

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO

RODRIGO AOYAMA NAKAHARA

A COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL DE FIRMAS TRANSNACIONAIS NA NOVA
GEOGRAFIA ECONÔMICA DAS NAÇÕES EM PROCESSO DE INTEGRAÇÃO POLÍTICO-
ECONÔMICA REGIONAL:
UMA ANÁLISE LONGITUDINAL DE EMPRESAS GLOBAIS EM MACRORREGIÕES
SUPRANACIONAIS

SÃO PAULO

2011

RODRIGO AOYAMA NAKAHARA

A COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL DE FIRMAS TRANSNACIONAIS NA NOVA
GEOGRAFIA ECONÔMICA DAS NAÇÕES EM PROCESSO DE INTEGRAÇÃO POLÍTICO-
ECONÔMICA REGIONAL:
UMA ANÁLISE LONGITUDINAL DE EMPRESAS GLOBAIS EM MACRORREGIÕES
SUPRANACIONAIS

Dissertação apresentada à Escola de
Administração de Empresas de São Paulo
da Fundação Getúlio Vargas, em
cumprimento aos requisitos à obtenção do
título de Mestre em Administração de
Empresas.

Campo do Conhecimento: Estratégia
Internacional de Empresas, Negócios
Internacionais, Economia Política
Internacional

Orientador: Prof. Dr. Sérgio Túlio Prado
Júnior.

SÃO PAULO
2011

NAKAHARA, Rodrigo Aoyama

A COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL DE FIRMAS TRANSNACIONAIS NA NOVA GEOGRAFIA
ECONÔMICA DAS NAÇÕES EM PROCESSO DE INTEGRAÇÃO POLÍTICO-ECONÔMICA REGIONAL:
UMA ANÁLISE LONGITUDINAL DE EMPRESAS GLOBAIS EM MACRORREGIÕES SUPRANACIONAIS

São Paulo, FGV-EAESP, 2011 (Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de
Mestrado em Gestão Internacional, MPGI).

Orientador: Sérgio Túlio Prado Junior

*Dissertação (Mestrado) – Fundação Getúlio Vargas – Escola de Administração de Empresas
de São Paulo*

FGV-EAESP, Março de 2011.

1. *Empresas Multinacionais e Estratégia Internacional de Empresas.*
2. *Negócios Internacionais – Dissertação. I. Prado Junior, Sérgio Túlio. II. Mariotto,
Fábio Luiz. III. FGV-EAESP, MPGI, 2011.*

Palavras-Chave: Estratégia Internacional de Empresas e de Negócios, Negócios Internacionais,
Competitividade Internacional de Empresas e de Negócios, Multinacionais, Transnacionais,
Economia e Política da Integração, Comércio Internacional e Investimento Externo, Estudos de
Regionalismo, Economia Política Internacional

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO

RODRIGO AOYAMA NAKAHARA

A COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL DE FIRMAS TRANSNACIONAIS NA NOVA
GEOGRAFIA ECONÔMICA DAS NAÇÕES EM PROCESSO DE INTEGRAÇÃO POLÍTICO-
ECONÔMICA REGIONAL:
UMA ANÁLISE LONGITUDINAL DE EMPRESAS GLOBAIS EM MACRORREGIÕES
SUPRANACIONAIS

Dissertação aprovada em 04/03/2011
para obtenção do título de Mestre em
Administração de Empresas.

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Sérvio Túlio Prado Júnior
(Orientador)
FGV-EAESP

Prof. Titular Fábio Luiz Mariotto
FGV-EAESP

Prof. Dr. Felipe Mendes Borini
ESPM – SP

*À memória do meu saudoso Pai, Koiti,
à quem não tive nem tempo de agradecer por tudo.*

*À minha Mãe, Helena,
pessoa mais importante na minha vida
e razão da minha existência.*

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar e, acima de tudo, agradeço aos meus pais, Koiti Nakahara e Helena Missako Aoyama Nakahara, a quem devo absolutamente tudo em minha vida, minha educação, meu caráter, minha formação pessoal, meu refúgio nos momentos de crise e dificuldade.

Ao meu orientador, o Prof. Sérvio, pelo tempo dedicado em sua agenda para me ouvir, ler e comentar.

Ao grande mestre, Prof. Fábio Mariotto, de quem aprendi valiosas lições, desde a época da minha monografia para o CEABE (FGV-EESP) sobre conglomerados transnacionais em emergentes até os dias de hoje. Por toda a atenção, paciência, confiança e empatia.

Ao Prof. Mateus Ponchio da FGV-EAESP e ESPM-SP, pelos comentários e sugestões no tratamento dos dados deste trabalho.

A todos os professores e colaboradores da coordenação do MPGI, da CRI e da Secretaria do Mestrado Profissional na FGV-EAESP, durante os meus estudos do mestrado, pela paciência e compreensão das minhas dificuldades. Em especial, às minhas “ex-colegas” da CRI, durante a época que fui monitor da Profa. Lígia Maura Costa, professora a quem também devo agradecer pela confiança e pelo incentivo.

Aos meus colegas do CEMS que, para mim, representaram quase uma família durante nossa estada na Europa.

A todos os amigos, colegas e professores com quem convivi, tanto na Sciences Po em Paris, quanto na EAESP em São Paulo, sem a ajuda e suporte dos quais, eu não teria concluído o meu duplo mestrado.

*“A ciência institucionalizada é
sempre conservadora”*

*“A ciência é construída por aqueles que são capazes de ultrapassar certos limites que
hoje são definidos pelo mundo universitário”*

Celso Furtado
(O Capitalismo Global)

ABSTRACT

Owing to the globalization phenomena, International Economics and Politics aspects have extensively been debated amidst scholars of International Business given the extent of its impinge upon operational and strategic competitiveness scope of multinational enterprises. Conjoint with the regional reality of most trade and investment preferential agreements – which fosters rather a regional integration of markets, as opposed to a much suppositional “global” market – globalist-approach international business strategy theories have come under closer scrutiny. Whereas some scholar like Pankaj Ghemawat (2007) proposes “semi-globalization” theories because thereof; others, namely Alan Rugman and Alain Verbeke (*inter alias* 2004, 2007), on the other hand, vindicate stricter regionalist approaches in international business and international corporate strategies. Such upholds in the performance of transnational corporations, nonetheless, have not been comprehensively tested thereby leaving other relevant questions unanswered. As such we identified scantiness in the literature as to whether regions – rather than individual countries – are relevant to the overall performance of multinational companies and to what extent. In the light thereof we utilized a longitudinal quantitative methodology in order to asses historical evidence of the repercussion on transnational companies’ performance regarding their presence in selected regions and/or individual countries. We collected data from Compustat Global (2009) thereto and proceeded to econometrical panel data analysis. Our findings briefly consisted of threefold conclusion. First, when both variables (country and region) are simultaneously deemed to be influential, there is statistical significance. Second, when contrasting both variables (country and region) as to the higher impact on performance, albeit we found statistical relevance for countries individually, we suspected of problem in raw data. Third, when assuming a positive correlation between the multinational company performance and the number of geographical regions where they have significant operations, we found statistical significance. Our conclusion thus is once the majority of countries are signatories of at least one integration agreement; regions should be the main focus of international business and international corporate strategy for both theoretical (in view of the findings and the literature) and practical (rather than a one-by-one country approach) purposes.

Keywords: International Business Strategy, International Business, International Business Competitiveness, Integration Economics and Politics, International Trade and Investment, Regionalization Studies, International Political Economy.

RESUMO

Devido ao fenômeno da globalização, alguns aspectos em Economia Internacional e Política têm sido amplamente debatidos entre os estudiosos de Negócios Internacionais, dada a extensão do seu impacto sobre a competitividade operacional e estratégica das empresas multinacionais. Em conjunto com a realidade mais regional da maioria dos acordos preferenciais de comércio e de investimentos – que promovem uma integração regional mais profunda dos mercados, ao contrário do teórico mercado "global" – as abordagens teóricas mais globalizantes em estratégia de negócios internacionais têm sido mais questionadas. Enquanto alguns estudiosos, como Pankaj Ghemawat, (2007), propõem abordagens para a chamada "semi-globalização"; outros, por exemplo, com Alan Rugman e Alain Verbeke (*inter alias* 2004, 2007), por outro lado, defendem abordagens regionalistas mais restritas em negócios internacionais e estratégia de empresas internacionais. Tais posições sobre o desempenho das empresas transnacionais, no entanto, não foram amplamente testadas, deixando, assim, outras questões relevantes sem soluções. Assim sendo, identificou-se um espaço na literatura quanto à questão de as regiões – em vez de países individualmente considerados – serem ou não relevantes ao desempenho global das empresas multinacionais e em que medida. Nesse sentido, foi utilizada uma metodologia quantitativa longitudinal a fim de avaliar a evidência histórica da repercussão de presença em regiões selecionadas e/ou países sobre o desempenho das empresas transnacionais. Foram coletados dados no Compustat Global (2009) com vistas a uma análise econométrica de dados em painel. Nossos resultados consistem, brevemente, em três aspectos. Em primeiro lugar, quando ambas as variáveis (país e região) são simultaneamente consideradas influentes sobre o desempenho, existe significância estatística. Em segundo lugar, ao contrastar ambas as variáveis (país e região) entre si, em relação ao maior nível de impacto no desempenho, ainda que tenhamos encontrado relevância estatística para os países individualmente considerados, suspeitou-se de algum problema nos dados brutos. Em terceiro lugar, ao assumir uma correlação positiva entre o desempenho da empresa multinacional e do número de regiões geográficas onde essas corporações possuem operações significativas, foi encontrada significância estatística. Nossa conclusão, portanto, consiste no fato de que, dado que a maioria dos países são signatários de pelo menos um acordo de integração regional, as regiões devem ser o foco principal dos negócios

internacionais e estratégia corporativa internacional, tanto nos propósitos teóricos (tendo em vista as conclusões desta pesquisa e a literatura sobre o assunto), quanto nos aspectos práticos (em vez de da customização da gestão e da estratégia para cada país individual).

Palavras-Chave: Estratégia Internacional de Negócios, Negócios Internacionais, Competitividade Internacional de Negócios, Economia e Política da Integração, Comércio Internacional e Investimento Externo, Estudos de Regionalização, Economia Política Internacional.

Sumário

CAPÍTULO 1: INTRODUÇÃO	10
1.1 OBJETO, OBJETIVO E QUESTÃO DE PESQUISA	10
1.2 CONSIDERAÇÕES RELEVANTES SOBRE A GLOBALIZAÇÃO	11
1.2.1 <i>Panorama Histórico</i>	12
1.2.2 <i>A Globalização e os Negócios Internacionais</i>	16
1.3 GLOBALIZAÇÃO E AS EMPRESAS MULTINACIONAIS	18
1.4 UMA ABRANGÊNCIA MULTIDISCIPLINAR	20
1.5 DIVISÃO DO TRABALHO	21
1.6 CONSIDERAÇÕES INICIAIS E TERMINOLOGIA UTILIZADA	22
CAPÍTULO 2: A NOVA GEOGRAFIA ECONÔMICA REGIONAL SUPRANACIONAL DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS	24
2.1 REVISITANDO A TEORIA DAS MULTINACIONAIS	24
2.2 A RELAÇÃO ENTRE AS TRANSNACIONAIS E AS POLÍTICAS ECONÔMICAS NACIONAIS	30
2.3 AS CORPORAÇÕES MULTINACIONAIS E A TEORIA DO REGIONALISMO.....	31
2.4 CONCLUSÃO DO CAPÍTULO	37
CAPÍTULO 3: OS PROCESSOS DE INTEGRAÇÃO POLÍTICO-ECONÔMICA E AS EMPRESAS MULTINACIONAIS	39
3.1 O NOVO REGIONALISMO NA NOVA GEOGRAFIA ECONÔMICA	39
3.1.1 <i>A Nova Geografia Econômica</i>	40
3.1.2 <i>O Novo Regionalismo</i>	42
3.2 A LIBERALIZAÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL: O MULTILATERALISMO E O REGIONALISMO	43
3.3 A DINÂMICA DA INTEGRAÇÃO REGIONAL	44
3.3.1 <i>Os Acordos Regionais de Comércio Externo</i>	45
3.3.2 <i>Os Acordos Regionais de Investimento Externo</i>	47
3.3.3 <i>Classificação e Tipos de Acordos de Integração Regional</i>	48
• <i>Acordo Preferencial de Comércio (ou PTA)</i>	49
• <i>União Aduaneira Parcial</i>	49
• <i>Área de Livre Comércio (ou FTA)</i>	50
• <i>União Aduaneira</i>	50
• <i>Mercado Comum</i>	50
• <i>União Monetária</i>	50
• <i>União Econômica Total</i>	50
3.4 MACRORREGIÕES INTEGRADAS NO MUNDO	50

3.4.1 Região da Europa e Extensões.....	52
3.4.2 Região da América do Norte.....	61
3.4.3 Regiões da Ásia, Oceania e do Pacífico.....	66
3.4.4 Regiões da América do Sul, América Central e do Caribe (America Latina)	76
3.4.5 Região da África.....	84
3.4.6 Região do MENA, Liga Árabe, OIC e Demais Países Árabes e/ou Islâmicos.....	91
3.4.7 Países com Soberania Contestada	99
3.5 CONCLUSÃO DO CAPÍTULO	100
CAPÍTULO 4: A COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL DAS TRANSNACIONAIS NAS REGIÕES ECONÔMICAS SUPRANACIONAIS.....	102
4.1 FUNDAMENTOS DA ESTRATÉGIA E DESEMPENHO DAS MULTINACIONAIS	102
4.2 ATRIBUTOS SUGERIDOS SOBRE O RETORNO E A COMPETITIVIDADE.....	106
<i>O ROA Como Medida de Desempenho</i>	<i>108</i>
4.3 A LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA COMO FATOR DE COMPETITIVIDADE GLOBAL	108
4.4 O REGIONALISMO COMO BASE DA ESTRATÉGIA CORPORATIVA GLOBAL	109
4.5 TIPIFICAÇÃO DE ANÁLISES ESTRATÉGICAS E ESTRATÉGIAS REGIONAIS.....	112
4.6 CONCLUSÃO DO CAPÍTULO	119
CAPÍTULO 05: DEFINIÇÃO DA METODOLOGIA E DOS MÉTODOS DE PESQUISA.....	121
5.1 ESCOLHA DO MÉTODO QUANTITATIVO	121
5.2 FONTE DOS DADOS	122
5.3 LIMITAÇÕES, PREMISSAS E SUPOSIÇÕES	124
5.4 AMOSTRAGEM DE EMPRESAS TRANSNACIONAIS	125
5.5 O MÉTODO LONGITUDINAL	125
5.6 ASPECTOS ESPECÍFICOS DA MODELAGEM	130
CAPÍTULO 6: DESCRIÇÃO DOS DADOS, APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS, ANÁLISES E DISCUSSÕES.....	132
6.1 DADOS DO COMPUSTAT GLOBAL	132
6.2 AS EMPRESAS DO S&P 500.....	134
6.3 O PERÍODO TOTAL DE 1979 A 2009.....	135
6.4 O PRIMEIRO HORIZONTE TEMPORAL: 1979-2002	138
6.5 O SEGUNDO HORIZONTE TEMPORAL: 2003-2009	141
6.6 TESTE DE HIPÓTESES DA PRESENÇA DE MULTINACIONAIS EM PAÍSES E EM REGIÕES	145
6.6.1 <i>Verificação de Hipóteses</i>	<i>145</i>
Hipótese 1.....	145
Especificação do Modelo FGLS (<i>Feasible Generalized Least Squares</i>)	149
Hipótese 2.....	157

Hipótese 3.....	163
Resumo e Conclusão das Hipóteses	166
CAPÍTULO 7: CONCLUSÃO	167
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	171
ANEXOS.....	190
ANEXO I: LISTA DE EMPRESAS DO ÍNDICE S&P 500	190
ANEXO II: TABELAS DE RESULTADOS DO STATA E SPSS PARA OS TESTES E MODELOS UTILIZADOS	198
ANEXO III: DIAPOSITIVOS DA APRESENTAÇÃO E ATA DA BANCA DA DEFESA DA DISSERTAÇÃO DE MESTRADO	212

Lista de Tabelas

TABELA 1: ESQUEMA RESUMITIVO DAS PRINCIPAIS ABORDAGENS DA TEORIA DAS MULTINACIONAIS.....	35
TABELA 2: QUADRO RECAPITULATIVO COM OS PROPÓSITOS DO CAPÍTULO 2	37
TABELA 3: RESUMO DA HIPÓTESE DO CAPÍTULO 1 A SER ESTATISTICAMENTE TESTADA.....	38
TABELA 4: A REGIÃO DA EUROPA E SUAS SUB-REGIÕES REGIDAS, CADA QUAL, POR ACORDOS REGIONAIS DE INTEGRAÇÃO ESPECÍFICOS	52
TABELA 5: OS PAÍSES DA MACRORREGIÃO DA EUROPA E OS PRINCIPAIS ACORDOS DE INTEGRAÇÃO AOS QUAIS SE SUBMETEM	53
TABELA 6: FLUXOS DE ENTRADA E SAÍDA DO IDE DA EUROPA ENTRE 1970 E 2009 EM PORCENTAGEM DO TOTAL MUNDIAL DE IDE.....	60
TABELA 7: RELAÇÃO DE PAÍSES DA AMÉRICA DO NORTE.....	61
TABELA 8: A MACRORREGIÃO “ÁSIA-PACÍFICO” E AS “SUB-REGIÕES” NA ÁSIA, OCEANIA E PACÍFICO.....	67
TABELA 9: RELAÇÃO DE PAÍSES DA MACRORREGIÃO ÁSIA-PACÍFICO E SEUS ACORDOS REGIONAIS DE INTEGRAÇÃO.....	69
TABELA 10: A “MACRORREGIÃO” DAS AMÉRICAS DO SUL, CENTRAL E CARIBE E SUAS “SUB-REGIÕES” INTEGRADAS	77
TABELA 11: RELAÇÃO DE PAÍSES DA MACRORREGIÃO DA AMÉRICA LATINA E OS ACORDOS DE INTEGRAÇÃO AOS QUAIS PERTENCEM	78
TABELA 12: A MACRORREGIÃO DA ÁFRICA E SEUS ACORDOS DE INTEGRAÇÃO REGIONAL.....	84
TABELA 13: RELAÇÃO DE PAÍSES DA MACRORREGIÃO AFRICANA E OS ACORDOS DE INTEGRAÇÃO REGIONAIS DOS QUAIS FAZEM PARTE.....	85
TABELA 14: A MACRORREGIÃO DO MENA E AS “SUB-REGIÕES” INTEGRADAS.....	92
TABELA 15: RELAÇÃO DE PAÍSES DO MENA E OS ACORDOS REGIONAIS DE INTEGRAÇÃO DOS QUAIS FAZEM PARTE.....	93
TABELA 16: RELAÇÃO DE PAÍSES COM SOBERANIA CONTESTADA, AS MACRORREGIÕES ONDE SE LOCALIZAM E OS ACORDOS DE INTEGRAÇÃO REGIONAL DOS QUAIS FAZEM PARTE.....	99
TABELA 17: QUADRO RECAPITULATIVO COM OS PROPÓSITOS DO CAPÍTULO 3.....	100
TABELA 18: RESUMO DA HIPÓTESE DO CAPÍTULO 3 A SER ESTATISTICAMENTE TESTADA.....	101
TABELA 19: QUADRO RESUMITIVO COM AS PRINCIPAIS ABORDAGENS EM ESTRATÉGIA DE MULTINACIONAIS E RESPECTIVAS CORRESPONDÊNCIAS COM A TEORIA DE MULTINACIONAIS	117
TABELA 20: QUADRO RECAPITULATIVO COM OS PROPÓSITOS DO CAPÍTULO 4.....	119
TABELA 21: RESUMO DA HIPÓTESE DO CAPÍTULO 4 A SER ESTATISTICAMENTE TESTADA.....	120
TABELA 22: AS 5 EMPRESAS DO S&P 500 LISTADAS NO COMPUSTAT GLOBAL CUJA ORIGEM E PRIMEIRA INCORPORAÇÃO NÃO SÃO OS ESTADOS UNIDOS.....	133
TABELA 23: CÓDIGOS DE PAÍSES E/OU REGIÕES DO COMPUSTAT GLOBAL.....	134
TABELA 24: RESUMO DA MODIFICAÇÃO NOS DADOS PARA A ANÁLISE.....	146
TABELA 25: DESCRIÇÃO DAS VARIÁVEIS DO MODELO	146

TABELA 26: ANOVA ATEMPORAL PARA O MODELO CONTENDO VARIÁVEIS GEOGRÁFICAS EM RELAÇÃO AO LOGARITMO NATURAL DO ROA.....	147
TABELA 27: ANOVA ATEMPORAL PARA AS VARIÁVEIS GEOGRÁFICAS ORIGINAIS EM RELAÇÃO AO LOGARITMO NATURAL DO ROA	148
TABELA 28: ANOVA COM EFEITOS RANDÔMICOS PARA AS VARIÁVEIS GEOGRÁFICAS ORIGINAIS EM RELAÇÃO AO LOGARITMO NATURAL DO ROA.....	149
TABELA 29: FGLS COM EFEITOS RANDÔMICOS	152
TABELA 30: TESTE DE HIPÓTESES ENTRE MÉDIAS DE GRUPOS (PARA DADOS EM PAINEL).....	153
TABELA 31: FGLS RANDÔMICA (ROBUSTA)	154
TABELA 32: TESTE DE WOOLDRIDGE PARA AUTOCORRELAÇÃO DE DADOS EM PAINEL.....	155
TABELA 33: REGRESSÃO FGLS COM AUTOCORRELAÇÃO DE PRIMEIRA ORDEM E TESTES DE DURBIN-WATSON E BALTAGI-WU.....	156
TABELA 34: DESCRIÇÃO E EXPLICAÇÃO DAS VARIÁVEIS GEOGRÁFICAS DE PAÍSES E/OU REGIÕES.....	157
TABELA 35: FGLS RANDÔMICO ROBUSTO NO NÍVEL DOS PAÍSES INDIVIDUAIS	158
TABELA 36: MATRIZ DE CORRELAÇÃO ENTRE PAÍSES	159
TABELA 37: FGLS RANDÔMICO ROBUSTO NO NÍVEL DAS REGIÕES	159
TABELA 38: FGLS RANDÔMICO ROBUSTO PARA VENDAS EXTERNAS POR PAÍS INDIVIDUAL	160
TABELA 39: FGLS RANDÔMICO ROBUSTO PARA LUCRO OPERACIONAL EXTERNO E ATIVOS EXTERNOS POR PAÍS INDIVIDUAL	161
TABELA 40: FGLS RANDÔMICO ROBUSTO PARA VENDAS EXTERNAS POR REGIÃO	162
TABELA 41: FGLS RANDÔMICO ROBUSTO PARA LUCRO OPERACIONAL EXTERNO E ATIVOS EXTERNOS POR REGIÃO.....	162
TABELA 42: ANOVA ATEMPORAL PARA A QUANTIDADE DE PAÍSES E QUANTIDADE DE REGIÕES, CONJUNTAMENTE CONSIDERADOS	164
TABELA 43: ANOVA ATEMPORAL PARA A QUANTIDADE DE PAÍSES.....	164
TABELA 44: ANOVA SIMPLES PARA A QUANTIDADE DE REGIÕES	164
TABELA 45: FGLS RANDÔMICO ROBUSTO PARA A QUANTIDADE DE PAÍSES E PARA A QUANTIDADE DE REGIÕES	165
TABELA 46: FGLS RANDÔMICO ROBUSTO PARA A QUANTIDADE DE PAÍSES	165
TABELA 47: FGLS RANDÔMICO ROBUSTO PARA A QUANTIDADE DE REGIÕES	165
TABELA 48: RESUMO DAS HIPÓTESES E SUAS VALIDAÇÕES	166
TABELA 49: RELAÇÃO DAS 500 EMPRESAS DO ÍNDICE S&P 500 UTILIZADAS NA ANÁLISE LONGITUDINAL.....	190
TABELA 50: RELATÓRIO ANOVA ATEMPORAL PARA O MODELO CONTENDO VARIÁVEIS GEOGRÁFICAS EM RELAÇÃO AO LOGARITMO NATURAL DO ROA	198
TABELA 51: RELATÓRIO ANOVA SIMPLES PARA AS VARIÁVEIS GEOGRÁFICAS ORIGINAIS EM RELAÇÃO AO LOGARITMO NATURAL DO ROA.....	198
TABELA 52: RELATÓRIO ANOVA COM EFEITOS RANDÔMICOS PARA AS VARIÁVEIS GEOGRÁFICAS ORIGINAIS EM RELAÇÃO AO LOGARITMO NATURAL DO ROA	199
TABELA 53: RELATÓRIO FGLS COM EFEITOS RANDÔMICOS	201

TABELA 54: RELATÓRIO TESTE DE HIPÓTESES ENTRE MÉDIAS DE GRUPOS (PARA DADOS EM PAINEL)	201
TABELA 55: RELATÓRIO FGLS RANDÔMICA (ROBUSTA)	202
TABELA 56: RELATÓRIO FGLS RANDÔMICA (ROBUSTA)	203
TABELA 57: RELATÓRIO TESTE DE WOOLDRIDGE PARA AUTOCORRELAÇÃO DE DADOS EM PAINEL.....	203
TABELA 58: RELATÓRIO REGRESSÃO FGLS COM AUTOCORRELAÇÃO DE PRIMEIRA ORDEM E TESTES DE DURBIN-WATSON E BALTAGI-WU	204
TABELA 59: RELATÓRIO FGLS RANDÔMICO ROBUSTO NO NÍVEL DOS PAÍSES INDIVIDUAIS	205
TABELA 60: RELATÓRIO MATRIZ DE CORRELAÇÃO ENTRE PAÍSES	205
TABELA 61: RELATÓRIO FGLS RANDÔMICO ROBUSTO NO NÍVEL DAS REGIÕES.....	206
TABELA 62: RELATÓRIO FGLS RANDÔMICO ROBUSTO PARA VENDAS EXTERNAS POR PAÍS INDIVIDUAL	206
TABELA 63: RELATÓRIO FGLS RANDÔMICO ROBUSTO PARA LUCRO OPERACIONAL EXTERNO E ATIVOS EXTERNOS POR PAÍS INDIVIDUAL	207
TABELA 64: RELATÓRIO FGLS RANDÔMICO ROBUSTO PARA VENDAS EXTERNAS POR REGIÃO.....	208
TABELA 65: RELATÓRIO FGLS RANDÔMICO ROBUSTO PARA LUCRO OPERACIONAL EXTERNO E ATIVOS EXTERNOS POR REGIÃO.....	208
TABELA 66: RELATÓRIO ANOVA SIMPLES PARA A QUANTIDADE DE PAÍSES E QUANTIDADE DE REGIÕES, CONJUNTAMENTE CONSIDERADOS	209
TABELA 67: RELATÓRIO ANOVA SIMPLES PARA A QUANTIDADE DE PAÍSES	209
TABELA 68: RELATÓRIO ANOVA SIMPLES PARA A QUANTIDADE DE REGIÕES	209
TABELA 69: RELATÓRIO FGLS RANDÔMICO ROBUSTO PARA A QUANTIDADE DE PAÍSES E PARA A QUANTIDADE DE REGIÕES	210
TABELA 70: RELATÓRIO FGLS RANDÔMICO ROBUSTO PARA A QUANTIDADE DE PAÍSES	210
TABELA 71: RELATÓRIO FGLS RANDÔMICO ROBUSTO PARA A QUANTIDADE DE REGIÕES.....	211

Lista de Gráficos

GRÁFICO 1: EVOLUÇÃO DA QUANTIDADE ACUMULADA DE ACORDOS DE COMÉRCIO REGISTRADOS NA OMC	45
GRÁFICO 2: BALANÇO DO COMÉRCIO MUNDIAL TOTAL DE BENS E SERVIÇOS ENTRE 1960 A 2009 (EM % DO PIB MUNDIAL)	47
GRÁFICO 3: BALANÇA COMERCIAL DA “ÁREA DO EURO” E DA UNIÃO EUROPÉIA ENTRE 1960 E 2009	56
GRÁFICO 4: BALANÇA COMERCIAL (BENS E SERVIÇOS) DA “ÁREA DO EURO”, UNIÃO EUROPÉIA, EFTA, BSEC, CIS ENTRE 1980 E 2009	57
GRÁFICO 5: UNIÃO EUROPÉIA – COMÉRCIO INTRA-BLOCO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS, MANUFATURADOS E TOTAL DE MERCADORIAS ENTRE 2000 E 2009	58
GRÁFICO 6: SERVIÇOS COMERCIAIS TOTAIS DA EUROPA, UNIÃO EUROPÉIA, EFTA E CIS ENTRE 1980 E 2009.....	59
GRÁFICO 7: NAFTA – COMÉRCIO INTRA-BLOCO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS, MANUFATURADOS E TOTAL DE MERCADORIAS ENTRE 2000 E 2009	63
GRÁFICO 8: SERVIÇOS COMERCIAIS TOTAIS (EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES) DO NAFTA ENTRE 1980 E 2009...	64
GRÁFICO 9: BALANÇA COMERCIAL (BENS E SERVIÇOS) DA “ALCA” E DO NAFTA ENTRE 1980 E 2009	65
GRÁFICO 10: FLUXOS DE ENTRADA E SAÍDA DE IDE PARA O NAFTA E ALCA ENTRE 1970 E 2009.....	66
GRÁFICO 11: BALANÇA COMERCIAL (BENS E SERVIÇOS) DA ÁSIA, OCEANIA E PACÍFICO ENTRE 1980 A 2009	73
GRÁFICO 12: ASEAN – COMÉRCIO INTRA-BLOCO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS, MANUFATURADOS E O TOTAL DE MERCADORIAS ENTRE 2000 E 2009	74
GRÁFICO 13: SERVIÇOS COMERCIAIS TOTAIS (EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES) DA ÁSIA, APEC, ASEAN E SAPTA.....	75
GRÁFICO 14: EVOLUÇÃO DOS FLUXOS DE ENTRADA E SAÍDA DE IDE PARA DIVERSAS “SUB-REGIÕES” DA MACRORREGIÃO “ÁSIA-PACÍFICO” ENTRE 1970 E 2009	76
GRÁFICO 15: MERCOSUL E COMUNIDADE ANDINA (UNASUL) - COMÉRCIO INTRA-BLOCO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS, MANUFATURADOS E TOTAL DE MERCADORIAS ENTRE 2000 E 2009.....	80
GRÁFICO 16: SERVIÇOS COMERCIAIS TOTAIS (EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES) NA AMÉRICA LATINA ENTRE 1980 E 2009.....	81
GRÁFICO 17: BALANÇA COMERCIAL DE “SUB-REGIÕES” INTEGRADAS DA AMÉRICA LATINA ENTRE 1980 E 2009	82
GRÁFICO 18: FLUXOS DE ENTRADA E SAÍDA DO IDE PARA AS “SUB-REGIÕES” DA AMÉRICA LATINA.....	83
GRÁFICO 19: FLUXO DO COMÉRCIO DE SERVIÇOS DE “SUB-REGIÕES” DA ÁFRICA PARA ENTRE 1980 E 2009	89
GRÁFICO 20: BALANÇA COMERCIAL (BENS E SERVIÇOS) DA ÁFRICA ENTRE 1980 E 2009.....	90
GRÁFICO 21: FLUXOS DE IDE DAS SUB-REGIÕES AFRICANAS EM % DO IDE TOTAL MUNDIAL ENTRE 1970 E 2009	91
GRÁFICO 22: SERVIÇOS COMERCIAIS TOTAIS (EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES) DO ORIENTE MÉDIO E GCC ENTRE 1997 E 2009	95
GRÁFICO 23: BALANÇA COMERCIAL (BENS E SERVIÇOS) DO MENA ENTRE 1980 E 2009	96
GRÁFICO 24: BALANÇA COMERCIAL (BENS E SERVIÇOS) DO “MUNDO ÁRABE” EM % DO PIB ENTRE 1968 E 2008	97

GRÁFICO 25: FLUXOS DE IDE DAS SUB-REGIÕES DO MENA E SUB-REGIÕES DO MUNDO ÁRABE EM % DO IDE MUNDIAL TOTAL ENTRE 1970 E 2009	98
GRÁFICO 26: EVOLUÇÃO DO ROA (E FREQUÊNCIA) ENTRE 1979 E 2009 PARA TODAS AS EMPRESAS DO S&P 500	136
GRÁFICO 27: FREQUÊNCIAS ABSOLUTAS DO LOGARITMO NATURAL DO ROA DO S&P 500 DE 1979 A 2009	137
GRÁFICO 28: EVOLUÇÃO DA MÉDIA DO ROA DAS EMPRESAS DO S&P 500 ENTRE 1979 E 2002	139
GRÁFICO 29: <i>BOXPLOT</i> DA VARIAÇÃO DO ROA DAS EMPRESAS DO S&P 500 ENTRE 1979 E 2002	140
GRÁFICO 30: DISTRIBUIÇÃO DO ROA POR ANO	142
GRÁFICO 31: <i>BLOXPLOTS</i> ANUAIS PARA O ROA ENTRE 2003 E 2009	143
GRÁFICO 32: DISPERSÃO DO ROA POR ANO // MÉDIA E MEDIANA DO ROA LIGADAS	144
GRÁFICO 33: DISPERSÃO DO ROA POR ANO // MÉDIA E MEDIANA DO ROA LIGADAS (EM LOGARITMO NATURAL)	144

Lista de Mapas

MAPA 1: REGIÃO DA UNIÃO EUROPÉIA NO MUNDO.....	55
MAPA 2: REGIÃO DO NAFTA NO MUNDO.....	62
MAPA 3: REGIÃO DA ÁSIA, OCEANIA E PACÍFICO	72
MAPA 4: REGIÃO DA AMÉRICA LATINA E CARIBE	79
MAPA 5: REGIÃO DA UNIÃO AFRICANA	87
MAPA 6: REGIÃO DO MENA.....	94

Lista de Equações

EQUAÇÃO 1: MODELO GERAL DE TSCS COM EFEITOS FIXOS (<i>FIXED-EFFECTS MODEL</i>).....	127
EQUAÇÃO 2: MODELO GERAL DE TSCS COM EFEITOS RANDÔMICOS (<i>RANDOM-EFFECTS MODEL</i>).....	127
EQUAÇÃO 3: MODELO DE FGLS COM EFEITOS RANDÔMICOS.....	150
EQUAÇÃO 4: MODELO DE FGLS PARA O ROA	151

Lista de Figuras

FIGURA 1: O COMPLEXO DE ACORDOS DE INTEGRAÇÃO NA ÁSIA, OCEANIA E PACÍFICO EM 2009.....	69
FIGURA 2: MODELO DO DIAMANTE NACIONAL DE PORTER, ADAPTADO ÀS CONDIÇÕES REGIONAIS	113
FIGURA 3: EVOLUÇÃO DAS ESTRATÉGIAS REGIONAIS DE AGREGAÇÃO DE GHEMAWAT	115
FIGURA 4: ADAPTAÇÃO DO MODELO DA “DIPLOMACIA TRIANGULAR” DE STOPFORD E STRANGE (1991) PARA A REALIDADE REGIONAL.....	116

Capítulo 1: Introdução

A despeito de toda a discussão presentes nos mais diversos estudos e opiniões de teóricos e estudiosos, bem como as do senso comum, a globalização e suas manifestações são inegáveis. Enquanto promove juízos de valor diametralmente opostos de especialistas, provoca infundáveis reações de muitos esclarecidos. Muito além de sua retórica, cabe ao presente trabalho primordialmente extrair algumas breves conclusões a partir de um ferramental estatístico e econométrico moderno. Sem a pretensão de esgotar ou condenar o assunto, o estudo ambiciona tão-somente uma inserção no meio acadêmico-científico.

Em especial, o presente estudo encontra fundamento na questão do regionalismo, na integração econômica regional e, particularmente, nos seus ímpetus sobre o desempenho das empresas multinacionais, que são freqüentemente figuradas como um de seus principais agentes promotores. A subseção seguinte explica em maiores detalhes o objeto de estudo e a pergunta de pesquisa.

A relevância do estudo assenta-se na infundável discussão sobre a atual configuração da globalização. Enquanto propõe-se a analisar o âmbito e orientação das transnacionais, se norteadas primordialmente em relação a países ou regiões do mundo, o estudo propõe-se igualmente a verificar empiricamente, nesse sentido, as hipóteses de impacto dos países e regiões sobre o desempenho dessas companhias.

1.1 Objeto, Objetivo e Questão de Pesquisa

O objeto desta pesquisa consiste na presença das empresas transnacionais nos diversos países e regiões. Mais concretamente, pretende-se verificar a analisar o quanto influencia no desempenho das multinacionais, em termos de Retorno sobre o Ativo (ROA), a presença em determinados países e regiões selecionados. Além disso, pretende-se analisar, também, como esse impacto no desempenho varia em função do tempo.

Através dessa pesquisa, que possui literatura relativamente escassa, ainda que essa temática não seja recente nos estudos em negócios internacionais, objetiva-se melhorar a compreensão, em termos quantitativos, sobre a relevância da presença de transnacionais em determinados países ou em regiões.

Apesar de a noção da influência da presença geográfica sobre o desempenho ser intuitivamente dedutível, não são muitos os estudos que relacionam, em nível global, essa variável geográfica com o desempenho das multinacionais. Mais escassos ainda são os estudos que relacionam a região político-econômica (integrada em função de acordos de comércio e/ou investimentos) com o desempenho.

Nesse sentido, o questionamento sobre esta última relação fundamenta os capítulos seguintes. Nos primeiros três capítulos, mais teóricos, são apresentadas as principais teorias das quais emergem a discussão sobre as empresas transnacionais e seus escopos geográficos de atuação, o regionalismo, enquanto decorrência da atual globalização, e seus principais agentes e, finalmente, as estratégias empresariais adotadas pelas transnacionais no âmbito internacional e suas adaptações regionais.

Nos dois capítulos subseqüentes são apresentadas a metodologia de pesquisa, o método, os resultados, as análises, as discussões e as conclusões. Pela proposta de uma análise longitudinal (ou análise de dados em painel), é realizada uma análise econométrica, através da qual se pretende avaliar a variação sobre o desempenho das empresas transnacionais em função da presença geográfica em países e/ou regiões do mundo.

O último capítulo é dedicado à conclusão geral desta pesquisa.

Antes dos fundamentos teóricos dos três primeiros capítulos, são apresentadas, ainda neste capítulo introdutório, algumas considerações sobre a globalização. Trata-se de um breve comentário que precede as discussões abordadas neste trabalho.

1.2 Considerações Relevantes sobre a Globalização

A respeito da volumosa quantidade de análises relativas à globalização e a atenção dedicada ao tema, Pankaj Ghemawat constata que encontrou mais de cinco mil livros sobre a globalização publicados entre 2000 e 2004, comparados com menos de 500 publicados em toda a década de 1990, em sua pesquisa ao catálogo da *Library of Congress* (ou Biblioteca do Congresso) em Washington, capital dos Estados Unidos (2007).

Tamanhas são as opiniões sobre a globalização que Octávio Ianni (1995) até enumera algumas metáforas de como ela é interpretada, tais como “economia-mundo”, “sistema-

mundo”, “*shopping center* global”, “Disneylândia global”, “nova visão internacional do trabalho”, “moeda global”, “cidade global”, capitalismo global”, “mundo sem fronteiras”, “tecnocosmo”, “desterritorialização”, “miniaturização”, “hegemonia global”, “fim da geografia” e “fim da história”.

Dessa maneira, dada a importância da temática da globalização e sua pertinente relevância no contexto deste estudo, são consideradas algumas de suas abordagens.

1.2.1 Panorama Histórico

Apesar de inúmeras publicações supérfluas, o tema é ainda relevante e não merece o aviltamento ou profanação, até ridículo, por vezes, com que muitos o apreciam ou o desvalorizam. De fato, o tema é complexo e suas análises exigem grande esmero. Caso contrário, incorrem no risco de tornarem-se dúbias ou, até mesmo, frívolas e pueris.

Nesse sentido, não deve encerrar-se em si mesma, nortear-se pela introversão e tolher contribuições significativas dos mais diversos campos do conhecimento. Pelo contrário, deve buscar seu sentido e significação em variadas arguições e investigações. Para o presente estudo, incorporam-se estudos em política internacional, economia internacional, econômica política internacional, direito internacional público, relações internacionais, geografia econômica, gestão internacional e estratégia internacional de empresas.

Em relação à abordagem em política internacional, a explicação para os mais recentes fenômenos de integração recebe maior atenção, justamente por envolver e aproximar o arbítrio público soberano aos interesses econômicos individuais.

Ao elevar à categoria de um “ator político” de destaque no campo internacional, Joseph Nye (1972, 1974, 1975), Robert Keohane (1971) e Robert Gilpin (2001) comparam o poder político e econômico das empresas transnacionais com o dos Estados soberanos, atores políticos primordiais no plano das relações internacionais, até então figurados como os únicos atores internacionais de relevância.

No entendimento da Escola Realista-Institucional, na teoria das relações internacionais, o concerto entre Estados que deu origem à formação das organizações internacionais, bem como ao regionalismo e multilateralismo ensejados no período do pós-guerra, convergiu os

interesses comuns ocidentais para a moldura de um gerenciamento de conflitos (MAGNOLI, Demétrio, 2004). Em decorrência disso, proliferam organizações como a OTAN, a OCDE, o FMI, o Banco Mundial, a OMC e até mesmo a União Européia.

Nos períodos subseqüentes à Segunda Grande Guerra Mundial, novos esforços político-econômicos instigaram um novo período de concertação¹, conhecido em economia política internacional como *pax americana*. Em especial, após a Guerra Fria, quando a distribuição de poder e influência no plano internacional demonstrava-se melhor definida, organismos e instituições passam a ser engendradas para coordenar os ímpetus políticos e econômicos das nações.

Assim, é nesse contexto do pós-guerra que historiadores das relações internacionais, como Paulo Fagundes Vizentini (2004), encontram a maior incitação à globalização e formação de blocos econômicos. Para os teóricos em relações internacionais e geopolítica, a integração econômica em blocos regionais é, nesse sentido, consequência da globalização na chamada “nova ordem mundial” (*idem, ibidem*).

Em uma abordagem histórico-sociológica², em que se pretende explicar a formação da economia de mercado mundial atual, com base em ciclos sistêmicos de acumulação do capital, Giovanni Arrighi concebe que já existia *a priori* uma comunicação horizontal entre diferentes mercados em uma estrutura primária já coordenada autonomamente em relação às forças de oferta e demanda, bem como o equilíbrio de preços, sobre a qual emergiu o sistema capitalista fordista-keynesiano, como atualmente o conhecemos (1994).

Em sua atual configuração, o poder centralizado interage com a economia de mercado, por vezes de maneira restrita ou afrouxada, de maneira a sempre assegurar seus interesses. Foi o caso das companhias holandesas no século XVII e das companhias inglesas após a Revolução Gloriosa de 1688 (*Idem, Ibidem*), que imensamente contribuíram para elevar ambas as nações às maiores potências econômicas mundiais nos séculos XVII e XVIII.

¹ Para estudiosos com viés teórico no imperialismo radical, geralmente com orientação mais marxista (*inter alias* HOBBSBAWM, 1995, 2007; SADER, 2000 e HARVEY, 1989, 1996), o período do pós-guerra ficou conhecido como o período da incontestável hegemonia norte-americana, ou “*pax americana*”, cunhada em contraste com o epíteto *pax romana* (com César Augusto nos séculos I e II), *pax mongolica* (nos séculos XII e XIV) ou mesmo a *pax britannica* do século XIX. Para grande parte dos estudiosos em relações internacionais e em economia política internacional, o termo é utilizado sem restrições.

² Vale lembrar que para a sociologia econômica, assim como para a Escola Marxista-Radical na Teoria das Relações Internacionais (MAGNOLI, 2004), ao contrário das Escolas Idealista e Realista, o objeto central de estudo não é o Estado, mas o interior das estruturas e dinâmica da *economia-mundo*, conforme concebida por Fernand Braudel (1992), no sistema capitalista (MAGNOLI, 2004).

Entre os atuais estudiosos e ativistas da globalização³, as opiniões são tão diversas quanto radicais. A título exemplificativo, destacam-se defensores como o economista Jagdish Bhagwati (1995a, 2004) e o jornalista Thomas Friedman (1999, 2005). No pólo oposto, sobressaem Joseph E. Stiglitz (2002, 2006); David Korten (1995, 1999, 2006, 2009)⁴; Noam Chomsky (1994, 2010); Immanuel Wallerstein (2000) e, na literatura, como ativistas, Susan Sontag e José Saramago.

Apesar da animosidade e pretensão de muitos “hiperglobalistas”, conforme denominação de David Held e McGrew (2000), bem como dos emissários do “fim do Estado e dos territórios nacionais”, não se demonstra uniforme o posicionamento entre os estudiosos acerca do fim das fronteiras nacionais como decorrência natural da globalização.

A respeito dos fluxos comerciais e de investimentos, assim como em relação ao poder cultural e propagandístico que ultrapassam fronteiras nacionais e sobrepujam os controles dos poderes soberanos Estatais, vale lembrar a ressalva dos limites teóricos do próprio sistema capitalista.

Arrighi (1994) aponta que o capitalismo nasceu e somente triunfou quando foi associado ao Estado Nacional, quando foi identificado com o Estado⁵, e não desvinculado dele, o que difere dizer que a mobilidade do capital estimulou a competição inter-Estatal, tão importante na expansão do capital financeiro.

De qualquer maneira, as variadas discussões e abordagens teóricas sobre a globalização justificam-se no contexto dos capítulos seguintes, na medida em que se considera que são os Estados e as empresas multinacionais, em ação coordenada e, em princípio, não concorrente, que promovem a integração político-econômica que caracteriza o regionalismo atual.

Vale dizer, pressupõe-se não haver supressão de um agente pelo outro, muito menos uma condenação mútua. Caso contrário, não haveria sentido estudar a atuação de transnacionais

³ Não está no escopo deste trabalho o aprofundamento sobre as discussões sobre a globalização, mas tão-só introduzir a questão para discutir as origens do regionalismo econômico supranacional. Para melhor compreensão sobre as temáticas e estudos da globalização, cf. Held e McGrew (2002a, 2002b); Held, McGrew, Goldblatt e Perraton (1999); Holton (2005); Bauman (1998); Giddens (1990, 2002); Hirst e Thompson (1996); Hopkins (2002); Kennedy e Danks (2001); Hopper (2007); Strange (1996); Tomlinson (1999); Hay e Marsh (2000); Harvey (1989, 1996); Habermas (2001) e Ianni (1995).

⁴ David Korten, por exemplo, possui publicações com ataques explícitos à globalização enquanto promovida por empresas transnacionais (1995).

⁵ Sobre a questão jurídico-política a respeito da soberania do Estado no atual estágio da globalização e regionalismo, cf. obra do ministro do STF e professor titular da USP, Enrique Lewandowski (2004). No campo específico dos negócios internacionais, Raymond Vernon analisa o conflito entre soberania nacional e a proliferação de multinacionais americanas (1971). Peter Drucker também expressou sua preocupação sobre o tema, mas concluiu que os Estados soberanos seguem resilientes (1997).

em determinados países e/ou regiões, caso esses últimos agentes fossem irrelevantes para o escopo corporativo das companhias. Daí a ênfase na participação dos Estados para a viabilização dos projetos estratégicos regionais das transnacionais.

Até porque, segundo as regras de direito internacional público, somente os Estados possuem capacidade e personalidade jurídica internacional para celebrarem acordos de integração em comércio e investimentos (AMARAL JUNIOR, 2008; REZEK, 2008; MAZZUOLI, 2011). Não há alternativa para as multinacionais que incorporam e pressupõem tais acordos em suas estratégias globais.

