaboração de laudos de licença ambiental.





Fonte: Elaboração própria, 2011

4.3 OS BENEFÍCIOS DA INCLUSÃO DA CONSULTORIA NO EIXO GOVERNO - INVESTIDORES DIRETOS

Após análise da estruturação interna e externa da firma de consultoria entrevistada, faremos, ainda baseando na entrevista e no estudo de caso, maior análise sobre como essas firmas de consultoria enxergam o papel que as mesmas representam no desenvolvimento estadual e como poderiam exercer um papel mais importante, formalmente falando. A intenção aqui é defender que o maior conhecimento por parte do governo sobre as questões que envolvem a atratividade do estado e a lógica das empresas investidoras, significa a maior possibilidade de

"maximização" da eficiência das políticas industriais. O conhecimento necessário, por sua vez, poderia ser adquirido através da parceria com essas firmas de consultoria de forma que seria interessante incentivar a eficiência das mesmas. Além do conhecimento outros aspectos serão abordados como vantagens da aproximação entre esses dois agentes como, o fator propaganda e o fator agilidade.

Na conversa que tivemos com os profissionais da área foi explicitamente relacionado os limites para maior eficiência nos serviços prestados à dificuldade encontrada em algumas operações, sendo essa dificuldade diretamente relacionada à burocracia do Estado. Consideramos aqui que o governo age mediante a Secretaria da Indústria, Comércio e Mineração (SICM), a Superintendência de Desenvolvimento Industrial e Comercial (SUDIC- autarquia vinculada a SICM), o BNDES e o Banco do Nordeste, pois esses são os órgãos/instituições que estão diretamente relacionados aos benefícios que aqui consideramos como políticas industriais (Incentivos Fiscais, Estruturais e Financeiros).

A burocracia historicamente associada ao pesado setor administrativo do governo, em muitos aspectos torna-se fator dificultador do progresso e desenvolvimento de alguns setores da sociedade, tanto no âmbito social como no econômico. A dificuldade encontrada por empresários para evoluir na obtenção dos benefícios oferecidos pelo próprio governo em forma de incentivos, em alguns momentos, torna a operação praticamente inviável do ponto de vista do empresário. Para suprir essas dificuldades muitos acabam indo direto à procura das firmas de consultoria que prometem agilizar o processo e facilitar com alguns serviços.

Agilizar o processo, no entanto, não pode ser entendido por algum tipo de benefício que essas empresas possam no acesso aos órgãos/instituições governamentais. A agilidade existe e é possível porque as exigências são, em algumas operações, tão complexas e burocráticas que dificilmente um empresário poderia resolvê-las, ao mesmo tempo em que resolve os problemas diários da sua empresa, em menor tempo do que uma empresa especializada nisso faria. Ou seja, o tempo que o empresário tem disponibilidade de destinar às exigências burocráticas, com toda certeza, é bem menor do que o tempo que as firmas de consultoria alocarão, até por que, essa é sua função. Não queremos, no entanto, discorrer sobre os malefícios da burocracia já que a mesma precisa existir de alguma maneira para proteger os recursos públicos, portanto recursos de todos os cidadãos, das possíveis ineficiências ou até

mesmo da má intenção de alguns agentes do setor privado. Logo, é obvio que nesse caso os bons pagam pelos ruins, ou então, os eficientes pagam pelos ineficientes.

Ao se tornar meio facilitador para obter os incentivos os quais as empresas desejam, as firmas de consultoria passam a atender uma gama muito grande de diferentes setores e, conseqüentemente, a conhecerem diferentes mercados e suas tendências mundiais ou, pelo menos, as suas tendências nacionais. Logo, o contato com o empresário faz com que essas firmas de consultoria possuam um leque de informações extremamente dinâmico e completo. Esse leque, portanto, defendemos que deveria servir de base empírica para o setor estratégico do governo no momento de decisão sobre o que e como atrair para a Bahia. Dessa forma haveria uma melhora da eficiência das políticas industriais no sentido de atrair realmente os setores benéficos para a sociedade como, por exemplo, setores que envolvam novas tecnologias e setores que utilizem boa quantidade de mão-de-obra.