Por fim, como conclusão desta parte introdutória, merece menção a opinião de dois pensadores brasileiros a respeito da globalização.

Na condição de um dos principais expoentes nos estudos em economia brasileira, Celso Furtado (1997) também apresenta sua visão sobre globalização em forma de crítica sobre seus efeitos no Brasil e sobre o subdesenvolvimento histórico brasileiro. Sobre a ação das empresas transnacionais, Furtado afirma que o modelo de industrialização adotado pelo Brasil, em que as multinacionais presentes freqüentemente recorriam ao emprego de equipamentos já obsoletos em seus países de origem, na verdade, encareciam ainda mais o custoso valor rumo ao desenvolvimento econômico (*idem, ibidem*).

Não se deve ignorar o posicionamento do geógrafo brasileiro Milton Santos. Em sua concepção, o estudioso critica ferozmente o que considera ser o lado “perverso” da globalização na atual lógica do capital (2000). Assim, um de seus maiores legados na área de geografia foi o conceito de “meio técnico-científico-informacional” (*idem, ibidem*), segundo o qual a ciência e a tecnologia unem-se sob a égide do mercado, juntamente com a informação, no espaço. Assim concebe Milton Santos o meio geográfico sob o qual se consolida a globalização. Mais do que isso, o geógrafo concebe os próprios territórios nacionais como o espaço nacional da economia internacional (2002).

Em última análise, nota-se um aspecto bastante peculiar em grande parte dos estudos em globalização em quaisquer que sejam os campos do conhecimento. Os autores, fundamentados nas mais variadas ideologias e opiniões, freqüentemente recorrem à literatura gerencial ou, ao menos, mencionam a atividade das empresas transnacionais, seja na forma de exemplos ou até mesmo como base teórica. Em especial, estudos consagrados na área de negócios internacionais, ou mesmo de renomados pesquisadores e pensadores desta área, são

freqüentemente invocados. Constatase, nesse sentido, que as empresas transnacionais são freqüentemente consideradas como atores e/ou agentes principais da globalização.

Assim, dada sua importância e relevância nas mais variadas ciências, bem como sua presença nas mais variadas discussões e debates sobre a globalização, cabem outras breves considerações sobre a importância das transnacionais, assim como seu legado para a história econômica mundial.

1.2.2 A Globalização e os Negócios Internacionais

No que se refere às discussões a respeito das transnacionais, pode-se dizer que a prática, ciência e arte da Administração são praticamente indissociáveis dessas discussões. Por assim ser, tais discussões são igualmente inseparáveis de qualquer discussão sobre a globalização. Mark Casson, por exemplo, é explícito em afirmar que “no mundo do pós-guerra, o principal papel da empresa multinacional tem sido a difusão de tecnologia proprietária e habilidades gerenciais”⁶ (1979, p. xi, grifos nossos).

No campo dos negócios internacionais e estratégia internacional, a globalização econômica dos mercados demonstra-se ponto relativamente pacífico e superado⁷. Até mesmo um dos fundadores da moderna análise industrial ressalta, no prefácio de sua obra sobre competitividade entre nações, que vivencia acontecimentos emocionantes e significativos dentro de nações individuais e grupo de nações, tais como a unificação econômica européia e o acordo de livre-comércio entre os Estados Unidos e o Canadá (PORTER, 1993).

No campo internacional, Porter adverte não acreditar ser de grande valia a análise sobre tais fenômenos, pois os considera como dados. Mas, defende a criação de uma teoria que possa, aproveitando dessas circunstâncias históricas, identificar fontes de vantagem competitiva nacional (*idem, ibidem*)⁸. Em sua concepção, “As empresas, não os países, estão na linha de

⁶ Tradução livre do autor. Em suas palavras originais: “In the postwar world the main role of the multinational enterprise has been the diffusion of proprietary technology and managerial skills” (1979).

⁷ Raramente se questiona a própria internacionalização dos mercados enquanto fenômenos decorrentes da globalização. Alguns autores na área de negócios podem ser identificados como críticos à globalização, como George Soros (2002) e Korten (1995, 1999, 2009), mas não negam seus efeitos.

⁸ Em suas próprias palavras, “A competição em muitas indústrias internacionalizou-se, não só nas indústrias de manufatura mas cada vez mais também nos serviços. As empresas competem com estratégias realmente globais, envolvendo vendas mundiais, buscando componentes e materiais por todo o mundo e localizando suas atividades em muitas nações, para aproveitar fatores de baixo custo. Formam alianças com empresas de outros países para ter acesso às suas vantagens. (...) A globalização da indústria liberta a empresa dos recursos de fatores de uma

frente da competição internacional. Devem, cada vez mais, competir globalmente” (*idem, ibidem*, p. 647).

Nesse sentido, são relevantes algumas das opiniões de alguns expoentes na área de Administração sobre a globalização e as multinacionais⁹.

Peter Drucker, por exemplo, em artigo no periódico de relações internacionais *Foreign Policy*, declara que apesar dos argumentos contrários às transnacionais, no sentido de que promovem o fim dos Estados, por desconsiderarem as fronteiras nacionais, continuam sendo as soberanias os únicos atores por excelência capazes de promover a integração política e a associação efetiva à comunidade política internacional (1997).

Kenichi Ohmae, por exemplo, também argumenta que, apesar das discussões em favor da globalização, existem alguns limites impostos pelo atual tipo de capitalismo e “*business system*”. Esses limites restringem ou confinam a estratégia global das empresas a três grandes regiões do mundo, a saber, os Estados Unidos, o Japão e a Europa Ocidental (1985)¹⁰. Por essa razão, Ohmae, já na década de 1980, já se pronunciava em favor de uma competição empresarial mais global e mais inclusiva, considerando também outras regiões do mundo como o restante da Ásia e as economias do leste europeu (*idem, ibidem*).

Pankaj Ghemawat, por exemplo, em uma de suas publicações em que se propõe a redefinir os conceitos de estratégia corporativa internacional (2007), não se posiciona contrário à globalização, apesar da má compreensão que sua obra pode eventualmente sugerir à primeira vista. Apenas anuncia que a estratégia internacional das empresas multinacionais deve sempre levar em consideração diferenças culturais, administrativas, geográficas e econômicas de cada país antes de atravessar fronteiras nacionais.

No Brasil, por exemplo, Fábio Luiz Mariotto sustenta que a globalização, enquanto forma de expansão internacional das empresas, atrai a atenção dos profissionais na área de administração, tanto acadêmicos, quanto profissionais, à medida que sua evolução se torna preocupante (2007).

única nação. (...) O capital flui internacionalmente para as nações de bom crédito, que não ficam limitadas aos fundos existentes localmente”. (PORTER, 1993, p. 15, grifos nossos).

⁹ Para uma listagem mais completa e abrangente dos teóricos e estudiosos no campo da Administração que se pronunciaram a respeito da globalização, cf. Guedes (2007).

¹⁰ Essas idéias de Ohmae ficaram conhecidas como “estratégia tríade” (1985).

Outros estudos relevantes à grande área de estratégia e negócios internacionais (*inter alias* VIETOR, 2007) parecem corroborar a mesma tese. De fato, uma vez que passam a coexistir e interagir em um mesmo cenário as estratégias públicas governamentais e as estratégias corporativas das empresas, a preocupação com o diálogo e a compreensão dos interesses passa a ser fundamental.

Na área de marketing internacional, por exemplo, Theodore Levitt, já no início da década de 1980, pronunciava-se a respeito do tema. Em seu entendimento, as empresas internacionais deparam-se frequentemente com os dilemas dos mercados globalizados (LEVITT, 1983). Diante do impasse entre eficiência e customização, as transnacionais necessitam gerenciar os conflitos entre a “homogeneização” de seus produtos para diferentes mercados e, assim auferir ganhos de escala e agilidade na distribuição, ou, por outro lado, elaborar produtos específicos para consumidores específicos de cada mercado (*idem, ibidem*). Apesar de este caso exemplificar uma situação específica em marketing de produtos, a questão torna-se relevante na medida em que se exige uma análise e opinião sobre como as empresas multinacionais concebem os fenômenos concretos da globalização econômica.

Nesse sentido, a compreensão da teoria das multinacionais revela-se basilar na formação e construção de conceitos e entendimentos para fundamentar a tomada consciente de decisões gerenciais. Já no plano teórico, por outro lado, o impasse concreto ilustrado por Levitt (1983) é exemplo da instigação aos estudos, ainda no campo da teoria das multinacionais, que conduz à heterogeneidade de pensamentos sobre a motivação para a internacionalização das operações corporativas, bem como as implicações econômicas, políticas, sociais e culturais dela decorrentes.

As empresas transnacionais, assim, parecem revelar-se parte integrante na condução das transformações políticas, econômicas e sociais da globalização.

1.3 Globalização e as Empresas Multinacionais

Ainda a respeito da relação entre a globalização econômica e as empresas multinacionais, Mike Peng (2009a) observa que muitas das maiores “entidades econômicas”, na comparação de países e multinacionais, na realidade, são as multinacionais. Comparando-se o total de

vendas das maiores empresas do mundo e o PIB dos países, Peng afirma que 47 das 100 maiores “entidades” são multinacionais (*idem, ibidem*).

Os historiadores Alfred D. Chandler e Bruce Mazlish (2005) também chegam à mesma conclusão. Com base em dados da ONU, afirmam que das cem maiores entidades com a maior produção econômica bruta em receitas, cerca de metade são empresas multinacionais, o que equivale a dizer que essas multinacionais são maiores e mais ricas que 120 ou 130 nações soberanas.

Da mesma maneira, Peng identifica as duas maiores empresas do mundo em 2009, ou seja, “Wal-Mart” e “Exxon Mobil” e afirma que, se fossem países, seriam, respectivamente, a 22ª e a 23ª economias do mundo (2009a).

Em outras palavras, parte considerável do estoque de riqueza do mundo e parte considerável dos fluxos financeiros mundiais pertence às maiores empresas. Por revelarem-se uma das principais entidades responsáveis pelos fluxos comerciais e de investimento no mundo, a associação entre as transnacionais e a globalização ocorre quase que naturalmente (IETTO GILLIES, 2002).

Rugman e Verbeke (2004), por exemplo, afirmam que os principais agentes da globalização são, de fato, as empresas multinacionais, uma vez que elas impulsionam a interdependência econômica entre os mercados nacionais.

Em resposta às críticas de que as empresas multinacionais provocam danos ao bem-estar econômico e social nos países onde estão presentes, Jagdish Bhagwati explica que eventuais efeitos indesejados dessas companhias podem ser eliminados com uma modificação nas políticas econômicas nacionais (2007). Para os governos que identificam as multinacionais como um mal necessário para o aporte de investimentos, Bhagwati argumenta que tal rearranjo nas políticas pode reverter a situação, de modo que se consiga obter das multinacionais efeitos positivos para a economia e sociedade locais. Como exemplo, explica o economista, a indústria doméstica do país de destino dos investimentos das multinacionais pode aproveitar do melhor dos chamados “efeitos de propagação” (*spillover effects*) através de políticas públicas adequadas (*idem, ibidem*).

1.4 Uma Abrangência Multidisciplinar

Pelas mais diversas contribuições científicas até o momento apresentadas, já se torna possível inferir a natureza multidisciplinar do estudo de empresas transnacionais. Diante da complexidade do tema, o objeto de estudos pode ser melhor compreendido com as contribuições de diferentes áreas do conhecimento (GUEDES E FARIA, 2007). William Dymsza já salientava, desde o início da década de 1980, que o estudo dos negócios internacionais é, de fato, pluridisciplinar (1984). Isso porque, muitos dos temas discutidos neste campo de estudos são, ou originários de outras áreas, ou analisados por especialistas de outras áreas (enquanto “disciplinas de apoio”) (MARIOTTO, 2007).

Assim, neste entendimento, podem ser mencionadas, além das áreas de administração e estratégia corporativa, áreas como: ciência política, economia internacional, relações internacionais, sociologia, psicologia, história, geografia econômica e direito internacional.

No campo da administração e estratégia, especificamente, as discussões concentram-se na gestão internacional, gestão da internacionalização, gestão da internalização, estratégia corporativa internacional e estratégia de transnacionais. Nos capítulos seguintes pretende-se apresentar todos esses temas.

No campo da economia internacional, são freqüentes as contribuições provenientes da economia da integração, economia regional, economia do comércio internacional e investimentos, bem como da economia política internacional.

Associadas às ciências políticas e relações internacionais são igualmente importantes as contribuições originárias na teoria das relações internacionais, política internacional e a própria economia política internacional.

No campo da história, podem ser mencionados os estudos em história econômica e história dos negócios (*business history*). Geoffrey Jones, por exemplo, apresenta as multinacionais em diversas perspectivas históricas (1993, 2005, 2008).

Já no campo da sociologia, filosofia e estudos organizacionais, as corporações privadas internacionais são igualmente objeto de áreas como: teoria das organizações, sociologia econômica, teoria crítica, cultura, pós-modernismo, neoinstitucionalismo, bem como, de certa maneira, sociologia do trabalho.

No campo do direito internacional são igualmente consideráveis os estudos em direito internacional público, direito comunitário, direito tributário internacional, direito do comércio internacional, direito econômico internacional e direito das relações internacionais.

As diferentes contribuições das mais variadas ciências revelam-se úteis e desejáveis para o estudo de multinacionais. Caso contrário, incorre-se no risco de não se compreender a dinâmica da globalização e seus efeitos nas empresas e, conseqüentemente, resultar no que Terry Clark e Lynette Knowles denominaram de “miopia global nos negócios internacionais” (2003).

1.5 Divisão do Trabalho

De maneira a seguir uma sequência lógica, o presente estudo foi estruturado em cinco capítulos.

No primeiro deles, ou seja, nesta introdução, foram apresentados alguns comentários, de maneira a, não apenas a motivar o interesse e situar-se no grande tema da globalização, mas, também, expor as crenças pessoais do autor sobre o tema. Além disso, serve também aos propósitos de explicar os diferentes usos de análises de outras ciências (não, propriamente, a da administração e estratégia de negócios) que é empregada ao longo do trabalho. Por fim, considera-se também como apresentação dos pressupostos (conceituais e terminológicos) dos capítulos seguintes.

No segundo capítulo, serão apresentados os conceitos e a teoria das multinacionais. A ênfase dirige-se ao regionalismo e em como se insere nos debates acerca das transnacionais. Assim, justifica-se a apresentação de algumas das teorias precedentes à teoria do regionalismo, de maneira a apresentar parte de sua evolução, bem como a correlacioná-las com o quarto capítulo, em que serão apresentadas as teorias em estratégia de multinacionais.

O terceiro capítulo é dedicado aos estudos em integração regional e os acordos de comércio e investimentos. São apresentados brevemente alguns conceitos preliminares da “nova geografia econômica”, o “novo regionalismo”, bem como das teorias de integração político-econômica. São mencionados os acordos internacionais de comércio e investimento, além da identificação de algumas regiões específicas. Para estas regiões selecionadas, são listados os países e os acordos de integração regional respectivos. De maneira a sustentar a teoria do

regionalismo, serão fornecidas informações sobre fluxos de comércio e fluxos de investimento. Por fim, vale mencionar que as regiões selecionadas são base para as unidades de análise de regiões do quinto capítulo.

No quarto capítulo são apresentadas as estratégias de multinacionais e as estratégias corporativas regionais. Este capítulo traça um paralelo com as teorias apresentadas no segundo capítulo para identificar o tipo de estratégia internacional preconizado. Em seguida, são apresentadas algumas perspectivas em estratégias internacionais que correspondem à teoria do regionalismo nos estudos em multinacionais.

O quinto capítulo dedica-se à apresentação da metodologia e métodos de pesquisa utilizados. Neste capítulo, são apresentadas e justificadas: a escolha dos métodos quantitativos, a amostra selecionada, a utilização do modelo econométrico longitudinal de análise em painel. Em especial, são feitas algumas restrições e pressuposições em relação à amostra escolhida e ao modelo escolhido. Por fim, é apresentado o modelo FGLS robusto com efeitos randômicos.

No sexto capítulo são apresentados os resultados da análise, algumas discussões e as conclusões da análise. No capítulo, discute-se uma divisão temporal proposta para a análise, em função da identificação de problemas nos dados. São geradas variáveis de região baseadas naquelas que foram identificadas no terceiro capítulo. Em seguida, são apresentadas e testadas as três hipóteses levantadas nos três capítulos precedentes. Com base nos resultados das regressões do modelo utilizado são feitas as conclusões de significância estatística.

No sétimo e último capítulo, dedicado à conclusão, além de uma síntese de todo o trabalho, são apresentadas as conclusões gerais desta pesquisa.

1.6 Considerações Iniciais e Terminologia Utilizada

De maneira a evitar conflitos conceituais e lexicais, utiliza-se, ao longo de todo o trabalho, uma terminologia específica.

Em primeiro lugar, apesar de serem identificadas diferenças teóricas entre o uso das palavras “transnacionais” e “multinacionais” (*inter alias* KHAN e KHAN, 2007; DRUCKER, 1997; BARTLETT e GHOSHAL, 1992), o uso de ambos os termos é utilizado indistintamente neste trabalho. Da mesma maneira, foram utilizados termos sinônimos como empresa internacional,

corporação privada internacional e firma internacional. Para todos os efeitos, todos os termos mencionados são aceitos, neste trabalho, como sinônimos.

A decisão da escolha pelo uso indistinto dos léxicos decorre da opção de convergir a variação dos termos utilizados nos mais distintos campos científicos a um denominador comum. Vale dizer, dada a própria natureza multidisciplinar do tema, conforme já explicado, a definição e uso dos termos, que, muitas vezes, são particulares e específicos a determinadas ciências, fazem referência ao mesmo objeto de pesquisa, ou seja, as corporações privadas internacionais, ainda que tal opção pelo uso indistinto dos termos seja considerada grosseira e prosaica para determinados campos científicos.

A utilização dos termos é também utilizada indistintamente para o campo da estratégia corporativa, apesar das diferenças teóricas. Vale dizer, neste trabalho, são considerados sinônimos os termos: estratégia internacional, estratégia de transnacionais e estratégia de multinacionais.

Capítulo 2: A Nova Geografia Econômica Regional Supranacional das Empresas Multinacionais

“Established on a cold New Year’s Eve, 1600, England’s East India Company is the mother of the modern corporation. In its more than two and a half centuries of existence, it bridged the mercantilist world of chartered monopolies and the industrial age of corporations accountable solely to shareholders. The Company’s establishment by royal charter, its monopoly of all trade between Britain and Asia and its semi-sovereign privileges to rule territories and raise armies certainly mark it out as a corporate institution from another time.”

Nick Robins (2006, p. 5)

Assim como relata o investidor a respeito da Companhia das Índias Orientais (ROBINS, 2006), na obra literária em que atribui à histórica empresa a característica de ser a “mãe das corporações modernas” e uma das primeiras entidades com características empresariais verdadeiramente autênticas¹¹, revela-se incontestável sua suntuosidade e poder que gozava no Império Britânico e demais potências ocidentais da época. Juntamente com a Companhia Neerlandesa das Índias Orientais, fundada dois anos após sua antagonista britânica, foram indubitavelmente megacorporações pioneiras.

Corporações paradigmáticas por excelência, apresentavam, ambas, desde sua época atributos de uma multinacional – muito embora o conceito de Estado-Nação (dedutível do sufixo “nacional” do termo “multinacional”) tenha sido uma criação do século XVIII. Apesar de todos os transtornos e mudanças pelas quais passaram, são manifestas suas pretensões internacionalistas e capacidade de cingir suas ambições com àquelas dos monarcas.

Dessa maneira, este capítulo é dedicado ao poder das multinacionais em interagir com as determinações de suas nações de origem para lograr seus escopos econômicos regionalistas.

2.1 Revisitando a Teoria das Multinacionais

Nos últimos anos, em especial, durante a primeira década do novo milênio, grande parte da literatura em negócios internacionais e estratégia internacional tem realizado estudos sobre o

¹¹ A rigor, conforme alertam Chandler e Mazlich (2005) apesar de muitos estudiosos referirem-se a essas entidades como “multinacionais” ou até mesmo “corporações”, corre-se o risco de cometer uma imprecisão anacrônica. Mesmo assim, segundo os historiadores, alguns estudiosos detectam características das atuais multinacionais até mesmo em entidades datadas de séculos anteriores à Cristo (*idem, ibidem*).

regionalismo. No campo da teoria de multinacionais, em particular, por abranger estudos do cenário internacional, por excelência, é manifesta tal inquietação.

Até mesmo os historiadores Alfred D. Chandler e Bruce Mazlish (2005) afirmam que as multinacionais não são verdadeiramente “globais”. Segundo os autores, o país de origem das multinacionais ainda reflete-se sobremaneira na composição dos cargos das diretorias (*idem, ibidem*). Apesar do escopo internacionalista dessas empresas, o nacionalismo ainda é bastante intenso. Tributários das idéias de Doremus, Pauly e Keller (1998), os historiadores confirmam a tese de que as corporações globais que atuam em mercados sem fronteiras é um mito. Mais do que isso, afirmam que essa idéia é um mito americano (CHANDLER e MAZLISH, 2005).

Dada a importância de tais entidades, enquanto agentes da globalização econômica e promotores significativos dos grandes fluxos de comércio e investimento internacionais, merecem algumas considerações os estudos que fundamentaram a teoria das multinacionais.

Grande parte da literatura é unânime em apontar as contribuições de Stephen Herbert Hymer como um dos pioneiros do estudo formal acerca das multinacionais. Dada sua importância, Peter Buckley (2006), em análise sobre as três distintas fases da produção acadêmica de Hymer, o qualifica entre um dos fundadores da teoria das multinacionais¹². Da mesma maneira, Dunning e Pitelis (2008), bem como Yamin (1991) e Teece (2006), em análise da contribuição de Hymer para o campo de estudos dos negócios internacionais, igualmente o concedem tal galardão.

Em sua tese de doutoramento, Hymer (1960, publicado em 1976) investiga as causas do Investimento Direito Externo (IDE). Vale dizer, as circunstâncias que levam as firmas de um determinado país a controlar outra firma em outro país.

Para Hymer, em um primeiro plano, a diversificação e mitigação do risco não são, fundamentalmente, a principal motivação para o IDE, mas, principalmente, as vantagens no estabelecimento de operações estrangeiras e a redução da competitividade internacional, dada a imperfeição dos mercados doméstico e externo que incentivam firmas a buscar vantagens monopolísticas (*idem, ibidem*).

Neste primeiro momento no desenvolvimento da teoria das multinacionais, através do referencial da organização industrial, com contribuições de Richard Caves (1959; 1971,

¹² Até então, conforme menciona Geoffrey Jones (1994), as multinacionais antes de Hymer nada mais eram do que entidades oportunistas que simplesmente arbitravam ganhos em diferentes mercados.

Bradburd e Caves, 1982), a principal preocupação são os motivos pelos quais firmas estabelecem operações em outros países.

Sem desconsiderar a contribuição de Charles Kindleberger (1969), que também influenciou no trabalho de Hymer, o principal fator que incentiva os movimentos de IDE, e, subentendidamente a dinâmica internacional das multinacionais, é precisamente a imperfeição dos mercados.

Igualmente relevante ao momento inicial no desenvolvimento da teoria das multinacionais, Richard E. Caves (1971) explica, através de análise econômica em organização industrial, os motivos pelos quais as firmas se internacionalizam¹³. Em breves palavras, em um primeiro momento¹⁴, Caves destaca a questão das integrações horizontal, vertical ou diversificadas (*idem, ibidem*) como resposta defensiva e ofensiva às estruturas de mercado oligopolísticas.

Merece, também, destaque a teoria do ciclo de vida do produto de Raymond Vernon (1966, 1969, 1979) no contexto da teoria de multinacionais, precisamente pelo motivo de justificar a excursão de firmas em países diversos de onde foram incorporadas. Em breves palavras, Vernon generaliza e estende seu modelo baseado no produto aos demais países, diversos daquele onde a empresa possui sua sede (1966). Vale dizer, caso o produto goze de sucesso no mercado local, presume-se que também obterá o mesmo êxito em outros países, dado o ciclo de vida do produto e os custos já incorridos com a pesquisa e desenvolvimento e os custos de economia de escala.

Conforme esclarece Fábio Mariotto (2007), o modelo é incompleto por não esclarecer questões relativas à estrutura organizacional da empresa, nem a justificativa do modo de entrada nos demais países. Todavia, é substancial sua contribuição à teoria, pois segundo Kristensen e Zeitlin (2005), enquanto na teoria de Hymer a firma busca mercados externos como forma ofensiva do poder de mercado, dada a estrutura oligopolista, em Vernon a busca por novos mercados ocorre justamente como medida defensiva.

¹³ As abordagens de Richard E. Caves (1971, 1982, 1996) serão posteriormente retomadas e melhor aprofundadas no Capítulo 3 deste estudo. Devido à importância fulcral que o campo da estratégia corporativa atribuiu às análises do comportamento das firmas e preços na organização industrial, os trabalhos de Caves (1971) fundamentaram tanto estudos em estratégia corporativa geral quanto estudos em estratégia internacional de negócios.

¹⁴ Em estudos posteriores, Caves (1982, 1996) também adota a análise da economia dos custos de transação, igualmente importante para a compreensão do desenvolvimento inicial da teoria das multinacionais e para a estratégia de multinacionais. Precisamente por esse motivo é que suas abordagens serão retomadas no Capítulo 3 para a análise dos fundamentos da estratégia das multinacionais.

Considerando-se o prévio desenvolvimento teórico da análise da estrutura de mercado aplicada à nascente teoria de multinacionais, as obras de Buckley e Casson (1976, 1979), incorporando importantes conceitos de McManus (1972), são também consideradas importante referências. Também conhecida como teoria da internalização, a formulação de Peter Buckley e Mark Casson baseia-se precisamente na internalização das transações econômicas, que normalmente ocorreriam sem custos em um mercado perfeito, mas que, dadas as incertezas, desconhecimento, risco e assimetria informacional, incentivam as empresas a buscar maior eficiência com o desenvolvimento de um “mercado interno” internacional (*idem, ibidem*; Mariotto, 2007).

Jean François Hennart explica que, ao contrário das externalidades pecuniárias de Hymer, a “internalização de externalidades não-pecuniárias” resulta em um jogo de soma positivo, em que tanto os produtores quanto os consumidores ganham (2001). Assim, de maneira a evitar maiores custos, as empresas transnacionais promovem arranjos produtivos eficientes (MARIOTTO, 2007).

No que se refere ao Modelo de Uppsala, ou também conhecido como Modelo Comportamental, cujo corpo de teóricos foi denominado Escola de Uppsala, ou Escola Sueca, ou Escola Nórdica, foram fundamentais para as bases do estudo em internacionalização, em si, na teoria de multinacionais.

Os estudos pioneiros de Johanson e Vahlne (1977) lançaram as bases para a compreensão do crescimento internacional das empresas por meio de critério organizacional interno. Em outras palavras, o modelo concentra-se no conhecimento interno a respeito do ambiente externo para promover gradual e sequencialmente o crescimento internacional da empresa.

Vale também mencionar que houve o cuidado de considerar as diferenças culturais e políticas dos países (*idem, ibidem*). Tamanha foi a importância de tal estudo que, agregados em um conjunto de pesquisadores, receberam o mérito de serem reconhecidos como uma Escola de Pensamento. Igualmente importante foi o legado que constituíram na área de estratégia e negócios internacionais, de maneira que a “Escola” segue gerando novas pesquisas¹⁵ no campo internacional, mesmo a sem restrição e especificação do modelo original de Uppsala.

¹⁵ Merecem menção os estudos atuais na área de negócios internacionais, marketing internacional e estudos organizacionais internacionais derivados das escolas de negócios nórdicas, tais como a Copenhagen Business School, a própria Universidade de Uppsala, A Universidade de Gotemburgo, a Universidade de Estocolmo e a

Adriana Hilal e Carlos Hemais (2003) explicam que a teoria da internacionalização da Escola Nórdica mudou os paradigmas a respeito das análises em negócios internacionais. Isso porque, segundo os autores, o impacto causado pela Escola Nórdica provocou uma ampliação das perspectivas de análises de multinacionais ao deixar de basear-se somente em explicações puramente econômicas, para passar a considerar, também, a teoria do comportamento organizacional (*idem, ibidem*).

Igualmente importante foi a contribuição de John Dunning (1977) para a elaboração de um modelo, o qual posteriormente o denominou “paradigma eclético” da produção internacional (1981, 1988, 1993, 1997, 2001), ou “teoria sistêmica”. Igualmente conhecido pelo acrônimo “OLI” (ou *Ownership, Location, Internalisation*), em seu estudo, Dunning identificou três efeitos para o desempenho das subsidiárias de companhias de origem norte-americana operantes na Grã-Bretanha (*idem, ibidem*; Mariotto, 2007). A saber: 1-) o efeito da propriedade (ou *ownership*) responsável pelos efeitos gerenciais específicos da firma; 2-) o efeito da localização (ou *location*) responsável pelos efeitos característicos e intrínsecos ao local de operação e; 3-) o efeito decorrente da internalização (ou *internalisation*), reconhecido *a posteriori*, principalmente após a repercussão do modelo de Buckley e Casson (1976).

No que se refere aos modelos tradicionalmente conhecidos como “gerenciais”, justamente por adotarem bases calcadas verdadeiramente em princípios de administração, um deles pode ser identificado pelo fato de que, também, constituiu marco no desenvolvimento da teoria de multinacionais e fundamentou outras abordagens igualmente mais “gerenciais”. Elaborado por Christopher Bartlett e Sumantra Ghoshal (1989), o modelo “transnacional” consiste na prescrição gerencial de um tipo ideal de empresa multinacional¹⁶. Conforme se verá mais adiante em capítulo posterior, o modelo de Bartlett e Ghoshal também evocou uma importante questão de ordem estratégica, fundamental na condução dos negócios internacionais.

Outra importante abordagem teórica às multinacionais consiste, na realidade, no desenvolvimento de uma tipologia de modos de entrada em um mercado externo em que diversos níveis são contrastados com o nível corresponde ao da efetiva implantação de subsidiária no país de destino dos investimentos. Para o desenvolvimento dessa abordagem são contribuintes diversos teóricos em diversas áreas de estudo, inclusive no âmbito da

Escola Sueca de Economia e Negócios em Helsinque. Vale também mencionar a produção do periódico *International Business Review*, antigo *Scandinavian International Business Review*.

¹⁶ Vernon (1998), nesse contexto, reconhece que seria muito mais fácil considerar as multinacionais como meras extensões naturais dos negócios para além de fronteiras nacionais.

chamada “*new trade theory*” (*inter alias* MARKUSEN, 1995; BUCKLEY E GHURI, 1999).

Nessa abordagem, permanece a decisão de se comercializar em condições reais de mercado ou de se internalizar o mercado. Além disso, essa abordagem prevê, para o comércio internacional, que a multinacional deve se decidir entre um simples comércio (em uma transação de importação-exportação), licenciamento a uma outra empresa local, parcerias e alianças com empresas locais, *joint-ventures*, ou mesmo na implantação efetiva de uma subsidiária em outro país diverso daquele da sede, em que, novamente, deve-se decidir entre a aquisição de uma empresa local já existente e operante (na forma de uma fusão ou aquisição) ou início de uma empresa nova (investimento do tipo *greenfield*).

São também relevantes as contribuições específicas da Teoria das Organizações e Estudos Organizacionais para o desenvolvimento da teoria das multinacionais. Vale mencionar, entre outros:

- Os estudos relativos à mentalidade gerencial da empresa na internacionalização e influência do país de origem da multinacional (aprofundada principalmente após os estudos de PERLMUTTER, 1969);
- Os estudos sobre cultura organizacional e *cross-cultural management* (fundamentado principalmente após os estudos de Hofstede (2001);
- Os estudos em custos de transação e teoria institucional/neoinstitucional;
- Os estudos em comportamento organizacional desenvolvidos após os primeiros estudos em internacionalização do modelo de Uppsala, baseados fundamentalmente nos estudos de Cyert e March (1964);
- A dinâmica do poder e influência nas organizações (com contribuições sobre disputas de poder e conflitos de interesse entre matriz e subsidiárias, por exemplo, KRISTENSEN e ZEITLIN, 2005).

Especialmente na abordagem de alianças estratégicas internacionais, figuram neste caso Hamel (1991), Glaister e Buckley (1996) e Peng (2000). Mais especificamente considerada, a gestão do conhecimento e *know-how*, enquanto ativos estratégicos na concepção da RBV, também figuram entre as inquietações dos estudiosos em negócios internacionais.

Cabe também mencionar o desenvolvimento de algumas abordagens menos tradicionais na teoria de multinacionais, mas que merecem atenção.

Em primeiro lugar, Grazia Ietto Gillies (2005) identifica outras abordagens da teoria de multinacionais em empreendedorismo (*inter alias* CASSON, 1988), inovação e tecnologia (*inter alias* CANTWELL, 1989).

Em segundo lugar, destacam-se os novos temas e objetos de pesquisa na teoria de multinacionais. Figuram-se, entre os quais, a internacionalização de micro, pequenas e médias empresas (*inter alias* KNIGHT, 2001); a particularidade das multinacionais originárias de países em desenvolvimento e, o regionalismo como base de atuação das multinacionais, no qual se concentra o presente estudo.

2.2 A Relação entre as Transnacionais e as Políticas Econômicas Nacionais

A relação entre as multinacionais e os diversos governos dos países em que possuem operações é outro tema de grande relevância na teoria de multinacionais. Isso porque, conforme identifica Raymond Vernon (1969, 1971, 1972, 1998), não faltam motivos para existir conflitos de interesse. Entretanto, Peter Drucker (1997) também esclarece que, tanto as multinacionais possuem interesses na ordem de políticas econômicas nacionais, quanto seus Estados nacionais de origem possuem interesse no aumento da arrecadação tributária decorrente da promoção dos negócios internacionalmente. No contexto após a Segunda grande Guerra, as multinacionais foram especialmente importantes na divulgação do poder econômico dos seus países de origem (*idem, ibidem*).

Nesse sentido, também conhecida entre os teóricos das multinacionais como “teoria da barganha”, a relação entre os Estados (não somente os de origem) e as multinacionais pode ser caracterizada pelo permanente relacionamento diplomático¹⁷ e em permanente negociação (GROSSE, 2005; GUEDES, 2007).

Raymond Vernon (1971), entretanto, afirma que este relacionamento não necessariamente é negativo. Aliás, Robert Grosse, em análise sobre essa questão, reconhece a contribuição de Vernon (1971), e atualiza os questionamentos, *mutatis mutandi*, para incorporar a questão do comércio regional e multilateral (2005).

Por ser naturalmente um ponto de contato e diálogo entre as esferas pública e privada, são especialmente aceitas as considerações no campo da economia política internacional. John

¹⁷ Conforme assim concebem tal relação, John Stopford e Susan Strange (1991)

Stopford e Susan Strange, idealizadores dessa aproximação, concebem o modelo da “diplomacia triangular” (1991), segundo a qual existem três tipos de relações no nível internacional: a) governos-governos; b) empresas-empresas e; c) governos-empresas. Segundo esse modelo “triangular”, caso haja mudanças no cenário da economia política internacional, podem-se gerar assimetrias nas relações (*idem, ibidem*).

Na relação entre os governos e as empresas, assim, para que haja uma promoção no sentido de uma maior integração regional, não necessita haver necessariamente um conflito de poder (segundo a tradição de Vernon, 1971). Assim, o eventual conflito identificado no capítulo introdutório de supressão das fronteiras nacionais e derrocamento das soberanias nacionais parece não ser significante neste caso.

Assim, no caso do regionalismo, enquanto as multinacionais possuem interesses comerciais em políticas integracionistas e promovem esforços para tanto, os governos nacionais possuem interesse em receber fluxos de investimento direto, assim como na tributação decorrente da promoção comercial de suas multinacionais. Como decorrência, as multinacionais também são influenciadas e também recebem os resultados da dinâmica das economias nacionais no sentido da maior integração regional.

Por fim, cabe mencionar o aconselhamento de Buckley e Casson (1981). Caso haja imperfeições naturais ou intervenção estatal na economia que tornem as exportações ou o licenciamento comparativamente mais caros, recomendam os autores a recorrer aos investimentos diretos externos (IDEs) como solução (*idem, ibidem*).

2.3 As Corporações Multinacionais e a Teoria do Regionalismo

Em estudos inéditos a respeito dos fatores da globalização econômica, Rugman e Verbeke estabeleceram fundamentos para a teoria do regionalismo nos estudos sobre as multinacionais (1990a, 1990b, 1990c, 1994, 2001, 2003, 2004a, 2004b, 2005, 2007, 2008a, 2008b, 2008c, 2008d, 2009)¹⁸. Segundo esses autores, apesar de todo o engrandecimento acerca das

¹⁸ Na condição de um dos principais proponentes da teoria do regionalismo na teoria das multinacionais, Alan Rugman possui outras publicações individuais (*inter alias* 1994, 2000, 2001, 2003, 2005a, 2005b), ou em co-autoria com outros estudiosos do tema (BOYD e RUGMAN, 1997; RUGMAN e BOYD, 1999; RUGMAN e D'CRUZ, 2000; MOORE e RUGMAN, 2003; OH e RUGMAN, 2007, 2008, 2010; COLLINSON e RUGMAN, 2008; SIMON e RUGMAN, 2008; RUGMAN, JING e HOON, 2009). Alain Verbeke também desenvolveu essa temática em co-autoria com outros estudiosos (*inter alias* VERBEKE e BURGMAN, 2005).

multinacionais em estudos prévios no campo da globalização, parcela pequena dessas empresas é verdadeiramente global, no sentido de possuírem uma ampla e profunda penetração nos mercados estrangeiros ao redor do mundo (*idem, ibidem*).

Neste mesmo estudo, comprovaram os estudiosos empiricamente que a maior parte dessas transnacionais possui a “triade”¹⁹ América do Norte, Europa ou Ásia como fonte principal de suas receitas de vendas (*idem, ibidem*). Dessa maneira, diferentemente dos estudos prévios em que não se consideravam dados no nível da firma, mas tão-somente a relação entre padrões de crescimento no comércio e IDE, assim como crescimento do PIB, o estudo de Rugman e Verbeke difere sobremaneira da perspectiva e análise tradicional no campo dos negócios internacionais.

Com base nas previsões de Kenichi Ohmae (1985), em que o consultor japonês apresenta características comuns nas potências econômicas da triade, à época, Estados Unidos, Europa e Japão; Rugman e Verbeke (2003, 2004) confirmam a tese²⁰, mas afirmam que não se considerou o escopo geográfico mais amplo do NAFTA, União Européia estendida e ASEAN estendida. Apesar dos esforços das multinacionais para não se restringirem às regiões de atuação, na maior parte dos casos não se verifica uma dispersão geográfica balanceada das fontes de vendas (*idem, ibidem*).

Contrariamente ao postulado estabelecido pela obra de Bartlett e Ghoshal (1989), em que os autores propõem uma solução transnacional na escala evolutiva da internacionalização das firmas, Rugman e Verbeke (2008b) afirmam que somente uma parcela das empresas multinacionais, internacionais, globais, e até mesmo as “transnacionais” (na terminologia da obra em referência) gozam de tais vantagens múltiplas de crescimento, eficiência e lucratividade. Isso porque poucas dessas companhias conseguem replicar com sucesso o desempenho obtido em um mercado específico em que obtiveram êxito (*idem, ibidem*). Além disso, quando incorporada a questão regional na análise da estratégia e estrutura, dificulta-se ainda mais os desafios gerenciais com a extensa base de ativos e mercados espalhados pelo mundo (*idem, ibidem*). Rugman e Verbeke (*idem, ibidem*) fazem um conveniente comentário quando identificam que, até mesmo os próprios autores da obra clássica, Bartlett e Ghoshal

¹⁹ Em referência explícita à abordagem de Ohmae (1985), que, aliás, desde os anos 1990 já preconizava a formação de grandes blocos econômicos regionais em torno de suas “triades” (1996). Discordamos, todavia, de sua abordagem acerca do fim dos Estados-nações.

²⁰ No estudo em questão, das 500 maiores empresas no ano fiscal de 2001, que contabilizaram US\$ 14 trilhões, 380 representam 79,2% do total de vendas dessas 500 e as mesmas 380 contabilizam 71,9% como comércio intra-regional (RUGMAN e VERBEKE, 2004a). Vale dizer, a maior parte das receitas de vendas das 500 maiores empresas em 2001 corresponde ao comércio intra-bloco regional-econômico.

(1989), comentam sobre a importância dos gerentes regionais quando utilizam o exemplo da companhia suíço-sueca ABB.

Em conformidade com a tradição da economia do custo de transação na análise de multinacionais, Rugman e Verbeke (2008b) apontam para a inviabilidade para a maioria das empresas de se adotar um escopo mais global, do que regional. Segundo os autores, as companhias tendem a focar os esforços na região do mercado de origem em contraste com a diversificação mundial (*idem, ibidem*). Isso porque os custos de controle e coordenação associados à diversificação internacional tende a ultrapassar seus benefícios (*idem, ibidem*). Vale dizer que, segundo os autores, é improvável a idéia de uma cadeia de suprimentos global, mas, mais coerentemente, através de agrupamentos (*clusters*) regionais (*idem, ibidem*).

Nesse sentido, Rugman e Verbeke (2004a) declaram que a globalização é um fenômeno mal compreendido. Isso porque somente uma pequena parcela das maiores multinacionais do mundo corresponde à maior parte do investimento e do comércio mundial. Vale dizer, as quinhentas maiores multinacionais contabilizam mais de 90% do estoque mundial de investimentos diretos externos (IDEs) e conduzem aproximadamente metade do comércio mundial (*idem, ibidem*).

Apesar da negociação entre os países, no sentido de se promover um maior multilateralismo econômico, Rugman e Verbeke (2003) afirmam que a situação do regionalismo não apresenta tendências de mudança. Isso porque, conforme demonstra Rugman (2000), o comércio intra-bloco tende a aumentar nos próximos anos.

No exemplo das transnacionais de origem européia, Tulder, Berghe e Muller (2001) sustentam que, dentre as motivações para o estabelecimento de acordos de integração regional, figura com destaque a reorganização espacial das firmas européias objetivando, dentre outros fatores, a redução dos custos com a eliminação de barreiras não tarifárias, bem como a economia de custos com o aumento do volume e alocação mais eficiente da produção para ganhos em escala, escopo, aprendizagem e melhor exploração das vantagens comparativas.

Ainda segundo os mesmos autores, o descrito processo provoca, por via oblíqua, uma mudança na orientação estratégica das empresas no que concerne ao rearranjo estrutural da competição dentro e fora do bloco econômico europeu (*idem, ibidem*). Em outras palavras, enquanto as empresas originariamente européias preocupam-se em se reposicionar e

racionalizar as atividades, produção e os custos internos com as mudanças das estruturais econômicas intra-bloco, em um primeiro momento, as empresas estrangeiras não-presentes no bloco são atraídas para buscar agilizar sua entrada no mercado europeu, como medida defensiva, contra um eventual “fechamento” do mercado interno e criação de barreiras aos novos entrantes (*idem, ibidem*). Assim, em um segundo momento, as empresas originariamente européias aventuram-se no mercado externo caracterizado pela competitividade extra-bloco (*idem, ibidem*).

Por fim, para Ghemawat (2003), apesar da importância específica de cada país e suas especificidades, na atual globalização, ou melhor, “semiglobalização”, como prefere o autor, são as regiões que assumem as suas melhores formas de expressão:

“Novamente, regiões revelam ser a melhor unidade para exprimir e implementar esta visão mais modesta – mas realista – de um mundo semi-globalizado em que, nem as pontes, nem as barreiras entre países podem ser ignoradas” (GHEMAWAT, 2007, p, 155)²¹.

Apresentadas, então, algumas das mais importantes abordagens na teoria das multinacionais, inclusive a abordagem do regionalismo, conclui-se que, na atual fase da globalização, a reformulação e adaptação da orientação internacional das empresas, em direção ao nível regional supranacional, é capital para as transnacionais.

Nesse sentido, revela-se fundamental, também, situar a orientação regional dentre as abordagens na teoria das multinacionais, conforme esquema da tabela a seguir.

²¹ Ou, em suas palavras originais, em inglês: “*Again, regions turn out to be the best unit for expressing and implementing this more modest – but realistic – vision of a semiglobalized world in which neither the bridges nor the barriers between countries can be ignored*” (GHEMAWAT, 2007, p, 155).

Tabela 1: Esquema Resumitivo das Principais Abordagens da Teoria das Multinacionais

Teoria de Multinacionais			
Teorias	Bases Teóricas	Variações (Coetâneas e Extemporâneas)	Principais Teóricos
Teoria da Motivação para os Investimentos Diretos Externos	Organização Industrial, Teoria da Firma, Economia Internacional	Teoria da Diversificação Financeira, Teoria da Arbitragem em Mercados Internacionais (Aliber), Finanças de Multinacionais (Shapiro, Moffett, Eiteman)	Hymer, Kindleberger, Caves
Teoria do Ciclo de Vida do Produto	Economia Internacional, Marketing de Produtos	Teoria da Diversificação Internacional de Produtos, Marketing Internacional (Levitt, Quelch, Cavusgil, Czinkota, Ronkainen, Keegan)	Vernon, Wells
Teoria da Internacionalização de Empresas	Comportamento Organizacional, Economia Internacional	Internacionalização de Micro, Pequenas e Médias Empresas (Knight), Teoria de Velocidade de Internacionalização	Johanson e Vahlne, Forsgren, Hilal e Hemais
Teoria da Internalização	Teoria da Firma, Teoria dos Custos de Transação, Teoria da Agência, Teoria Institucional e Neoinstitucional	Teoria dos Custos de Transação para Multinacionais, Teoria dos “ <i>Institutional Voids</i> ” (Khanna e Palepu)	McManus, Buckley e Casson, Hennart, Rugman, Teece
Teoria Eclética “OLI”	Organização Industrial, Economia Internacional, Teoria da Internalização	Teorias Mistas de Multinacionais	Dunning
Teoria da Solução Transnacional	Gestão de Negócios Internacionais	Teoria da Gestão “Metanacional” (<i>Metanational</i>) (Doz, Santos, Prahalad), Gestão Internacional de Pessoas, Competências Nucleares Internacionais (<i>International Core Competencies</i>)	Bartlett e Ghoshal, Doz, Santos e Prahalad
Teoria dos Modos de Entrada em Mercados Estrangeiros	Comércio Internacional, Administração da Cadeia Internacional da Produção (<i>International Supply Chain</i>)		Johanson e Vahlne, Forsgren, Beamish, Malhotra
Teoria da Relação com Governos Estrangeiros	Ciências Políticas, Teoria da Barganha, Negociação Internacional, Economia Política Internacional, Teoria das Relações Internacionais	Modelo da “Diplomacia Triangular”	Grosse, Behrman, Stopford e Strange
Cultura Organizacional	Teoria das Organizações,		Ghoshal e

e Cross-Cultural Management em Multinacionais	Sociologia Organizacional, Cultura Organizacional, <i>Cross-Cultural Management</i>		Westney, Kristensen e Zeitlin
Teoria dos “National Business Systems”	Teoria Institucional e Neoinstitucional, Cultura Organizacional, Teoria das Variedades de Capitalismo		Whitley, Kristensen, CBS
Teoria do Poder e Política em Organizações Multinacionais	Teoria das Organizações, Teoria da Agência, Sociologia Organizacional, Teoria Crítica	Teoria do Conflito de Poder entre Matriz e Subsidiária	Kristensen e Zeitlin
Teoria do Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia em Multinacionais	Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia		Cantwell, Casson
Teorias RBV para Multinacionais	Teoria das Organizações, Gestão do Conhecimento	Gestão do Conhecimento em Multinacionais, Gestão Internacional de Pessoas, Gestão Internacional de TI, Competências Nucleares Internacionais (<i>International Core Competencies</i>)	Björkman, Hamel, Prahalad
Estratégias de Redes de Negócios em Multinacionais	Teoria de Redes de Negócios		Nohria e Eccles, Nohria e Ghoshal, Kogut e Kulatilaka, Gulati Nohria e Zaheer
Abordagens em “Multinational Business History”	História dos Negócios (<i>Business History</i>)		Jones, Chandler e Mazler,
Abordagens de Multinacionais Originárias de Mercados Emergentes	Economia dos Mercados Emergentes, Sociologia das Economias Emergentes		Khanna, Palepu, Ghemawat, Prahalad, Rugman
Teoria do Regionalismo em Multinacionais	Teoria da Globalização, Teoria do Novo Regionalismo, Nova Geografia Econômica	Teoria da Semiglobalização	Rugman e Verbeke

Fonte: Autor, com base em Hennart (1982, 2001, 2009); Mats Forsgren (2008), Ietto-Gillies (2005), Birkinshaw et al. (2003), Pitelis e Sugden (1991), Hitt e Cheng (2004), Daniels e Krug (2008), Tolentino (2000), Guedes (2007), Buckley e Casson (2010), Hertner e Jones (1986), Pearce (2009), Dunning (2002), Rugman (1982), Souza (1977), Simpson (1992), Ghoshal e Westney (1993).

Nota: As fontes utilizadas realizam uma meta-análise da teoria de multinacionais.

2.4 Conclusão do Capítulo

Neste capítulo foram apresentadas as principais correntes de pensamento na teoria das multinacionais. A ressalva que deve ser feita é que as teorias não são independentes, dado que, na prática, muitas delas se sobrepõem. A divisão apresentada é útil apenas para balizar o campo de desenvolvimento teórico e especialização dos estudos.

O quadro abaixo resume as principais idéias do capítulo.

Tabela 2: Quadro Recapitulativo com os Propósitos do Capítulo 2

Quadro Recapitulativo do Capítulo 2	
Importância das Empresas Transnacionais (Capítulo 1)	Agentes econômicos promotores da globalização e “atores políticos” nas relações internacionais
Teoria das Multinacionais	Correntes teóricas fundamentadas: a) na motivação econômica do IDE; b) no marketing de produtos; c) no aprendizado da internacionalização; d) na gestão internacional; e) internalização das transações econômicas; f) nas instituições do país estrangeiro; g) relações entre governos e transnacionais; h) regionalismo
Ambiente/Cenário de Atuação das Multinacionais	Economias integradas e, ao mesmo tempo, fragmentadas em macrorregiões supranacionais

Fonte: Autor

Além disso, com base na discussão apresentada e na literatura identificada, foi gerada a primeira hipótese que será testada estatisticamente no capítulo 6. Com base no que foi discutido neste capítulo, pretende-se testar o impacto da presença em determinados países e/ou regiões (conjuntamente considerados) no desempenho das multinacionais.

O quadro a seguir explica as hipóteses nula e alternativa, bem como o que cada uma das hipóteses representa. Na última coluna da tabela é explicado o procedimento estatístico utilizado para testar as hipóteses.

Tabela 3: Resumo da Hipótese do Capítulo 1 a ser Estatisticamente Testada

Hipótese do Capítulo 2 a ser Testada		
Hipótese	Descrição	Procedimento Estatístico
H_0: Hipótese Nula	<i>as variáveis geográficas de países e regiões <u>não</u> exercem influência sobre o desempenho das multinacionais</i>	<i>Testes econométricos longitudinais, bem como atemporais, para verificar a influência de variáveis de</i>
H_1: Hipótese Alternativa	<i>as variáveis geográficas de países e regiões <u>exercem</u> influência sobre o desempenho das multinacionais</i>	<i>presença geográfica no desempenho de transnacionais ao nível de $\alpha = 0,10$ de significância</i>

Fonte: Autor, com base nos argumentos do capítulo

Considerados, neste capítulo, a dinâmica da economia internacional (regionalismo) e o paralelismo com a organização geográfica e atividades internacionais das multinacionais, compete ao próximo capítulo analisar fenômenos e eventos externos ou externalidades pelas quais experimentam tais empresas ao tomarem decisões estratégicas a respeito de localização espacial.

Capítulo 3: Os Processos de Integração Político-Econômica e as Empresas Multinacionais

“We merely want to live in peace with all the world, to trade with them, to commune with them, to learn from their culture as they may learn from ours, so that the products of our toil may be used for our schools and our roads and our churches and not for guns and planes and tanks and ships of war.”

Dwight D. Eisenhower (1890 – 1969)

3.1 O Novo Regionalismo na Nova Geografia Econômica

No âmbito das chamadas “ciências espaciais”, que converge debates e estudos nas áreas de geografia, economia, matemática e, até mesmo, da administração, novos conceitos têm sido discutidos nas últimas décadas. Apesar de sua evolução ser freqüentemente atribuída ao início do século XX, é precisamente após a década de 1980 que os temas de maior relevância para esta pesquisa começam a ser debatidos.

A contribuição de economistas e geógrafos do pós-modernismo foi especialmente importante para o desenvolvimento da chamada “nova geografia econômica”. Uma de suas discussões centrais concentra-se no chamado “novo regionalismo”. Ambos os conceitos serão detalhados na primeira parte deste capítulo.

Apesar de a geografia econômica abranger muitos temas correlatos entre as áreas de geografia e economia, os estudos sobre a globalização, em particular, encontram apreciações ímpares na “nova geografia econômica”, em que o espaço regional é analisado sob novas óticas econômicas.

A introdução do capítulo com as palavras de Eisenhower são elucidativas para o período do pós-guerra. Isso porque, no plano político, prevaleciam as idéias de um concerto dos poderes, conforme foi explicado do primeiro capítulo. No plano econômico, igualmente, grande parte dos Estados nacionais mobilizou-se no sentido de promover uma maior cooperação econômica no plano internacional. Precisamente dessas inquietações é que surgiram as organizações internacionais para a promoção do multilateralismo político e econômico, bem como a formação de blocos econômicos internacionais.

3.1.1 A Nova Geografia Econômica

No contexto das atuais discussões sobre a globalização, o tema das fronteiras nacionais é frequentemente evocado. Isso porque, se em seu sentido econômico, se a globalização implica a integração mundial dos mercados, implica também questionar sobre, por exemplo, os lugares onde ocorrem as transações econômicas, onde se localizam os fatores de produção e sob quais condições estruturais e conjunturais tais transações ocorrem. Esses questionamentos encontram respostas na chamada “nova economia geográfica”, que, conforme indica o próprio nome da ciência, integra estudos e análises típicos da economia e da geografia. Todavia, conforme lembram os geógrafos econômicos Eric Sheppard e Trevor Barnes (2000), a geografia econômica não se restringe somente à economia e à geografia, mas também aceita como fontes a sociologia e a ciência política.

Conforme explica Paul Plummer (2000), muitos dos geógrafos econômicos estão abandonando explicações de cunho mais analítico ou “genérico” em favor de explicações mais “locais” ou “contextuais” que são utilizadas para levar em consideração construções mais complexas de processos sociais. Isso porque o emprego de técnicas matemáticas de modelagem de dados revela-se sobremaneira positivista (*idem, ibidem*) e, assim, desconsidera particularidades que podem revelar-se interessantes. Entretanto, a abordagem positivista tampouco pode ser completamente descartada, pois também tem sua importância e relevância em determinados casos. Nesse sentido, afirma o geógrafo econômico que é possível rejeitar tanto o excessivo positivismo, quanto os pressupostos exageradamente generalistas e formais da economia neoclássica, sem, no entanto, rejeitar a abordagem mais quantitativa na análise da geografia econômica (*idem, ibidem*).

Os temas abordados pela nova geografia econômica são amplos. Paul Krugman, por exemplo, afirmou que nunca havia percebido que em toda sua vida profissional de economista passara pensando e escrevendo, na verdade, sobre geografia econômica (1991).

A nova geografia econômica aborda questões diversas, tais como a função das fronteiras nacionais em um mundo em processo de globalização, a concentração da produção industrial de determinados pólos de concentração (ou “clusters”), ou até mesmo, as questões da geografia do comércio e investimentos internacionais, bem como a questão do novo regionalismo (enfoque deste trabalho).

A nova geografia econômica também analisa questões fundamentais para a atividade das empresas multinacionais. Na realidade, explicam Sheppard e Barnes, as empresas multinacionais são fundamentalmente instituições economicamente geográficas (2000). Na essência, segundo os autores, a própria definição e racional das empresas transnacionais são baseadas na idéia de diferenciação geográfica, uma vez que diferentes partes de suas produções localizam-se em espaços geográficos diferentes (*idem, ibidem*). Mais do que isso, afirmam esses estudiosos que, por essa mesma razão, é que a sensibilidade da geografia econômica é especialmente adequada ao estudo da empresa multinacional (*idem, ibidem*).

Erica Schoenberg (2000) ressalta que, se a empresa existe, é porque se localiza, de alguma maneira, em algum lugar. Dado que o “lugar” e o “espaço” são objetos centrais da geografia e que as “empresas” são um dos objetos principais da ciência econômica, a geografia econômica revela-se mais adequada para esse tipo de análise. Em sua opinião, as corporações criam ativamente as suas geografias, apropriadas às suas necessidades e às suas compreensões acerca do mundo (*idem, ibidem*). Por essa razão, as corporações devem criar essa geografia, não apenas como um acessório útil às suas atividades produtivas e competitivas, mas como parte central para a sobrevivência e geração de recursos no atual mundo competitivo (*idem, ibidem*).

Nesse sentido, a mudança histórica do espaço geográfico, em conexão com as mudanças históricas da produção econômica, são essenciais para compreender o ambiente e as instituições dentro dos quais as multinacionais justificam suas atividades.

Por essa razão é que este capítulo é dedicado ao contexto político e econômico, geograficamente balizados, que influenciam e são influenciados pelas empresas transnacionais. Particularmente, é sob o viés do novo regionalismo que este estudo pretende analisar o desempenho das multinacionais. Daí a importância e relevância deste capítulo.

3.1.2 O Novo Regionalismo

Nas palavras de Wilfred Ethier, “regionalismo é regional” (2001, p. 3). Apesar de sua afirmação parecer redundante, explica o economista que os acordos preferenciais de comércio (ou PTAs, acrônimo para *preferential trade agreements*) que proliferaram após a Segunda Guerra Mundial quase sempre envolveram vizinhos geográficos ou vizinhos próximos (*idem, ibidem*). Apesar disso, explica o economista, que, com exceção da Europa, muitas foram as tentativas, sem grandes êxitos, de integrações econômicas (*idem, ibidem*). Somente a partir da década de 1980 ressurgiram em níveis elevados (*idem, ibidem*). Para este autor, sua afirmação de que o regionalismo é regional se justifica na proliferação dos PTAs, justamente, entre vizinhos geográficos.

A ênfase, nesse sentido, de acordos econômicos fundamenta-se, precisamente, na natureza geográfica dos contratantes.

Roberto Bouzas (2007) define o “novo regionalismo” justamente dentro do âmbito dos acordos preferenciais de comércio (ou PTAs). Tomando como base a proposta da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), Bouza define a região como uma rede complexa de acordos preferenciais de comércio (*idem, ibidem*).

No que se refere aos PTAs, Jagdish Bhagwati identifica o problema da discriminação dos produtos segundo sua origem (1995). Segundo o economista, a proliferação de PTAs, em que os países signatários expandem as preferências em diferentes arranjos comerciais, cria uma diversidade de acordos especiais que, na ausência de uma coordenação, entrelaçam-se confusamente e em diferentes sentidos, caracterizando o que denominou de “*spaghetti bowl*” (ou, em português, uma tigela de espaguete) (*idem, ibidem*).

Para Bouzas (2007), o aumento considerável da quantidade de acordos preferenciais de comércio nas últimas duas décadas é exatamente o elemento que caracteriza o “novo regionalismo” (*idem, ibidem*). Ainda segundo o autor, a “tigela de espaguete” (ou, no original, *spaghetti bowl*), em referência ao termo cunhado por Bhagwati (1995a), característica do novo regionalismo, revela mudanças tanto na conjuntura econômica, quanto no conteúdo desses acordos regionais (2007).

Ainda segundo Bouzas (2007), especialmente no que se refere à América Latina, uma das principais mudanças no contexto econômico foi a maior promoção, por parte dos governos, de

políticas econômicas com mais atenção à economia internacional, especialmente após décadas de discussão sobre o multilateralismo.

Outra das características fundamentais que distingue o novo do velho regionalismo, segundo Ethier (2001), é que os acordos regionais frequentemente envolvem níveis de integração mais profundos. Vale dizer, os signatários acordam sobre diversos pontos de política econômica que ultrapassam o escopo central do acordo, ou seja, vão além da eliminação das barreiras comerciais (*idem, ibidem*). Em outras palavras, a agenda dos acordos não mais se restringe a questões puramente comerciais ou fiscais (como no velho regionalismo), mas seu escopo é largamente ampliado no novo regionalismo.

Nesse sentido, são comuns os acordos regionais que envolvem não somente questões no nível comercial, mas também no nível dos investimentos. É particularmente o caso da maior parte das macrorregiões que serão apresentadas ao longo deste capítulo.

De qualquer maneira, a evolução da economia internacional no sentido de uma maior regionalização passa a ser irreversível (BALDWIN, 2006; POMFRET, 2007). O “*spaghetti bowl*”, de Bhagwati (1995), tende a se entrelaçar ainda mais (POMFRET, 2007).

As ambições multilateralistas para a economia internacional, entretanto, não são totalmente descartáveis (BALDWIN, 2006). Isso porque, no entender de Richard Baldwin (*idem, ibidem*), o regionalismo nos acordos econômicos internacionais pode ser visto como uma possível forma de organização do comércio mundial, no sentido de se obter uma evolução coerente e organizada do multilateralismo, escopo final da verdadeira globalização econômica.

3.2 A Liberalização do Comércio Internacional: O Multilateralismo e o Regionalismo

Após a Segunda Guerra Mundial, muitos países mobilizaram-se no objetivo de liberar o comércio mundial (SURANOVIC, 2010). Um dos principais acordos criados, nesse sentido, foi o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (ou, como é mais conhecido, em inglês, GATT) em 1947.

Lígia Maura Costa (2006) explica que o GATT-47 criou, de fato, um espaço livre de comércio e gerou uma redução de tarifas alfandegárias em escala mundial. Uma série de rodadas de

negociações foi realizada para que esse objetivo fosse atingido. A cada rodada, entretanto, outras questões, que não somente a redução das tarifas alfandegárias, foram incorporadas, tais como as medidas antidumping, as medidas não-tarifárias, os acordos de base, os serviços e a propriedade intelectual (*idem, ibidem*).

A última das rodadas do GATT, no Uruguai, entre 1986 e 1994, foi a que determinou a criação da OMC. Em 1995 a OMC entrou em vigor com escopo mais abrangente que aquele do GATT-47. Além de passar a impor regras institucionais e definitivas, passou também a abranger não só o comércio de bens, mas também o de serviços e a propriedade intelectual (*idem, ibidem*).

Entretanto, conforme salienta Steven Suranovic, tanto a OMC quanto o GATT exigiam de todos os países membros a redução simultânea das barreiras ao comércio, configuração que ficou conhecida como “multilateralismo” (2010).

Em resposta a essa determinação por parte do GATT e da OMC, explica Suranovic (*idem, ibidem*) que muitos países buscaram formas alternativas para a liberalização do comércio. Assim, na utilização de arranjos e acordos de comércio preferenciais, áreas de livre comércio, uniões aduaneiras e mercados comuns, os países passaram a buscar parceiros comerciais geograficamente próximos por facilidade na concretização de muitos desses acordos (*idem, ibidem*). Foi, então, que o regionalismo no comércio internacional começou a manifestar-se em blocos econômicos regionais.

A subseção seguinte dedica-se, justamente, à dinâmica da integração regional.

3.3 A Dinâmica da Integração Regional

Em função da profunda interação e integração entre espaço geográfico (entendido em seu conceito geográfico), governos (manifestados na validade e vigor dos acordos internacionais) e economia (por ação das empresas transnacionais), dedica-se esta subseção a tecer alguns breves comentários sobre as formalidades e tipos de acordos regionais.

No gráfico anterior, nota-se que ambas as curvas de FTA (área de livre comércio) e PTA (acordo preferencial de comércio) parecem sobrepor-se. Observa-se, também, que as quantidades de FTA e PTA não se revelavam volumosas antes da década de 1990. Entretanto, especialmente a partir de 2000, conclui-se que parecem aumentar em velocidade exponencial.

Ainda em relação ao relatório da OMC, uma informação de grande destaque e de grande relevância para esta pesquisa refere-se aos acordos de comércio entre países que não necessariamente pertencem à mesma região econômica (*idem, ibidem*). Segundo o relatório: “muitos dos acordos existentes em vigor não são estritamente ‘regionais’, isto é, incluem ao menos um país de uma outra área geográfica” (2011, tradução livre do autor)²³.

Além disso, especificamente em relação ao novo regionalismo, o relatório é explícito em mencionar que a atual expansão, sem precedentes, do comércio mundial e fluxos de investimento tem sido acompanhada por uma regionalização (*idem, ibidem*). Muito provavelmente esta ênfase nas regiões pode ser atribuída às redes compartilhadas de produção (ou “*network sharing production*”) que, muitas das quais, são regionais (*idem, ibidem*).

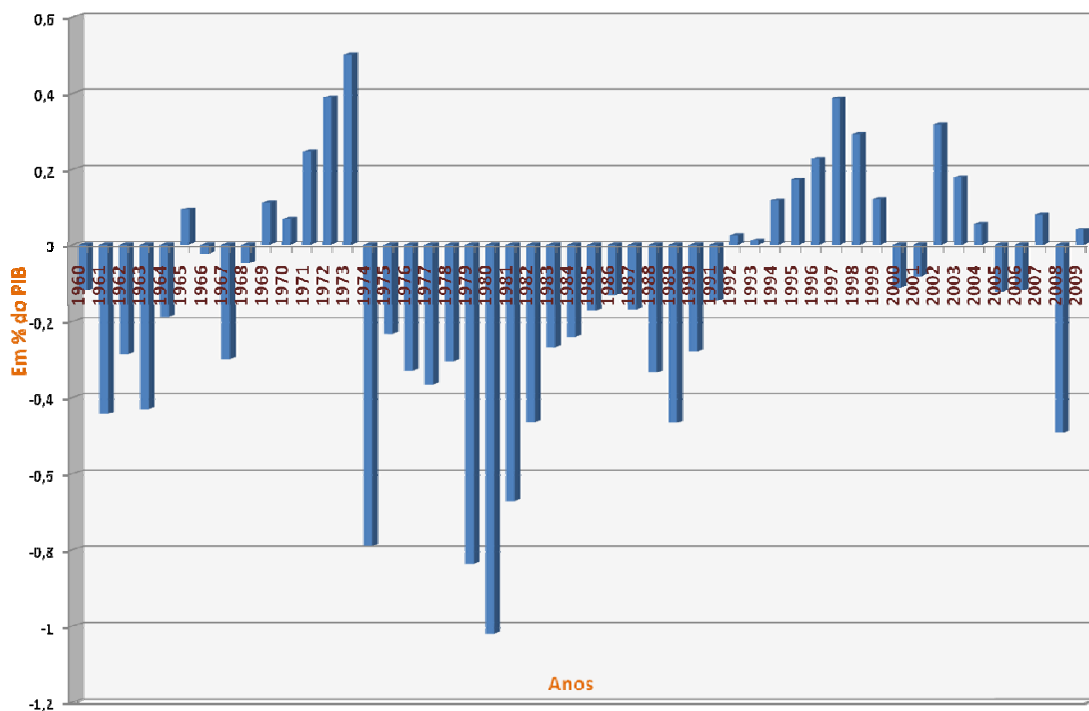
O mesmo relatório conclui que novas alternativas serão progressivamente desempenhadas pela OMC, de maneira a garantir maior coerência entre os acordos e o sistema multilateral de comércio, em uma nova “era do regionalismo” (*idem, ibidem*).

O sítio da OMC (2011) mantém uma base de dados para o que define como acordos regionais de comércio (“RTA”, do inglês, *regional trade agreements*), ou acordo de integração comercial (“RIA”, do inglês, *regional integration agreements*). Considera como acordo regional ou de integração as ações de governos para facilitar ou liberalizar o comércio entre países que pertencem (ou não) a uma mesma região geográfica. Além disso, a OMC também admite que, apesar de parecer contraditório, os RIAs não são conflitantes com os propósitos e objetivos multilateralistas da instituição (*idem, ibidem*), apesar de manter uma equipe constantemente monitorando essa questão.

Nesse sentido, os fluxos comerciais internacionais revelam-se de especial importância para o PIB (produto interno bruto) dos países e, também, para as operações das transnacionais. O gráfico a seguir demonstra o impacto do comércio internacional, tanto positivamente, quanto negativamente, sobre o PIB.

²³ No comentário original: “Many of the existing agreements in force are not strictly “regional”, i.e. include at least one country from another geographical area” (WTO, 2011).

Gráfico 2: Balanço do Comércio Mundial Total de Bens e Serviços entre 1960 a 2009 (em % do PIB Mundial)



Fonte: Autor, com base em dados do Banco Mundial (World Bank, 2011)

O gráfico acima apresenta dados do comércio internacional total (bens e serviços) em termos do percentual do PIB mundial entre 1960 e 2009.

Em relação às empresas multinacionais, a análise é apresentada detalhadamente no capítulo 6. Todavia, dada a dinâmica do ambiente externo onde as corporações privadas atuam, é possível deduzir que os fluxos comerciais internacionais também possuem alguma relevância sobre as operações das multinacionais.

3.3.2 Os Acordos Regionais de Investimento Externo

O Investimento Direto Externo (IDEs) é intrinsecamente explicado pela dinâmica das empresas transnacionais (Gonçalves, 2005). Conforme apresentado no capítulo anterior, muitos dos estudos em IDE e em empresas multinacionais parecem, de fato, coincidir. Isso porque, segundo as análises e previsões de Reinaldo Gonçalves, mais de 50% do investimento

direto externo pode ser associado às atividades das empresas multinacionais (*idem, ibidem*). Isso equivale a dizer, e comprovar o que foi dito no capítulo anterior, que os estudos sobre IDEs é tema, por excelência, da teoria das multinacionais.

Reinaldo Gonçalves (2005) lembra ainda que os acordos de IDE consistem em arranjos jurídicos e institucionais que proporcionam maior garantia ou proteção ao investidor externo, atribuindo-lhes direitos no plano internacional, bem como gerando obrigações aos Estados de destino dos investimentos. Nesse caso, ambos os interesses, tanto o das empresas transnacionais quanto o dos Estados, são economicamente correspondidos e juridicamente assegurados.

Apesar de, ao menos formalmente, não existirem acordos IDE no nível multilateral, ainda que sejam amplamente reconhecidos os códigos de conduta e sugestões da OCDE, alguns estudiosos (*inter alias* LESHAR e MIROUDOT, 2006) afirmam que as restrições e determinações “normativas” aos fluxos de IDE também seguem o padrão regionalista dos fluxos de comércio, uma vez que muitos dos acordos de comércio possuem também provisões para investimento.

Conforme salientado na parte introdutória deste capítulo, uma das principais características do novo regionalismo é justamente o aprofundamento da integração nos acordos de comércio internacional. Isso significa dizer que, além dos temas comerciais, outros temas de política econômica são também abordados. A OCDE também considera que muitos dos RTAs (*regional trade agreements*), de fato, contêm previsões sobre investimentos (OECD, 2003).

Assim sendo, verifica-se que o tema do regionalismo ocupa, cada vez mais, posição de destaque no comércio e investimento mundiais. Ainda que as discussões sobre esse tema não sejam novos, assim como as discussões sobre a globalização à qual são frequentemente associadas, presume-se ser preocupação central de muitos governos nacionais e empresas transnacionais, ao menos no nível prático.

3.3.3 Classificação e Tipos de Acordos de Integração Regional

Considerando-se as discussões acerca da integração, são válidas algumas breves explicações sobre os diferentes níveis e etapas de um processo de integração econômica. Este assunto é objeto de estudo central da chamada “economia da integração”. Jovanović (1998), afirma que

assunto é extremamente importante, dado que a grande maioria dos países do mundo encontra-se localizada em uma área integrada, ou, ao menos, já tentou realizar, um processo de integração econômica.

Ainda na concepção de Jovanović, os níveis de consumo, em uma área integrada, é potencialmente maior do que a soma do consumo dos países individuais (enquanto potenciais parceiros para uma integração) (*idem, ibidem*). Isso porque, segundo o economista, o comércio entre países não-integrados torna-se impeditivo por questões de tarifas, cotas, barreiras não-comerciais e barreiras à mobilidade de fatores (*idem, ibidem*).

Conforme salienta Reinaldo Gonçalves, as dimensões do sistema econômico internacional são a bilateral (relativa a dois países), plurilateral (relativa, ao menos, a três países) e multilateral (relativa, em tese, a todos os países) (2005).

Nesse sentido, quando ocorre a integração entre, ao menos, dois países, parte das dificuldades do comércio internacional listadas são, total ou parcialmente, eliminadas (JOVANOVIĆ, 1998). Além disso, são também eliminadas outras distorções ao comércio, competição e, possivelmente, aos investimentos (*idem, ibidem*).

Além disso, Steve Suranovic (2010) afirma que o processo de integração econômica permite uma maior coordenação das políticas econômicas dos países membros. Assim, maiores benefícios econômicos resultam de uma ação coordenada, do que na situação em que a coordenação é ausente (*idem, ibidem*).

Geralmente, consideram-se sete níveis, tipos, ou fases de um processo de integração. A saber:

- **Acordo Preferencial de Comércio (ou PTA):** as tarifas sobre o comércio entre países signatários do acordo são menores do que com terceiros países externos (JOVANOVIĆ, 1998). Representa a forma mais fraca de integração econômica (SURANOVIC, 2010). O termo PTA pode também ser usado para representar todo e qualquer tipo de integração econômica, dado que todas elas possuem algum nível de tratamento “preferencial” (*idem, ibidem*);
- **União Aduaneira Parcial:** as tarifas entre os países signatários para o comércio mútuo são mantidas nos níveis originais, mas os signatários introduzem uma tarifa externa comum para o comércio com terceiros países (JOVANOVIĆ, 1998);

- **Área de Livre Comércio (ou FTA):** acordo entre países para a eliminação de todas as tarifas e restrições quantitativas no comércio mútuo (JOVANOVIĆ, 1998). Cada país signatário define suas próprias tarifas no comércio com terceiros países externos ao acordo, mas mantêm-se as chamadas “regras de origem” para evitar arbitragem entre os países signatários (*idem, ibidem*).
- **União Aduaneira:** os países signatários do acordo não somente eliminam as tarifas e restrições quantitativas no comércio mútuo, mas introduzem uma tarifa externa comum no comércio com terceiros países externos ao acordo (JOVANOVIĆ, 1998).
- **Mercado Comum:** além de todas as características da união aduaneira, os países signatários do acordo gozam de livre mobilidade dos fatores de produção (JOVANOVIĆ, 1998). Regulamentos e restrições para a mobilidade dos fatores de produção com terceiros países externos ao acordo são comuns a todos os países signatários (*idem, ibidem*). Nessa modalidade de acordo podem ser consideradas a livre circulação de capitais e a livre circulação da força de trabalho (SURANOVIC, 2010).
- **União Monetária:** os países signatários do acordo gozam não apenas de todas as características do mercado comum, mas também estabelecem uma harmonização de políticas fiscais, monetárias, industriais, regionais, de transporte e outras (JOVANOVIĆ, 1998). Além disso, é estabelecida uma moeda única para todos os signatários e a criação de uma autoridade monetária central, cujas políticas monetárias destinam-se a todos os países membros (SURANOVIC, 2010).
- **União Econômica Total:** os países signatários possuem uma única política econômica (válida e vinculante a todos os países membros) e uma coordenação econômica central (JOVANOVIĆ, 1998). Corresponde a um nível superior à união monetária e representa o mais alto nível de integração econômica.

A subseção seguinte apresenta as principais regiões em processo de integração econômica.

3.4 Macrorregiões Integradas no Mundo

Uma vez explicadas as concepções, aqui consideradas, sobre o novo regionalismo na geografia econômica, bem como sobre os acordos de integração regionais, dedica-se esta subseção a uma listagem (não exaustiva) de alguns exemplos de integração regional.

Grosso modo, foram identificadas seis grandes regiões do mundo, dentro das quais figuram grande parte dos RTAs. A saber, a região estendida da Europa, a região da América do Norte, a região da Ásia, Oceania e Pacífico, a região da América Latina e Caribe, região da África e região do Oriente Médio, Norte da África e outros países Árabes e/ou Islâmicos.

Não foram consideradas, neste caso, as organizações e acordos internacionais regionais, tais como o Banco Interamericano de Desenvolvimento, o Banco de Desenvolvimento Asiático, o Grupo do Rio (ou Contadora) e demais organizações para a integração regional nos planos prioritariamente políticos, militares (e de segurança internacional, tais como a OTAN e o SCO [*Shanghai Cooperation Organisation*]), educacionais, culturais, técnico-científicos ou ecológicos (preservação ambiental). Apesar de importantes na promoção da integração regional, encontram-se fora do escopo desta análise.

Foram também desconsiderados os fóruns e acordos de integração com objetivos mais multilaterais e menos regionais. Os exemplos incluem a OCDE, o grupo do BRIC, o G4, o G7, o G8, o G10, o G15, o G20, a “UfM” (*Union for the Mediterranean*), o OIC (*Organisation of the Islamic Conference*), o “PTA D-8” e os esforços cooperativos do tipo “sul-sul” ou entre países em desenvolvimento. Além disso, foram também desconsiderados os acordos inter-regionais, tais como a “ACP” (*African, Caribbean and Pacific Group of States*).

Conforme já explicado, apesar de muitos dos acordos de comércio e investimento aproximarem países de regiões geográficas diferentes, não podem ser caracterizados, a rigor, como um acordo regional (RIA). Assim, esses acordos que não se configuram como geograficamente regionais não foram utilizados na base da divisão dos itens desta subseção.

Cabe finalmente mencionar que esta subseção é aqui apresentada, justamente em função da seleção de regiões e reconfiguração dos dados obtidos para a análise dos próximos capítulos. Serão consideradas como “regiões” as variáveis geográficas dos modelos econométricos do capítulo 6, que se baseiam nos itens desta subseção.

Para cada uma das regiões apresentadas, a seguir, será igualmente apresentado um mapa da região, informações sobre os países da região, informações sobre os mais importantes acordos de integração, bem como gráficos sobre comércio e investimento para cada região.

O objetivo deste detalhamento mais aprofundado de cada uma das regiões é demonstrar a relevância do comércio e dos investimentos para cada uma delas. Em outras palavras, serão apresentados os principais acordos de integração regionais, os países componentes e mapas de

cada região, de maneira a corroborar a argumentação inicial deste capítulo de que o comércio e os investimentos parecem revelar-se mais importantes no nível regional (de blocos econômicos) do que no nível individual de cada país.

3.4.1 Região da Europa e Extensões

A primeira das regiões identificadas foi a da Europa. Considera-se a “região” em um sentido geograficamente mais abrangente do que somente os vinte e sete países (até o momento) que figuram sob o principal acordo de integração da região. A escolha foi feita porque se considera a região européia um exemplo clássico de uma região integrada.

Além da União Européia, são também identificadas as principais sub-regiões componentes da macrorregião européia, figuradas sob os auspícios de outros acordos de integração da região. Pode-se citar, por exemplo, a região do CIS (Comunidade dos Países Independentes), a região dos países associados à União Européia (como a Noruega, Suíça, Islândia (EFTA) e alguns países da península Balcânica.

A tabela a seguir apresenta os principais acordos de integração da região da Europa. Cada uma das “sub-regiões” corresponde a níveis menos abrangentes e mais restritos de países. Assim, por exemplo, sob o tratado que rege o “EFTA” (Islândia, Liechtenstein, Noruega e Suíça), existe também um outro acordo de integração bilateral entre a Suíça e Liechtenstein, conforme apresenta a tabela abaixo.

Tabela 4: A Região da Europa e suas Sub-Regiões regidas, cada qual, por Acordos Regionais de Integração Específicos

A Região da Europa e suas Sub-Regiões Regidas por Acordos Regionais				
Região	Sub-Região 1	Sub-Região 2	Sub-Região 3	Sub-Região 4
Europa	UE (União Européia)	EMU (<i>Economic and Monetary Union of the EU</i>)		
Europa	UE (União Européia)	SAA (<i>Stabilization and Association Agreements</i>)		
Europa	Europa Ocidental	EFTA (<i>European Free Trade Association</i>)	Suíça-Liechtenstein	
Europa	Europa Ocidental	EEA (<i>European Economic Area</i>)		
Europa	Sul da Europa	EMP (<i>Euro-Mediterranean Partnership</i>)	EMFTA (<i>Euro-Mediterranean Free Trade Area</i>)	
Europa	Europa	CEI (<i>Central Europe Initiative</i>)		

	Central			
Europa	Europa Central e Sudeste Europeu	CEFTA (<i>Central European Free Trade Agreement</i>)		
Europa	Sudeste da Europa	SECI (<i>Southern European Cooperative Initiative</i>)	RCC (<i>Regional Cooperation Council</i>)	
Europa	Sudeste da Europa	SEECF (<i>Southeast European Cooperation Process</i>)		
Europa	Europa do Leste e Eurásia	EurAsEC/EAEC (<i>Eurasian Economic Community</i>)	CIS (<i>Commonwealth of Independent States</i>)	CUBKR (<i>Customs Union of Belarus, Kazakhstan and Russia</i>)
Europa	Outros	BSEC (<i>Black Sea Economic Cooperation</i>)		
Europa	Outros	GUAM (<i>Georgia, Ukraine, Azerbaijan, and Moldova Organization for Democracy and Economic Development</i>)		

Fonte: Autor, com base em dados da UNECE (2011)

De maneira a sustentar a teoria do regionalismo, cabe mencionar que, ainda que todos os países da macrorregião europeia não sejam membros da UE, mantém a UE outros acordos de integração com esses países. Esse é particularmente o caso dos países sob o/a: a) SAA – que se encontram em situação de candidatos à UE; b) CEFTA – integração de países da Europa Central e Sudeste europeu não pertencentes à UE; c) SECI e; d) SEECF

Para melhor compreensão de como a região é caracteristicamente um “*spaghetti bowl*”, na terminologia de Bhagwati (1993), são apresentados cada um dos países da macrorregião e os acordos de integração aos quais atualmente se submetem.

Tabela 5: Os Países da Macrorregião da Europa e os Principais Acordos de Integração aos quais se Submetem

Países da Europa								
Nação Soberana e Capital (Nomes em Português)	Acordos de Integração Regional							
Albânia – Tirana	SECI	RCC	CEI	SEECF	SAA	BSEC	CEFTA	EMP
Alemanha – Berlim	UE	RCC	CBSS					
Andorra – Andorra la Vella								
Armênia – Ierevan	BSEC							
Áustria – Viena	UE	RCC	CEI					
Belarus – Minsk	EAEC	CUBKR	CEI					
Bélgica – Bruxelas	UE							
Bósnia e Herzegovina – Sarajevo	SECI	RCC	CEI	SEECF	SAA	CEFTA	EMP	
Bulgária – Sófia	UE	SECI	RCC	CEI	BSEC			
Chipre – Nicósia	UE	SEECF						

Croácia – Zagreb	SECI	RCC	CEI	SEEC	CEFTA	EMP		
Dinamarca – Copenhague	UE	RCC	CBSS					
Eslováquia – Bratislava	UE	RCC	CEI					
Eslovênia – Liubliana	UE	SECI	RCC	CEI	SEEC			
Espanha – Madri	UE	RCC						
Estônia – Tallinn	UE		CBSS					
Finlândia – Helsinque	UE	RCC	CBSS					
França – Paris	UE	RCC						
Geórgia – Tbilisi	CIS	BSEC	GUAM					
Grécia – Atenas	UE	SECI	RCC	SEEC	BSEC			
Holanda – Amsterdã	UE							
Hungria – Budapeste	UE	SECI	RCC	CEI				
Irlanda – Dublin	UE	RCC						
Islândia – Reykjavik	EFTA		CBSS					
Itália – Roma	UE	RCC	CEI					
Letônia – Riga	UE	RCC	CBSS					
Liechtenstein – Vaduz	EFTA							
Lituânia – Vilnius	UE		CBSS					
Luxemburgo – Luxemburgo	UE							
Macedônia – Skopje	SECI	RCC	CEI	SEEC	CEFTA			
Malta – Valeta	UE							
Moldávia – Chisinau (antiga Kishinev)	SECI	RCC	CEI	SEEC	BSEC	CEFTA	CIS	GUAM
Mônaco – Cidade de Mônaco	EMP							
Montenegro – Podgorica	SECI	RCC	CEI	SEEC	SAA	CEFTA	EMP	
Noruega – Oslo	EFTA	RCC	CBSS					
Polônia – Varsóvia	UE	RCC	CBSS	CEI	CEFTA			
Portugal – Lisboa	UE							
Reino Unido – Londres	UE							
República Tcheca – Praga	UE	RCC	CEI	CEFTA				
Romênia – Bucareste	UE	SECI	RCC	CEI	SEEC	BSEC		
Rússia – Moscou	CIS	CUBKR	CBSS	EAEC				
San Marino – San Marino								
Sérvia – Belgrado	SECI	RCC	CEI	SEEC	SAA	CEFTA		
Suécia – Estocolmo	UE	RCC	CBSS					
Suíça – Berna	EFTA	RCC						
Turquia – Ancara		ECO						
Ucrânia – Kiev	CIS	GUAM	CEI	BSEC				
Vaticano – Cidade do Vaticano								

Fonte: Autor, com base em dados da UNECE (2011)

Nota: Os acordos apresentados identificam somente os países com status de “membros” plenos

Vale ressaltar alguns pontos da tabela acima.

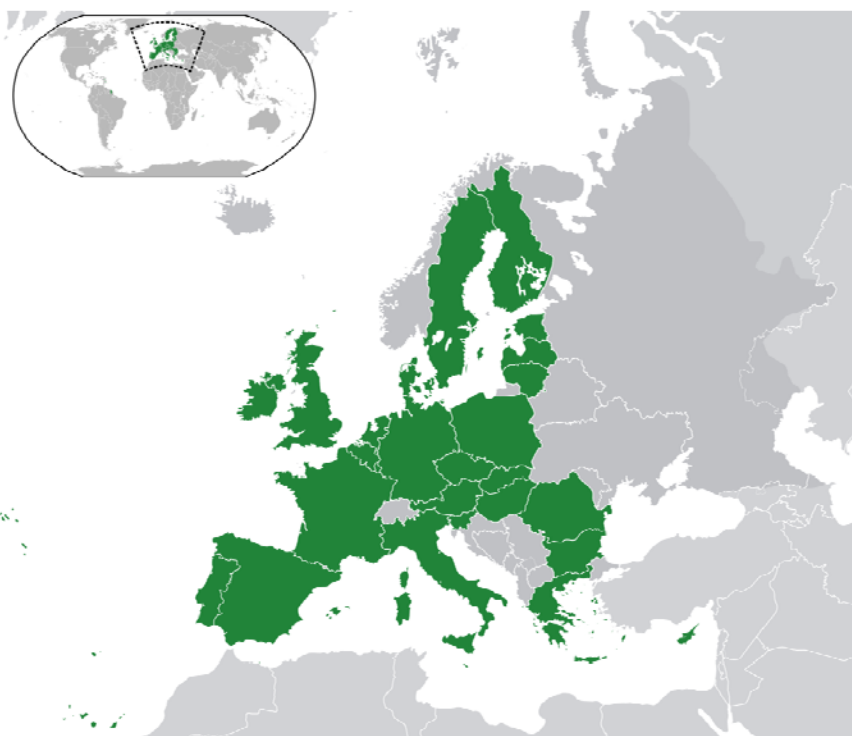
Em primeiro lugar, dadas as quantidades de acordos de integração entre os países da macrorregião europeia, pode-se considerar esta macrorregião como uma verdadeira “unidade regional” para o escopo desta análise.

Em segundo lugar, a Turquia foi considerada tanto na macrorregião europeia quanto na macrorregião do MENA, dada a sua interação com ambas as regiões.

Em terceiro lugar, não foram considerados os territórios sem soberania. Vale dizer, os territórios que são considerados autônomos e/ou não-contínuos a Estados europeus, tais como os da Dinamarca (Ilhas Faroe e Groenlândia), da Grã-Bretanha (Gibraltar, Ilha de Guernsey, Ilha de Jersey e Ilha de Man), da Espanha (Ilhas Baleares e as “*Plazas de Soberanía*” ou Possessões Espanholas no Mediterrâneo) e da Itália (Ilhas Pelagie e Pantelleria).

O mapa a seguir ilustra a localização da União Européia no mundo. A “região da Europa”, aqui considerada como unidade de análise, inclui toda a região, não apenas os países membros da União Européia (destacados no mapa através da cor verde).

Mapa 1: Região da União Européia no Mundo



Fonte: Wikimedia Commons (2011)

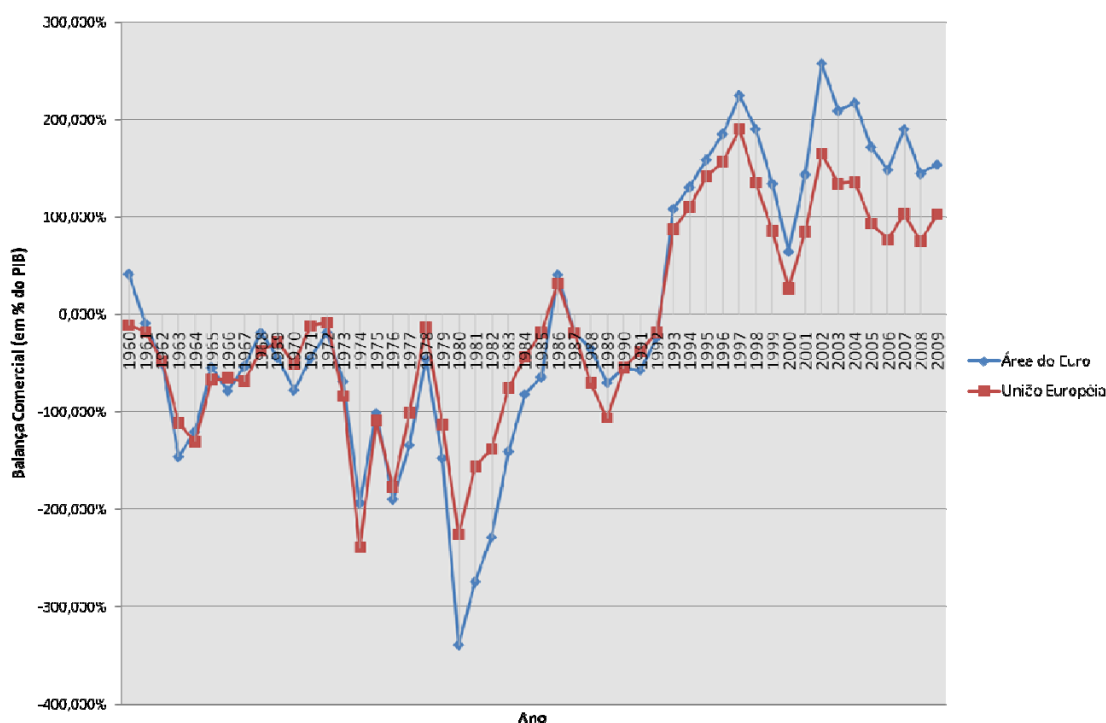
Além disso, o mapa acima destaca (em verde) os vinte e sete atuais membros da União Européia na região da Europa. Vale lembrar que sua atual configuração resulta de um longo processo histórico de acordos de integração precedentes. Por exemplo, a Comunidade Européia do Carvão e do Aço, a Comunidade Econômica Européia, a Comunidade Européia de Energia Atômica, a Cooperação Política Européia e a União da Europa Ocidental.

Em termos econômicos, a macrorregião da Europa traz em seu âmago os efeitos da integração das políticas comerciais e de investimentos. A adoção de uma moeda única, em cumulação com a união aduaneira e o mercado comum, contribuem, ainda mais, para a integração econômica.

Os gráficos abaixo revelam a relativa sincronia dos movimentos comercial e de investimentos de grande parte das economias nacionais dos países da macrorregião européia.

O gráfico a seguir é especialmente revelador²⁴. Observa-se uma melhora significativa no período após os anos de 1992 e 1993 na balança comercial da União Européia (medida em termos relativos à porcentagem do PIB de todos os seus países constituintes). Coincidentemente, foi exatamente nesta data que foi celebrado o Tratado de Maastricht, considerado o pilar central da formação da economia européia, com a adoção definitiva da moeda única.

Gráfico 3: Balança Comercial da “Área do Euro” e da União Européia entre 1960 e 2009

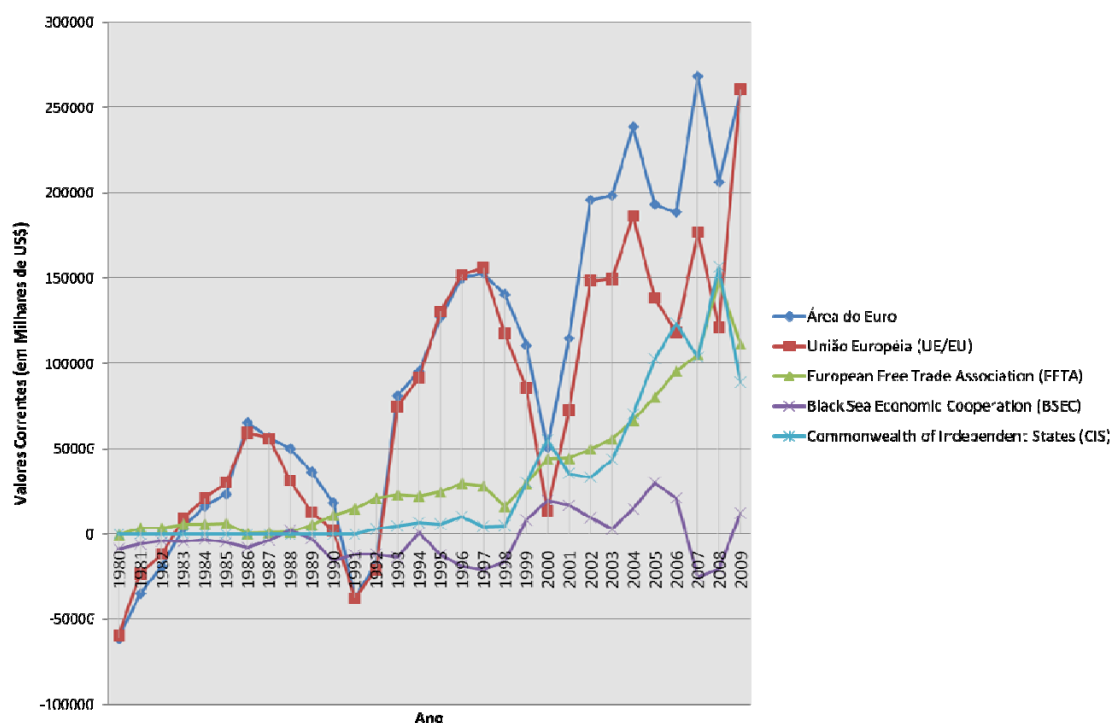


Fonte: Autor, com base em dados do Banco Mundial (World Bank, 2011)

²⁴ Foram desconsiderados quaisquer efeitos de variação cambial e/ou inflacionária.