A melhora da eficiência está diretamente associada à redução dos recursos mal geridos, considerando que essas políticas, principalmente os incentivos fiscais, são baseadas na transferência indireta de recursos públicos para setores privados da economia. É preciso, portanto, que seus limites sejam estabelecidos de forma objetiva e justa para que não haja deliberadamente repasses de recursos sem que previamente haja estudos e comprovações sobre a eficiência de sua alocação em determinados setores da economia. Para melhor análise da eficiência das empresas e suas plantas produtivas o governo, via órgão/instituição responsável, exige a elaboração de um Projeto de Viabilidade Econômico-Financeira, onde números e suas previsões são analisados.

Sobre a hipótese das firmas de consultoria como agente informante do governo, podemos considerá-las como instrumento, oriundos do mercado, essencial para a consolidação das idéias de Sr. Hymer quanto a necessidade do governo em focar na melhora de eficiência das políticas industriais, tendo em vista a redução e eliminação dos possíveis malefícios associados à atração de investimento direto.

Outro papel importante que as firmas de consultoria podem representar para o Governo é atuando como uma espécie de “agente publicitário” do estado. Não oficialmente essas empresas à procura de negócios, ou seja, lucros, viajam pelo país e até pelo mundo apresentando o Brasil e, mais especificamente a Bahia, suas características físicas, econômicas

e políticas, sendo a última a própria exposição das políticas de incentivo. Apesar de ter um papel aparentemente secundário, a divulgação do estado para outras regiões pode se mostrar uma estratégia bastante satisfatória na atração dos investimentos.

A experiência vivenciada pela empresa entrevistada recentemente pode representar um excelente referencial para a análise do papel da consultoria como propaganda. Um dos sócios da firma foi recentemente para Portugal na intenção de apresentar, para um grupo de empresários portugueses, a Bahia e suas atuais oportunidades de investimento. A escolha pelo país e pelo continente foi em função da atual conjuntura econômica mundial em que, em meio à crise, empresários que precisam/desejam realocar ou ampliar seus investimentos estão à procura de oportunidades. O resultado foi extremamente positivo e no final da viagem o sócio da empresa entrevistada retornou ao Brasil na companhia de mais dezesseis empresários portugueses potenciais investidores que vieram à Bahia na intenção de conhecer as estruturas e o provável local do próximo investimento. A ida, portanto, da firma de consultoria diretamente no nicho dos empresários potenciais investidores é uma atitude absolutamente favorável a própria Bahia. É o setor privado estimulando o desenvolvimento do estado e promovendo a eficácia das políticas industriais desenvolvidas pelo governo. O governo, se quisesse fazer esse tipo de abordagem, precisaria gastar altos recursos com publicidade e/ou com eventos que promovessem a integração entre empresários brasileiros e portugueses.

Do ponto de vista do governo a agilidade operacional que essas firmas têm com suas estruturas internas e externas, vistas na primeira seção do presente capítulo, pode se tornar outro fator atrativo para o estreitamento das relações Governo X Firmas de Consultoria. Normalmente o governo, representado pelas secretarias e instituições, não possuem a estrutura necessária de pessoal, equipamentos e recursos para tornar o processo de análise e o acompanhamento dos pleitos eficiente. Se, por ventura, não existissem empresários dispostos a fazerem tais serviços, ou seja, dispostos a operarem sob os contratos de risco, provavelmente a atratividade do estado cairia pela incapacidade do governo, sozinho, atender a todas as demandas. Admitir isso é o mesmo, portanto, que reconhecer a importância desse setor baiano na economia local. No entanto como o Governo poderia mudar essa situação?