O gráfico a seguir também apresenta a balança comercial. Todavia, traça um comparativo, não apenas para a macrorregião como um todo, mas entre o que foi definido preliminarmente como “sub-regiões” (países da mesma macrorregião agrupados sob outros acordos regionais). Com exceção do BSCE, todas as demais sub-regiões apresentam trajetórias semelhantes.

Gráfico 4: Balança Comercial (Bens e Serviços) da “Área do Euro”, União Européia, EFTA, BSEC, CIS entre 1980 e 2009

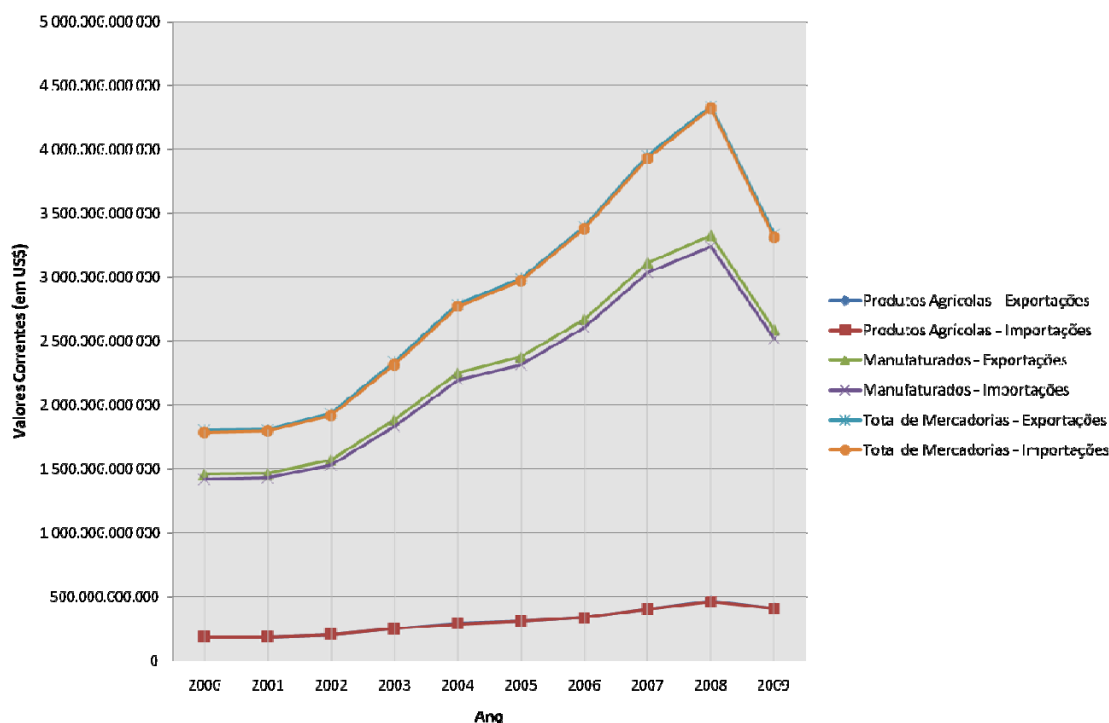


Fonte: Autor, com base em dados da UNCTAD (UNCTAD, 2011)

Também neste gráfico (acima) é possível identificar o período de 1992-1993. Além disso, este segundo gráfico é ainda mais revelador do que o primeiro. Para a maior parte das “sub-regiões” nota-se uma inflexão nas curvas no ano 2000. Excluindo-se as considerações sobre a crise financeira mundial da internet, foi a época em que se celebrou o Tratado de Nice (2001). Este tratado, também considerado basilar na formação da União Européia, determinou a reforma de diversas de suas instituições.

O gráfico apresenta, nesse sentido, a evolução do comércio de produtos agrícolas, dos produtos manufaturados e o total do comércio de bens. Os valores considerados foram em termos nominais e em dólares americanos.

Gráfico 5: União Europeia – Comércio Intra-Bloco de Produtos Agrícolas, Manufaturados e Total de Mercadorias entre 2000 e 2009



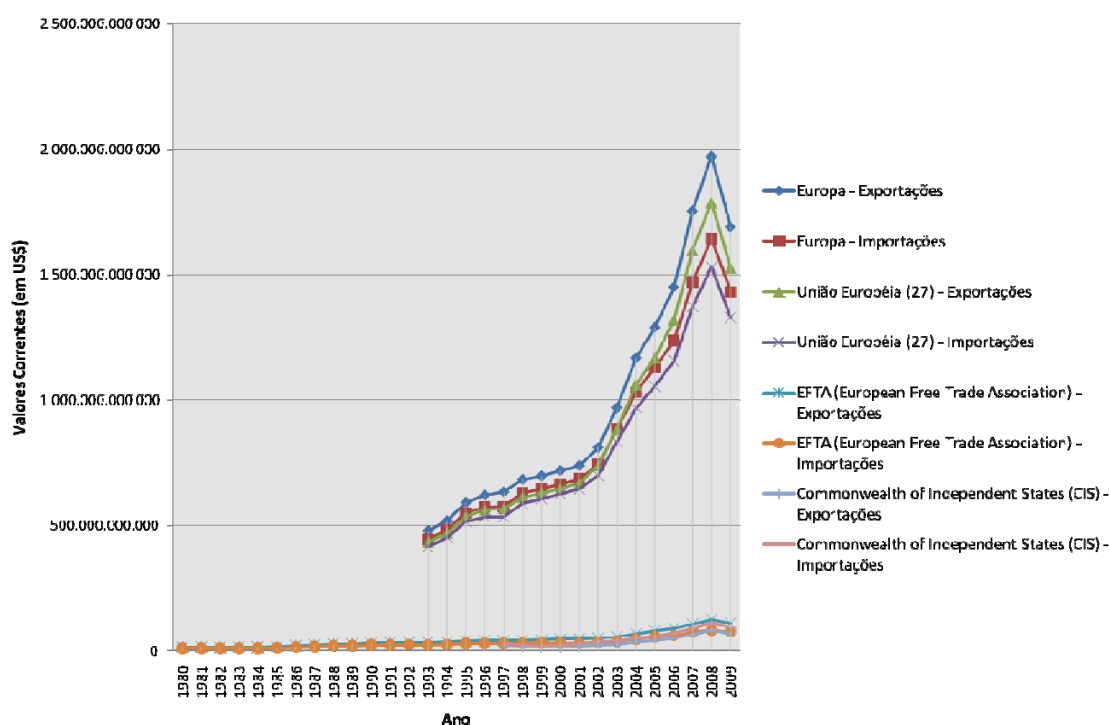
Fonte: Autor, com base em dados da OMC (WTO, 2011a)

Para o período considerado (2000-2009), observa-se que o comércio de bens intra-bloco registrou tendência de elevação até 2008. Os dados e séries econômicas da dinâmica intra-bloco foram encontrados apenas para o comércio de bens.

Todavia, a mesma dinâmica do comércio de bens pode ser observada em relação ao comércio de serviços (totais, não apenas intra-bloco). O gráfico a seguir apresenta justamente essas informações.

Para o comércio de serviços, foram selecionadas outras “sub-regiões”. A macrorregião da Europa pode ser contrastada, no gráfico abaixo, com o comércio da União Européia, EFTA e CIS.

Gráfico 6: Serviços Comerciais Totais da Europa, União Européia, EFTA e CIS entre 1980 e 2009



Fonte: Autor, com base em dados da OMC (WTO, 2011a)

Nota: Serviços comerciais não incluem serviços governamentais

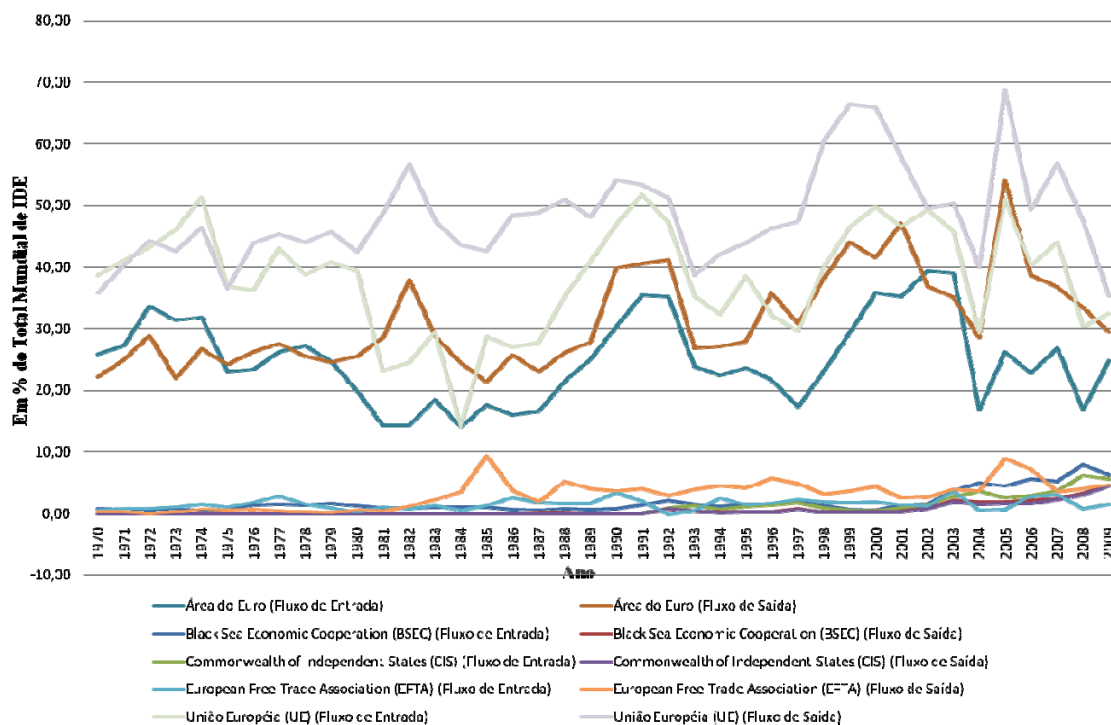
Ressalta-se que as curvas do comércio de serviços no gráfico anterior não incluem os serviços governamentais.

Observa-se, também neste segundo gráfico com informações comerciais, uma tendência de elevação até 2008.

Por fim, cabe também apresentar informações sobre os investimentos diretos externos (IDE). O gráfico a seguir apresenta os fluxos de entrada e saída desses investimentos para

determinadas “sub-regiões” da Europa. Os dados estão em porcentagem do valor total de IDE do mundo. Isto é, cada um dos fluxos de IDE, correspondentes a cada uma das “sub-regiões”, foi comparado (em porcentagem) com o agregado dos fluxos de IDE de todas as economias.

Tabela 6: Fluxos de Entrada e Saída do IDE da Europa entre 1970 e 2009 em Porcentagem do Total Mundial de IDE



Fonte: Autor, com base em dados da UNCTAD (UNCTAD, 2011)

A macrorregião da Europa representa, portanto, uma autêntica região integrada. Por essa razão, ela foi escolhida como “unidade regional” para a análise quantitativa do capítulo 6, mais adiante.

3.4.2 Região da América do Norte

A macrorregião da América do Norte pode ser também considerada igualmente exemplar no que se refere aos processos de integração regional. Isso porque agrupa todos os três países da região.

Independentemente dos acordos bilaterais que os países constituintes da América do Norte celebram com países de outras regiões, o único acordo de integração identificado como relevante no contexto do regionalismo foi o do NAFTA (*North-American Free Trade Agreement*).

A tabela seguir apresenta os países constituintes da América do Norte e, também, do NAFTA.

Tabela 7: Relação de Países da América do Norte

Países da América do Norte
Nação Soberana e Capital (Nomes em Português)
Canadá – Ottawa
Estados Unidos da América – Washington
México – Cidade do México

Fonte: Autor, com base em dados da USTR (2011)

Ressalta-se, novamente, que não se está considerado outros acordos de comércio e investimento fora dessa região. Mesmo porque, os Estados Unidos, por exemplo, mantêm acordos bilaterais com diversos países e com diversas outras “macrorregiões” (USTR, 2011).

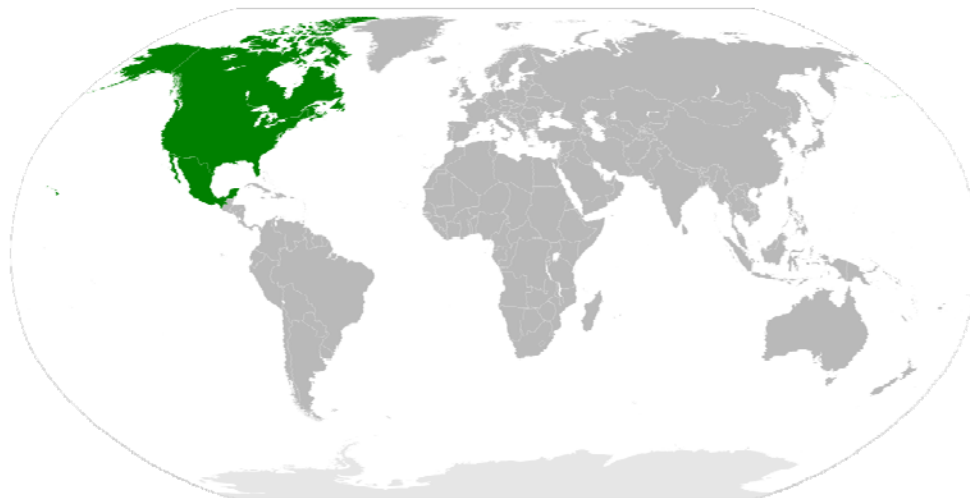
Vale também mencionar que os Estados Unidos, por interesses geopolíticos, mantêm acordos de integração tanto no continente Norte-Americano, quanto na região do Pacífico (onde possui um de seus estados federados e soberania sobre algumas ilhas). Nesse sentido, poderia figurar tanto na macrorregião do NAFTA, quanto na macrorregião da Ásia-Pacífico.

O México, em função de sua posição geográfica e seu histórico cultural, foi igualmente incluído tanto na macrorregião do NAFTA, quanto na macrorregião da América Latina. Para análise do capítulo 6, entretanto, o México foi considerado somente no NAFTA.

Não foram considerados os territórios ultramarinos na América do Norte que pertencem a Estados soberanos europeus, tais como os territórios autônomos e/ou associados à Dinamarca (Groenlândia), à França (Saint-Pierre e Miquelon) e à Rússia (Ilhas Diomedes).

O mapa a seguir apresenta a “macrorregião” do NAFTA no mundo. Os países constituintes estão identificados com a cor verde.

Mapa 2: Região do NAFTA no Mundo



Fonte: Wikimedia Commons (2011)

O mapa acima destaca (em verde) os três países constituintes do NAFTA. Vale lembrar que, em sua atual configuração, o NAFTA resulta da evolução e sobreposição de outro acordo precedente. Quando entrou em vigor, em Janeiro de 1994, sobrepôs-se ao já existente acordo de livre comércio entre os Estados Unidos e o Canadá. A partir desta data, este acordo bilateral passou a ser incorporado no acordo do NAFTA.

Em termos econômicos, a macrorregião do NAFTA revela-se a maior do mundo, tomando-se, como base, o PIB per capita (em termos de PPP) (USTR, 2011).

Os três gráficos a seguir revelam a relativa sincronia dos movimentos comercial e de investimentos de grande parte das economias nacionais dos países da macrorregião do NAFTA²⁵. O primeiro dos gráficos refere-se ao comércio intra-bloco de bens (produtos agrícolas e manufaturados). O segundo deles, aos serviços comerciais. O terceiro, por sua vez,

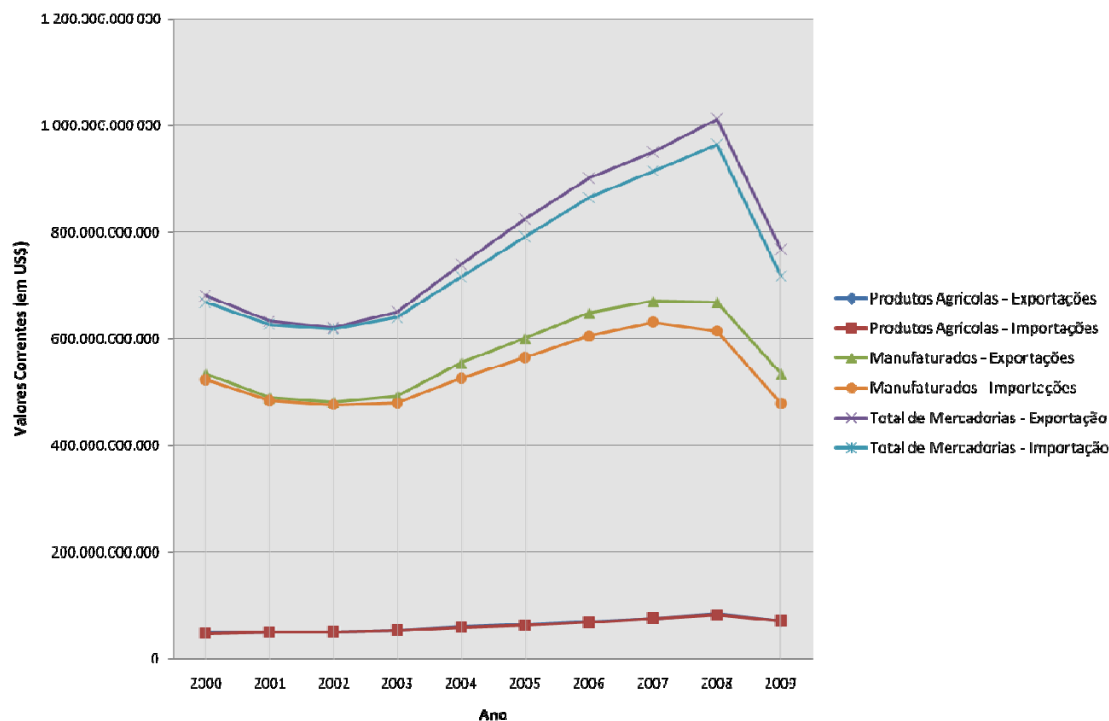
²⁵ Em todos os casos, foram desconsiderados os efeitos das variações cambial e inflacionária.

refere-se à balança comercial de todo o bloco, considerando conjuntamente tanto os bens quanto os serviços.

No gráfico a seguir, observam-se três momentos distintos. Entre 2000 e 2002, nota-se uma ligeira queda no comércio intra-bloco. Tal fato coincide com as crises financeiras internacionais decorrentes da Segunda Guerra do Afeganistão e, principalmente, do estouro da bolha especulativa dos sítios da internet. Entre 2002 e 2008, verifica-se um movimento de crescimento deste comércio intra-bloco de mercadorias. Finalmente, após 2008, as curvas de comércio voltam a cair. Esse fato também pode ser atribuído a fenômenos externos ao bloco. Principalmente em relação a este período, esse movimento pode ser também identificado nos gráficos referentes ao comércio na Europa (na subseção anterior). O biênio 2008 e 2009 é especialmente conhecido pela crise financeira internacional dos *subprimes*.

Vale ressaltar que o gráfico a seguir apresenta valores nominais e em dólares americanos.

Gráfico 7: NAFTA – Comércio Intra-Bloco de Produtos Agrícolas, Manufaturados e Total de Mercadorias entre 2000 e 2009



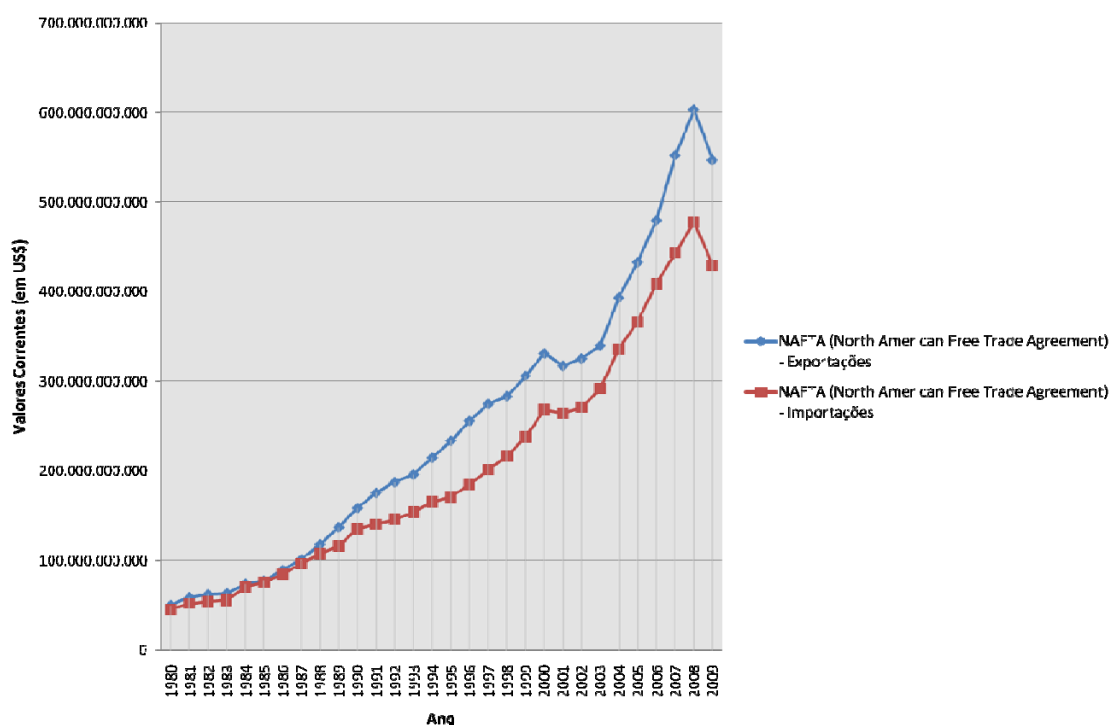
Fonte: Autor, com base em dados da OMC (WTO, 2011a)

Igualmente para o NAFTA, os dados e séries econômicas da dinâmica intra-bloco foram encontrados apenas para o comércio de bens.

Todavia, a dinâmica semelhante do comércio de bens pode ser observada em relação ao comércio de serviços (totais, não apenas intra-bloco). O gráfico a seguir apresenta justamente essas informações.

Para o comércio de serviços, foram selecionados os dados de exportações e importações de serviços comerciais do NAFTA. Os serviços governamentais não foram considerados.

Gráfico 8: Serviços Comerciais Totais (Exportações e Importações) do NAFTA entre 1980 e 2009



Fonte: Autor, com base em dados da OMC (WTO, 2011a)

Nota: os serviços comerciais não incluem serviços governamentais

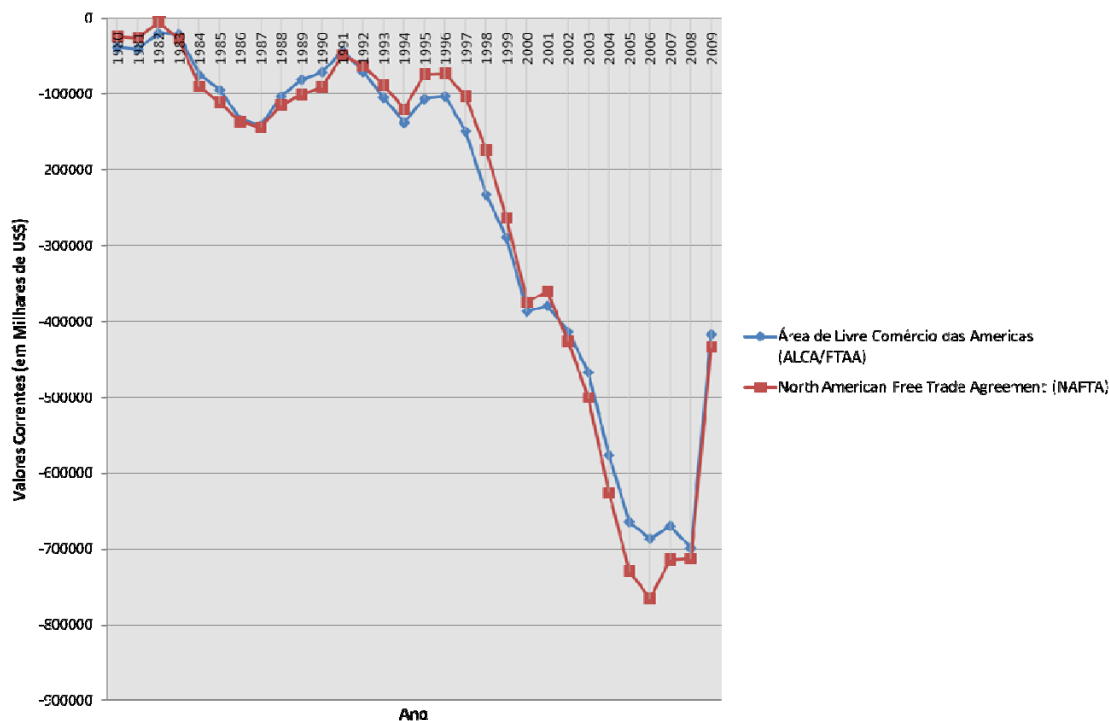
Neste segundo gráfico, são também identificáveis os três períodos descritos para o comércio de bens. Ou seja, entre 2000 e 2002, entre 2002 e 2008, e entre 2008 e 2009.

O terceiro dos gráficos, apresentado em seguida, refere-se à balança comercial de todo o bloco, contabilizando tanto os bens quanto os serviços. Foram também inseridos dados correspondentes ao que seria a ALCA (Área de Livre-Comércio das Américas), para um

contraste com os dados do NAFTA. Trata-se de uma suposição, uma hipótese, dado que tal acordo foi idealizado, mas nunca concretizado.

Novamente, os dados estão em valores nominais e em dólares americanos.

Gráfico 9: Balança Comercial (Bens e Serviços) da “ALCA” e do NAFTA entre 1980 e 2009



Fonte: Autor, com base em dados da UNCTAD (UNCTAD, 2011)

Nota-se que, para ambas as séries econômicas deste último gráfico, a balança comercial registra, para todo o período considerado, valores negativos. Isso equivale a dizer que, para esse horizonte de tempo e, para ambas as séries temporais, as importações sempre superaram as exportações. Além disso, pode-se notar a acentuada queda dos valores entre 1997 e 2005. Esse período corresponde ao horizonte temporal subsequente ao início da vigência do acordo do NAFTA.

Por fim, cabe também apresentar informações sobre os investimentos diretos externos (IDE). O gráfico a seguir apresenta os fluxos de entrada e saída desses investimentos tanto para o NAFTA, quanto para o que seria a ALCA.

Os dados estão em porcentagem do valor total de IDE do mundo. Isto é, cada um dos fluxos de IDE, que corresponde a cada uma das “sub-regiões”, foi comparado (em porcentagem) com o agregado dos fluxos de IDE de todas as economias do mundo.

Gráfico 10: Fluxos de Entrada e Saída de IDE para o NAFTA e ALCA entre 1970 e 2009



Fonte: Autor, com base em dados da UNCTAD (UNCTAD, 2011)

A macrorregião do NAFTA corresponde, portanto, a outro exemplo representativo de “região integrada”. Por essa razão, ela também foi escolhida como “unidade regional” para a análise quantitativa do capítulo 6, mais adiante.

3.4.3 Regiões da Ásia, Oceania e do Pacífico

As regiões da Ásia, Oceania e Pacífico, apesar de profundamente heterogêneas no que se refere às suas economias, são frequentemente agrupadas e conjuntamente consideradas. A “macrorregião” possui desde países com economias pequenas, como a de muitas das ilhas do Oceano Pacífico até grandes potências como o Japão, a Austrália, a China, a Índia, a Coreia

do Sul e as demais economias emergentes como a Tailândia, a Indonésia e a Malásia. Nesse sentido, os gráficos de comércio e investimentos apresentados nesta subseção são substancialmente díspares, quando comparados com os gráficos das macrorregiões descritas anteriormente.

Além da ASEAN (*Association of Southeast Asian Nations*), frequentemente identificada como um dos principais acordos de integração desta “macrorregião”, são também identificadas outras sub-regiões componentes da Ásia, Oceania e Pacífico. Figuradas sob os auspícios de outros acordos de integração da região, pode-se citar, por exemplo, a região da APEC (*Asia-Pacific Economic Cooperation*), do MGC (*Mekong–Ganga Cooperation*), do TPP (*Trans-Pacific Strategic Economic Partnership*) e do PIF (*Pacific Islands Forum*).

A tabela a seguir apresenta os principais acordos de integração da região da Ásia-Pacífico. Cada uma das “sub-regiões” corresponde a níveis menos abrangentes e mais restritos de países. Assim, por exemplo, sob o tratado que rege a ASEAN, existe, também, outro acordo de integração, a “AFTA” (*ASEAN Free Trade Area*), que corresponde, grosso modo, à operacionalização dos acordos de comércio e investimentos da região da ASEAN.

Tabela 8: A Macrorregião “Ásia-Pacífico” e as “Sub-Regiões” na Ásia, Oceania e Pacífico

A Macrorregião Ásia-Pacífico e suas Sub-Regiões na Ásia, Oceania e Pacífico			
Região	Sub-Região 1	Sub-Região 2	Sub-Região 3
Ásia-Pacífico	ASEAN (<i>Association of Southeast Asian Nations</i>)	AFTA (<i>ASEAN Free Trade Area</i>)	ACD (<i>Asia Cooperation Dialogue</i>)
Ásia-Pacífico	ACFTA (<i>ASEAN and China Free Trade Agreement</i>)		
Ásia-Pacífico	AJCEPA (<i>ASEAN and Japan Economic Partnership Agreement</i>)		
Ásia-Pacífico	AKFTA (<i>ASEAN and Korea Free Trade Agreement</i>)		
Ásia-Pacífico	SAARC (<i>South Asian Association for Regional Cooperation</i>)	SAPTA (<i>Agreement on SAARC Preferential Trading Arrangement</i>)	ACD (<i>Asia Cooperation Dialogue</i>)
Ásia-Pacífico	CEPEA (<i>Comprehensive Economic Partnership for East Asia</i>)	EAFTA (<i>East Asia Free Trade Agreement</i>)	
Ásia-Pacífico	MGC (<i>Mekong -Ganga Cooperation</i>)		
Ásia-Pacífico	BIMSTEC (<i>Bay of Bengal Initiative for Multi-Sectoral Technical and Economic Cooperation</i>)		
Ásia-Pacífico	ACU (UNESCAP) (<i>Asian Clearing Union</i>)		
Ásia-Pacífico	PIF (<i>Pacific Islands Forum</i>)	PICTA (<i>Pacific Island Countries Trade Agreement</i>)	

Ásia-Pacífico	APEC (<i>Asia-Pacific Economic Cooperation</i>)	TPP (<i>Trans-Pacific Strategic Economic Partnership</i>)	
Ásia-Pacífico	APTA (<i>Asia-Pacific Trade Agreement</i>) também conhecido como “ <i>Bangkok Agreement</i> ”		
Ásia-Pacífico	SAFTA (<i>South Asian Free Trade Area</i>)		
Ásia-Pacífico	CER/ANZCERTA/CERTA (<i>Australia New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement</i>)	NAFTA (<i>New Zealand Australia Free Trade Agreement</i>)	PACER-PLUS (<i>Pacific Agreement on Closer Economic Relations Plus</i>)
Ásia-Pacífico	MSG (<i>Melanesian Spearhead Group</i>)		
Ásia-Pacífico	SPARTECA (<i>South Pacific Regional Trade and Economic Co-operation Agreement</i>)		
Ásia-Pacífico	TPSEP (<i>Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement</i>)		

Fonte: Autor, com base em dados da APTIDIAD da UNESCAP (2011)

De maneira a sustentar a teoria do regionalismo, cabe também mencionar que, ainda que nem todos os países do sudeste asiático sejam membros plenos da ASEAN, a ASEAN mantém outros acordos de integração com outros países. Esse é particularmente o caso dos países sob o/a: a) ACD – acordo para diálogo entre a ASEAN, SAARC e GCC (descrito na região MENA); b) SAPTA – integração de países da ASEAN e da SAARC; c) ACFTA (ASEAN e China); d) AJCEPA (ASEAN e Japão); e) AKFTA (ASEAN e Coreia do Sul); f) AANZFTA (ASEAN, Nova Zelândia e Austrália) e; g) ASEAN–Índia FA (ASEAN e Índia).

Esta região também se caracteriza como um “*spaghetti bowl*”, na terminologia de Bhagwati (1993). A figura abaixo ilustra, com propriedade, essa noção.

No entanto, por tratar-se da região asiática, a Comissão da ONU para a Ásia e Pacífico (UNESCAP), através da APTIAD (*Asia-Pacific Trade and Investment Agreement Database*), prefere denominá-la “*noodle bowl*” (ou tigela de “macarrão” instantâneo (em português), em referência à gastronomia da região e, em contraste com o “*spaghetti*” da gastronomia italiana).

2009

© APTIAD, June 2008.
not all PTAs shown here

A tabela abaixo apresenta cada um dos países da macrorregião e os acordos de integração aos quais atualmente se submetem.

Países da Macrorregião Ásia-Pacífico e os Acordos de Integração aos quais se Submetem							
Nação Soberana e Capital (Nomes em Português)	Acordos de Integração Regional						
Austrália – Camberra	APEC	PIF	CER	SPARTECA	PACER-PLUS		
Bangladesh – Dacca	SAARC	SAPTA	BIMSTEC	APTA	SAFTA	ACU	
Brunei – Bandar Seri Begawan	ASEAN	APEC	TPP	CEPEA	AANZFTA	TPSEP	
Butão – Timphu	SAARC	SAPTA	BIMSTEC	SAFTA	ACU		
Camboja – Phnom Penh	ASEAN	MGC	CEPEA	AANZFTA			
China – Pequim	ACFTA	APEC	APTA				
Cingapura –	ASEAN	APEC	TPP	CEPEA	AANZFTA	TPSEP	

Cidade de Cingapura							
Coréia do Norte – Pyongyang							
Coréia do Sul – Seul	AKFTA	APEC	APTA				
Fiji – Suva	MSG	PICTA	SPARTECA				
Filipinas – Manila	ASEAN	APEC	CEPEA	AANZFTA			
Ilhas Marshall – Dalap-Uliga-Darrit (Majuro)	PIF	MSG	PACER-PLUS	SPARTECA			
Ilhas Salomão – Honiara	PICTA	SPARTECA	PACER-PLUS				
Índia – Nova Délhi	SAARC	MGC	BIMSTEC	SAFTA	APTA	ACU	SAPTA
Indonésia – Jacarta	ASEAN	APEC	CEPEA	AANZFTA			
Japão – Tóquio	AJCEPA	APEC					
Kiribati – Bairiki	PIF	PICTA	PACER-PLUS	SPARTECA			
Laos – Vietiane	ASEAN	MGC	CEPEA	APTA	AANZFTA		
Malásia – Kuala Lumpur	ASEAN	APEC	CEPEA	AANZFTA			
Maldivas – Male	SAARC	SAPTA	ACU	SAFTA			
Mianmar – Rangoon	ASEAN	MGC	BIMSTEC	ACU	CEPEA	AANZFTA	
Micronésia (Federação dos Estados) – Palikir (substituiu Kolonia)	PIF	PACER-PLUS	SPARTECA				
Mongólia – Ulan Bator							
Nauru – Yaren	PIF	PICTA	SPARTECA				
Nepal – Katmandu	SAARC	SAPTA	ACU	BIMSTEC	SAFTA		
Nova Zelândia – Wellington	APEC	TPP	CER	PACER-PLUS	SPARTECA	TPSEP	PIF
Palau – Koror	PACER-PLUS						
Papua Nova-Guiné – Port Moresby	APEC	MSG	PICTA	PACER-PLUS	SPARTECA	PIF	
Samoa – Apia	PIF	PICTA	PACER-PLUS	SPARTECA			
Sri Lanka –	SAARC	SAPTA	ACU	APTA	SAFTA	BIMSTEC	

Colombo							
Tailândia – Bangcoc	ASEAN	APEC	BIMSTEC	MGC	CEPEA	AANZFTA	
Timor-Leste – Díli							
Tonga – Nukualofa	PIF	PICTA	PACER-PLUS	SPARTECA			
Tuvalu – Fongafale	PIF	PACER-PLUS	SPARTECA				
Vanuatu – Port Vila	PIF	MSG	PICTA	PACER-PLUS	SPARTECA		
Vietnã – Hanói	ASEAN	APEC	MGC	CEPEA	AANZFTA		

Fonte: Autor, com base em dados da APTIDIAD da UNESCAP (2011)

Nota: Foram considerados apenas os membros “plenos” em cada um dos acordos.

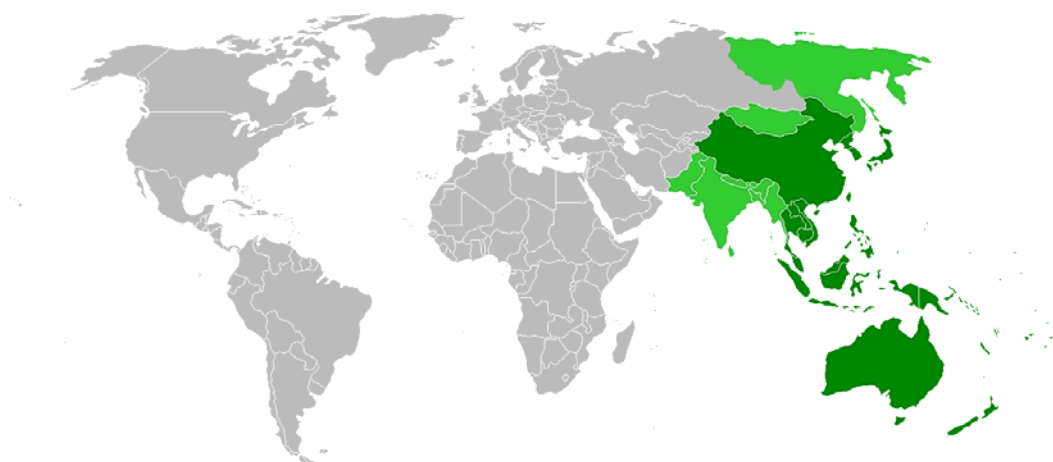
Vale ressaltar alguns pontos da tabela acima.

Em primeiro lugar, não foram considerados os países, nações ou ilhas que não possuem soberania sobre seus territórios. Vale dizer, na macrorregião, principalmente no Pacífico, são muitas as nações que constituem territórios ultramarinos de Estados europeus, americanos, ou mesmo de Estados soberanos da Oceania. Este é o caso, por exemplo, das regiões autônomas e/ou associadas da França (Polinésia Francesa, Nova Caledônia, Wallis e Futuna, Ilha Clipperton, Ilhas Kerguelen, Ilhas Crozet, Ilha de São Paulo e Ilha Amsterdam), da Grã-Bretanha (Território Britânico do Oceano Índico, Ilhas Geórgia do Sul e Sandwich do Sul, Ilhas Pitcairn), dos Estados Unidos (Samoa Americana, Ilhas Marianas Setentrionais, Ilha Baker, Ilha Howland, Ilha Jarvis, Atol Johnston, Recife Kingman, Atol Midway e Ilha Wake), da Rússia (Ilhas Habomai, Ilha Kunashir, Ilha de Shikotan e demais Ilhas Kurila e Sakalina), da Austrália (Ilha Christmas, Ilhas Coco, Ilha Norfolk, Ilhas Ashmore e Cartier, Ilhas do Mar de Coral, Ilha Heard e Ilhas McDonald) e da Nova Zelândia (Ilhas Cook, Niue e Tokelau).

Em segundo lugar, a respeito das diferenças entre os países da Ásia, Oceania e Pacífico, pode-se identificar, a partir da tabela anterior, que, enquanto alguns países encontram-se altamente integrados (submetendo-se a diversos acordos de integração), outros, revelam-se em situação oposta (como signatários de poucos, ou até nenhum, acordo de integração regional). Exemplos do primeiro caso incluem a Índia e a Nova Zelândia. Exemplos do segundo caso, por outro lado, incluem países como o Japão, a Mongólia, a Coreia do Norte, o Timor Leste e algumas das nações-ilhas do Oceano Pacífico.

O mapa a seguir ilustra a localização da Ásia, Oceania e Pacífico no mundo. A “região da Ásia-Pacífico”, aqui considerada como unidade de análise, inclui todos os países destacados no mapa através da cor verde.

Mapa 3: Região da Ásia, Oceania e Pacífico



Fonte: Wikimedia Commons (2011)

No que se refere à ASEAN, vale lembrar que sua atual configuração também resulta de um processo de integração precedente. A “ASA” (*Association of Southeast Asia*), a organização antecedente de países da região, passou a ser incorporada pela ASEAN a partir de 1967 (UNESCAP, 2011).

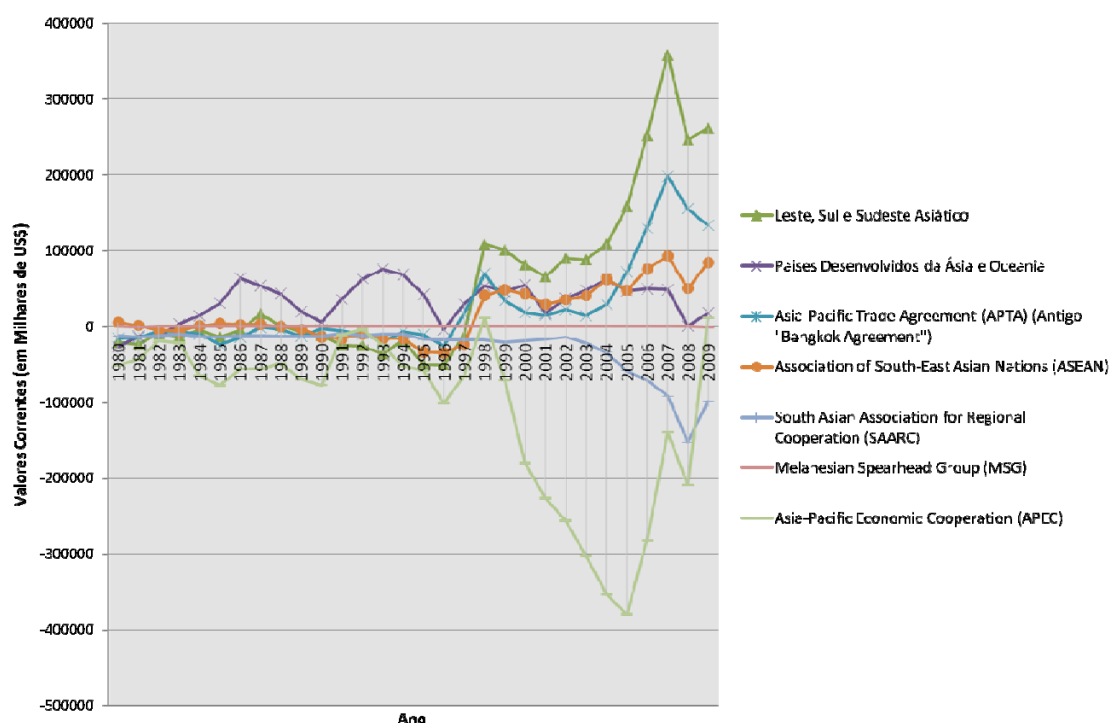
Em termos econômicos, a macrorregião da Ásia-Pacífico revela movimentos relativamente díspares, conforme salientado no início da subseção, em função da composição por mercados de diferentes tipos e tamanhos. Paralelamente, são incomparáveis alguns dos acordos de integração da macrorregião, por serem compostos por economias distintas. Em outras palavras, enquanto a ASEAN, por exemplo, é composta majoritariamente por economias emergentes, a APEC, por outro lado, é composta por economias como os Estados Unidos e a Papua Nova-Guiné.

Apesar disso, os gráficos a seguir revelam a relativa sincronia dos movimentos comercial e de investimentos de grupos de países que são semelhantes²⁶.

²⁶ Foram desconsiderados os efeitos das variações cambial e inflacionária.

O gráfico a seguir é especialmente notável desta situação. Observa-se o movimento da balança comercial (em valores nominais e em dólares americanos) para alguns grupos de países integrados, tais como a APTA, a ASEAN, a SAARC, o MSG e a APEC. Enquanto a APEC, que inclui todos os países do NAFTA, apresenta uma dinâmica destoante dos demais grupos; a APTA, a ASEAN e o conjunto de todos os países do leste, sul e sudeste asiático apresentam dinâmica relativamente semelhante.

Gráfico 11: Balança Comercial (Bens e Serviços) da Ásia, Oceania e Pacífico entre 1980 a 2009



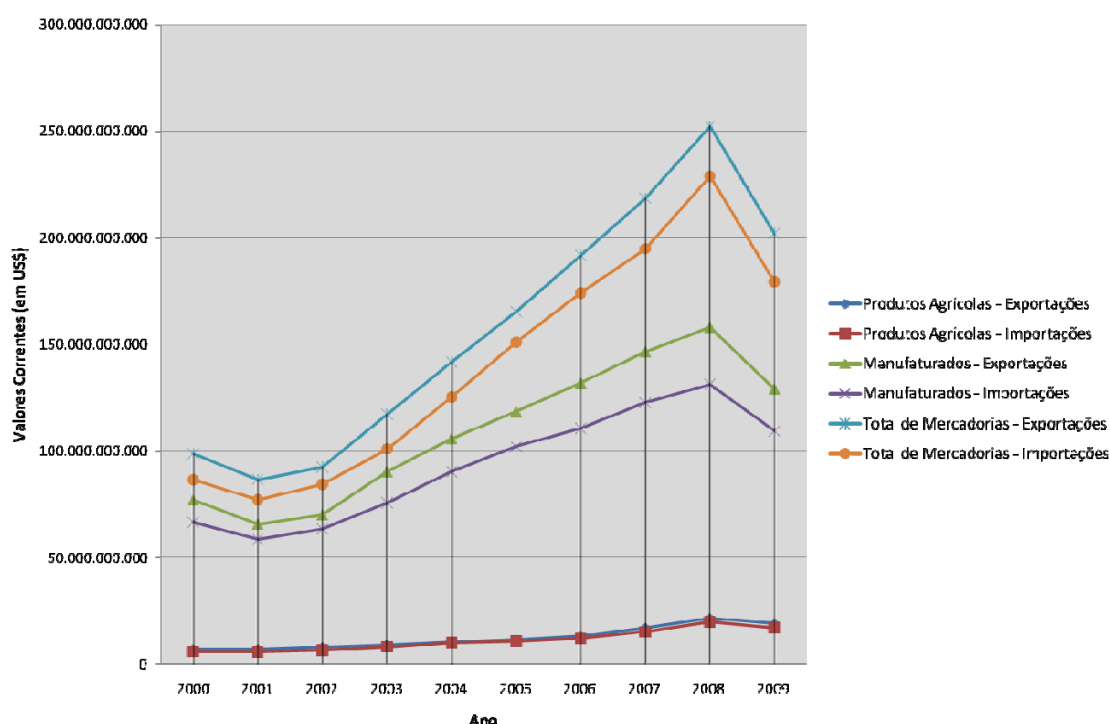
Fonte: Autor, com base em dados da UNCTAD (2011)

Também no gráfico anterior é possível identificar, na dinâmica da balança comercial da APEC, movimento similar ao observado na balança comercial do NAFTA (apresentada na subseção anterior). Vale destacar que a APEC inclui todos os países do NAFTA.

À luz da teoria regionalista, o gráfico a seguir apresenta a evolução do comércio intra-bloco da ASEAN. Vale dizer, o total do comércio realizado entre os próprios países membros da ASEAN. Este gráfico apresenta a evolução do comércio de produtos agrícolas, dos produtos

manufaturados e o total do comércio de bens. Os valores considerados foram os nominais e em dólares americanos.

Gráfico 12: ASEAN – Comércio Intra-Bloco de Produtos Agrícolas, Manufaturados e o Total de Mercadorias entre 2000 e 2009



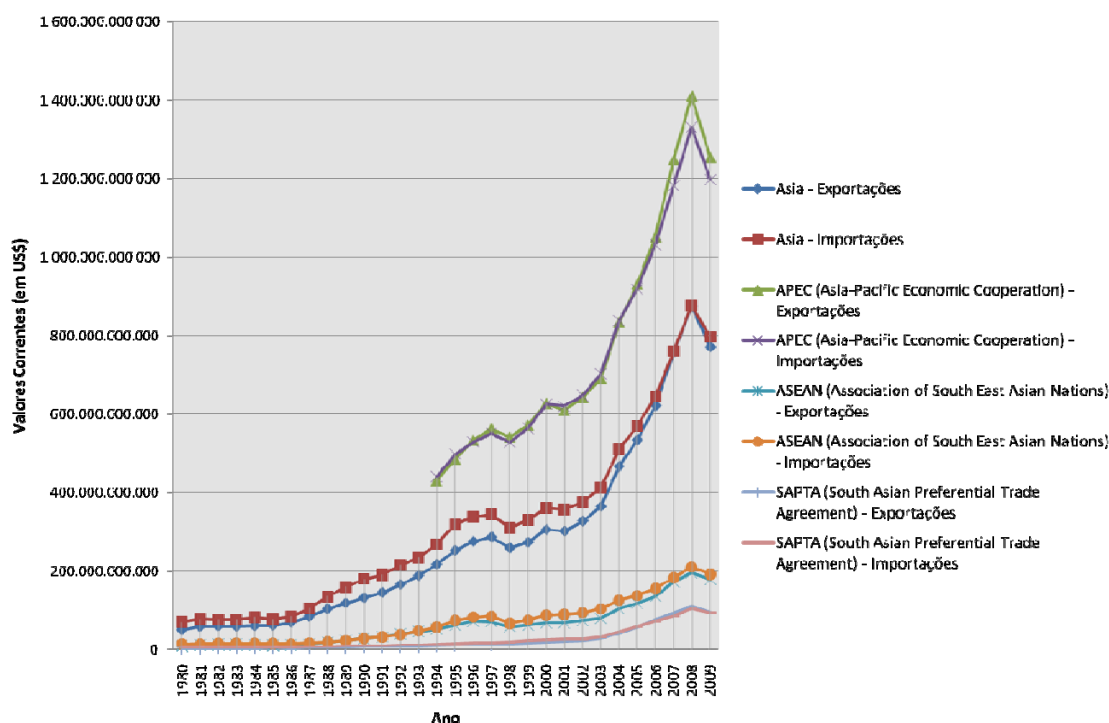
Fonte: Autor, com base em dados da OMC (WTO, 2011a)

Igualmente para a ASEAN, os dados e séries econômicas da dinâmica intra-bloco foram encontrados apenas para o comércio de bens.

Todavia, a partir do gráfico seguinte, que apresenta a evolução do comércio de serviços, nota-se uma dinâmica distinta, quando comparada com o comércio de bens. Isso porque, as “sub-regiões” selecionadas, inclusive aquelas que são constituídas por economias altamente diferentes entre si, apresentam tendência relativamente semelhante.

O gráfico a seguir apresenta justamente essas informações. O comércio de serviços apresentado representa os valores totais (não apenas os valores intra-bloco), em termos nominais e em dólares americanos.

Gráfico 13: Serviços Comerciais Totais (Exportações e Importações) da Ásia, APEC, ASEAN e SAPTA



Fonte: Autor, com base em dados da OMC (WTO, 2011a)

Obs: Serviços comerciais não incluem serviços governamentais

O gráfico acima contrasta a evolução dos serviços comerciais entre 1980 e 2009 para: a) todos os países da Ásia conjuntamente considerados; b) os países da APEC; c) os países da ASEAN e; d) os países do SAPTA.

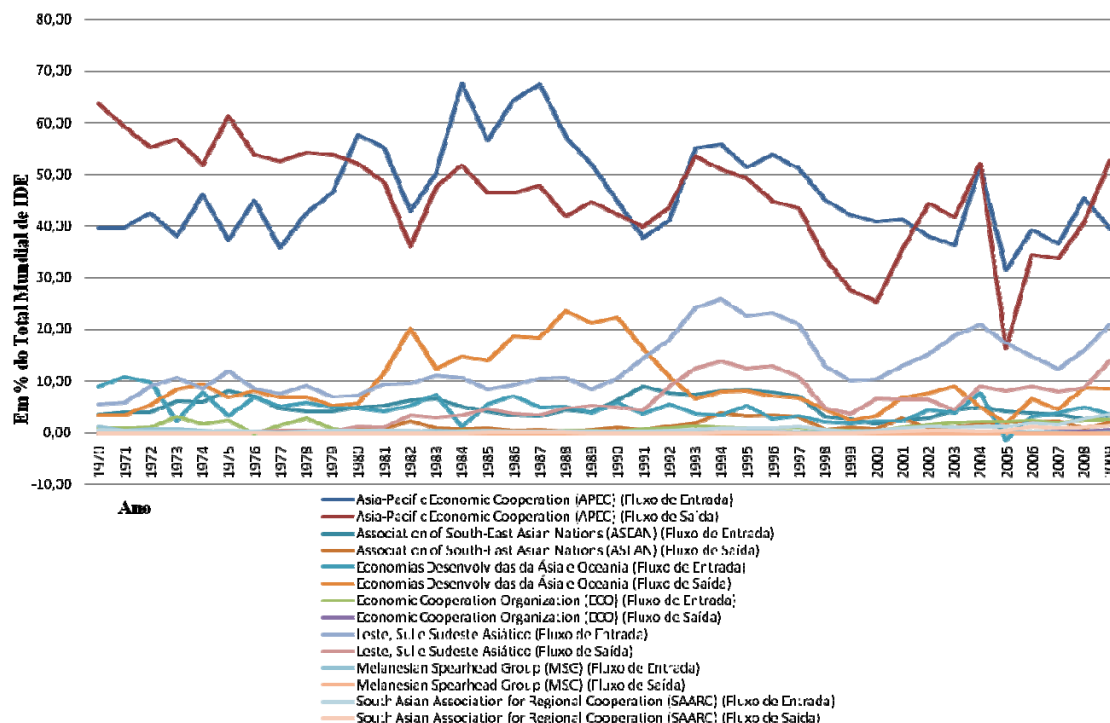
Ressalta-se que as curvas do comércio de serviços no gráfico anterior não incluem os serviços governamentais.

Observa-se, também neste segundo gráfico a respeito do comércio de serviços, uma tendência de elevação até 2008 para todas as séries temporais selecionadas.

Por fim, cabe também apresentar informações sobre os investimentos diretos externos (IDE). O gráfico a seguir apresenta os fluxos de entrada e saída desses investimentos para determinadas “sub-regiões” da Ásia-Pacífico.

Os dados estão em porcentagem do valor total de IDE do mundo. Isto é, cada um dos fluxos de IDE (correspondentes a cada uma das “sub-regiões”) foi comparado (em porcentagem) com o agregado dos fluxos de IDE de todas as economias do mundo.

Gráfico 14: Evolução dos Fluxos de Entrada e Saída de IDE para Diversas “Sub-Regiões” da Macrorregião “Ásia-Pacífico” entre 1970 e 2009



Fonte: Autor, com base em dados da UNCTAD (2011)

A macrorregião da “Ásia-Pacífico” representa, apesar das diferenças acentuadas de muitas de suas economias, uma região *sui generis* integrada. Todavia, pela presença de diversos acordos de integração que conectam a grande maioria de seus países entre si, nos níveis de comércio e investimentos, ela foi escolhida como “unidade regional” para a análise quantitativa do capítulo 6, mais adiante.

3.4.4 Regiões da América do Sul, América Central e do Caribe (América Latina)

A macrorregião da América do Sul, América Central e do Caribe (que, caso se inclua o México, constitui-se a América Latina), em geral, é uma região relativamente harmônica em termos históricos, culturais, sociais, políticos e lingüísticos. Em termos econômicos, todavia, apresenta algumas potências econômicas emergentes como o Brasil, a Argentina e o Chile. Por outro lado, apresenta economias relativamente pequenas, como a economia de algumas ilhas do Caribe.

Além do MERCOSUL, do CARICOM e da CAN, são também identificadas as principais sub-regiões componentes da macrorregião latino-americana. Figuradas sob os auspícios de outros acordos de integração da região, pode-se citar, por exemplo, a região da ODECA (*Organización de Estados Centroamericanos*) e a sub-região dos países da ACS (*Association of Caribbean States*).

A tabela a seguir apresenta os principais acordos de integração da macrorregião da América Latina. Cada uma das “sub-regiões” corresponde a níveis menos abrangentes e mais restritos de países. Assim, por exemplo, sob o tratado que rege o “UNASUL”, existem também os dois distintos acordos de integração regional que, após a vigência do UNASUL, apresentam-se integrados (o MERCOSUL e o CAN), conforme a tabela a seguir.

Tabela 10: A “Macrorregião” das Américas do Sul, Central e Caribe e suas “Sub-Regiões” Integradas

Macrorregião das Américas do Sul, Central e Caribe e suas “Sub-Regiões” Integradas			
	Sub-Região 1	Sub-Região 2	Sub-Região 3
América Latina	Caribe	CARICOM (<i>Caribbean Community</i>)	CSME (<i>CARICOM Single Market and Economy</i>)
América Latina	Caribe	CARICOM	OECS (<i>Organisation of Eastern Caribbean States</i>)
América Latina	Caribe	ACS/AEC (<i>Association of Caribbean States</i>)	
América Latina	Central	SICA/CACM (<i>Sistema de la Integración Centroamericana</i>)	ODECA/CAIS (<i>Organización de Estados Centroamericanos</i>)
América Latina	Central	CAFTA (<i>Central America Free Trade Agreement</i>)	
América Latina	Sul	UNASUL/UNASUR (<i>União de Nações Sul-Americanas</i>)	MERCOSUL/MERCOSUR (<i>Mercado Comum do Sul</i>)
América Latina	Sul	UNASUL/UNASUR (<i>União de Nações Sul-Americanas</i>)	CAN/ANC (<i>Comunidad Andina</i>)
América Latina	Latina	ALADI/LAIA (<i>Asociación Latinoamericana de Integración</i>)	
América Latina	Latina	ALBA/BAA (<i>Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América</i>)	
América Latina	Latina	G3 FTA (<i>Tratado de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela</i>)	
América Latina	Latina	SELA (<i>Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe</i>)	

Fonte: Autor, com base na “SIGCI Plus” da Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL) da ONU (UNECLAC, 2011).

Nota1: somente foram considerados, na tabela, os países que se apresentam como membros “plenos” em cada um dos acordos regionais identificados.

Nota2: A Venezuela retirou-se do “G3 FTA”, em 2006, para integrar-se ao Mercosul. O acordo permanece válido para os dois países remanescentes.

No entendimento de Roberto Bouzas (2007), a América Latina é um bom exemplo de uma região caracterizada como um “*spaghetti bowl*”, na terminologia de Bhagwati (1993).

Nesse sentido, são apresentados na tabela a seguir cada um dos países da macrorregião e os acordos de integração aos quais atualmente se submetem.

Tabela 11: Relação de Países da Macrorregião da América Latina e os Acordos de Integração aos quais Pertencem

Países da Macrorregião da América Latina e seus Acordos de Integração Regional						
Nação Soberana e Capital (Nomes em Português)	Acordos de Integração Regional					
Antígua e Barbuda – Saint John’s	CARICOM	CSME	OECS	ACS	ALBA	
Argentina – Buenos Aires	UNASUL	MERCOSUL	SELA	ALADI		
Bahamas – Nassau	CARICOM	ACS	SELA			
Barbados – Bridgetown	CARICOM	CSME	ACS	SELA		
Belize – Belmopan	CARICOM	CSME	ACS	SICA	SELA	
Bolívia – Sucre (oficial) / La Paz (administrativa)	UNASUL	CAN	SELA	ALADI	ALBA	
Brasil – Brasília	UNASUL	MERCOSUL	SELA	ALADI		
Chile – Santiago	UNASUL	SELA	ALADI			
Colômbia – Bogotá	UNASUL	CAN	ACS	SELA	G3 FTA	ALADI
Costa Rica – San José	CAFTA	ACS	SICA	SELA		
Cuba – Havana	ACS	SELA	ALADI	ALBA		
Dominica – Roseau	CARICOM	CSME	OECS	ACS	ALBA	
El Salvador – San Salvador	CAFTA	ACS	SICA			
Equador – Quito	UNASUL	CAN	SELA	ALADI	ALBA	
Granada – Saint George’s	CARICOM	CSME	OECS	ACS	SELA	
Guatemala – Cidade da Guatemala	CAFTA	ACS	SICA	SELA		
Guiana – Georgetown	UNASUL	CARICOM	CSME	ACS	SELA	
Haiti – Porto Príncipe	CARICOM	ACS	SELA			
Honduras – Tegucigalpa	CAFTA	ACS	SICA	SELA		
Jamaica – Kingston	CARICOM	CSME	ACS	SELA		
México – Cidade do México	ALADI	ACS	SELA	G3 FTA		
Nicaragua – Manágua	CAFTA	ACS	SICA	SELA	ALBA	
Panamá – Cidade do Panamá	SELA	ACS	SICA			
Paraguai – Assunção	UNASUL	MERCOSUL	SELA	ALADI		
Peru – Lima	UNASUL	CAN	SELA			
República Dominicana – Santo Domingo	CAFTA	ACS	SELA			
Saint Cristóvão and Neves – Basseterre	CARICOM	CSME	OECS	ACS		
Santa Lúcia – Castries	CARICOM	CSME	OECS	ACS		
São Vicente e Granadinas – Kingstown	CARICOM	CSME	OECS	ACS	ALBA	
Suriname – Paramaribo	UNASUL	CARICOM	CSME	ACS	SELA	
Trinidad e Tobago – Port of Spain	CARICOM	CSME	ACS	SELA		
Uruguai – Montevideu	UNASUL	MERCOSUL	SELA	ALADI		
Venezuela – Caracas	UNASUL	MERCOSUL	ACS	SELA	ALADI	ALBA

Fonte: Autor, com base na “SIGCI Plus” da Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL) da ONU (UNECLAC, 2011).

Nota: O México também foi considerado na lista.

O mapa a seguir ilustra a localização da América Latina no mundo, bem como seus países constituintes, identificados com a cor verde. Os países da macrorregião não destacados com a cor verde referem-se ou a territórios ultramarinos de países europeus, ou a nações sem autonomia para a Defesa e/ou Política Externa. Como exemplo, podem ser mencionados os territórios e Estados associados franceses (Guiana Francesa, Guadalupe, Martinica, São Bartolomeu e a Coletividade de São Martinho), britânicos (Anguilla, Ilhas Virgens Britânicas, Ilhas Cayman, Ilhas Turks e Caicos, Ilhas Falkland (cuja soberania é controversa), Ilhas de Bermudas e as Ilhas de Santa Helena, Ascensão e Tristão da Cunha), holandeses (Aruba, Bonaire, Curaçao, Saba, Santo Eustáquio e São Martinho) e estadunidenses (Ilha de Navassa, Porto Rico e Ilhas Virgens Americanas).

Mapa 4: Região da América Latina e Caribe



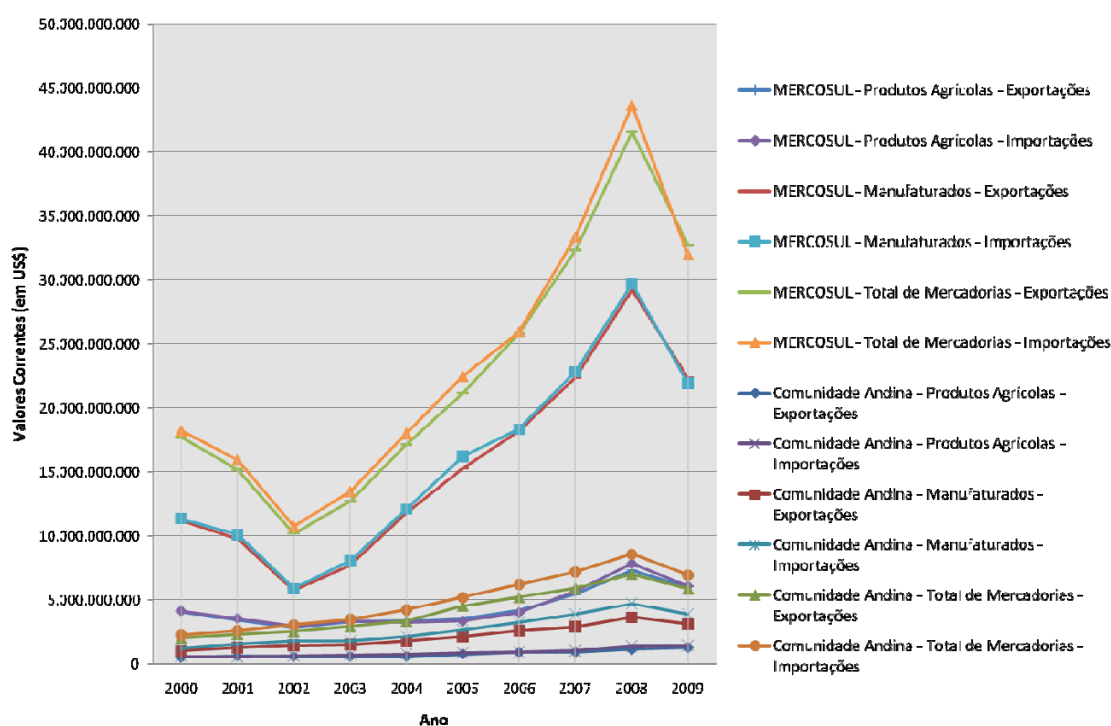
Fonte: Wikimedia Commons (2011)

Em termos econômicos, a macrorregião da América Latina reflete os efeitos da integração das políticas comerciais e de investimentos, bem como a da relativa similaridade de suas economias.

Os gráficos abaixo revelam a relativa sincronia dos movimentos comercial e de investimentos de grande parte das economias nacionais dos países da macrorregião latina²⁷.

O primeiro gráfico, a seguir, é especialmente esclarecedor. Observa-se, no gráfico, o comportamento do comércio intra-bloco de bens da UNASUL, dividida entre o MERCOSUL e a Comunidade Andina. As curvas dos fluxos possuem trajeto semelhante, mas com diferentes intensidades. O gráfico apresenta o comércio intra-bloco de produtos agrícolas, manufaturados e o total dos produtos em valores nominais e em dólares americanos.

Gráfico 15: MERCOSUL e Comunidade Andina (UNASUL) - Comércio Intra-Bloco de Produtos Agrícolas, Manufaturados e Total de Mercadorias entre 2000 e 2009



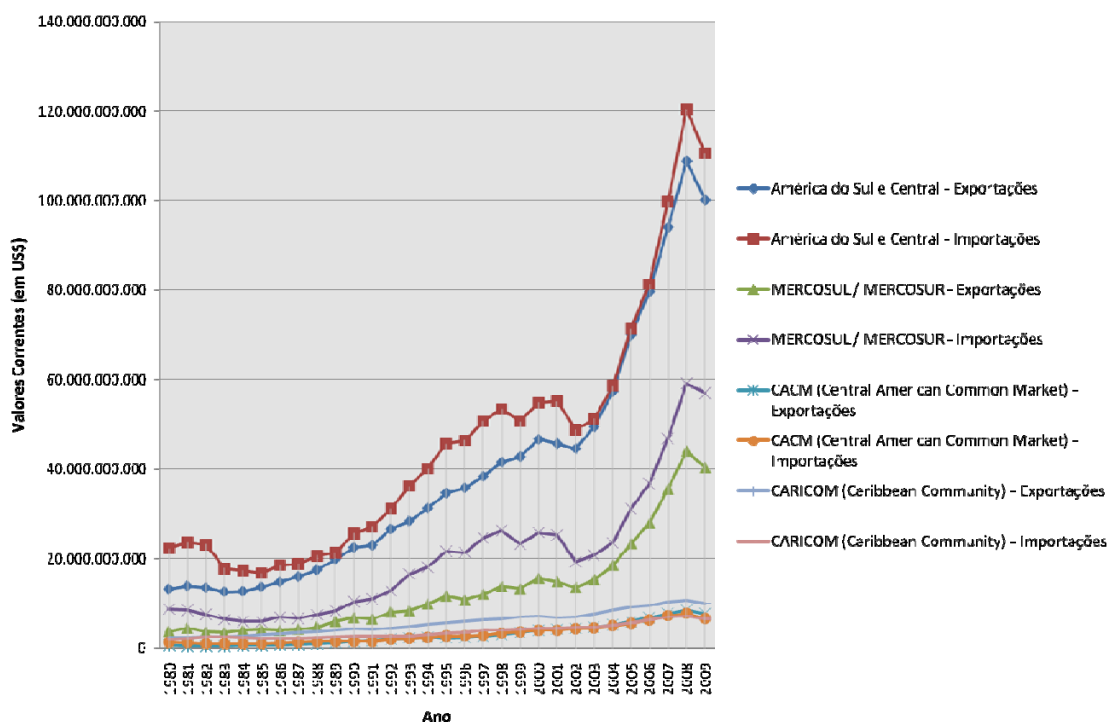
Fonte: Autor, com base em dados da OMC (WTO, 2011a)

Igualmente para a UNASUL, os dados e séries econômicas da dinâmica intra-bloco foram encontrados apenas para o comércio de bens.

²⁷ Não foram considerados os efeitos das variações cambial e inflacionária.

Todavia, a dinâmica semelhante do comércio de bens pode ser observada em relação ao comércio de serviços (totais, não apenas intra-bloco). O gráfico a seguir apresenta justamente essas informações.

Gráfico 16: Serviços Comerciais Totais (Exportações e Importações) na América Latina entre 1980 e 2009



Fonte: Autor, com base em dados da OMC (WTO, 2011a)

Nota: os serviços comerciais não incluem serviços governamentais

Para o comércio de serviços do gráfico anterior, foram selecionados os dados de exportações e importações de serviços comerciais de algumas das “sub-regiões” selecionadas, ou seja, o MERCOSUL, o CACM, o CARICOM e todos os países da América do Sul e Central conjuntamente considerados.

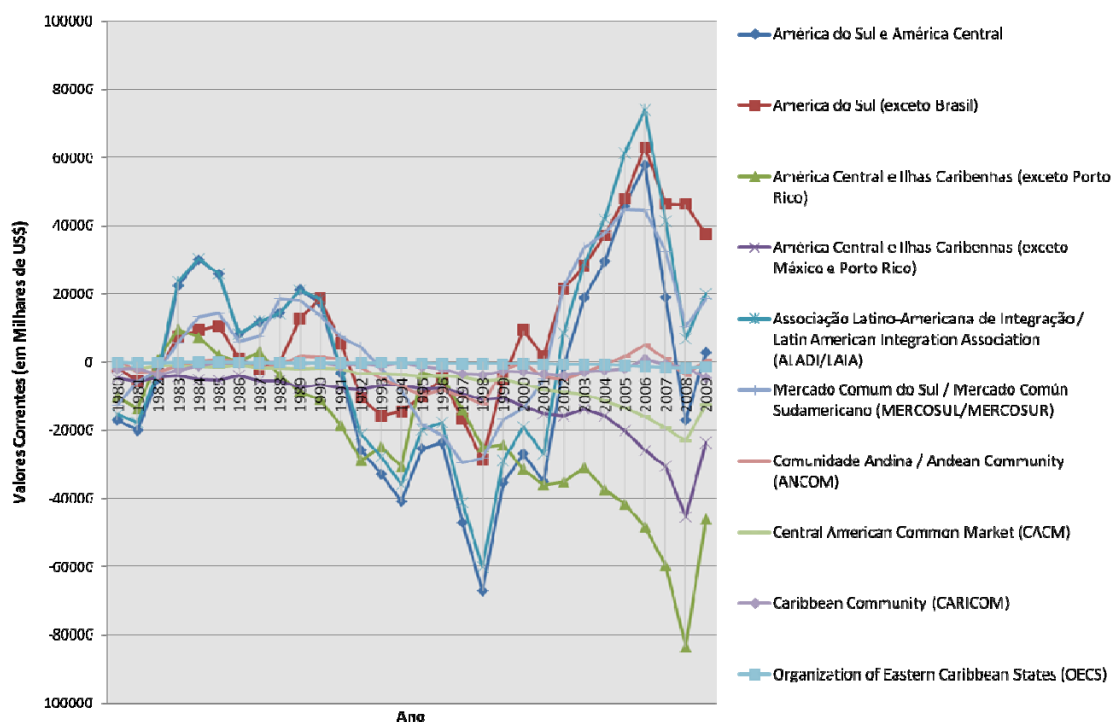
Para todos os casos, nota-se que não se apresentam anormalidades agudas na sincronia dos fluxos das sub-regiões, tal como verificada nas macrorregiões das subseções anteriores (como na Ásia-Pacífico).

O gráfico a seguir é igualmente esclarecedor. Através do histórico dos registros da balança comercial de determinadas sub-regiões integradas da América Latina, observa-se uma

sincronia dos fluxos até 2001. Dessa data em diante, todos os acordos regionais que incorporam economias de países do Caribe apresentam tendência oposta aos demais (que não incluem economias caribenhas).

O gráfico abaixo apresenta os valores das balanças comerciais em termos nominais e em dólares americanos.

Gráfico 17: Balança Comercial de “Sub-Regiões” Integradas da América Latina entre 1980 e 2009

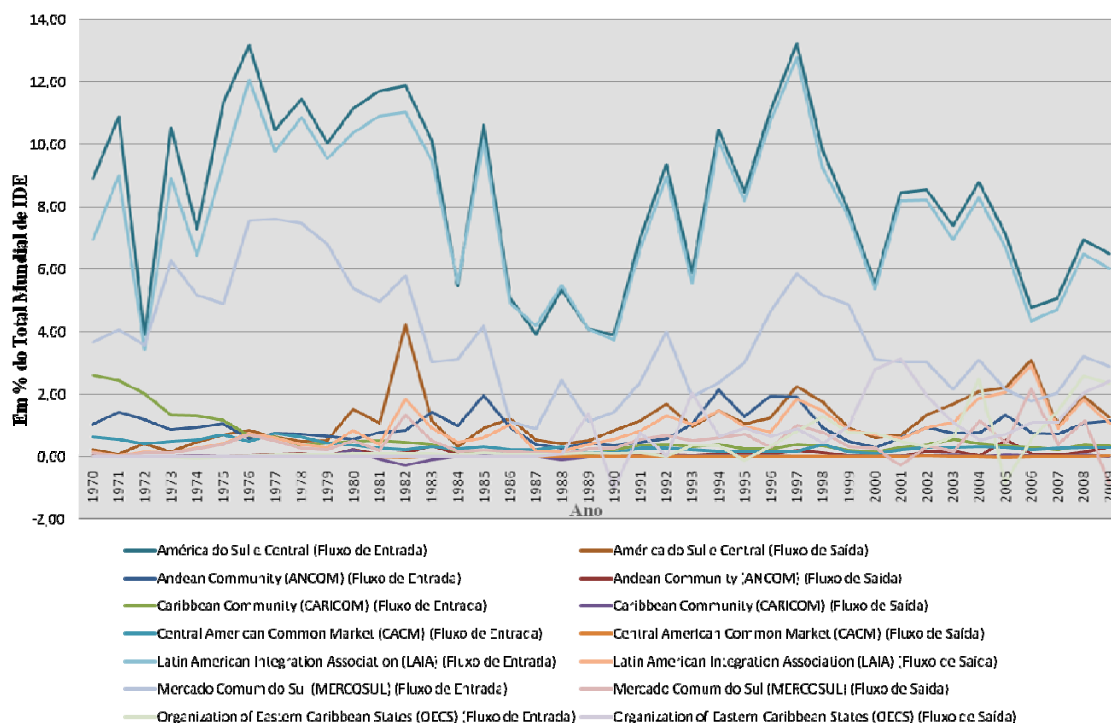


Fonte: Autor, com base em dados da UNCTAD (UNCTAD, 2011)

Por fim, cabe também apresentar informações sobre os investimentos diretos externos (IDE). O gráfico a seguir apresenta os fluxos de entrada e saída desses investimentos para determinadas “sub-regiões” da América Latina.

Os dados estão em porcentagem do valor total de IDE do mundo. Isto é, cada um dos fluxos de IDE, correspondentes a cada uma das “sub-regiões”, foi comparado (em porcentagem) com o agregado dos fluxos de IDE de todas as economias.

Gráfico 18: Fluxos de Entrada e Saída do IDE para as “Sub-Regiões” da América Latina



Fonte: Autor, com base em dados da UNCTAD (UNCTAD, 2011)

A macrorregião da América Latina (especialmente o UNASUL) representa, também, uma região integrada. Por essa razão, ela foi escolhida como “unidade regional” para a análise quantitativa do capítulo 6, mais adiante.

Cabe apenas mencionar que, apesar de o México ter sido incluído nas considerações das análises deste capítulo, este país foi incluído uma única vez na macrorregião do NAFTA para fins da análise do capítulo 6.

3.4.5 Região da África

A região da África é igualmente heterogênea no que se refere à economia dos seus países. A região abarca desde economias precárias como a de Burundi, Djibuti e Serra Leoa até economias mais emergentes como as da África do Sul e Quênia.

Além da União Africana (UA), são também identificadas as principais sub-regiões componentes da macrorregião africana figuradas sob os auspícios de outros acordos de integração da região. Pode-se citar, por exemplo, a região do ECGLC (*Economic Community of the Great Lakes Countries*) e do MRU (*Mano River Union*).

A tabela a seguir apresenta os principais acordos de integração da região da África. Cada uma das “sub-regiões” corresponde a níveis menos abrangentes e mais restritos de países. Assim, por exemplo, sob o tratado que rege a “UA”, existem, também, diversos acordos de integração, tais como a AEC (*African Economic Community*), o ECOWAS (*Economic Community of West African States*), a SADC (*Southern African Development Community*) e o IGAD (*Intergovernmental Authority on Development*).

Tabela 12: A Macrorregião da África e seus Acordos de Integração Regional

Macrorregião da África e seus Acordos de Integração Regional				
Região	Sub-Região 1	Sub-Região 2	Sub-Região 3	Sub-Região 4
África	UNIÃO AFRICANA	ECOWAS (<i>Economic Community of West African States</i>)	WAEMU/UEMOA (<i>West African Economic and Monetary Union</i>)	
África	UNIÃO AFRICANA	ECOWAS (<i>Economic Community of West African States</i>)	WAMZ (<i>West African Monetary Zone</i>)	
África	UNIÃO AFRICANA	SADC (<i>Southern African Development Community</i>)	SACU (<i>Southern African Customs Union</i>)	
África	UNIÃO AFRICANA	CEN-SAD (<i>Community of Sahel-Saharan States</i>)		
África	UNIÃO AFRICANA	AEC (<i>African Economic Community</i>)	COMESA (<i>Common Market for Eastern and Southern Africa</i>)	
África	UNIÃO AFRICANA	AEC (<i>African Economic Community</i>)	EAC (<i>East African Community</i>)	

África	UNIÃO AFRICANA	AEC (<i>African Economic Community</i>)	ECCAS/CEEAC (<i>Economic Community of Central African States</i>)	CEMAC (<i>Economic and Monetary Community of Central Africa</i>)
África	UNIÃO AFRICANA	AMU/UMA (Arab Maghreb Union)		
África	UNIÃO AFRICANA	IGAD/AIGD (<i>Intergovernmental Authority on Development</i>)		
África	Outros	CEPGL (<i>Economic Community of the Great Lakes Countries</i>)		
África	Outros	MRU (<i>Mano River Union</i>)		
África	Outros	LGA (<i>Liptako-Gourma Authority</i>)		
África	Outros	COI (<i>Indian Ocean Commission</i>)		

Fonte: Autor, baseado em dados da UNECA (2011)

Para melhor compreensão de como se desdobra o regionalismo na África, são apresentados cada um dos países da macrorregião africana e os acordos de integração aos quais atualmente se submetem.

Tabela 13: Relação de Países da Macrorregião Africana e os Acordos de Integração Regionais dos quais Fazem Parte

Macrorregião da África e seus Acordos de Integração Regional						
Nação Soberana e Capital (Nomes em Português)	Acordos de Integração Regional					
África do Sul – Pretória/Tshwane	UA	AEC	SADC	SACU		
Angola – Luanda	UA	AEC	SADC	ECCAS		
Argélia – Algiers	UA	AEC	AMU			
Benin – Porto Novo	UA	AEC	ECOWAS	WAEMU	CEN-SAD	
Botsuana – Gaborone	UA	AEC	SADC	SACU		
Burkina Faso – Ouagadougou	UA	AEC	ECOWAS	WAEMU	CEN-SAD	LGA
Burundi – Bujumbura	UA	AEC	COMESA	EAC	ECCAS	CEPGL
Cabo Verde – Praia	UA	AEC	ECOWAS			
Camarões – Yaoundé (Laundê)	UA	AEC	ECCAS	CEMAC		
Chade – Njamena	UA	AEC	CEN-SAD	ECCAS	CEMAC	
Comores – Moroni	UA	AEC	CEN-SAD	COMESA	COI	
Congo – Brazzaville	UA	AEC	SADC	COMESA	ECCAS	CEMAC
Costa do Marfim – Abidjan	UA	AEC	ECOWAS	WAEMU	CEN-SAD	
Djibuti – Djibuti	UA	AEC	CEN-SAD	COMESA	IGAD	
Egito – Cairo	UA	AEC	CEN-SAD	COMESA		
Eritreia – Asmara		AEC	CEN-SAD	COMESA	IGAD	
Etiópia – Adis-Abeba	UA	AEC	COMESA	IGAD		

Gabão – Libreville	UA	AEC	ECCAS	CEMAC		
Gâmbia – Banjou	UA	AEC	ECOWAS	WAMZ	CEN-SAD	
Gana – Acra	UA	AEC	ECOWAS	WAMZ	CEN-SAD	
Guiné – Conacri	UA	AEC	ECOWAS	WAMZ	CEN-SAD	MRU
Guiné Equatorial – Malabo	UA	AEC	ECCAS	CEMAC		
Guiné-Bissau – Bissau	UA	AEC	ECOWAS	WAEMU	CEN-SAD	
Lesoto – Maseru	UA	AEC	SADC	SACU		
Libéria – Monróvia	UA	AEC	ECOWAS	WAMZ	CEN-SAD	MRU
Líbia – Trípoli	UA	AEC	CEN-SAD	COMESA	AMU	
Madagascar – Antananarivo		AEC	COMESA	COI		
Malawi – Lilongue	UA	AEC	SADC	COMESA		
Máli – Bamaco	UA	AEC	ECOWAS	WAEMU	CEN-SAD	LGA
Marrocos – Rabat		AEC	CEN-SAD	AMU		
Maurício – Port Louis	UA	AEC	SADC	COMESA	COI	
Mauritânia – Nuakchott	UA	AEC	CEN-SAD	AMU		
Moçambique – Maputo	UA	AEC	SADC			
Namíbia – Windhoek	UA	AEC	SADC	SACU		
Níger – Niamei		AEC	ECOWAS	WAEMU	CEN-SAD	LGA
Nigéria – Abuja	UA	AEC	ECOWAS	WAMZ	CEN-SAD	
Quênia – Nairóbi	UA	AEC	CEN-SAD	COMESA	EAC	IGAD
República Centro Africana – Bangui	UA	AEC	CEN-SAD	ECCAS	CEMAC	
República Democrática do Congo – Kinshasa	UA	AEC	ECCAS	CEPGL		
Ruanda – Kigali	UA	AEC	COMESA	EAC	ECCAS	CEPGL
São Tomé e Príncipe – São Tomé	UA	AEC	CEN-SAD	ECCAS		
Senegal – Dacar	UA	AEC	ECOWAS	WAEMU	CEN-SAD	
Serra Leoa – Freetown	UA	AEC	ECOWAS	WAMZ	CEN-SAD	MRU
Seychelles – Vitória	UA	AEC	SADC	COMESA	COI	
Somália – Mogadíscio	UA	AEC	CEN-SAD	IGAD		
Suazilândia – Mbabane	UA	AEC	SADC	SACU	COMESA	
Sudão – Cartum	UA	AEC	CEN-SAD	COMESA	IGAD	
Tanzânia – Dodoma	UA	AEC	SADC	EAC		
Togo – Lomé	UA	AEC	ECOWAS	WAEMU	CEN-SAD	
Tunísia – Túnis	UA	AEC	CEN-SAD	AMU		
Uganda – Campala	UA	AEC	COMESA	EAC	IGAD	
Zâmbia – Lusaca	UA	AEC	SADC	COMESA		
Zimbábue – Harare	UA	AEC	COMESA			

Fonte: Autor, baseado em dados da UNECA (2011).

Nota1: Foram considerados apenas os países com status de membros “plenos” em cada um dos acordos.

Nota2: Não foi considerado o “Saara Ocidental”, cuja soberania é contestada. O Madagascar foi suspenso tanto da UA, quanto da SADC, em função do golpe de Estado de Andry Rajoelina em 2009.

Vale ressaltar alguns pontos da tabela acima.

Em primeiro lugar, em função da presença de diversos Estados Árabes e/ou Islâmicos na África, alguns desses países serão novamente considerados na macrorregião do MENA, na subseção seguinte.

Em segundo lugar, todos os países africanos, bem como os acordos econômicos regionais africanos, estão, de uma maneira ou de outra, conectados à União Africana (AU).

Em terceiro lugar, todos os países africanos são membros plenos da UA, com exceção dos países recentemente suspensos (Eritreia, Madagascar, Níger e Costa do Marfim), o Marrocos (ex-membro da UA) e os territórios não soberanos.

Os territórios não-soberanos incluem áreas que se classificam ou como territórios ultramarinos de Estados europeus, ou Estados livres associados. É o caso, por exemplo, das áreas de soberania da França (Ilha de Mayotte, Ilha de Réunion, Banc du Geyser, Ilhas Gloriso, Ilha Juan de Nova, Bassas da Índia, Ilhas Europa e Ilha Tromelin), da Grã-Bretanha (Ilhas de Santa Helena, Ascensão e Tristão da Cunha), da Espanha (Ilhas Canárias, Ceuta, Melilla, Ilhas Chafarinas, Ilhote de Peñón de Vélez de la Gomera e o Ilhote de Peñón de Alhucemas), de Portugal (Açores e Madeira) e da Noruega (Ilha Bouvet).

O mapa a seguir ilustra a localização da União Africana. A “macrorregião da África”, aqui considerada como unidade de análise, entretanto, inclui todo o continente africano, não apenas os países membros da União Africana (destacados no mapa através da cor verde).

Mapa 5: Região da União Africana



Fonte: Wikimedia Commons (2011)

Em termos econômicos, a macrorregião da África resulta de um longo processo de integração das políticas comerciais e de investimentos. Antes da União Africana, vale lembrar os acordos precedentes, os quais foram incorporados pela UA após sua vigência plena, tais como o Grupo de Casablanca, o Grupo de Monróvia, a Organização da Unidade Africana e, até mesmo, a AEC (*African Economic Community*) que precede à UA (UNECA, 2011).

Ressalta-se que, apesar de algumas diferenças, as economias dos países africanos demonstram-se relativamente similares. Isso pode ser observado nos gráficos a seguir.

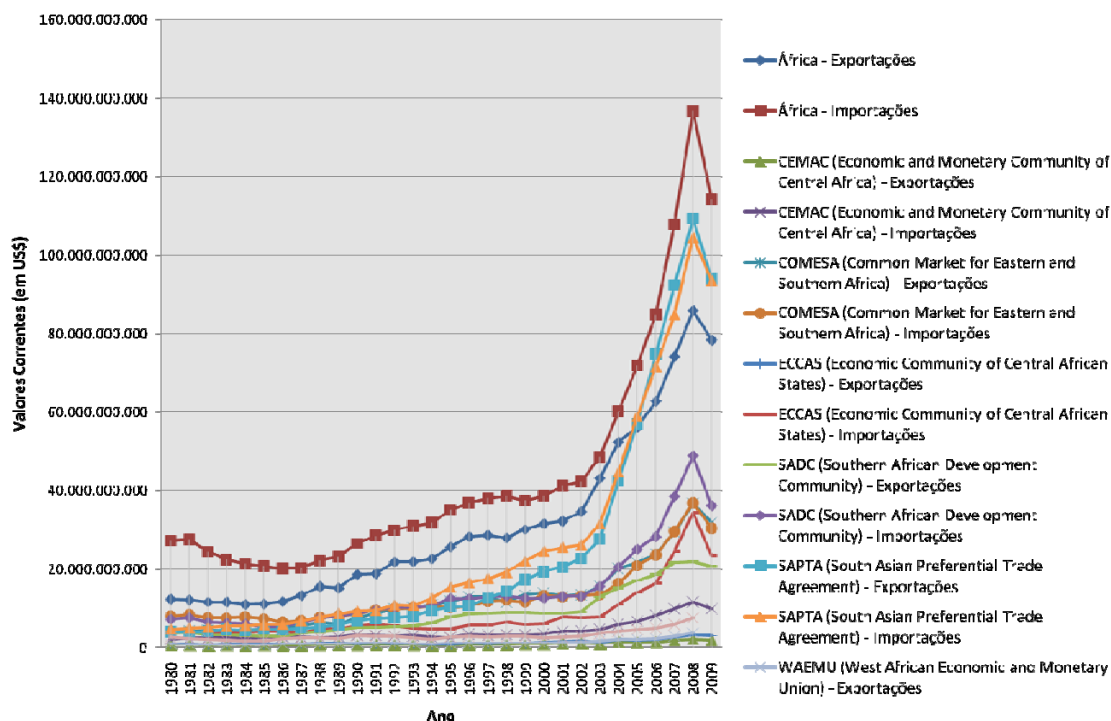
Os gráficos abaixo revelam a relativa sincronia dos movimentos comercial e de investimentos de grande parte das economias nacionais dos países da macrorregião africana²⁸.

O primeiro dos gráficos, a seguir, é especialmente revelador desta relativa sincronia. Observa-se uma elevação significativa na balança de serviços comerciais, para todas as “sub-regiões” selecionadas, principalmente após 2001 e 2002, bem como acentuada queda em 2009.

Para o comércio de serviços, foram selecionados os dados de exportações e importações de serviços comerciais do CEMAC, COMESA, ECCAS, SADC e WAEMU, bem como a de todos os países africanos, conjuntamente considerados, para fins de comparação. Os serviços governamentais não foram considerados. Os valores são em termos nominais e em dólares americanos.

²⁸ Foram desconsiderados os efeitos das variações cambial e inflacionária.

Gráfico 19: Fluxo do Comércio de Serviços de “Sub-Regiões” da África para entre 1980 e 2009



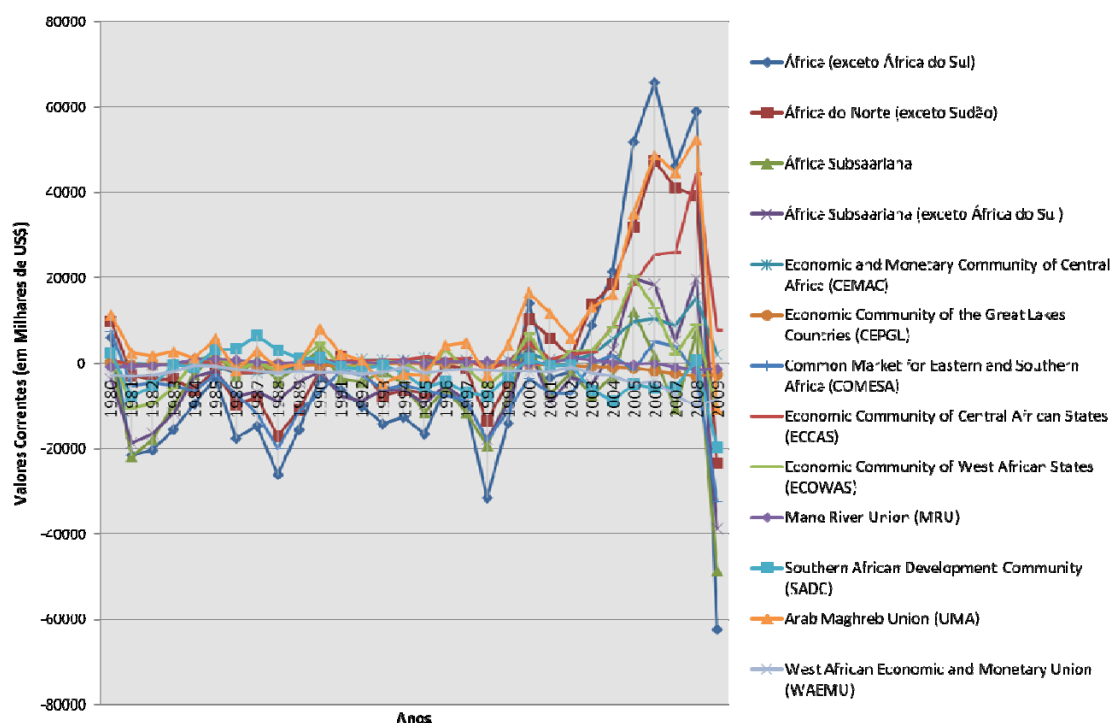
Fonte: Autor, com base em dados da OMC (WTO, 2011a)

Obs: os serviços comerciais não incluem os serviços governamentais

A mesma dinâmica do comércio de serviços pode ser observada em relação à balança comercial. Os movimentos das curvas das séries temporais parecem relativamente sincrônicos, mas em intensidades diferentes.

O gráfico a seguir apresenta justamente essas informações para diversas sub-regiões da África. Novamente, os dados apresentados estão em termos nominais e em dólares americanos.

Gráfico 20: Balança Comercial (Bens e Serviços) da África entre 1980 e 2009

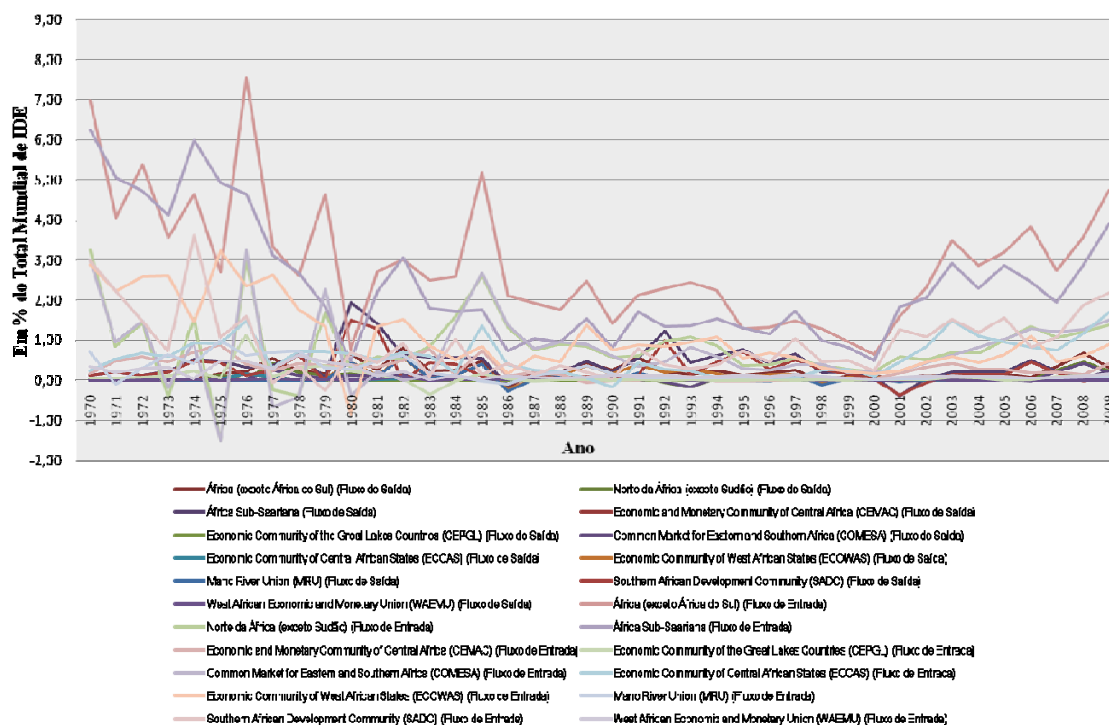


Fonte: Autor, com base em dados da UNCTAD (UNCTAD, 2011)

Por fim, cabe também apresentar informações sobre os investimentos diretos externos (IDE). O gráfico a seguir apresenta os fluxos de entrada e saída desses investimentos para determinadas “sub-regiões” da África.