A idéia do presente trabalho é, portanto, propor que políticas de incentivo aos bons consultores sejam desenvolvidas no sentido de suprir a carência do Estado como agente operador dos pleitos e mantê-lo como principal desenvolvedor e provedor das políticas

industriais e, por conseguinte, do desenvolvimento da Bahia no âmbito econômico. Ampliar o canal de comunicação entre os dois agentes é um dos principais pontos de partida, aqui sugeridos, onde não só no momento de desenvolver as políticas o governo teria acesso direto às informações acumuladas pelas consultorias como, no momento da operacionalização dos pleitos, essas últimas tivessem maior acesso ao processo interno nos órgãos/instituições governamentais. Dessa forma tanto o governo estaria se beneficiando das informações, da agilidade operacional e do papel de “agente publicitário” das firmas de consultoria, como as mesmas trabalhariam com maior agilidade, ou seja, produtividade, de forma que poderia lucrar mais, como as empresas investidoras interessantes teriam maior facilidade de acesso à Bahia. A melhor comunicação entre os agentes, portanto, traria a melhora da eficiência das políticas industriais, com melhores investidores, maior eficiência na proteção da renda nacional e, conseqüentemente, menores efeitos nocivos do investimento direto estrangeiro para a sociedade brasileira e baiana.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A elaboração do presente trabalho teve como horizonte o interesse em identificar as reais funções desempenhadas pelas firmas de consultoria no desenvolvimento da economia baiana. Levando em consideração que no Brasil, assim como mais especificamente na Bahia, o principal meio utilizado para gerar o desenvolvimento da região é através da criação de políticas de atração de investimentos diretos, procurou-se fazer uma profunda apresentação sobre como tal forma de investimento se estabeleceu na economia a nível mundial, nacional e estadual, antes de adentrarmos mais intensamente na dinâmica organizacional das firmas de consultoria.

Tendo entendido como se dá a lógica dos investimentos diretos nos três níveis de sua atuação, passamos a focalizar na rede de relacionamentos que surge a partir da atração efetiva de investidores por meio da estruturação das políticas industriais desenvolvidas pelo governo. Ou seja, existe já no primeiro momento uma relação direta entre o governo, via políticas industriais, e empresários, via filiais de multinacionais. Essa relação, no entanto, já é alvo de inúmeros estudos inclusive pelo seu caráter direto e explícito. Pretendeu-se, portanto, abrir uma nova linha de interpretação da rede de relacionamentos existente, onde as firmas de consultoria, como agente essencial na dinamização do desenvolvimento da economia baiana, fosse inserido de forma mais conceituada. Na verdade sua existência e importância são aceitas e compartilhadas pelos dois outros agentes, no entanto, de uma forma não previamente estruturada, onde as necessidades e oportunidades são construídas no dia-a-dia das operações.

A situação exposta acima é entendida pelo presente trabalho como imatura e perigosa no sentido de que não representa a real importância com que o assunto deve ser tratado e, portanto, não expressa a melhor situação possível de logística e eficiência. Como antídoto a essa situação, portanto, sugere-se não só a maior integração entre os agentes como a melhor fundamentação e oficialização dessa rede de relacionamentos. Ao tornar oficial o relacionamento entre os agentes, o presente trabalho enxerga grande melhora no desempenho de todos e, conseqüentemente, no próprio desenvolvimento da Bahia.

As firmas de consultoria, ao terem maior acesso às informações e à situação de cada pleito quando esses estiverem sob análise dos órgãos/instituições competentes, poderiam ampliar sua produtividade com a maior capacidade de absorção de negócios e conseqüentemente,

melhor desempenho como agente fomentador do desenvolvimento estadual. O governo poderia se beneficiar da experiência dessas firmas de consultoria assim como seu papel de “agente publicitário” e da sua capacidade operacional, para melhorar a eficiência e a própria formatação das políticas industriais desenvolvidas. Até mesmo os empresários se beneficiariam a partir do momento em que a vinda para a Bahia se tornaria mais atrativa, funcional, viável e confiável.

Portanto, levando em consideração a ramificação pelo estudo aqui escolhido e desenvolvido, faz-se necessária e possível não só a sugestão, no âmbito geral, da absorção das firmas de consultoria na rede de relacionamentos oficial, mas também a identificação de algumas possíveis alternativas de incentivo por parte do governo às firmas de consultoria, mais especificamente no que diz respeito a própria operacionalização dessa nova fase. Identificamos duas maneiras alternativas de incentivo que, já utilizadas com sucesso em outros mercados e setores, podem servir de base para o alcance do nosso objetivo final, como: a) a formulação de “prêmios” concedidos pelo próprio governo às firmas de consultoria de acordo com alguma relação de quantidade e qualidade das atrações viabilizadas pelas mesmas; e b) a promoção através do financiamento de pesquisas que proporcionassem maior conhecimento sobre os tipos de firma que são interessantes de serem atraídas, o que dependerá da própria estruturação econômica da Bahia e suas estratégias. Nesse ponto relembramos a segunda corrente de estudos sugerida na introdução do presente trabalho, onde fosse elaborado maior estudo sobre a micro-organização dessas firmas. Portanto, as duas vertentes de estudos sugeridos anteriormente podem ser paralelamente desenvolvidas com a intenção de auxiliar nessa nova estruturação proposta de relacionamentos.