Os dados estão em porcentagem do valor total de IDE do mundo. Isto é, cada um dos fluxos de IDE, correspondentes a cada uma das “sub-regiões”, foi comparado (em porcentagem) com o agregado dos fluxos de IDE de todas as economias mundiais.

Gráfico 21: Fluxos de IDE das Sub-Regiões Africanas em % do IDE Total Mundial entre 1970 e 2009



Fonte: Autor, com base em dados da UNCTAD (UNCTAD, 2011)

A macrorregião da África representa, portanto, uma autêntica região integrada. Por essa razão, ela também foi escolhida para a análise quantitativa do capítulo 6, mais adiante.

Vale ressaltar que, para a análise do capítulo 6, no entanto, a região do Norte da África foi considerada como somente pertencente à macrorregião do MENA (cujos detalhes encontram-se na próxima subseção).

3.4.6 Região do MENA, Liga Árabe, OIC e Demais Países Árabes e/ou Islâmicos

A região do MENA, acrônimo em inglês para Oriente Médio e África do Norte (*Middle East and North Africa*), compreende os países de religião oficial muçulmana e/ou os países de língua árabe.

Ainda que geograficamente dispersos, alguns países árabes e/ou islâmicos que não pertencem à região estrita do MENA são frequentemente considerados dentro de um mesmo conjunto, justamente em função da proximidade religiosa e/ou lingüística.

A tabela a seguir apresenta os principais acordos de integração da região do MENA. Cada uma das “sub-regiões” corresponde a níveis menos abrangentes e mais restritos de países. Assim, por exemplo, sob o tratado que rege a “AL” (Liga Árabe), existem outros acordos de integração regional, tais como o GAFTA (*Greater Arab Free Trade Area*) e a MEEI (*Middle East Free Trade Area*), conforme apresenta a tabela abaixo.

Tabela 14: A Macrorregião do MENA e as “Sub-Regiões” Integradas

Macrorregião do MENA e suas “Sub-Regiões” Integradas					
Região	Sub-Região 1	Sub-Região 1	Sub-Região 1	Sub-Região 1	Sub-Região 1
Árabes/Islâmicos	MENA	AL (<i>Liga Árabe</i>)	GCC (<i>Cooperation Council for the Arab States of the Gulf</i>)	ACD (<i>Asia Cooperation Dialogue</i>)	
Árabes/Islâmicos	MENA	AL (<i>Liga Árabe</i>)	ESC (<i>Economic and Social Council of the Arab League</i>)	CAEU (<i>Council of Arab Economic Unity</i>)	GAFTA (<i>Greater Arab Free Trade Area</i>)
Árabes/Islâmicos	MENA	AL (<i>Liga Árabe</i>)	ESC (<i>Economic and Social Council of the Arab League</i>)	AFESD (<i>Arab Fund for Economic and Social Development</i>)	
Árabes/Islâmicos	MENA	AL (<i>Liga Árabe</i>)	ESC (<i>Economic and Social Council of the Arab League</i>)	GUCCIAAC (<i>General Union of Chambers of Commerce, Industry and Agriculture for Arab Countries</i>)	
Árabes/Islâmicos	MENA	AL (<i>Liga Árabe</i>)	UMA/AMU (<i>Arab Maghreb Union</i>)		
Árabes/Islâmicos	MENA	AL (<i>Liga Árabe</i>)	AMF (<i>Arab Monetary Fund</i>)		
Árabes/Islâmicos	OIC (<i>Organisation of the Islamic Conference</i>)	ECO (<i>Economic Cooperation Organization</i>)			
Árabes/Islâmicos	Eurásia	EAEC/EurAsEC (<i>Eurasian Economic Community</i>)			
Árabes/Islâmicos	Eurásia	CIS (<i>Commonwealth of Independent States</i>)			
Árabes/Islâmicos	Eurásia	CUBKR (<i>Customs Union of Belarus, Kazakhstan and</i>			

		<i>Russia)</i>			
Árabes/Islâmicos	Europa e MENA	EMP (<i>Euro-Mediterranean Partnership</i>)	EMFTA (<i>Euro-Mediterranean Free Trade Area</i>)	UfM (<i>Union for the Mediterranean</i>)	

Fonte: Autor

Para melhor compreensão de como é o regionalismo do MENA, são apresentados cada um dos países da macrorregião e os acordos de integração aos quais atualmente se submetem. A tabela a seguir relaciona os países da macrorregião e os respectivos acordos de quais fazem parte.

Tabela 15: Relação de Países do MENA e os Acordos Regionais de Integração dos Quais Fazem Parte

Países da Macrorregião do MENA e os Acordos de Integração Regional									
Nação Soberana e Capital (Nomes em Português)	Acordos de Integração Regional								
Afeganistão – Cabul				ECO					
Arábia Saudita – Riad		AL	MENA	ESC	GCC	CAEU	GAFTA	AFESD	AMF
Argélia – Argel		AL	MENA	ESC	EMP	CAEU	GAFTA	AFESD	AMF
Azerbaijão – Baku	CIS			CIS	ECO				
Barein – Manamá		AL	MENA	ESC	GCC	CAEU	GAFTA	AFESD	AMF
Casaquistão – Astana (antiga Alma-Ata)	CIS			EAEC	CIS		ECO		
Catar – Doha		AL	MENA	ESC	GCC	CAEU	GAFTA	AFESD	AMF
Comores – Moroni		AL		ESC	AMF				
Egito – Cairo		AL	MENA	ESC	EMP	CAEU	GAFTA	AFESD	AMF
Etiópia – Addis Ababa			MENA						
Dibuti – Dibuti		AL	MENA	ESC	AFESD	AFESD	AMF		
Emirados Árabes Unidos – Abu Dhabi		AL	MENA	ESC	GCC	CAEU	GAFTA	AMF	
Iêmen – Sana		AL	MENA	ESC	CAEU	AFESD	AMF		
Irã – Teerã			MENA	ECO					
Iraque – Bagdá		AL	MENA	ESC	GAFTA	CAEU	AFESD	AMF	
Israel – Jerusalém			MENA		EMP		Israel-Palestina (União Aduaneira)		
Jordânia – Amã		AL	MENA	ESC	EMP	CAEU	AFESD	AMF	
Kuwait – Cidade do Kuwait		AL	MENA	ESC	GCC	CAEU	GAFTA	AFESD	AMF
Libano – Beirute		AL	MENA	ESC	EMP	CAEU	GAFTA	AFESD	AMF
Líbia – Trípoli		AL	MENA	ESC		CAEU	GAFTA	AFESD	AMF
Marrocos – Rabat		AL	MENA	ESC	EMP	CAEU	GAFTA	AFESD	AMF
Mauritânia – Nouakchott		AL	MENA	ESC	AFESD	AMF			
Omã – Mascate		AL	MENA	ESC	GCC	CAEU	GAFTA	AFESD	AMF
Paquistão – Islamabad				ECO					

Quirguistão – Bishkek	CIS			EAEC	CIS		ECO		
Síria – Damasco		AL	MENA	ESC	EMP	CAEU	GAFTA	AFESD	AMF
Somália – Mogadíscio		AL		ESC	AFESD	AMF			
Sudão – Cartum		AL	MENA	ESC	AMF	CAEU	GAFTA	AFESD	
Tajiquistão – Muchambe	CIS			EAEC	CIS		ECO		
Tunísia – Túnis		AL	MENA	ESC	EMP	CAEU	GAFTA	AFESD	AMF
Turcomenistão – Ashkhabad	CIS			CIS	ECO				
Turquia – Ankara				ECO	EMP				
Uzbequistão – Tashkent	CIS			EAEC	CIS		ECO		

Fonte: Autor

Nota: foram considerados apenas os países com status de membro “pleno” em cada um dos acordos na tabela acima.

Vale ressaltar que foram considerados, novamente, alguns países também identificados na Europa, na Ásia-Pacífico e na África. Para efeitos de análise do capítulo 6, tais países serão somente considerados em uma das macrorregiões.

O mapa a seguir destaca (em verde) todos os países cuja localização se considera situada na macrorregião do MENA.

Vale lembrar que a Liga Árabe (AL) é mais abrangente, pois compreende tanto países na região do MENA (Norte da África e Oriente Médio), quanto países no sudeste asiático.

Mapa 6: Região do MENA



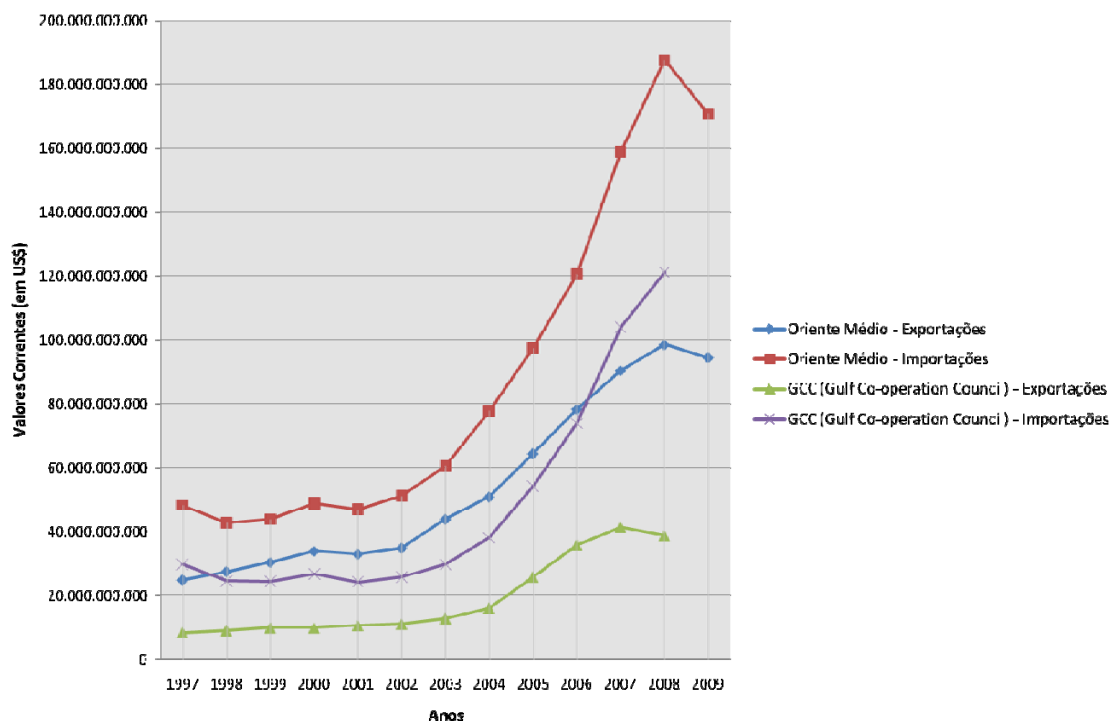
Fonte: Wikimedia Commons (2011)

Os gráficos a seguir revelam a relativa sincronia dos movimentos comercial e de investimentos de grande parte das economias nacionais dos países da macrorregião do MENA e AL²⁹.

Para o comércio de serviços, foram selecionados os dados de exportações e importações de serviços comerciais do GCC e de todas as economias do Oriente Médio (conjuntamente consideradas). Os serviços governamentais não foram considerados.

A tabela a seguir mostra o histórico dos serviços comerciais entre 1997 e 2009. Os valores estão em termos nominais e em dólares americanos.

Gráfico 22: Serviços Comerciais Totais (Exportações e Importações) do Oriente Médio e GCC entre 1997 e 2009



Fonte: Autor, com base em dados da OMC (WTO, 2011a)

Obs: os serviços comerciais não incluem os serviços governamentais

Ressalta-se, novamente, que as curvas representativas do comércio de serviços no gráfico anterior não incluem os serviços governamentais.

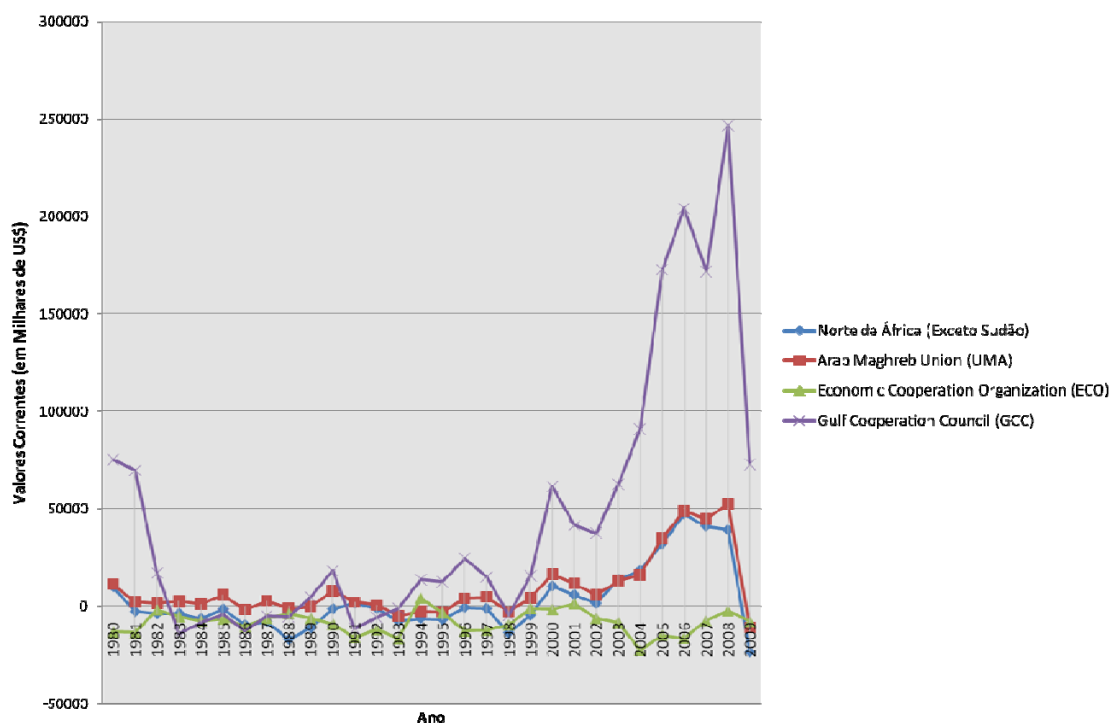
²⁹ Foram desconsiderados os efeitos das variações cambial e inflacionária.

Para o período considerado (1997-2009), observa-se que o comércio de serviços registrou elevação constante até 2007. A sincronia identificada é especialmente visível no gráfico anterior. Diferem, todavia, na intensidade das acelerações e desacelerações das importações e exportações de serviços comerciais.

O gráfico a seguir é igualmente esclarecedor. Com exceção do GCC, observa-se também a relativa sincronia das balanças comerciais de outras sub-regiões integradas da Liga Árabe. Da mesma maneira, diferem na intensidade dos movimentos.

O gráfico apresenta os valores de balança comercial entre 1980 e 2009, em termos nominais e em dólares americanos. Os grupos selecionados foram a UMA, o ECO, o GCC e o Norte da África (todos os países exceto o Sudão).

Gráfico 23: Balança Comercial (Bens e Serviços) do MENA entre 1980 e 2009

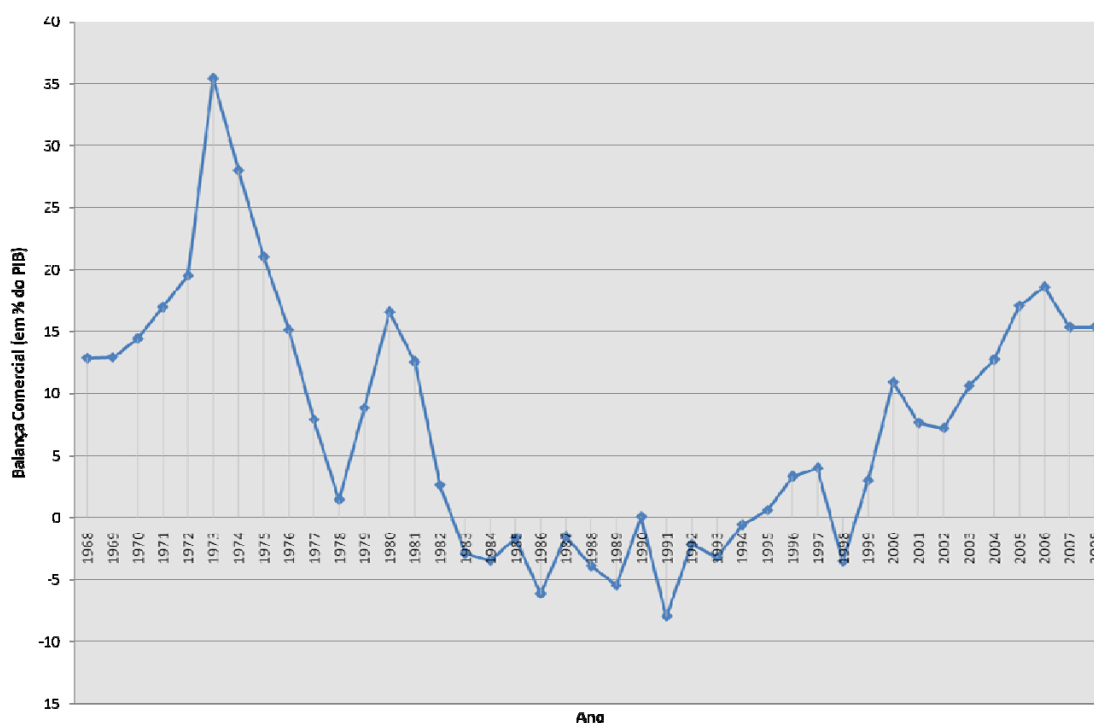


Fonte: Autor, com base em dados da UNCTAD (UNCTAD, 2011)

A mesma dinâmica da balança comercial das sub-regiões selecionadas pode ser observada em relação à balança comercial de todo o “mundo árabe” (conforme considera o Banco Mundial (World Bank, 2011)). O gráfico a seguir apresenta justamente essas informações.

Ligeiramente diferente de todos os gráficos de balança comercial anteriormente apresentados neste capítulo, o gráfico seguinte indica o quanto a balança comercial representa no PIB (em porcentagem). Assim, selecionou-se a balança comercial e os dados de PIB de todos os países árabes conjuntamente considerados.

Gráfico 24: Balança Comercial (Bens e Serviços) do “Mundo Árabe” em % do PIB entre 1968 e 2008

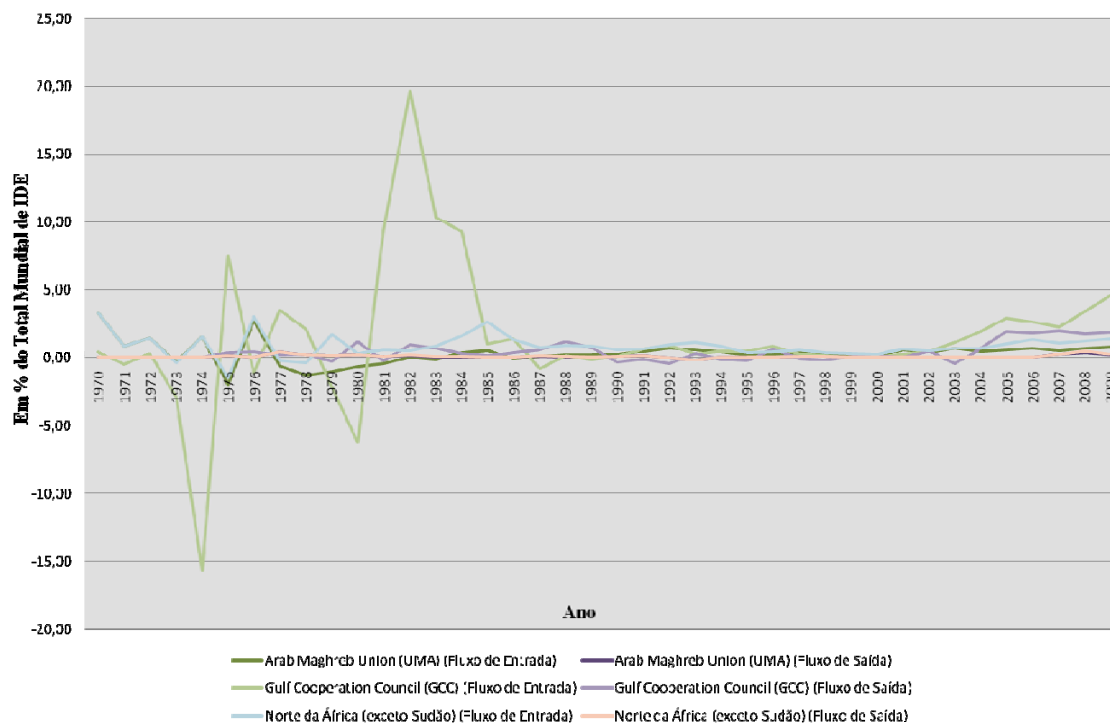


Fonte: Autor, com base em dados do Banco Mundial (World Bank, 2011)

Por fim, cabe também apresentar informações sobre os investimentos diretos externos (IDE). O gráfico a seguir apresenta os fluxos de entrada e saída desses investimentos para determinadas “sub-regiões” do MENA e da Liga Árabe.

Os dados estão em porcentagem do valor total de IDE do mundo. Isto é, cada um dos fluxos de IDE, correspondentes a cada uma das “sub-regiões”, foi comparado (em porcentagem) com o agregado dos fluxos de IDE de todas as economias do mundo.

Gráfico 25: Fluxos de IDE das Sub-Regiões do MENA e Sub-Regiões do Mundo Árabe em % do IDE Mundial Total entre 1970 e 2009



Fonte: Autor, com base em dados da UNCTAD (UNCTAD, 2011)

A respeito do gráfico anterior, é possível observar que as sub-regiões integradas que foram selecionadas não apresentam fluxos de IDE expressivos, quando considerados no total dos fluxos mundiais. Somente a UMA (*Arab Maghreb Union*) possui alguma expressividade nos fluxos de entrada de IDE durante as décadas de 1970 e 1980.

A macrorregião do MENA e da Liga Árabe representam, portanto, uma região integrada. Por essa razão, ela foi escolhida para a análise quantitativa do capítulo 6, mais adiante.

3.4.7 Países com Soberania Contestada

Antes da conclusão do capítulo, cabe mencionar que existem muitos países cuja soberania é contestada por um ou vários países, mas que são considerados “membros plenos” em alguns dos acordos de integração regional.

A tabela a seguir relaciona alguns desses países. Na maioria dos casos, trata-se de áreas dentro de países soberanos que reivindicam independência, em função de diferenças étnicas, culturais ou religiosas.

Tabela 16: Relação de Países com Soberania Contestada, as Macrorregiões onde se Localizam e os Acordos de Integração Regional dos Quais Fazem Parte

Países com Soberania Contestada, suas Macrorregiões e seus Acordos de Integração							
Nação e Capital (Nomes em Português)	Região	Acordos de Integração					
Abecásia - Sukhumi	Europa						
Chipre do Norte - Nicósia	MENA						
Kosovo - Pristina	Europa	SAA	CEFTA				
Nagorno-Karabakh - Stepanakert	Europa						
Ossétia do Sul - Tskhinvali	Europa						
Palestina - Jerusalém (oficial) , Ramallah (administrativa)	MENA	EMP	ESC	CAEU	AFESD	AMF	Israel-Palestina (União Aduaneira)
República Árabe Saharaui Democrática - El Aaiún	MENA						
República da China / Formosa / Taiwan - Taipei	Ásia-Pacífico	APEC					
Sahara Ocidental - Laayoune	MENA	União Africana					
Somailândia - Hargeisa	África						
Transnístria - Tiraspol	Europa						

Fonte: Autor

Vale também mencionar a região polar antártica, cuja divisão dos territórios entre diversos Estados soberanos é disputada. Entre os países que reivindicam soberania sobre partes da Antártica incluem: a Argentina (Antártica Argentina), a Austrália (Território Australiano Antártico), o Brasil (Antártica Brasileira), o Chile (Província Chilena Antártica), a França (Terra Adélia), a Grã-Bretanha (Território Britânico Antártico), a Noruega (Ilha Peter I e Terra da Rainha Maud) e a Nova Zelândia (Dependência de Ross).

No plano do direito internacional público, a Antártica é regida pelo Tratado da Antártida de 1959.

Por fim, vale ressaltar que os acordos de integração regional de comércio e investimento seguem válidos para essas partes da Antártica, salvo decisão contrária por parte das cortes internacionais da ONU ou outro tribunal internacional competente.

3.5 Conclusão do Capítulo

Consideradas, neste capítulo, as dinâmicas políticas e econômicas promotoras da integração regional, bem como considerações da nova geografia econômica, compete ao próximo capítulo analisar os esforços e estratégias dos agentes político-econômicos (as multinacionais) que, ao mesmo tempo em que promovem o regionalismo através dos interesses comerciais, sofrem suas consequências e necessitam se adaptar.

Antes, todavia, são apresentadas as principais idéias do capítulo no quadro abaixo.

Tabela 17: Quadro Recapitulativo com os Propósitos do Capítulo 3

Quadro Recapitulativo do Capítulo 3	
Novo Regionalismo na Nova Geografia Econômica	Globalização teórica é revelada, na prática, em um panorama internacional fragmentado em regiões integradas econômica e politicamente
Acordos de Integração Regional e Formação de Blocos Econômicos	Acordos Regionais de Livre Comércio e de IDEs, Acordos
Fases e Níveis da Integração Econômica	Zona preferencial de comércio, área de livre comércio, união aduaneira, mercado comum, união econômica e monetária, integração plena
Principais Regiões Integradas	Europa, NAFTA, UNASUL e América Central, Ásia e Pacífico, África, MENA

Fonte: Autor

Da mesma maneira como foi feita no capítulo precedente, são identificadas duas hipóteses com base nas discussões deste capítulo. Dada a dinâmica e a importância das regiões para a economia mundial, pretende-se testar, estatisticamente, se as regiões são mais significativas para as multinacionais nela presentes ou, se é estatisticamente mais importante para o

desempenho das empresas a presença de operações apenas no nível individual dos países. As duas hipóteses correspondem, respectivamente, às hipóteses nula e alternativa, conforme a tabela a seguir.

Da mesma forma, na tabela são explicadas as duas hipóteses, bem como os testes estatísticos às quais serão submetidas no capítulo 6.

Tabela 18: Resumo da Hipótese do Capítulo 3 a ser Estatisticamente Testada

Hipótese do Capítulo 3 a ser Testada		
Hipótese	Descrição	Procedimento Estatístico
H_0: Hipótese Nula	<i>as variáveis geográficas de países exercem <u>menor</u> influência sobre o desempenho das transnacionais do que as variáveis geográficas de regiões</i>	<i>Testes econométricos longitudinais, bem como atemporais, para verificar a influência, separadamente, de variáveis de presença geográfica (países ou regiões) no desempenho de transnacionais ao nível de $\alpha = 0,10$ de significância</i>
H_1: Hipótese Alternativa	<i>as variáveis geográficas de países exercem <u>maior</u> influência sobre o desempenho das transnacionais do que as variáveis geográficas de regiões</i>	

Fonte: Autor, com base nos argumentos do capítulo

Considerados, até esse capítulo, a dinâmica da economia regional e a relação com as empresas internacionais, compete ao próximo capítulo avaliar a unidade da firma em sua gestão estratégica e interação com o ambiente externo. Revisitar a competitividade e avaliar estes fenômenos em seus retornos.

Capítulo 4: A Competitividade Internacional das Transnacionais nas Regiões Econômicas Supranacionais

“The world runs on individuals pursuing their self-interests. The great achievements of civilization have not come from government bureaus. Einstein didn't construct his theory under order from a, from a bureaucrat. Henry Ford didn't revolutionize the automobile industry that way.”

(Milton Friedman, 1912 – 2006)

Não obstante os esforços governamentais das mais diversas soberanias, os vetores determinantes do norte das políticas e instituições econômicas são compostos pela coletividade das micro-unidades individuais. Conforme ensina o aclamado economista liberal Milton Friedman, as grandes idéias e práticas revolucionárias provêm de interesses e motivações de indivíduos. Alternativamente a esse viés liberal, não se pretende defender essa corrente doutrinária, mas tão-somente destacar a importância e relevância das firmas individuais no direcionamento dos agregados macroeconômicos das nações. Nesse sentido, compete a essa parte do estudo problematizar a unidade da firma internacional sob o prisma da competitividade global.

Como já apresentado nos capítulos anteriores, a relação entre a ação das transnacionais e os fluxos comerciais e de investimentos diretos escala-se a níveis elevados, traduzindo-a quase deterministicamente. Consequentemente, faz-se mister questionar os fundamentos e interesses da empresa internacional na elaboração da estratégia internacional face à competitividade na nova geografia econômica regional.

4.1 Fundamentos da Estratégia e Desempenho das Multinacionais

Conforme salientado no primeiro capítulo deste estudo, a formação inicial do campo da estratégia de multinacionais fundamentou-se em grande parte como resposta empresarial às estruturas de mercado imperfeitas (Hymer, 1976, 1979; Kindleberger, 1969, 1983, 1984; Caves, 1971, 1974, 1982), a internalização (Buckley e Casson, 1976, 1979, 1985; Rugman, 1979, 1981) e os elevados custos de transação decorrentes das operações nacionais e internacionais (Teece, 1976; Hennart, 1982; Casson, 1979).

Cabe também mencionar que no desenvolvimento preliminar da teoria das multinacionais, em que figuravam os estudos sobre comércio internacional e fluxos de IDE, não parece ter havido uma preocupação com a estratégia corporativa em si tal como é atualmente compreendida, senão, tão-somente, com a internacionalização em si. Os estudos no nível empresarial dos fluxos de IDE (*inter alias* ALIBER, 1970), apesar de merecer a atenção de Grosse e Behrman (1992) para classificá-la como “estratégia de arbitragem do mercado nacional”, demonstra ser mais uma estratégia do tipo “*rent-seeking*” ou mesmo “*free-rider*” do que a estratégia corporativa formal tal como se conhece, mesmo com os elementos emergentes (*inter alias* PRADO JR, 2002; MARIOTTO, 2000) e artesanais (MINTZBERG, 1991). Todavia, seria considerável como abordagem estratégica caso a internacionalização por si só, quaisquer que sejam seus níveis, seja entendida enquanto exercício ativo de busca por vantagem competitiva sustentável, o que não parece ser o caso dos estudos iniciais de fluxos de IDE.

Apesar disso, os estudos de Aliber (1970) fundamentaram alguns conceitos em estratégia identificados posteriormente por alguns estudiosos em estratégia internacional e economia. No que se refere ao fluxo de IDEs, a relevância para a estratégia de multinacionais refere-se à velocidade ou momento (“*timing*”) dos IDEs de maneira a gozar dos benefícios da vantagem do tipo “*first mover*” ou “*early mover*”, conforme apontado³⁰ por Kogut (1993), Erramili (1991), Chang (1995), Rivoli e Salorio (1996), bem como Vermeulen e Barkema (2002).

Neste primeiro momento, em que a internacionalização dos investimentos fundamenta-se em premissas da economia da organização industrial, pode-se considerar como “comportamento estratégico” a busca pelas vantagens decorrentes de firmas monopolistas. É sob essa concepção que Knickerbocker (1973) e Graham (1974) identificam os ganhos estratégicos decorrentes do comportamento oportuno das multinacionais.

Em um segundo momento, em paralelismo com o desenvolvimento teórico da Escola Nórdica na teoria de multinacionais, o campo da estratégia internacional passou também a investigar as questões comportamentais e culturais³¹. Nesse sentido, consideram-se relevantes os estudos prévios a respeito da orientação estratégica para o avanço a mercados externos.

³⁰ Cabe mencionar que a questão do *timing* do IDE sequencial é também retomada por Buckley e Casson (1981) e Johanson e Vahlne (1977).

³¹ O fundamento no behaviorismo de Cyert e March (1963) é patente na construção do modelo de Johanson e Vahlne (1977).

Howard Perlmutter³² afirma que as multinacionais, na implementação de políticas de negócios, são orientadas segundo três grandes eixos, ou seja, *home-country oriented* (orientação do país de origem), *host-country oriented* (orientação do país de destino) ou *world-oriented* (orientação mundial), para os quais utiliza termos como etnocêntrico, policêntrico e geocêntrico (1969).

No modelo original de Johanson e Vahlne (1977) concebe-se a estratégia de internacionalização sob perspectiva de empresas originárias de países economicamente estáveis e institucionalmente seguros, tais como os próprios países escandinavos. Isso porque, apesar de estruturar-se no conhecimento e aprendizado dos mercados, exige-se um alto nível de confiança para comprometimento gradual dos recursos ao mercado de destino. Neste momento, não há considerações sobre riscos de agência, tampouco riscos decorrentes de custos de transação (enquanto risco da própria confiança para o comprometimento).

Em um terceiro momento, com o avanço dos estudos em análise de indústrias e vantagem competitiva no campo da estratégia corporativa geral (CAVES, 1974; PORTER, 1980, 1985), tais análises passaram a figurar-se igualmente no plano de estudos da estratégia de multinacionais. Vale ressaltar que, apesar da sobreposição de muitos temas e objetos de análise entre a estratégia empresarial geral e a estratégia internacional, Mariotto (2007) enfatiza que os campos de estudo seguem cada qual caminhos distintos, dado que no campo internacional as complexidades se multiplicam com as diferenças políticas, econômicas, culturais, institucionais e sociais.

Em relação às abordagens mais “gerenciais” e “eccléticas” na teoria das multinacionais, a área de estratégia internacional passa também a considerar a gestão estratégica internacional, tal como terminologicamente entendida por Martínez e Toyne (2000) e Contractor (2000), que identificam diferenças teóricas entre a “gestão internacional” e os “negócios internacionais”. Sob essa perspectiva, os mesmos atributos e objetos de pesquisa em estratégia geral são também considerados em estratégia internacional.

Vale lembrar, a ressalva de Fábio Mariotto (2007) sobre a sobreposição de grande parte dos temas e objetos dos dois campos de estudos distintos. Bruton, Lohrke e Lu (2004) identificam as principais linhas de pesquisa em estratégia de multinacionais como originárias, de fato, do

³² Entre os teóricos da Escola Nórdica, as orientações de Perlmutter (1969) não são originalmente consideradas no modelo de internacionalização, mas, são posteriormente referenciadas em suas modificações, tais como a incorporação dos efeitos da acumulação de conhecimento para a internacionalização (ERIKSSON, JOHANSON, MAJGÄRG e SHARMA, 2000).

campo da estratégia corporativa geral, tais como a perspectiva da RBV, as estratégias institucionais e as estratégias de redes.

Assim, diferentemente da concepção original de Stephen Hymer (1960), em que o Investimento Direto Externo das multinacionais seria supostamente motivado pelas vantagens decorrentes de um posicionamento monopolista em um mercado imperfeito, grande parte da literatura “*mainstream*” em estratégia corporativa geral concebe a internacionalização e a presença de transnacionais em diferentes nações como mera forma de estratégia de diversificação.

Entretanto, Jean-François Hennart (2009) também adverte que o conceito de “diversificação geográfica” no campo da estratégia de multinacionais difere substancialmente do conceito de “diversificação de produtos”, apesar de parte da literatura em estratégia corporativa geral tentar buscar tal aproximação. De acordo com sua opinião, essa literatura está se desenvolvendo em uma total ignorância da teoria de multinacionais (*idem, ibidem*). A “diversificação” na estratégia de multinacionais é motivada fundamentalmente pelas questões relevantes do campo da teoria das multinacionais aqui apresentadas, diferentemente da estratégia geral, que apresenta prioridades distintas. Eventualmente, existe a sobreposição na finalidade de melhorar o desempenho geral da firma, mas a prioridade das motivações pode diferir, de fato, substancialmente.

Tal aproximação entre a estratégia corporativa e a estratégia de multinacionais, em outros pontos de pesquisa, não é impeditiva. Todavia, deve-se atentar às particularidades de cada nível de pesquisa (DESS, GUPTA, HENNART E HILL, 1995). Isso porque existem três dimensões da estratégia de empresas. Ou seja, enquanto o primeiro nível corresponde, precisamente, à dimensão internacional, o segundo nível refere-se à dimensão corporativa, assim como o terceiro nível corresponde, por sua vez, à dimensão dos negócios (*idem, ibidem*).

Feita essa ressalva conceitual, podem ser identificados alguns estudos no campo da estratégia corporativa que foram considerados significativos para a estratégia internacional. Para a questão da diversificação internacional podem ser citados os trabalhos de, por exemplo, Hitt, Hoskisson e Kim (1997), Hitt, Tihanyi, Miller e Connelly (2006), Lu e Beamish (2004). Em relação aos aspectos mais financeiros decorrentes da diversificação geográfica em estratégia de multinacionais, vale mencionar o trabalho de Van den Bulcke (1995).

Em relação à abordagem da teoria da internalização de Buckley e Casson (1976, 1985), a estratégia de multinacionais correspondente revela-se justamente na redução dos custos de transação e nas estratégias institucionais. D. C. MacCharles (1987), por exemplo, identifica uma fonte de vantagem competitiva no comércio dentro da indústria no nível internacional.

Para as teorias em estratégias de multinacionais que se baseiam em perspectivas da estratégia corporativa geral, vale retomar a perspectiva RBV, já mencionada. A partir desta perspectiva, são derivadas as teorias de alianças ou afiliações estratégicas internacionais, formação de grupos ou conglomerados estratégicos, a gestão estratégica de talentos internacionais, a gestão do capital político, o empreendedorismo no nível internacional e a gestão estratégica internacional do conhecimento.

Outros temas de relevância que merecem menção são as estratégias decorrentes da arbitragem de legislações nacionais. Vale dizer, dada a presença das multinacionais em diversos países, torna-se possível a comparação de legislações e alocar os recursos de maneira estratégica. Feldman (2005) denomina essa estratégia de “vantagem jurisdicional”. Outras formas de arbitragem sobre legislação nacional incluem o preço de transferência (*transfer pricing*), o *treaty shopping* (arbitragem sobre tratados de tributação) e a própria realocação da sede da empresa a países com legislação mais favorável às empresas.

O enfoque, todavia, na teoria do regionalismo aparece também na estratégia de multinacionais, conforme será apresentado nas subseções seguintes.

4.2 Atributos Sugeridos Sobre o Retorno e a Competitividade

Pode-se considerar já copioso o volume de estudos no campo da estratégia empresarial sobre os determinantes da variabilidade do retorno do investimento (*inter alias* BRITO, 2005; GOLDSZMIDT, 2007; GOLDSZMIDT, BRITO e VASCONCELOS, 2007; FAVERO, 2008; SCHMALENSEE, 1985; RUMELT, 1991; ROQUEBERT, PHILLIPS e WESTFALL, 1996; MCGAHAN e PORTER, 1997, 2002; BRUSH e BROMILEY, 1997; BRUSH, BROMILEY e HENDRICKX, 1999 e BOWMAN e HELFAT, 2001).

Analizados na modalidade de retorno sobre os ativos, ou ROA (*return over assets*), muitos atributos foram sugeridos e empiricamente testados. Como medida aproximada de competitividade das empresas, tradicionalmente considerada nos estudos em estratégia, o

ROA pode ser explicado por diversos fatores, entre os quais, destacam-se o “efeito-firma”, o “efeito-tamanho”, o “efeito-indústria”, o “efeito-país” e o “efeito-tempo”.

O estudo de Ferreira, Goldszmidt e Csillag (2010) seria o que mais se aproxima da proposta da análise deste trabalho. Isso porque os autores analisam a questão do regionalismo sob enfoque da concentração industrial.

Todavia, apresenta significativas diferenças em relação ao presente estudo em dois aspectos.

Em primeiro lugar, o estudo de Ferreira, Goldszmidt e Csillag (2010) analisa a questão regional do desempenho de empresas na perspectiva “intra-nacional”. Mais especificamente, os autores analisam a questão da aglomeração (*clusters*) de firmas dentro do estado de São Paulo e a respectiva relação com o desempenho das empresas da região. Por outro lado, o presente trabalho pretende avaliar a questão do regionalismo, mas sob perspectiva “supranacional” (grupos de países) e em processo de integração político-econômica.

Em segundo lugar, o estudo de Ferreira, Goldszmidt e Csillag (2010) adota uma metodologia de pesquisa baseada em métodos multiníveis. De maneira diversa, o presente estudo propõe-se a analisar a influência do tempo sobre o espaço e a interação com o agente econômico. Vale dizer, a questão dos processos de integração econômica desdobra-se segundo uma evolução histórica e em determinado espaço geográfico (região supranacional). Considerando-se essa perspectiva temporal-espacial, o presente estudo identificou a metodologia longitudinal como adequada para avaliar a influência da perspectiva regional supranacional sobre o desempenho das multinacionais.

Face à eventual indagação sobre a validade da utilização da lógica relacional e causal sobre o desempenho de empresas (ROA e variáveis determinantes) para avaliar questões alternativas baseadas nos construtos estruturais (indústria), conjunturais (macroeconomia do país) e idiossincráticas (firma), podem ser mencionados outros estudos que investigam elementos específicos de um ou algum dos construtos – como alguma questão pontual relativa à firma (estilo de gestão, políticas corporativas, estratégia de marketing, mandados de CEOs *etc*) – e o respectivo impacto sobre o desempenho.

A título meramente ilustrativo, o estudo de Medeiros Jr, Serra e Ferreira (2010) analisa precisamente essa questão. A relação entre o tempo de mandato de CEO e desempenho da empresa pode ser entendida como uma extensão da teoria da decomposição da variabilidade do desempenho para elementos pontuais dos “macro-construtos” firma, indústria e país.

Nesse sentido, pode-se dizer que o presente estudo também se fundamenta sob os construtos de firma, país e tempo. Isso porque, por um lado, trata-se de uma questão pontual de decisão estratégica da empresa – os locais de operação (e sua gestão internacional) – e, por outro lado, trata-se de externalidades relativas aos países de operação (os efeitos sobre os agentes econômicos das políticas públicas no contexto da região onde o país se localiza). Ambos são, além disso, considerados sob um prisma histórico.

O ROA Como Medida de Desempenho

Grande parte dos estudos em estratégia para a avaliação de efeitos sobre o desempenho de empresas baseia-se na adoção do ROA (*return over assets*), ou retorno sobre ativos (MCGAHAN & PORTER, 1997; RUMELT, 1991; BRITO, 2005; GOLDSZMIDT, 2007). Tais estudos consideram o ROA como a medida que mais se aproxima de uma métrica para desempenho (*proxy*) de empresas.

Conforme entendem Ferreira, Goldszmidt e Csillag (2010), o ROA como medida de desempenho pode ser interpretada de duas maneiras. Por um lado, o ROA mede a capacidade e eficiência da firma na utilização de seus ativos disponíveis para a geração de lucros (*idem, ibidem*). Por outro, representa o retorno total que foi financiado por provedores de capital (seja como empréstimos ou como valores mobiliários), independentemente da fonte desse capital (*idem, ibidem*).

Nesse sentido, foi também adotado o ROA como medida de desempenho nesta pesquisa, tanto para avaliar a reação da gestão internacional de multinacionais, no que se refere às externalidades do regionalismo político-econômico-geográfico, quanto a influência dessas externalidades sobre o desempenho dessas empresas.

4.3 A Localização Geográfica como Fator de Competitividade Global

Um dos principais contribuintes para o campo da estratégia internacional, especificamente no que se refere à localização geográfica como fator estratégico, foi o próprio fundador da moderna análise de indústrias. Tamanha é a importância da localização geográfica que

Michael Porter sustenta: “Onde e como efetivamente os fatores são distribuídos torna-se mais decisivo na determinação do êxito internacional do que os próprios fatores”. (1993, p. 16)

Para Porter, a competição internacional ocorre entre as empresas, não entre nações (*idem, ibidem*). Em outras palavras, as nações são apenas os pretextos para a criação de vantagem competitiva, não sua razão, nem seu confinamento. Segundo o próprio autor, na moderna competição internacional as firmas devem adotar estratégias globais para atividades localizadas em muitos países (*idem, ibidem*). É precisamente com base nessa idéia que Porter confere a importância estratégica aos aglomerados industriais, ou *clusters*, em regiões (*idem, ibidem*)³³.

Não se deve, contudo, esquecer a contribuição de Dunning (1977, 1988) para a teoria de multinacionais e, especificamente, a questão da localização (o “L” de seu paradigma eclético “OLI”) como fator estratégico vital para as transnacionais nacionais. Enquanto elemento estratégico específico, a “localização” para Dunning representa uma dos pilares determinantes para a internacionalização de empresas.

De fato, assim também compreende Fábio Mariotto (2007). Tamanha é a importância do fator “localização geográfica” para a estratégia internacional, que descreve, em suas palavras, “ao mesmo tempo em que o processo de globalização se desenvolve, observa-se uma tendência à concentração geográfica de atividades especializadas ligadas a certo ramo, em determinados locais o redor do mundo (...)” (Mariotto, 2007, p.67, grifos nossos).

4.4 O Regionalismo Como Base da Estratégia Corporativa Global

Conforme apresentado nos capítulos anteriores, a globalização dos mercados, apesar do entusiasmo de muitos, como Bhagwati (2004), apresenta-se ainda bem distante de ser plenamente concretizada. A globalização apresenta-se relativamente distante do conceito de integração global total dos mercados. Assim, merecem destaque algumas considerações a respeito da estratégia global no contexto do novo regionalismo econômico.

Pankaj Ghemawat (2007), por exemplo, critica o uso indiscriminado do termo “estratégia global”. Para o teórico da semiglobalização, cada país é diferente e, por assim ser, deve ser

³³ Por essas razões é que as teses de Porter (1993) são também consideradas fundamentais na “nova geografia econômica” (SHEPPARD e BARNES, 2000).

considerado na elaboração e implementação estratégica internacional. Entretanto, o próprio estrategista claudica quando pondera as estratégias direcionadas individualmente ou globalmente. Em suas palavras,

“Note, em particular, que a semi-globalização envolve a consideração integrada de interações localizadas e interações entre fronteiras nacionais – de barreiras e pontes entre países – ao invés do foco em apenas um ou o outro. Em outras palavras, considerar seriamente a semi-globalização significa inferir que as decisões de negócios não podem ser feitas nem na base de país-por-país, nem na base de um modelo para todos. O que deve ser compreendido, ao invés disso, é uma realidade de negócios que se encontre entre ‘um país (insular)’ e ‘um mundo (integrado)’” (GHEMAWAT, 2007, p.32, tradução livre do autor)³⁴.

Vale dizer, para Ghemawat, a solução estratégica não deve se resumir a os extremos, de cada país considerado individualmente, muito menos na padronização estratégica para todos os países. A solução, portanto, deve ser um meio-termo. Precisamente, o próprio autor indica que também seria viável uma análise do tipo bilateral ou multilateral (2007, pp. 39-40).

Apesar da ênfase à análise individual para cada país, em sua contribuição teórica no campo da estratégia internacional, Ghemawat não nega a importância do regionalismo (2007, pp. 140-167).