Concluimos, portanto, que a melhora da comunicação e integração entre os agentes da rede de relacionamentos aqui desenvolvida, é uma primeira e importantíssima maneira de ampliar os benefícios associados ao investimento direto ao tempo em que os malefícios que a própria inserção de capital estrangeiro representa são amenizados. Sendo as políticas industriais, como moderadores da atratividade baiana, competentes no sentido da melhora na sua própria eficiência, a rede de relacionamento fundamentada aqui poderá significar importante avanço na regulamentação das atividades aqui instaladas e da melhora no desenvolvimento da economia baiana.

REFERÊNCIAS

- BRESSER-PEREIRA, L. C. O novo desenvolvimentismo e a ortodoxia convencional. **São Paulo em Perspectiva**, São Paulo, v. 20, n. 3, p. 5-24, jul./set. 2006. Disponível em: <<http://www.seade.gov.br>>. Acesso em: 29 out. 2011.
- COASE, R. The nature of the firm. **Econômica**, Londres, v.2, n.16, p.386-405, nov. 1937.
- CARVALHO, Inaiá; PEREIRA, Gilberto Corso (Orgs.). **Como anda Salvador**. Brasília: Ministério das Cidades, 2008.
- CARVALHO, Inaiá; PEREIRA, Gilberto Corso (Orgs.). **Como anda Salvador**. Brasília: Ministério das Cidades, 2009.
- MACHADO, Luiz Alberto. **Economia e educação II: investimento de elevado retorno**. Disponível em: <http://www.lucianopires.com.br/iscasbrasil/iscas/abre_isca.asp?cod=519>. Acesso em: 09 jul. 2011
- MARSHALL, Alfred. **Principles of economics**. 8. ed. London: Macmillan, 1920. 740 p.
- HYMER, Stephen H. Las compañías multinacionales y la ley del desarrollo desigual. In: _____. **La campaña multinacional: um enfoque radical**. Madrid: H. Blume Ediciones, 1979. cap. 2, p. 91-124.
- HYMER, Stephen H. La inversión extranjera directa y el interes econômico nacional. In: _____. **La campaña multinacional: um enfoque radical**. Madrid: H. Blume Ediciones, 1979. cap. 7, p. 257-270.
- HYMER, Stephen H. The international operations of national firms: a study of direct foreign investment. **Journal of Development Economics**, Cambridge, p. 387-400, nov. 1977.
- PESSOA, Eneuton; MARTINS, Marcilene. **Teoria do ciclo do produto: o que está superado e o que permanece vivo?** Disponível em: <<http://www.ufrgs.br/decon/publidiscussao.htm>>. Acesso em: 02 out. 2011.
- REGO, José; MARQUES, Rosa (Orgs.). **Economia brasileira**. São Paulo: Saraiva, 2010. 306p.
- TAVARES, Antônia. **As firmas de consultoria**. Lauro de Freitas, Instituto Max Weber, 24 nov. 2011. Entrevista a Bruna Stangherlin.
- TIGRE, Paulo Bastos. Inovação e teorias da firma em três paradigmas. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, n 3, p. 67-111, jan./jun. 1998.
- VERNON, Raymond. International investment and international trade in the product cycle. **Quarterly Journal of Economics**, Cambridge, p. 190-207, maio 1966.

WHITLEY, Richard. **The institutional construction of firms**. Manchester: Manchester Business School, jun. 2008. (Working Paper, n. 555). Disponível em: <<http://www.mbs.ac.uk/research/workingpapers>>. Acesso em: 15 nov. 2011.