Especificamente no que se refere à adaptação da estratégia ao contexto local, o teórico é explícito em mencionar que com a força e presença da globalização, as estratégias do tipo regionais estão mais importantes do que nunca (*idem*, p. 140). Além disso, também aponta a evidência da regionalização nos fluxos comerciais e de investimentos diretos externos (*idem, ibidem*).

Em sua tipologia estratégica triangular “AAA”, Ghemawat (2007) igualmente ressalta a importância do foco geográfico e da regionalização na estratégia de adaptação. Retratado

³⁴ No original: “Note in particular, that semiglobalization involves integrated consideration of localized interactions and cross-border interactions – of the barriers and the bridges between countries – instead of a focus on just one or the other. In other words, to take semiglobalization seriously it is to infer that business decisions cannot be made on either a country-to-country basis or on the one-size-fits-all-countries basis. What must be grasped instead, is a business reality that lies in between ‘one (insular) country’ and ‘one (integrated) world’” (GHEMAWAT, 2007, p.32, tradução livre do autor).

como poderoso instrumental para reduzir necessidades de variações bruscas nas estratégias com foco internacional, a restrição a um foco geográfico, segundo o autor, permite a concentração dos esforços em países onde é requerida pouca adaptação da proposição de valor doméstica (*idem, ibidem*, p.120).

Assim, a ênfase na utilização de “regiões” como partes constitutivas de uma “estratégia global” não apenas minimiza a distância geográfica e os problemas de coordenação entre diferentes zonas com diferentes fusos horários, mas, também, pode reduzir a distância administrativa, considerando-se o grande número de acordos regionais de comércio e investimento e, até mesmo, reduzir distâncias econômicas e culturais, dada a maior homogeneidade entre essas dimensões dentro das regiões, do que quando comparadas entre diferentes regiões.

Rugman (2005b), por exemplo, na ótica do regionalismo, não nega a existência do efeito-firma nem do efeito-país como fontes de vantagem competitiva. Tanto é verdade que até teorizou a matriz “FSAs/CSAs”, em que classifica cada multinacional segundo estes vértices de “Vantagens Específicas da Firma”³⁵ (*FSAs – Firm Specific Advantages*) e “Vantagens Específicas do País”³⁶ (*CSAs – Country Specific Advantages*) na elaboração de estratégias corporativas (*idem, ibidem*).

No entanto, a proposta regionalista do autor refere-se à eliminação ou relativização da restrição das fontes de vantagem competitiva a esse determinismo categórico (países e firmas) na investigação. Por essa razão, Rugman e Verbeke (2003, 2004a, 2008b) são enfáticos na defesa do regionalismo na condução dos negócios internacionais e na estratégia das empresas, no sentido de que pode representar uma importante fonte de vantagem competitiva.

Em recente estudo a respeito da relação entre “multinacionalidade” e desempenho da firma, Rugman e Oh (2010) afirmam ser necessário um alargamento dos conceitos, dada a natureza regional das empresas transnacionais. Apesar de no campo da estratégia de multinacionais ser tradicionalmente analisada a relação “multinacionalidade-desempenho” (enquanto presença em países individuais e desempenho), afirmam os estudiosos que tal relação passa a ser, atualmente, melhor compreensível à luz da teoria da regionalização, dada a maior quantidade de dados disponíveis sobre a dispersão geográfica dessas empresas (*idem, ibidem*).

³⁵ Tradução livre do autor.

³⁶ Tradução livre do autor.

Nesse sentido, propõem os autores duas hipóteses para a estratégia internacional baseada na região.

Primeiramente, a estratégia da regionalização é uma solução de primeira ordem (*first best*) para a internacionalização de uma empresa (*idem, ibidem*). Nessa hipótese, a intenção de se internacionalizar para desfrutar dos benefícios da diversificação geográfica é melhor aceita no contexto regional, dado que as diferenças de ordem institucional, cultural e psicológica não são abismais.

Em segundo lugar, a estratégia da regionalização pode ser considerada como um primeiro passo no sentido da globalização ou de uma estratégia autenticamente global (*idem, ibidem*). Nesse caso, considera-se que essa é uma solução intertemporal de segunda ordem (*second best*) no processo gradual de internacionalização de uma empresa em que o objetivo último seria a presença em mercados sobremaneira diversos.

Nesse sentido, é válida a análise das teorias centrais em estratégia internacional sob a perspectiva do regionalismo, conforme será feita na subseção seguinte.

4.5 Tipificação de Análises Estratégicas e Estratégias Regionais

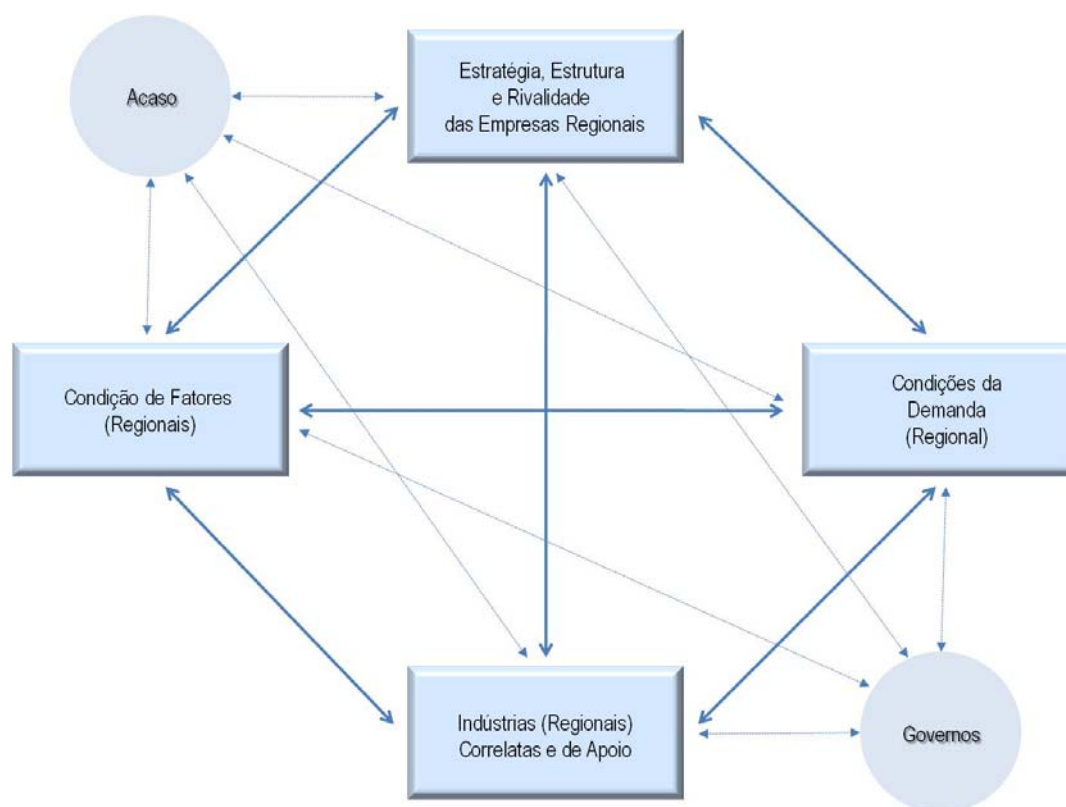
Na condição de uma das mais dominantes teorias na estratégia internacional, mesmo que não tenha sido a pioneira nesse sentido, a teoria de *clusters* regionais subnacionais ou distritos industriais de Porter (1993) não parece, nem invalidar, nem entrar em contradição com a proposição de regionalização supranacional de Rugman e Verbeke (2003, 2004a).

Conforme analisam Kristensen e Zeitlin (2005), em descrição sobre conflitos de poder entre matriz e recém-adquiridas subsidiárias operantes em outro país, podem emergir questionamentos sobre a continuidade do sucesso da qual gozavam estas empresas previamente à aquisição. Isso porque, ainda segundo os autores (*idem, ibidem*), a empresa local atribui grande parte do seu êxito à sua extrema integração ao seu contexto institucional local, desfrutando de parcerias informais com outras empresas locais.

Nesse sentido, quando adquiridas por multinacionais, correm o risco de não mais desfrutarem de vantagens decorrentes de seus *modus operandis* modelados de acordo com as instituições locais, conforme argumentam Amin e Robbins (1990).

Entretanto, Kristensen e Zeitlin (2005) prosseguem com o argumento de que, na realidade, deve-se observar essa questão sob uma outra lógica, ou seja, a da complementaridade que a empresa local teria no contexto da multinacional, na qual dispõe de um mercado interno que pode ser ainda maior do que possuía previamente à aquisição, além de ter a oportunidade de remodelar suas estratégias de acordo com um novo contexto institucional, dessa vez, internacional.

Figura 2: Modelo do Diamante Nacional de Porter, adaptado às condições Regionais



Fonte: Elaborado pelo Autor, adaptado de Porter (1993)

Nesse sentido, a lógica da estratégia das multinacionais não é contrastante com a dos *clusters* e distritos industriais dentro de países. Assim, dado que a estratégia da multinacional não é, sob esse aspecto, invalidada, quaisquer que sejam seus tipos e abordagens, prossegue o modelo de Rugman e Verbeke (2003, 2004a, 2008a, 2008b) mantendo suas propriedades e méritos, assim como os modelos de Porter (1993).

Além disso, também não é nem ilógico nem incoerente o racional do modelo diamante de Porter (1993) no contexto maior e mais alargado das regiões. No esforço adaptativo, deve-se considerar que o Governo não é único e as indústrias (e suas respectivas correlatas) são compostas por players de várias nações em uma região global. Tal concepção é esquematizada na figura anterior.

Seguem igualmente válidos a análise “CAGE”, o modelo “ADDING Value” e a estratégia triangular “AAA”, todos de Ghemawat (2007). As ressalvas para adaptabilidade de tais ferramentais ao modelo de Rugman e Verbeke (2003, 2004a, 2008a, 2008b) seriam na metodologia de análise “CAGE” para cada um dos países da região³⁷ e na comparação entre regiões globais integradas para a metodologia “ADDING Value”.

No que se refere à estratégia triangular “AAA”, não são incoerentes nem a “adaptação” aplicada à região, nem a “agregação”, muito menos a “arbitragem” entre regiões. Aliás, o próprio Ghemawat já naturalmente concebe a estratégia de “agregação” com o foco em regiões (2007, pp. 140-157).

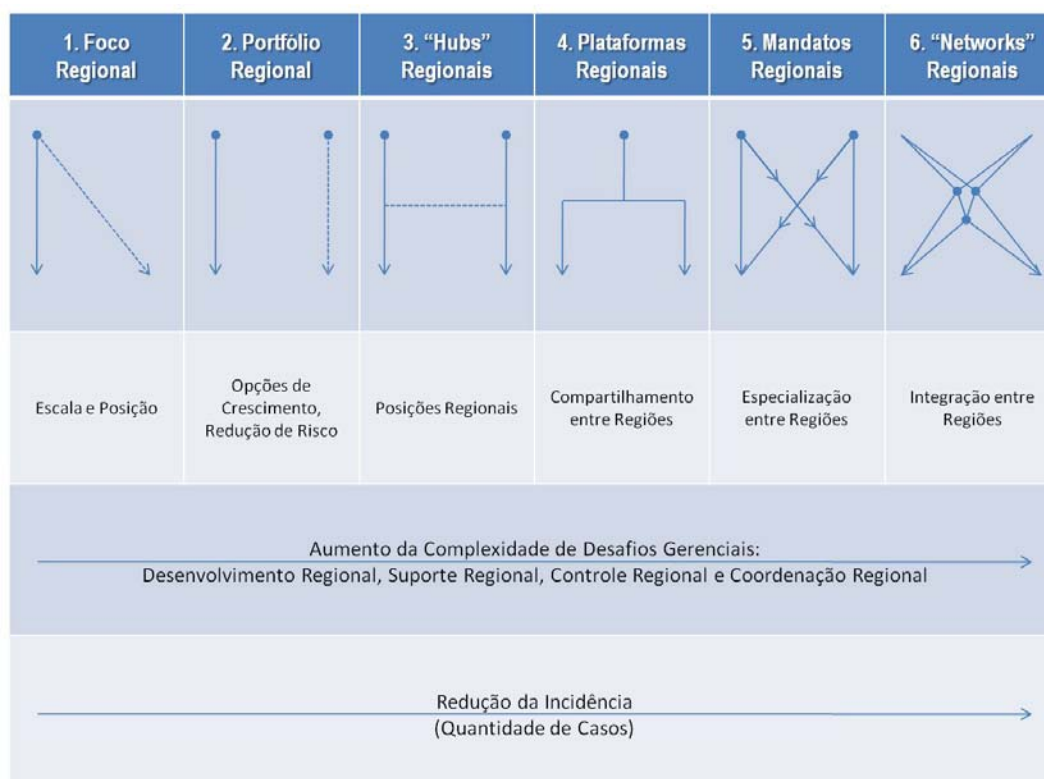
Com efeito, devido à própria atenção que Ghemawat (*idem, ibidem*) atribui às estratégias regionais, é válida uma breve menção sobre cada um dos “arquetipos de estratégias regionais” (*idem, ibidem*, p. 144), nas próprias palavras do autor, a saber:

- Foco Doméstico ou Regional: corresponde à virtualmente todos os casos de estratégia internacional inicial, exceto o caso das empresas que nascem globais, mas que permanecem como estratégia padrão para os casos em que o mercado local ou regional é mais vantajoso que qualquer outro, ou uma necessidade de conhecimento maior sobre o mercado regional local, ou ainda nos casos em que a empresa possui alta sensibilidade a acordos de livre-comércio e preferências regionais (*idem, ibidem*, pp. 145-147);
- Portfólio Regional: estratégias que envolvem operação mais extensiva para além dos limites de uma região, em que as empresas buscam maior crescimento em regiões não-domésticas, investimento local que necessita acesso a outros mercados, ou oportunidades de melhor equilibrar as finanças dados os choques econômicos ou diferentes ciclos econômicos de negócios (*idem, ibidem*, pp. 147-148);

³⁷ Vale relembrar a própria menção de Ghemawat (2007) de que, a rigor, a análise CAGE deve ser individual para cada país, mas que, em termos de ordem prática, é mais conveniente aplicá-la à análise de um grupo de países com características semelhantes.

- “Hubs” Regionais: corresponde, grosso modo, à “estratégia tríade” de Kenichi Ohmae em que bases regionais provêem recursos e serviços para os diversos países da região³⁸ onde a empresa opera (*idem, ibidem*, pp. 148-151);
- Plataformas Regionais: diferem dos “hubs” regionais apenas no fato de dividirem os custos fixos não apenas entre os países de uma determinada região, mas entre as próprias regiões e, por isso, podem ser também chamadas de plataformas “inter-regionais” (*idem, ibidem*, pp. 151-153);
- Mandatos Regionais: refere-se à atribuição de especialização de determinadas atividades de acordo com as regiões, de maneira a gerar economias de “especialização” e de escala (*idem, ibidem*, pp. 153-154);
- “Networks” Regionais: de maneira a evitar excessiva especialização e inflexibilidade, as regiões trabalham em redes integradas e dividem as atividades entre os recursos localizados em diferentes regiões (*idem, ibidem*, pp. 154-156).

Figura 3: Evolução das Estratégias Regionais de Agregação de Ghemawat



Fonte: Elaborado e traduzido pelo Autor, adaptado de Ghemawat (2007)

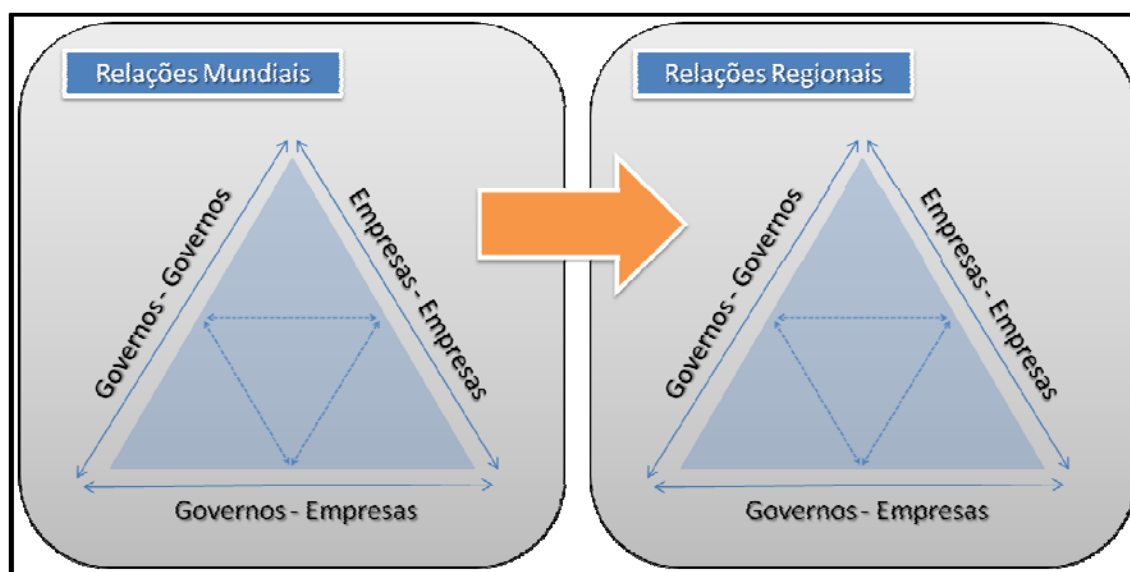
³⁸ Um desses tipos de estratégia é o estabelecimento de sedes regionais da empresa (GHEMAWAT, 2004, pp. 149-151)

Outra estratégia regional que pode ser identificada decorre da idéia do “fortress Europe” (fortaleza da Europa)³⁹, conforme relatado por Tulder, Berghe e Muller (2001). Segundo este entendimento, após a consolidação institucional de um processo de integração, o mercado tende-se a “fechar”, como uma “fortaleza”. Nesse sentido, as empresas que não possuem operações na região em processo de integração são motivadas a “entrar” nesse mercado antes da consolidação do processo.

A estratégia para as multinacionais, neste caso, pode ser identificada como a aceleração no processo de internacionalização para a região em processo de integração. Para tanto, exige-se um monitoramento constante da atividade econômica dos países, de maneira a realizar os procedimentos necessários em tempo útil.

Por fim, o modelo da “diplomacia triangular” de Stopford e Strange (1991) segue também válido para as estratégias regionais. No vértice da relação entre governos, não há impedimentos para que tal relação ocorra no nível regional. Conforme figura abaixo, as adaptações que devem ser feitas ocorrem na conjuntura político-econômica, não na estrutura, em si, das relações.

Figura 4: Adaptação do Modelo da “Diplomacia Triangular” de Stopford e Strange (1991) Para a Realidade Regional



Fonte: Elaboração do Autor, adaptado de Stopford, Strange e Henley (1991).

³⁹ O termo “fortaleza Europa” é utilizado pelos autores como catacrese para significar a propaganda militar dos nazistas (“*Festung Europa*”), durante a Segunda Guerra Mundial, em relação à área ocupada pela Alemanha na Europa Continental.

Para a conclusão desta subseção, revela-se útil a tabulação das mais importantes teorias em estratégia internacional, bem como o fundamento na teoria das multinacionais nas quais se baseiam. A tabela abaixo relaciona algumas delas.

Tabela 19: Quadro Resumitivo com as Principais Abordagens em Estratégia de Multinacionais e Respectivas Correspondências com a Teoria de Multinacionais

Estratégia de Multinacionais			
Estratégia de Multinacionais	Teoria de Multinacionais (Correspondência)	Variações	Principais Teóricos
Vantagem de Monopólio de Mercado	Teoria da Motivação para os Investimentos Diretos Externos		Hymer, Kindleberger, Caves
Estratégias de Arbitragem em Mercados Internacionais	Teoria da Motivação para os Investimentos Diretos Externos		Aliber
Estratégias Internacionais de Marketing de Produto	Teoria do Ciclo de Vida do Produto		Vernon
Estratégias de Internacionalização	Teoria da Internacionalização de Empresas	Estratégias de Diversificação Internacional (Leontiadis, Hitt e Hoskison, Kim Chan)	Johanson e Vahlne
Estratégias Institucionais de Multinacionais	Teoria da Internalização		Buckley e Casson
Estratégias de Localização	Teoria Eclética “OLI”	Estratégias de <i>Cluster</i>	Dunning
Gestão Estratégica Internacional	Teoria da Solução Transnacional	Estratégias de “Processo”, Estratégias de Adaptação e Padronização	Bartlett e Ghoshal
Estratégias de Entrada em Novos Mercados	Teoria dos Modos de Entrada em Mercados Estrangeiros	Alianças Estratégicas, Grupos Estratégicos	Johanson e Vahlne
Estratégias Corporativas Diplomáticas	Teoria da Relação com Governos Estrangeiros	Modelo da “Diplomacia Triangular”	Grosse e Behrman, Stopford e Strange
Estratégias das Subsidiárias	Teoria do Poder e Política em Organizações Multinacionais	Estratégias das Subsidiárias Para os Mercados Locais	Binkinslaw, CBS
Estratégias de Controle da Matriz em relação às	Teoria do Poder e Política em Organizações		Kristensen e Zeitlin

Subsidiárias	Multinacionais		
Estratégias para a Gestão do Conhecimento	Abordagens em RBV		Toyne, Nigh, Dunning, Buckley, Doz, Santos
Estratégias Internacionais de Redes de Negócios	Abordagens em RBV		Nohria
Estratégias em Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia	Abordagens em Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia		Casson
Estratégias para Mercados Emergentes	Abordagens de Multinacionais Originárias de Mercados Emergentes	Modelo de “ <i>Institutional Voids</i> ” de Khanna e Palepu	Ghemawat, Rugman, Makino, Isobe, Chan
Estratégias Corporativas Regionais	Teoria do Regionalismo em Multinacionais	Estratégias “AAA” (Ghemawat, 2007)	Rugman e Verbeke, Ghemawat

Fonte: Autor, com base em Hennart (2009), Ietto-Gillies (2005), Mariotto (2007).

4.6 Conclusão do Capítulo

Neste capítulo foram apresentadas as principais teorias sobre a estratégia de multinacionais. Para muitas destas teorias, tentou-se relacioná-las com as respectivas correntes de pensamento na teoria de multinacionais. Nesse sentido, em conformidade com a ênfase na teoria do regionalismo, foram apresentadas algumas perspectivas mais práticas para corresponder à dinâmica econômica das regiões. Da mesma maneira, foram destacadas a importância da “localização” e do “lugar” como referências geográficas capitais para a estratégia internacional.

A tabela abaixo resume as principais idéias do capítulo.

Tabela 20: Quadro Recapitulativo com os Propósitos do Capítulo 4

Quadro Recapitulativo do Capítulo 4	
Estratégia Internacional de Empresas e Estratégia de Multinacionais	Estratégias correspondentes às teorias de multinacionais: a) monopólio de mercado; b) estratégia de marketing; c) estratégia de internalização; d) estratégia de internacionalização; e) estratégias institucionais; f) estratégias regionais
A Importância da Localização Geográfica	O “local” no escopo geográfico da estratégia internacional de empresas
Estratégia Internacional de Empresas na forma de Estratégias Regionais	Tipos de estratégia baseados na região, na condição de intermediários entre a estratégia individual para cada país e a estratégia global para todos os países

Fonte: Autor

Da mesma maneira como foi feito no capítulo precedente, foi gerada a terceira e última hipótese, com base na discussão apresentada e na literatura identificada, que também será testada estatisticamente no capítulo 6. Especificamente decorrente deste capítulo, pretende-se testar o impacto sobre o desempenho das multinacionais, em termos de quantidade de países e/ou regiões onde possuem operações.

O quadro a seguir explica as hipóteses nula e alternativa, bem como o que cada uma das hipóteses representa. Na última coluna da tabela é explicado o procedimento estatístico utilizado para testar as hipóteses.

Tabela 21: Resumo da Hipótese do Capítulo 4 a ser Estatisticamente Testada

Hipótese do Capítulo 4 a ser Testada		
Hipótese	Descrição	Procedimento Estatístico
H_0: Hipótese Nula	<i>a quantidade (n) de regiões onde as multinacionais possuem operações <u>não</u> exerce impacto sobre o desempenho global</i>	<i>Testes econométricos longitudinais, bem como atemporais, para verificar a influência de variáveis de presença geográfica (quantidade de países ou regiões, conjuntamente e separadamente) no desempenho de transnacionais ao nível de $\alpha = 0,10$ de significância</i>
H_1: Hipótese Alternativa	<i>a quantidade (n) de regiões onde as multinacionais possuem operações <u>exerce</u> impacto sobre o desempenho global</i>	

Fonte: Autor, com base nos argumentos do capítulo

Verificou-se, neste capítulo, que as estratégias internacionais das empresas não têm de ser, necessariamente, contraditórias à teoria do regionalismo. Apesar da ênfase de Rugman e Verbeke (2003, 2004a) nas estratégias regionais, verificou-se que grande parte das estratégias internacionais pode ser adaptada conforme o contexto. Em última análise, pretendeu-se demonstrar que as empresas multinacionais podem auferir os benefícios não apenas da vantagem competitiva nacional, mas também da vantagem competitiva regional.

Não se pretende com este estudo questionar os axiomas já relativamente pacificados na literatura a respeito das fontes de variabilidade do retorno das empresas internacionais. Em todos esses estudos, todavia, não se explicou o quanto da variabilidade do efeito-país ou o quanto da variabilidade específica da firma são relevantes quando consideradas no contexto regional supranacional, conforme se verá nos próximos capítulos, através de uma metodologia econométrica.

Capítulo 05: Definição da Metodologia e dos Métodos de Pesquisa

Conforme explicação dos capítulos anteriores, não são numerosos os estudos sobre competitividade no nível individual da firma em relação às mudanças provocadas pelos eventos de um processo de integração econômica regional. De acordo com os próprios estudiosos, cuja instituição de ensino e pesquisa elabora conjuntamente com a UNCTAD o índice anual das empresas transnacionais mais “globalizadas”, a grande maioria dos estudos que analisam tal relação são puramente qualitativos (TULDER, BERGHE, MULLER, 2001).

Nesse sentido, a grande contribuição e diferencial do presente trabalho é precisamente a análise longitudinal de uma seleção de multinacionais através de métodos econométricos. Mais precisamente, o objeto da pesquisa consiste na verificação da presença ou ausência de empresas multinacionais em determinados países e/ou regiões e como isso afeta o desempenho dessas empresas.

Além disso, é importante mencionar que também será realizada uma breve análise sobre a maneira como os fenômenos e eventos de uma integração econômica regional impactam sobre o retorno das firmas internacionais nelas presentes ao longo do tempo.

Para tanto, este capítulo é dedicado à apresentação da metodologia e método da pesquisa utilizados.

5.1 Escolha do Método Quantitativo

Dada a natureza da investigação e proposição das questões de pesquisa, os métodos de pesquisa escolhidos foram preferencialmente quantitativos. Isso porque, conforme será notificado no próximo capítulo, durante o período de 1979 a 2002, foi realizada apenas uma análise qualitativa dos dados obtidos. Desta forma, o método qualitativo de análise será apenas subsidiariamente utilizado.

Nas subseções seguintes serão apresentados vários problemas de ordem metodológica que exigem de maiores explicações. Ainda neste capítulo serão apresentados os tipos de métodos quantitativos utilizados.

Antes, porém, vale ressaltar que foram encontradas várias limitações que exigiram uma adaptação dos métodos utilizados. Muitas dessas restrições foram atribuídas às limitações da própria fonte de dados. Em função disso, foram feitas algumas premissas e suposições, as quais são apresentadas a seguir.

5.2 Fonte dos Dados

A base de dados utilizada para esta pesquisa foi o Compustat Global (2009), elaborado pela Standard & Poor's, através do qual se pôde obter informações financeiras históricas de diversas empresas no nível global. Justifica-se o uso desta fonte de dados pela disponibilidade, facilidade de acesso aos dados históricos, bem como o padrão criado na utilização desta base de dados em estudos prévios (*inter alias* BRITO, 2005) semelhantes a presente pesquisa.

A base de dados do Compustat Global (2009), entretanto, não disponibiliza a totalidade das informações financeiras de cada empresa, dado que nem todas as empresas divulgam suas informações publicamente e/ou à própria Standard & Poor's. Nesse sentido, informações básicas, necessárias ao presente estudo, como a presença ou ausência de empresas em determinados países ou regiões, não puderam ser obtidas na sua totalidade.

Especificamente no caso deste estudo, a base do Compustat informa, no máximo, até cinco áreas correspondentes a países e/ou regiões por cada empresa. A respeito dessa restrição, cabe mencionar que a base não faz distinção entre países ou regiões. Vale dizer, esta base de dados não distingue o nível nacional e o regional, reportando ambos no mesmo nível⁴⁰.

Para cada uma das cinco divisões geográficas⁴¹, quando disponibilizadas, são atribuídas informações sobre vendas, receitas operacionais e ativos, respectivamente. Vale dizer, por exemplo, se uma empresa possui operações e/ou subsidiária em duas áreas geográficas, a base do Compustat Global informa: a) as vendas, receitas operacionais e ativos correspondentes à área geográfica n. 1 e; b) as vendas, receitas operacionais e ativos correspondentes à área

⁴⁰ Um exemplo hipotético seria: a empresa XYZ contém operações substanciais e/ou subsidiárias na África, Ásia, Alemanha, Europa e Japão. Nesse sentido, na primeira mineração dos dados, foi necessário separar as informações financeiras relativas aos países individualmente considerados e, da mesma maneira, às regiões.

⁴¹ A definição de presença em determinado país e/ou região é fornecida pelo próprio Compustat, ou seja, se a empresa possui operações significativas e/ou subsidiária (2009).

geográfica n. 2. Vale novamente lembrar que nem todas essas informações são disponibilizadas.

Para a maior parte das empresas, a base de dados fornece informações sobre vendas externas correspondentes à divisão geográfica. Todavia, informações geográficas sobre receita operacional e ativos são mais escassas.

Além disso, para cada uma dessas cinco divisões geográficas, são informados, no máximo, até cinco outras informações de países e ou regiões. Vale dizer, trata-se, em tese, de vinte e cinco informações sobre países e regiões que são divididas pelo Compustat em cinco grandes grupos geográficos. Novamente, mesmo que hipoteticamente haja espaço para informações sobre vinte e cinco países e/ou regiões geográficas, nem todas as informações são fornecidas.

Todavia, a divisão geográfica para as informações financeiras (vendas, receita operacional e ativos) somente se aplica a esses cinco grandes grupos geográficos, no qual pode conter informações mescladas de países e regiões completamente distintos⁴².

Nesse sentido, conforme será detalhado no próximo capítulo, qualquer análise envolvendo dados de vendas, lucro operacional e/ou ativos por país específico e/ou região específica, contém o viés da informação de, na verdade, tratar-se de um conjunto desigualmente equilibrado e separado entre diferentes países e/ou regiões. Seria, assim, necessária uma atribuição de pesos para uma divisão mais equilibrada. Mas, ainda assim, estaria supondo-se uma igualdade de níveis entre países e regiões.

Ademais, cabe também mencionar que o Compustat somente disponibiliza essas informações geográficas para os últimos sete anos. Vale dizer, a análise sobre presença ou ausência (conforme será mais apropriadamente detalhada no próximo capítulo) aplica-se somente ao período compreendido entre 2003 e 2009.

Nesse sentido, a modelagem econométrica, bem como as conclusões obtidas, restringem-se, única e exclusivamente, aos dados disponibilizados pela Compustat Global (2009), premissas e suposições um tanto generalistas, bem como a severas restrições nas conclusões.

⁴² Um possível exemplo seria a de uma empresa ZYX que possui operações significativas e/ou subsidiária em duas categorias de áreas ou grupos geográficos: a) Área Geográfica 1 (que é constituída de Estados Unidos, Pacífico e Alemanha), para a qual é fornecida informação somente de vendas para todo o grupo 1 e; b) Área Geográfica 2 (constituída pela África do Sul, Brasil, América do Sul, Ásia e Austrália), para a qual é fornecida informação de vendas e lucro operacional para o conjunto do grupo 2.

5.3 Limitações, Premissas e Suposições

Em função das limitações apresentadas, foram exigidas algumas considerações relativas aos dados e aos métodos utilizados:

- A medida de desempenho das empresas transnacionais utilizada foi o ROA corporativo total. A base do Compustat, pela própria definição do índice financeiro, não divide o ROA por área geográfica.
- Não foram computados os efeitos firma, tamanho, indústria ou país de origem. Estes foram considerados presentes nos “erros” das modelagens. A intenção dos modelos utilizados foi investigar apenas o quanto, por mínimo que seja, o efeito da presença nos países e/ou regiões sobre o desempenho.
- Foram desconsiderados os níveis de internacionalização das empresas. Ao invés disso, foi utilizado somente o critério da Compustat (2009) sobre presença ou ausência nos países/regiões. Vale lembrar: operações significativas e/ou subsidiárias.
- Não foram considerados os níveis de integração de cada região. Tampouco foram consideradas as saídas e entradas de países nos blocos econômicos regionais. Foram considerados constantes ao longo do tempo, tendo-se como base, a atual configuração de cada uma das regiões integradas.
- Foram criadas novas variáveis regionais, conforme detalhará o próximo capítulo, para solucionar algumas dessas restrições.

Conforme apontam Rugman e Oh (2010) na literatura acerca da relação entre “multinacionalidade” e performance das empresas, geralmente adota-se uma modelagem linear, quadrática ou cúbica (curva-S) em que se consideram como variáveis o tamanho da firma, agrupamento da indústria e os recursos da firma. Mais recentemente, para melhor refletir a teoria da regionalização, a “multinacionalidade” tem sido calculada em termos de R/T (*regional to total sales*) ou vendas regionais sobre vendas totais⁴³, enquanto que a performance das empresas (enquanto ROA) tem sido calculada como ROFA (*Return On Foreign Assets*) ou Retorno Sobre Ativos Estrangeiros para cada região de operação da multinacional (*idem*).

⁴³ Em substituição ao F/T (*foreign to total sales*) ou vendas externas (totais) sobre o total de vendas.

Entretanto, para o presente estudo, dado que o foco é na análise histórico-geográfica, o retorno não foi avaliado conforme tradicionalmente é feito (retorno sobre os ativos estrangeiros, conforme o procedimento adotado por RUGMAN e OH, 2010). Mas, de toda a empresa, porque se quer avaliar o impacto inclusive na região econômica de origem das firmas.

5.4 Amostragem de Empresas Transnacionais

Tendo como fonte dos dados o Compustat Global (2009), foram selecionadas as empresas do índice “S&P 500”, elaborada pela própria Standard & Poor’s, no período entre 1979 e 2009.

A amostra de empresas selecionadas (cuja composição pode ser encontrada no Anexo I) foi suposta constante ao longo do tempo analisado.

Essa escolha das empresas do índice “S&P 500” justifica-se pelo fato de conter mais informações sobre dados geográficos na base de dados utilizada, do que quando comparada com as empresas do índice “Fortune Global 500”. Alguns estudos semelhantes, como o de Rugman e Verbeke (2003), utilizam este último índice para selecionar as empresas da análise.

Da mesma maneira, e pelo mesmo motivo, mostrou-se inviável a escolha das empresas com os maiores índices de “TNI” (*índice de transnacionalidade*), cujo relatório é elaborado periodicamente pela UNCTAD e pela Rotterdam Business School.

5.5 O Método Longitudinal

De maneira a verificar a influência da presença em países e/ou regiões sobre o desempenho das empresas transnacionais, recorreu-se aos métodos longitudinais de análise em painel (*panel data analysis*).

Conforme define Menard (2008), as pesquisas longitudinais podem ser melhor compreendidas quando comparadas com a elaboração de pesquisas puramente transversais (*cross-sectional research*). Diggle, Heagerty, Liang e Zeger (2002) explicam que a característica que define os estudos longitudinais é que os indivíduos são observados repetitivamente ao longo do tempo. Hedeker e Gibbons (2006), nesse sentido, também consideram a superioridade do

método longitudinal sobre o transversal simples, uma vez que cada indivíduo passa a ser considerado o seu próprio grupo de controle, como em um experimento.

Isso porque, na pesquisa transversal, os dados são coletados para análise de um único período. Para a pesquisa longitudinal, por outro lado, os dados são coletados para dois ou mais períodos para analisar mudanças e, possivelmente, razões das mudanças (MENARD, 2008).

Apesar de as mesmas questões de pesquisa serem aplicáveis aos dois tipos de desenho de pesquisa, a vantagem dos estudos longitudinais refere-se à capacidade de separar, no contexto da população, as mudanças de determinadas características dos indivíduos ao longo do tempo (*individual effects*) e as diferenças entre os indivíduos ao longo do tempo, tendo como base as primeiras observações (*cohort effects*) (DIGGLE et al., 2002; HEDECKER e GIBBONS, 2006). Caso essa separação não fosse possível, os efeitos seriam freqüentemente confundidos com as mudanças ocorridas com os próprios indivíduos (HEDECKER e GIBBONS, 2006).

Para tanto, identificam-se basicamente quatro tipos de configuração dos dados na análise longitudinal: a) para a população total; b) transversais, com seções repetidas; c) painéis do tipo “*revolving*”; d) múltiplos agrupamentos ou coortes (*multiple cohort*) (MENARD, 2008).

Demonstrou-se, assim, mais adequado à presente análise, a utilização dos métodos de análise em painel com repetições transversais (TSCS, ou, *time-series cross-sectional*). Menard (2008) explica que esse tipo de método exige que o mesmo grupo de casos seja utilizado em cada período. Dado que o mesmo grupo de empresas (as do índice “S&P 500”) foi selecionado para todos os períodos da análise, as definições do método aplicam-se com propriedade.

Existem dois grandes padrões tradicionalmente utilizados na análise longitudinal ou dados em painel (GUJARATI, 2004; WORRALL, 2008)⁴⁴. O primeiro deles, o modelo de efeitos fixos (*fixed effects model*), é representado pela equação (1), abaixo. Já o segundo deles, o modelo de efeitos randômicos, é representado abaixo pela equação (2).

⁴⁴ Worrall explica que os métodos longitudinais estão em contínua evolução e que absolutamente não se esgotam nesses dois padrões (2008). Mas, que, grande parte dos mais novos métodos longitudinais baseia-se fundamentalmente nesses dois padrões, ou os consideram como referência central (*idem, ibidem*).

Equação 1: Modelo Geral de TSCS com Efeitos Fixos (*Fixed-Effects Model*)

$$Y_{i,t} = \alpha_i + \delta_t + \beta X_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

Em que,

$Y_{i,t}$ é a variável dependente (para i=unidade e t=tempo),

α_i corresponde ao intercepto para cada unidade (i),

δ_t corresponde às variáveis binárias para cada período de tempo (t),

β corresponde aos coeficientes da regressão,

$X_{i,t}$ são as variáveis independentes (para i=unidade e t=tempo),

$\varepsilon_{i,t}$ corresponde ao erro do modelo (para i=unidade e t=tempo).

Para o modelo com efeitos randômicos, a equação é a seguinte:

Equação 2: Modelo Geral de TSCS com Efeitos Randômicos (*Random-Effects Model*)

$$Y_{i,t} = \alpha + \delta_t + \beta X_{i,t} + u_i + w_t + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

Em que,

$Y_{i,t}$ é a variável dependente (para i=unidade e t=tempo),

α corresponde aos interceptos,

δ_t corresponde às variáveis binárias para cada período de tempo (t),

β corresponde aos coeficientes da regressão,

$X_{i,t}$ são as variáveis independentes (para i=unidade e t=tempo),

u_i refere-se ao erro correspondente à unidade (i)

w_t refere-se ao erro correspondente ao tempo (t)

$\varepsilon_{i,t}$ corresponde ao erro do modelo (para i=unidade e t=tempo).

Em relação às equações (1) e (2), nota-se que existem duas diferenças fundamentais (WORRALL, 2008). A primeira delas refere-se ao fato de que, para (2) são computados separadamente os erros relativos à unidade e ao tempo, respectivamente, u_i e w_t . A segunda delas refere-se ao fato de que os interceptos em (2) deixam de ser relativos a cada caso, conforme se observa pela remoção do “i” para “ α ”. Enquanto o modelo baseado em (2) assume que as diferenças não observadas entre as unidades e o tempo são variáveis randômicas, o modelo baseado em (1) as assume serem fixas.

A decisão entre a utilização de um tipo em relação ao outro deve considerar basicamente três aspectos (WORRALL, 2008): a) o tamanho da amostragem e a quantidade de períodos; b) a correlação entre o erro e as variáveis observadas e; c) as variações ao longo do tempo das variáveis selecionadas e observadas.

Em primeiro lugar, para um número considerável de observações (n) em relação a vários períodos (t) o modelo de efeitos fixos torna-se inviável, pois para cada n indivíduos $n-1$ parâmetros adicionais teriam de ser gerados (*idem, ibidem*). Além disso, o distúrbio estatístico relativo à multicolinearidade (correlação entre as variáveis observadas) também deve ser considerado. Caso seja explícita a presença desse distúrbio e, ainda assim, deseja-se manter as variáveis colineares, o modelo dos efeitos randômicos é preferível (*idem, ibidem*).

Em segundo lugar, o modelo de efeitos randômicos pressupõe a ausência de correlação entre os erros e as variáveis observadas (WORRALL, 2008). Em outras palavras, assume-se que as variáveis utilizadas não sejam correlacionadas com os erros específicos de cada unidade. Isso porque, para o modelo de efeitos randômicos, os próprios erros são considerados randômicos.

Em terceiro lugar, o modelo de efeitos fixos, pela própria definição, exige que (uma ou algumas) variáveis observadas sejam invariáveis ao longo do tempo (WORRALL, 2008). Assim, para a análise da influência de eventos externos sobre as variáveis observadas, prefere-se o modelo de efeitos randômicos, especialmente quando as variáveis sofrem alterações pequenas e deseja-se computar o seu impacto (*idem, ibidem*).

Apesar da existência de testes estatísticos específicos para a escolha do modelo, se com efeitos fixos ou randômicos, como, por exemplo, o teste de Hausman, mais do que um determinismo estatístico, a escolha deve ser uma deliberação ponderada e consciente (WORRALL, 2008).

Além disso, alguns problemas ou distúrbios estatísticos adicionais podem surgir na análise de dados em painel, quando comparada com a análise transversal simples.

O primeiro deles é a autocorrelação, ou seja, um distúrbio que ocorre quando os dados não são independentes na dimensão do tempo (WORRALL, 2008). Vale dizer, as variáveis podem apresentar correlações seriais ao longo do tempo. Em contrapartida, na análise transversal simples, por definição, não há dimensão temporal.

O segundo dos problemas na análise de TSCS é a possibilidade da presença de heterocedasticidade. De acordo com Worrall (2008), esse distúrbio estatístico pode ocorrer em função de a variância do erro não ser constante para os casos ao longo do tempo. Para a análise atemporal simples, a heterocedasticidade pode ocorrer pela simples diferença na variabilidade das unidades, mas seus efeitos no contexto geral são relativamente modestos (*idem, ibidem*). No caso na análise longitudinal, todavia, quando a dimensão do tempo é incorporada, os efeitos da heterocedasticidade podem se multiplicar em níveis equivalentes ao número de períodos (*idem, ibidem*).

O terceiro dos problemas que podem distorcer as conclusões da análise longitudinal refere-se à heterogeneidade. Esse distúrbio pode ocorrer na presença de algum evento externo, não computado, que afeta todas as observações no mesmo período (*idem, ibidem*). Em outras palavras, os erros de cada unidade são correlacionados ao evento externo pelo qual todas passaram (*idem, ibidem*).

Nesse caso, como esse último “distúrbio” é tomado como pressuposto para a presente pesquisa. Uma vez que se pretende avaliar como a presença em determinados países e/ou regiões, em determinado período, afeta todas as empresas da amostra, não foram utilizadas técnicas econométricas específicas para corrigir esse problema.

O quarto dos problemas refere-se à ausência de estacionariedade nos dados. Conforme Worrall (2008), os dados em painéis devem necessariamente ser estacionários, ou seja, suas médias, variâncias e autovariâncias devem manter-se constantes ao longo do tempo.

Uma das questões apontadas por Toon Taris (2000) refere-se à confiabilidade na pesquisa longitudinal. Isso porque, segundo o autor, a confiabilidade do conceito testado refere-se ao nível no qual mensurações consecutivas deste conceito geram o mesmo resultado, dado que as

suposições subjacentes ao conceito não mudem (2000)⁴⁵. Em outras palavras, uma das suposições que se faz antes da utilização dos modelos longitudinais é que o próprio conceito teórico, que fundamenta as observações a serem modeladas, não mude com o tempo. Caso contrário, as conclusões serão viesadas.

Para tanto, o conceito teórico a ser testado, relacionando-se presença geográfica e desempenho das empresas multinacionais, não parece sofrer variações ao longo do tempo. Vale dizer, não há mudança conceitual ao longo do tempo, como, por exemplo, a situação em que, de um ano para o outro, a presença geográfica não tenha nenhuma relação teórica com o desempenho das empresas⁴⁶.

5.6 Aspectos Específicos da Modelagem

Dentre os métodos longitudinais, sejam eles com efeitos fixos ou randômicos, algumas abordagens são discutidas para a modelagem dos dados, de acordo com suas características. Nesse sentido, foram selecionadas algumas dessas abordagens que foram utilizadas para a modelagem dos dados.

Em primeiro lugar, em função da existência de heterocedasticidade do painel (*panel heteroskedasticity*) e correlação contemporânea (*contemporaneous correlation*) nos dados, conforme léxico adotado pela literatura, foi escolhido o modelo FGLS (*feasible generalized least squares*).

Enquanto a heterocedasticidade do painel refere-se à variância nos erros, específica a cada unidade, a correlação contemporânea refere-se à correlação dos erros entre duas ou mais unidades em um mesmo período (WORRALL, 2008). A correlação contemporânea é exemplificada no caso de várias cidades pertencentes a vários estados em uma Federação que sofrem (todas elas, ou algumas delas) quando um evento em um estado as afeta ao mesmo tempo (*idem, ibidem*).

⁴⁵ Um dos testes frequentemente utilizados para verificar essa condição de confiabilidade, segundo o autor, é a regressão em relação às médias (Taris, 2000). Este teste foi, também, incorporado à análise, conforme apresentação no próximo capítulo.

⁴⁶ Conforme será testado e demonstrado no capítulo seguinte, os modelos longitudinais que verificam tal relação são, para todos os efeitos, estatisticamente significativos.

Para tanto, preferiu-se o método FGLS (*feasible generalized least squares*). Este método é um caso específico dentre os mínimos quadrados generalizados, em que os parâmetros são desconhecidos e as observações são heterocedásticas e/ou possuem algum grau de correlação (BAUM, 2006). Nesse caso, estima-se uma matriz de variância-covariância, pois ela não é diretamente conhecida (*idem, ibidem*). A técnica deste método pressupõe que se os erros de cada uma das observações fossem conhecidos, seria possível algebricamente alterar os dados para serem modelados por uma regressão linear simples (*idem, ibidem*). Além disso, o FGLS confere melhor estrutura ao método de estimação, de maneira a obter pontos mais eficientes e mais consistentes com a variação de uma estimação por componentes de variância (*idem, ibidem*).

Por vezes, explica Jeffrey Wooldridge, que o método FGLS demonstra-se assintoticamente mais eficiente do que o modelo OLS (*ordinary least squares* ou mínimos quadrados ordinários) (2002). Entretanto, prossegue o autor, a eficiência decorrente do FGLS vem com um preço: a necessidade de premissas mais restritivas, do que no modelo OLS, para ser consistente (*idem, ibidem*)⁴⁷.

Em segundo lugar, em função da existência de heterogeneidade nas séries e “outliers”, foi utilizada a técnica robusta de regressão. De acordo com Baum (2006) a escolha entre os métodos mais simples e o robusto pode ser representado pelo *trade-off* entre a eficiência do método e sua abrangência. Isso porque, segundo este autor, os métodos robustos impõem menos restrições às variáveis, fazendo com que a consistência de estimadores pontuais seja suficiente (*idem, ibidem*).

Por fim, cabe mencionar a ressalva de Jeffrey Wooldridge (2002) de que a noção econômica de *ceteris paribus* é crucial para a análise de relações causais, a qual será utilizada indiscriminadamente na análise do próximo capítulo.

⁴⁷ Para uma compreensão algébrica do modelo FGLS, bem como detalhes mais específicos, cf. Wooldridge (2002), Frees (2004), Hedeker (2006), Hsiao (2003), Arellano (2003), Baltagi (2005) e Greene (2003).

Capítulo 6: Descrição dos Dados, Apresentação dos Resultados, Análises e Discussões

Conforme apresentado no capítulo anterior, o método escolhido foi o de análise de dados em painel. Antes, todavia, de detalhar os achados, são feitas algumas análises descritivas sobre os dados. Na primeira subseção serão apresentados em detalhes alguns problemas e restrições na obtenção dos dados na base do Compustat Global (2009). Em segundo lugar, é explicada uma divisão teórica que foi realizada em função do problema nos dados. Em terceiro lugar, serão utilizados alguns modelos estatísticos mais generalistas e outros mais específicos para a análise longitudinal de dados em painel.

6.1 Dados do Compustat Global

A base de dados utilizada foi restrita aos registros do Compustat Global (2009). Em função disso, podem ser listadas algumas condições relativas aos problemas nos dados:

- População do S&P 500⁴⁸: foram utilizados os dados das empresas listadas no índice “S&P 500” no ano de 2009. Não foram considerados quaisquer movimentos de entrada ou saída de empresas na composição do índice ao longo do período entre 1979 e 2009.
- País de Incorporação: a base utilizada do Compustat Global (2009) forneceu a informação de que todas as empresas do índice “S&P 500”, com exceção de cinco companhias, possuem os Estados Unidos como país de origem e país original de incorporação⁴⁹ (conforme tabela a seguir);

⁴⁸ Apesar de outros estudos (Rugman, 2000) considerarem as empresas do índice “Forbes 500”, a base do Compustat Global utilizada não fornecia os dados requeridos para esse estudo. Além disso, a base de dados utilizada (2009) não fornecia dados sobre país de origem ou países de incorporação das empresas. A lista completa das 500 empresas pode ser encontrada no Anexo I;

⁴⁹ Grosso modo, como todas essas empresas possuem subsidiárias totalmente incorporadas nos Estados Unidos, suas receitas domésticas serão consideradas, para efeito de análise, como provenientes deste país.

Tabela 22: As 5 Empresas do S&P 500 Listadas no Compustat Global cuja Origem e Primeira Incorporação não são os Estados Unidos

Empresa	Código Incorporação (COMPUSTAT)	País de Origem	Subsidiária
CARNIVAL CORP/PLC (USA)	74	Estados Unidos	Estados Unidos
INVESCO LTD	18	Estados Unidos	Estados Unidos
NABORS INDUSTRIES LTD	18	Bermudas	Estados Unidos
SCHLUMBERGER LTD	67	Antilhas Holandesas	França / Estados Unidos
XL CAPITAL LTD	23	Oriente Médio	Estados Unidos

Fonte: Elaboração do Autor, com base nos dados do Compustat Global (2009)

- Fusões e Aquisições: não foram consideradas quaisquer dinâmicas envolvendo mudanças na estrutura de capital das empresas consideradas. Assim, as empresas consideradas são exatamente as mesmas ao longo do tempo;
- Definição dos Países/Regiões: a base de dados utilizada considera a inclusão de um país ou região para uma empresa somente quando possui uma efetiva subsidiária ou significativas operações no país/região. As definições podem ser encontradas no manual do Compustat Global (2009);
- Divisão do tempo: considerando a inexistência de informações sobre escopo geográfico das empresas no Compustat Global antes de 2003, foi utilizada, na análise, conseqüentemente, a divisão entre os períodos 1979-2002 e 2003-2009. Foi considerado na análise de escopo geográfico somente este último período;
- Países e regiões fornecidos pelo Compustat Global: apesar de mais abrangente a análise se fossem considerados todos os países e regiões, a base de dados somente fornece 18 países e/ou regiões (conforme tabela a seguir).

Tabela 23: Códigos de Países e/ou Regiões do Compustat Global

Código Geográfico Compustat	Descrição Compustat	País Correspondente	Região Correspondente	Resultado Financeiro Correspondente
10	Africa		África	
11	South Africa	África do Sul		
20	Asia		Ásia	
21	Japan	Japão		
22	Philippines ⁵⁰	Filipinas		
23	Middle East		Oriente Médio	
30	Europe		Europa	
31	Great Britain	Grã-Bretanha		
40	Pacific		Pacífico	
41	Australia	Austrália		
50	South America		América do Sul	
51	Brazil	Brasil		
60	North America		América do Norte	
61	United States	Estados Unidos		
63	Mexico	México		
70	Domestic			Total Doméstico
80	Foreign Countries	Outros (Não-Doméstico)		
98	Total Foreign			Total Estrangeiro

Fonte: Elaboração do Autor, com base nos dados do Compustat Global (2009)

6.2 As Empresas do S&P 500

Alguns detalhes e restrições sobre as empresas selecionadas:

- Escopo geográfico: apesar da capacidade de listar até 25 países/regiões por empresa, a base de dados utilizada somente fornece informações financeiras para até 5 países/regiões;
- ROA e ROAmédio: por definição, não são divididos entre os países/regiões nenhum dos índices de retorno. Vale dizer, ambos os índices são somente considerados no nível corporativo total.
- Casos: considerando a quantidade empresas, os anos, bem como os países/regiões, foram gerados, em nível teórico, $(500 \times 30 \times 25 =)$ 375.000 casos. Concretamente, em função de vários dados que não estavam disponíveis na base do Compustat Global, assim como registros em duplicidade, essa quantidade é drasticamente reduzida.

⁵⁰ As Filipinas foram eliminadas da análise uma vez que nenhuma das 500 empresas apresentou dados específicos sobre presença e operações neste país.

6.3 O Período Total de 1979 a 2009

Para melhor compreensão das informações extraída dos dados, foi feita uma divisão entre os períodos de: 1979-2002 e 2003-2009. A divisão reflete precisamente os horizontes temporais entre: a) nenhuma informação sobre localização geográfica (antes de 2003) e; b) as cinco regiões por empresa (após 2003) no Compustat Global (2009). Conforme já mencionado anteriormente, a base de dados utilizada somente fornece tais tipos de dados para os últimos sete anos.

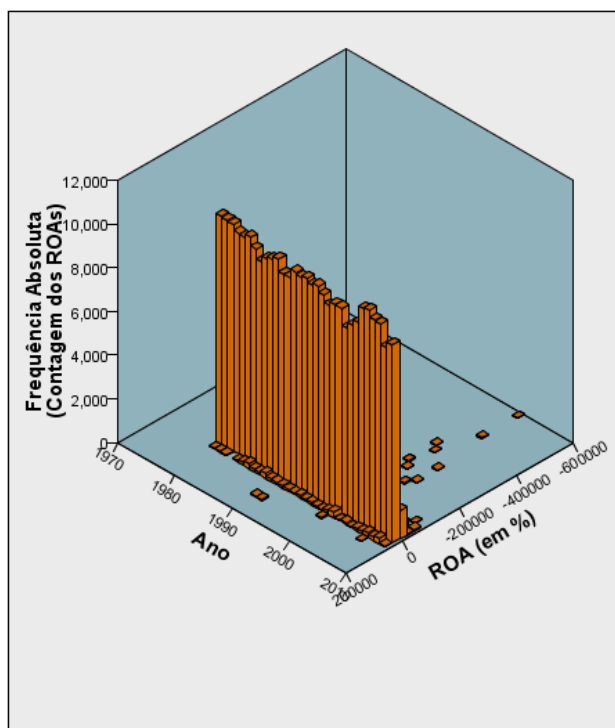
Além disso, a separação entre os dois períodos se justifica de maneira a melhor refletir o balanceamento dos dados e refinar a modelagem dos dados. Nesta primeira apresentação dos dados, bem como na segunda subsequente, serão apenas consideradas a variação da distribuição do ROA (e seu logaritmo natural) ao longo do tempo, até 2002. Entre 2002 e 2009, período correspondente ao escopo principal desta análise, serão considerados os modelos longitudinais propriamente ditos.

De acordo com Garrett Fitzmaurice (2008), uma das primeiras etapas da análise longitudinal consiste na análise de estatísticas descritivas, de maneira a obter algumas idéias e conclusões preliminares sobre os padrões de mudança em relação ao tempo. Apesar de ser bastante útil a apresentação dos dados em forma de tabelas, defende o autor a utilização de recursos gráficos para a identificação visual e imediata das características mais salientes dos dados (*idem, ibidem*). Na realidade, explica o autor, a apresentação gráfica dos dados deve preceder qualquer análise estatística, especialmente na análise longitudinal (*idem, ibidem*).

Nesse sentido, os gráficos a seguir apresentam justamente a forma visual da frequência do ROA ao longo do tempo. O primeiro deles mostra, em uma perspectiva em três dimensões, considerando-se o tempo (na dimensão x, entre 1979 e 2009), a frequência ou quantidade de empresas (na dimensão z) em função do ROA (dimensão y).

O gráfico abaixo retrata a evolução do ROA ao longo do período total, bem como as suas frequências absolutas (contagem simples):

Gráfico 26: Evolução do ROA (e Frequência) entre 1979 e 2009 para Todas as Empresas do S&P 500



Fonte: Elaboração do Autor, com base nos dados do Compustat Global (2009)

Nota: A perspectiva em três dimensões justifica-se na demonstração simultânea dos Anos (eixo “X”), a frequência absoluta do ROA (em contagem simples) (eixo “Y”) e os “outliers” do ROA durante e após os anos 1990 (eixo “Z”)

Pelo gráfico acima, através de uma análise visual simples, é possível identificar que a maior parte das empresas (acima de 8.000 empresas, na perspectiva “Y”) apresenta níveis semelhantes de ROA até a década de 1990. Essa constatação é condizente com o que se refere à indústria (efeitos semelhantes sobre o desempenho em empresas da mesma indústria), ao tamanho (efeitos semelhantes sobre o desempenho em empresas com tamanhos semelhantes) e ao país onde se encontram.

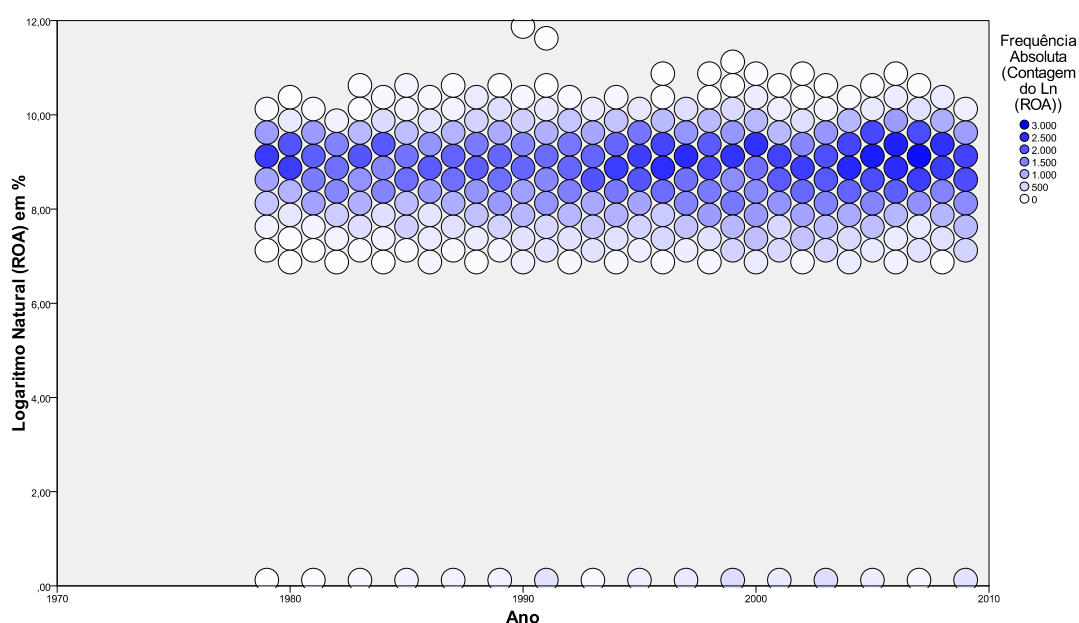
No entanto, nota-se, também, um aumento na dispersão do ROA (na perspectiva “Z”) durante e após a década de 1990, bem como, conseqüentemente, uma diminuição na quantidade de empresas (na perspectiva “Y”) durante e após a década de 1990.

A presença de “*outliers*” no gráfico também indica que a distribuição do ROA é condizente com o efeito específico de cada firma. Conforme apresentado no capítulo 3, o efeito-firma é significativamente influente sobre o ROA.

De maneira a melhor visualizar a distribuição do ROA no período considerado, considerou-se o seu logaritmo natural. Dessa maneira, os efeitos dos “*outliers*” são suavizados e a distribuição torna-se mais “normalizada”.

Assim, os mesmos dados podem ser melhor visualizados em termos de logaritmo natural do ROA, agrupados em pequenos círculos, conforme o gráfico abaixo:

Gráfico 27: Frequências Absolutas do Logaritmo Natural do ROA do S&P 500 de 1979 a 2009



Fonte: Elaboração do Autor, com base nos dados do Compustat Global (2009)

Ambos os gráficos apresentados podem fornecer alguns indícios de problemas econométricos, como os de autocorrelação do ROA entre os anos, os quais serão analisados e testados no segundo período desta análise. Em relação ao aumento da dispersão do ROA, principalmente após a década de 1990, melhor visualizada no primeiro gráfico, este fenômeno será retomado na análise da subseção seguinte. Os gráficos seguintes são ainda mais esclarecedores deste aumento na dispersão.

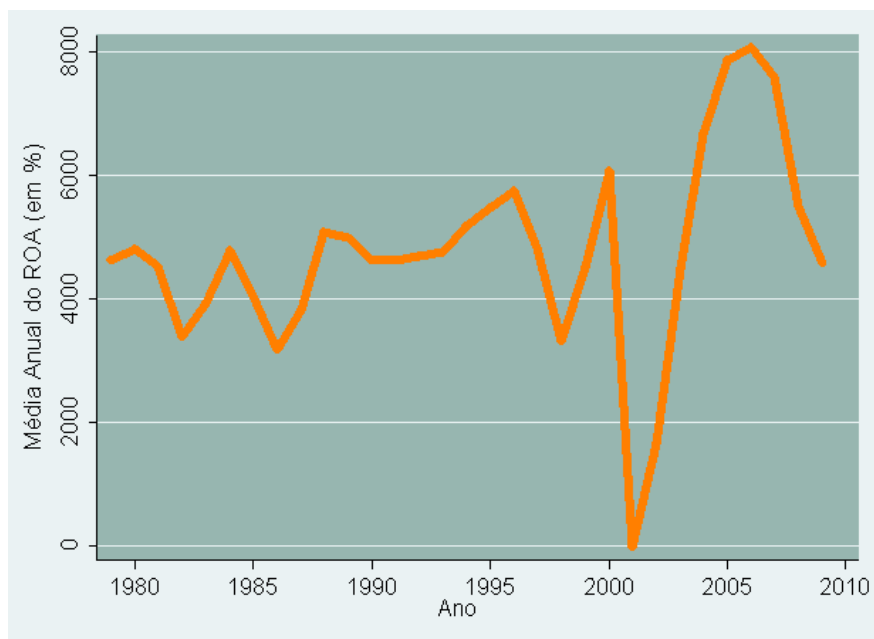
6.4 O Primeiro Horizonte Temporal: 1979-2002

Antes de qualquer análise, vale lembrar que para este primeiro período, todas as empresas são consideradas como pertencentes somente ao NAFTA, pois não há informações sobre presença geográfica em outras regiões na base de dados do Compustat Global (2009). Além disso, conforme já mencionado, todas as empresas do S&P 500, mesmo as que não possuem origem nos Estados Unidos, possuem ou subsidiária ou operações significativa neste país.

Os gráficos a seguir mostram, respectivamente, a média e o *boxplot* do ROA das empresas do S&P 500 para o período em questão. É possível notar, em ambos os gráficos, como as crises da década de 1980 (crise da América Latina), as crises de 1997 (crise asiática), 1998 (crise da Rússia) e 2001 (crise da Argentina) afetaram drasticamente as empresas. Igualmente de impacto mundial foram as crises de 1995-2001 (Guerra do Iraque e a crise da “bolha” da Internet). A crise financeira decorrente da proliferação e sobrevalorização excessiva dos preços dos sites da internet provocou uma das maiores crises do final do século XX e início do século XXI e foi especialmente significativa para as empresas em questão, conforme mostra o gráfico abaixo, nas médias do ROA.

Evidentemente que para uma afirmação e análise mais apurada sobre o impacto desses eventos, seria necessário outro tipo de estudo mais apurado nesse sentido. Todavia, não está no escopo deste estudo, esse tipo de análise. Mas, pode igualmente ser útil e relevante na medida em que, por semelhança e analogia, permite refletir sobre um paralelismo com os impactos dos eventos de integração econômica dos blocos regionais.

Para tanto, seriam igualmente necessários dados mais antigos sobre escopo geográfico das empresas, principalmente após a 2ª Guerra Mundial, quando foram mais significativos em quantidade os acordos regionais de comércio e investimento. Por uma restrição na base de dados, tal análise demonstrou-se inviável neste estudo.

Gráfico 28: Evolução da Média do ROA das empresas do S&P 500 entre 1979 e 2002

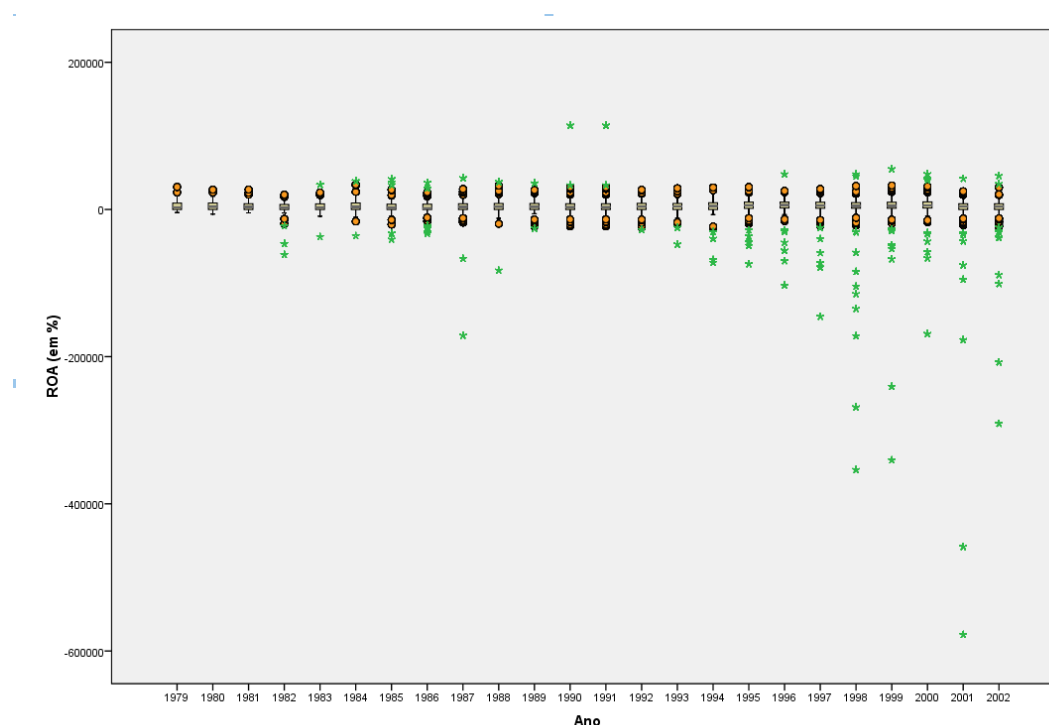
Fonte: Elaboração do Autor, com base nos dados do Compustat Global (2009)

Através do gráfico acima, em que é apresentada a curva das médias dos ROAs das empresas do índice S&P 500 entre 1979 e 2009, nota-se, com maior clareza, o comportamento do ROA durante os períodos correspondentes às crises financeiras internacionais.

Ademais, observa-se, também, a atipicidade do comportamento da curva durante e após a década de 1990, em relação a um eventual padrão demonstrado nas décadas anteriores.

Especialmente evidente, no final da década de 1990 e início da década de 2000, a conjuntura da crise foi altamente influente sobre o desempenho corporativo. Percebe-se que a maior parte das empresas do índice foi afetada, uma vez que a média dos ROAs de parte significativa delas sofreu acentuada queda.

O gráfico a seguir demonstra, de outra maneira, o comportamento do ROA de todas as empresas do índice S&P 500 entre 1979 e 2002. Ressalta-se que, através do gráfico de *bloxplot*, são ainda mais visíveis a presença de “outliers” na amostra de empresas selecionadas.

Gráfico 29: *Boxplot* da Variação do ROA das Empresas do S&P 500 entre 1979 e 2002

Fonte: Elaboração do Autor, com base nos dados do Compustat Global (2009)

O gráfico em forma de *boxplot* acima permite notar que a frequência do ROA das empresas é relativamente estável ao longo do tempo. A presença dos “*outliers*” necessita de tratamento estatístico especial, caso sejam considerados na análise econométrica.

De maneira a não perder informações valiosas, simplesmente excluindo estes casos de “*outliers*”, como é comum nas modelagens estatísticas, recorreu-se, nesta pesquisa, ao modelo “robusto” de regressão, conforme explicado no capítulo sobre a metodologia.

Por fim, em ambos gráficos é possível notar o já mencionado aumento da variabilidade do ROA, principalmente durante e após a década de 1990. Coincidentemente, durante esse período foi bastante enfática a opinião comum entre economistas e analistas de relações internacionais sobre as potencialidades dos mercados emergentes.

6.5 O Segundo Horizonte Temporal: 2003-2009

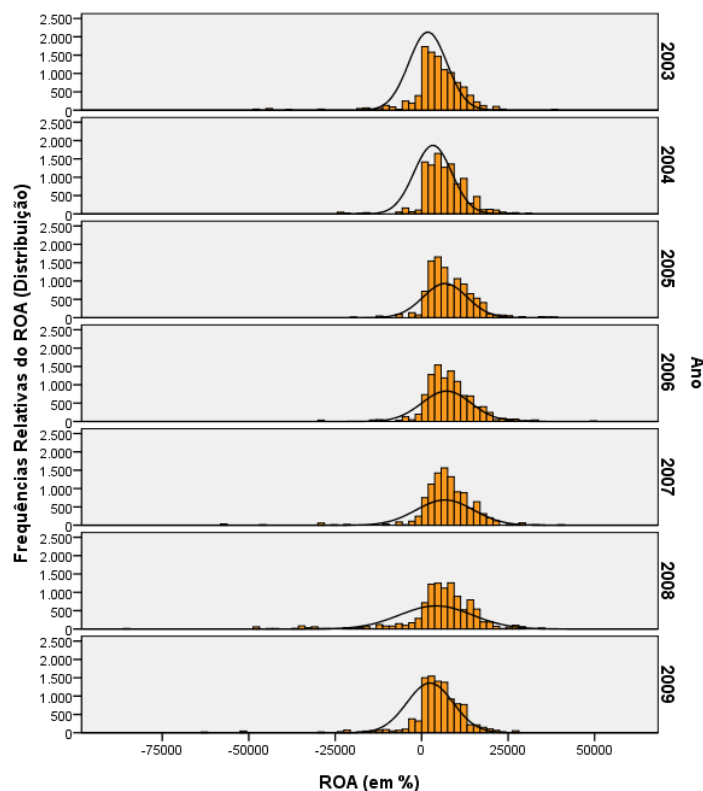
O segundo período considerado demonstra-se mais adequado para a análise, dado que passam a ser disponíveis informações geográficas sobre as empresas.

Assim, em um primeiro momento, serão apresentados os histogramas por ano, *boxplot* do ROA e gráficos indicando sua variabilidade. Em um segundo momento, serão apresentadas informações extraídas a respeito da presença em países, bem como em regiões. Em um terceiro momento serão testadas e validadas algumas hipóteses mais recentes sobre o escopo regionalista das multinacionais.

Os gráficos a seguir mostram, respectivamente: a) a frequência do ROA por ano; b) os *boxplots* anuais para o ROA e ROAmédio; c) a dispersão do ROA e ROAmédio com suas medianas em evidência e; d) a dispersão do logaritmo natural do ROA e ROAmédio com suas medianas conectadas.

O primeiro dos gráficos apresenta, para cada ano deste horizonte temporal, a frequência da distribuição do ROA. Além disso, são também contrastados com uma curva normal para acentuar seu comportamento. Para determinados tipos de análise, essa distribuição seria considerável aceitável e razoável para uma modelagem em que se supõe a normalidade na distribuição dos dados.

Gráfico 30: Distribuição do ROA por Ano



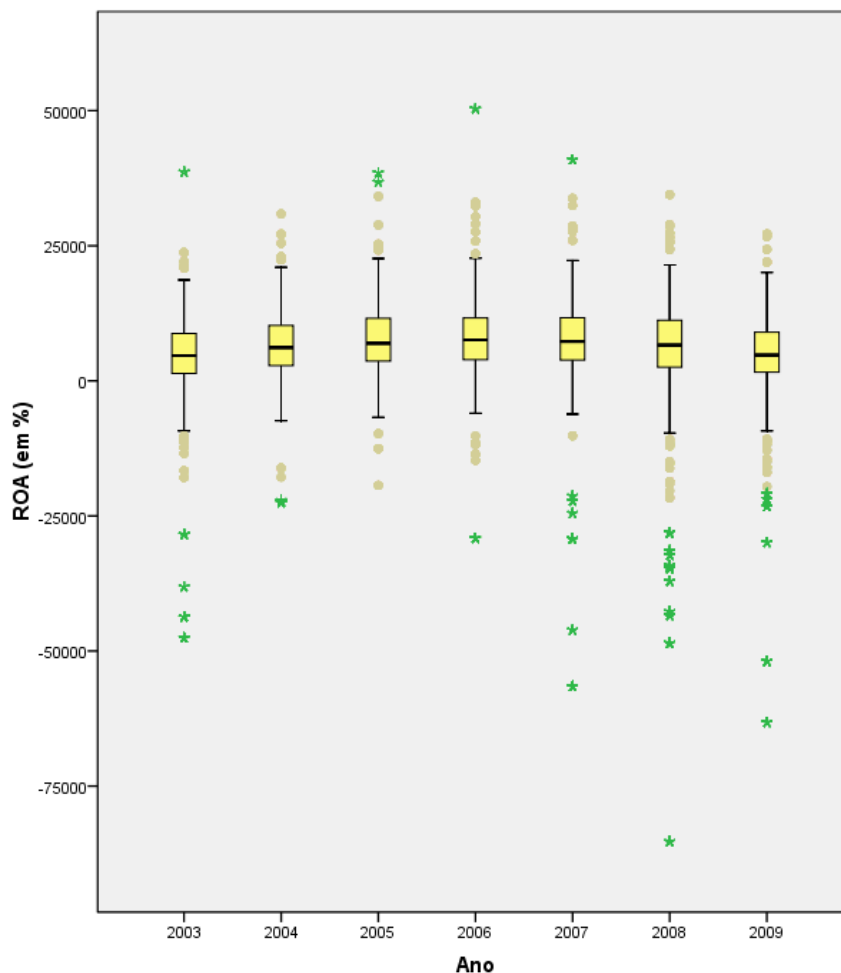
Fonte: Elaboração do Autor, com base nos dados do Compustat Global (2009)

Para o segundo gráfico, os dados de ROA e ROAmédio (no gráfico, ROAvgA) são apresentados em forma de *boxplot*. Novamente, não se observa alteração significativa no comportamento das frequências. Mas, são explícitos os casos de “*outliers*”.

Os casos de “*outliers*”, conforme o gráfico abaixo, são especialmente acentuados em 2007 e 2008. De certa maneira, esse período corresponde ao período do aprofundamento da crise mundial dos *subprimes*. Como não se verificou um movimento maciço de queda do nível geral do ROA das empresas, como foi o caso da crise de 2000-2001, destaca-se que as empresas reagiram de maneira diferente. Isso acentua ainda mais o caráter do efeito-firma sobre essas empresas.

Além disso, é também possível induzir que a crise do *subprime* foi, de certa maneira, menos influente sobre o desempenho das empresas do índice S&P 500 do que a crise da internet.

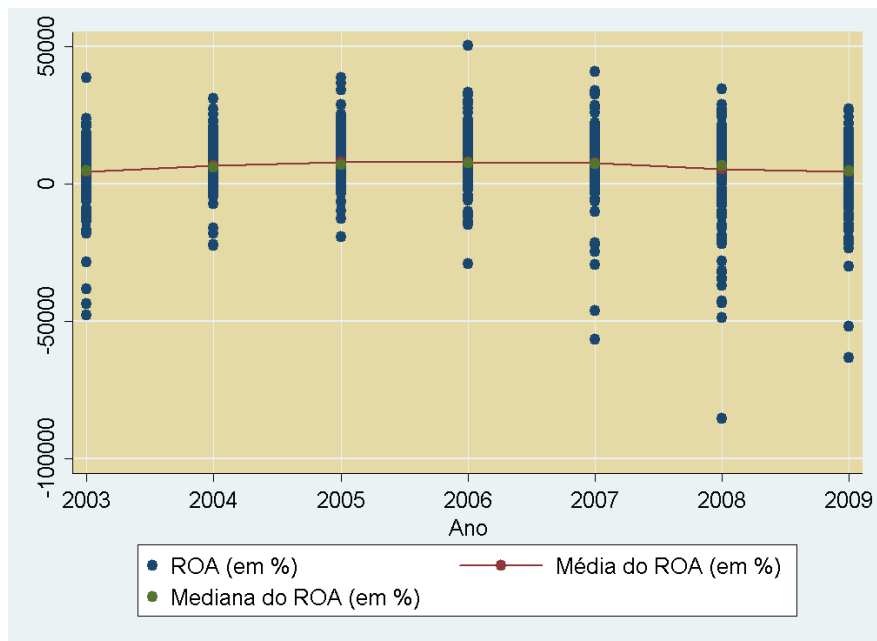
Gráfico 31: *Bloxplots* Anuais para o ROA entre 2003 e 2009



Fonte: Elaboração do Autor, com base nos dados do Compustat Global (2009)

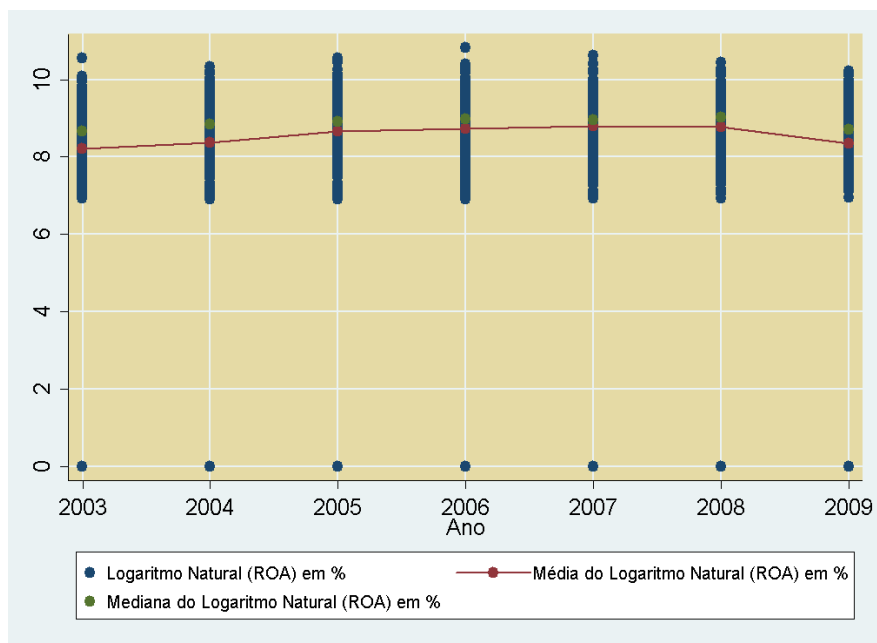
Em relação aos dois gráficos seguintes, apresenta-se a mesma distribuição do ROA das empresas do índice S&P 500, com as médias e medianas anuais ligadas por uma curva. A única diferença do segundo gráfico, em relação ao primeiro, é a utilização da série temporal do ROA em logaritmo natural. A partir dos dois gráficos é possível identificar um comportamento em formato de um “arco” em relação a uma tendência das curvas de média e mediana.

Gráfico 32: Dispersão do ROA por Ano // Média e Mediana do ROA Ligadas



Fonte: Elaboração do Autor, com base nos dados do Compustat Global (2009)

Gráfico 33: Dispersão do ROA por Ano // Média e Mediana do ROA Ligadas (em Logaritmo Natural)



Fonte: Elaboração do Autor, com base nos dados do Compustat Global (2009)

Apesar de uma relativa diminuição da presença de “*outliers*”, em relação ao horizonte temporal anterior (1979-2002), ainda é possível identificar como algumas crises financeiras do período afetam de maneira diferente as empresas. Em especial, entre 2003 e 2004 (recuperação das empresas em relação à crise da internet) e, principalmente, após 2006 com os impactos da crise do *subprime*.

Entre 2008 e 2009 foi igualmente acentuada a crise após a falência do banco norte-americano *Lehman Brothers*, bem como a necessidade da intervenção e ajuda estatal a diversas empresas. Tais eventos podem ser intuitivamente identificados nos gráficos anteriores.

6.6 Teste de Hipóteses da Presença de Multinacionais em Países e em Regiões

Para a investigação sobre a influência sobre o desempenho das multinacionais relacionado à presença nos países e regiões, foram realizadas algumas modificações e adaptações baseadas nos dados extraídos do Compustat Global (2009). Conforme já salientado, as conclusões são limitadas às empresas selecionadas, ao horizonte temporal identificado, bem como aos países e regiões informados pelo Compustat. Além disso, vale lembrar que as conclusões são igualmente viesadas pelo fato de constar apenas cinco países/regiões por cada empresa.

6.6.1 Verificação de Hipóteses

Hipótese 1: A Presença nos Países e Regiões Influencia o Desempenho das Empresas Globais

Em relação aos países, no nível individual, as variáveis explicativas (apresentadas a seguir, na Tabela 25) foram transformadas em binárias (*dummies*) e testadas para a Austrália, Brasil, França, Alemanha, Reino Unido, Japão, México, Canadá, Estados Unidos, África do Sul e “Outros”. Para algumas empresas, o Compustat não discrimina quais países a empresa possui operações, mas somente indica como “*foreign countries*”. Para estes, foi igualmente gerada uma variável binária, pelo fato de serem consideradas no nível individual dos países. Além disso, apesar de ser constituído de vários povos, o Reino Unido foi considerado como um único país.

Tabela 24: Resumo da Modificação nos Dados para a Análise

Modificações nos Dados	
Reino Unido	Considerado um único país
Outros Países Estrangeiros Não-Discriminados	Considerado um único país, sem nenhuma referência a qualquer região

Fonte: Autor

Vale ressaltar que este primeiro teste baseia-se em uma hipótese generalista. Não se fundamenta em literatura por revelar-se um teste lógico de validação para as hipóteses seguintes. Neste caso, foi testada apenas como suporte para os demais testes.

Para a primeira hipótese foram utilizadas apenas as variáveis de países e regiões informadas pelo Compustat Global (2009):

Tabela 25: Descrição das Variáveis do Modelo

Variáveis do Modelo		
Variáveis Utilizadas		Explicação
companyid	1	Identificação da Empresa
year	2	Ano
roa	3	ROA
geosales	4	Vendas Externas/Estrangeiras relativas a um País ou Região
geoopinc	5	Receitas Operacionais relativas a um País ou Região
geoassets	6	Ativos Externos/Estrangeiros relativos a um País ou Região
asia	7	Região da Ásia
africa	8	País África do Sul
australia	9	País Austrália
brazil	10	País Brasil
europe	11	Região da Europa
france	12	País França
germany	13	País Alemanha
greatbritain	14	“País” Reino Unido
japan	15	País Japão
mexico	16	País México
canada	17	País Canadá
middleeast	18	Região do Oriente Médio
domestic	19	País Estados Unidos
foreigncountries	20	Demais Países Estrangeiros Não-Identificados
northamerica	21	Região da América do Norte
southamerica	22	Região da América do Sul
southafrica	23	País África do Sul
pacific	24	Região do Pacífico
totalforeignsales	25	Vendas Externas Totais
totalforeignopinc	26	Receitas Operacionais Externas Totais
totalforeignassets	27	Ativos Externos Totais

Fonte: Autor

Como variáveis identificadoras dos casos para o painel, foram utilizadas “companyid” e “year”. Em relação à identificação dos registros em duplicidade, considerando os dados “puros” extraídos da base do Compustat, foram extraídos os casos redundantes na população.

Em primeiro lugar, uma análise atemporal de variância (*one-way, fixed effects*) da tabela abaixo pode indicar a significância das variáveis geográficas⁵¹ sob a variação do logaritmo natural do ROA. Este teste, apesar de rudimentar, por desconsiderar o tempo, pode ser útil para iniciar a investigação sobre as variáveis.

Tabela 26: ANOVA Atemporal para o Modelo contendo Variáveis Geográficas em Relação ao Logaritmo Natural do ROA

ANOVA Atemporal						
Obs	R ²		Variável	F	P-Valor (Prob. > F)	Análise (α = 0,1)
65.155	0,0094	(ajust.) 0,0091				
Modelo				32,61	0,0000	Significante
Ásia			asia	32,04	0,0000	Significante
África			africa	0,26	0,6095	Não Significante
Australia			australia	3,68	0,0551	Não Significante
Brasil			brazil	21,99	0,0000	Significante
Europa			europa	65,64	0,0000	Significante
França			france	21,01	0,0000	Significante
Alemanha			germany	0,47	0,4943	Não Significante
Grã-Bretanha			greatbritain	12,67	0,0004	Significante
Japão			japan	288,96	0,0000	Significante
México			mexico	0,57	0,4521	Não Significante
Canadá			canada	33,21	0,0000	Significante
Oriente Médio			middleeast	30,32	0,0000	Significante
Estados Unidos			domestic	59,63	0,0000	Significante
Total Estrangeiro			totalforeign	64,78	0,0000	Significante
Países Estrangeiros			foreigncountries	10,38	0,0013	Significante
América do Norte			northamerica	1,97	0,1605	Não Significante
América do Sul			southamerica	3,07	0,0797	Significante
África do Sul			southafrica	0,16	0,6864	Não Significante
Pacífico			pacific	4,50	0,0340	Significante

Fonte: Autor

Neste teste inicial, para o nível de significância $\alpha=0,10$, o modelo como um todo (contendo variáveis geográficas) é significativo. Portanto, rejeita-se a hipótese nula de que a presença nos países e regiões não influencia ou não interfere na variação do ROA. Neste caso não se

⁵¹ A menção a variáveis geográficas aqui utilizadas não possuem qualquer relação com as variáveis estudadas e definidas no campo da geoestatística.

está considerando nem a heterocedasticidade, nem a colinearidade, uma vez que tais fenômenos são evidentes, pois foram inseridas variáveis altamente correlacionadas, conforme demonstra tabela anterior.

Outra análise inicial de variância simples (*one-way, fixed effects*) pode ser previamente realizada para também verificar a significância da diferença entre as variâncias de cada país ou região em relação ao “*roa_ln*” (logaritmo natural do ROA). Este segundo teste inicial também pode ser útil para verificar o comportamento das variáveis quando inseridas conjuntamente em um mesmo modelo. Todavia, neste caso também, desconsiderou-se a presença de heterocedasticidade e multicolinearidade pelos mesmos motivos do teste anterior.

Tabela 27: ANOVA Atemporal para as Variáveis Geográficas Originais em Relação ao Logaritmo Natural do ROA

ANOVA com Diferenças em Relação ao <i>roa_ln</i>					
R ²		Variável	F	P-Valor (Prob. > F)	Análise ($\alpha = 0,1$)
0,02	(ajust.) 0,02				
Modelo			29,590	0,000	Significante
Intercepto			1166,828	0,000	Significante
Ásia		asia	12,434	0,000	Significante
África		africa	0,009	0,926	Não Significante
Australia		australia	4,040	0,044	Significante
Brasil		brazil	29,011	0,000	Significante
Europa		europa	20,720	0,000	Significante
França		france	18,544	0,000	Significante
Alemanha		germany	0,303	0,582	Não Significante
Grã-Bretanha		greatbritain	27,914	0,000	Significante
Japão		japan	249,461	0,000	Significante
México		mexico	1,083	0,298	Não Significante
Canadá		canada	16,915	0,000	Significante
Oriente Médio		middleeast	29,808	0,000	Significante
Estados Unidos		domestic	4,114	0,043	Significante
Países Estrangeiros		foreigncountries	0,934	0,334	Não Significante
América do Norte		northamerica	2,183	0,140	Não Significante
América do Sul		southamerica	0,867	0,352	Não Significante
África do Sul		southafrica	0,440	0,507	Não Significante
Pacífico		pacific	3,738	0,053	Significante

Fonte: Autor

Nesta primeira e simplificada análise, para $\alpha=0,10$, percebe-se que existe alguma diferença entre o que se considera como país e o que se considera como região na influência sobre a variável do ROA, o que já fornece algum indício para a terceira hipótese que será apresentada nas subseções seguintes. Além disso, essa informação também pode ser útil para testar a

segunda hipótese, na medida em que pode haver indícios de que os países e as regiões afetam o ROA de maneira e intensidade diferentes.

As mesmas proposições podem ser verificadas na análise de variância com a variável do “tempo” considerada fixa e as demais variáveis geográficas consideradas como randômicas.

Tabela 28: ANOVA com Efeitos Randômicos para as Variáveis Geográficas Originais em Relação ao Logaritmo Natural do ROA

ANOVA com Efeitos Randômicos				
	Variável	F	P-Valor (Prob. > F)	Análise ($\alpha = 0,1$)
Intercepto		295,343	0,000	Significante
Ano	year	124,363	0,000	Significante
Ásia	asia	16,379	0,000	Significante
África	africa	0,089	0,765	Não Significante
Australia	australia	6,801	0,009	Significante
Brasil	brazil	29,350	0,000	Significante
Europa	europa	37,193	0,000	Significante
França	france	21,485	0,000	Significante
Alemanha	germany	0,955	0,328	Não Significante
Grã-Bretanha	greatbritain	22,456	0,000	Significante
Japão	japan	274,245	0,000	Significante
México	mexico	0,868	0,352	Não Significante
Canadá	canada	21,067	0,000	Significante
Oriente Médio	middleeast	27,421	0,000	Significante
Estados Unidos	domestic	20,043	0,000	Significante
Países Estrangeiros	foreigncountries	0,457	0,499	Não Significante
América do Norte	northamerica	4,161	0,041	Significante
América do Sul	southamerica	1,227	0,268	Não Significante
África do Sul	southafrica	1,163	0,281	Não Significante
Pacífico	pacific	5,798	0,016	Significante

Fonte: Autor

Especificação do Modelo FGLS (*Feasible Generalized Least Squares*)

Considerando a presença ou não das multinacionais nos diversos países/regiões pode variar ao longo do tempo analisado, foi escolhido o modelo com efeitos randômicos (*random effects*).

Um dos problemas identificados na escolha do modelo de efeitos randômicos foi a pressuposição da inexistência de correlação entre os erros e as variáveis observadas.

Isso porque, em função da especificação do modelo apenas para detectar a presença ou não, a parte não incorporada pelo modelo (que corresponde à maior parte da variabilidade da variável independente, no caso, o ROA), correspondente ao que já foi mencionado acerca dos efeitos firma, tamanho, indústria e país, assume-se que podem estar correlacionadas com as variáveis geográficas escolhidas⁵². Assim, não se poderia utilizar o modelo de efeitos randômicos.

Conforme explicado no capítulo anterior, quando existe essa correlação, o modelo de efeitos fixos é preferível (Worrall, 2008). Entretanto, outro dos pressupostos identificados na escolha dos modelos refere-se justamente à quantidade de indivíduos analisados e o tempo. De acordo com o que foi explicado no capítulo de metodologia, o modelo de efeitos fixos mostra-se inviável para uma grande quantidade de indivíduos e considerável período analisado (*idem*, *ibidem*).

Nesse caso, dado que a análise considera 500 empresas ao longo de 7 anos, preferiu-se adotar o modelo de efeitos randômicos, ainda que em prejuízo de um dos pressupostos. Justifica-se essa escolha, também, pelo fato de que tal correlação não interfere nos propósitos da análise, uma vez que, não somente ela é conhecida, como também desejável. Vale dizer, deseja-se que os efeitos firma, tamanho, indústria e país também sejam considerados no nível regional. Daí a escolha pelo modelo de efeitos randômicos⁵³.

Assim, partindo-se do modelo geral (3) abaixo:

Equação 3: Modelo de FGLS com Efeitos Randômicos

$$Y_{it} = \beta X_{it} + \alpha + u_i + w_t + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Em que:

Y_{it} é a variável dependente, em que i é a entidade e t é o tempo

β é o coeficiente de X_{it}

α é o intercepto

⁵² Um exemplo esclarecedor de tal correlação pode ser encontrado no próprio modelo “OLI” de Dunning (1980), em que suas três variáveis “eccléticas” correlacionam-se na determinação do IDE.

⁵³ Jeffrey Wooldridge, em estudo recente, propõe algumas estratégias para permitir que a heterogeneidade, não observada, seja correlacionada com as covariâncias observadas em painéis desbalanceados (2009).

X_{it} representa uma variável independente

u_i corresponde ao erro “entre” as observações

w_t corresponde ao erro relativo ao tempo

ε_{it} corresponde ao erro geral do modelo, com $\varepsilon_{it} \sim N(0, \sigma_\mu^2)$

Obtemos de (1), especificamente para o modelo, a equação (2):

Equação 4: Modelo de FGLS para o ROA

$$ROA_{it} = \beta X_{it} + \alpha + u_i + w_t + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

Em que:

ROA_{it} é a variável dependente, em que i é a empresa e t é o tempo em anos

X_{it} corresponde ao país ou região

u_i , w_t e ε_{it} correspondem aos tipos de erros da modelagem, em que o primeiro deles assume-se não correlacionado com o ROA.

Para a qual se obtém o seguinte resultado:

Tabela 29: FGLS com Efeitos Randômicos

FGLS com Efeitos Randômicos					
Chi ²	Prob. > Chi ²	Variável	Z	P-Valor (Prob. > Z)	Análise ($\alpha = 0,1$)
44,42	0,0005				
Constante			48,83	0,000	Significativo
Ásia		asia	-0,18	0,854	Não-Significativo
África		africa	0,43	0,667	Não-Significativo
Australia		australia	-0,93	0,354	Não-Significativo
Brasil		brazil	-1,81	0,071	Significativo
Europa		europa	-0,66	0,507	Não-Significativo
França		france	2,01	0,044	Significativo
Alemanha		germany	-0,36	0,718	Não-Significativo
Grã-Bretanha		greatbritain	-1,33	0,185	Não-Significativo
Japão		japan	3,99	0,000	Significativo
México		mexico	-0,03	0,978	Não-Significativo
Canadá		canada	0,84	0,403	Não-Significativo
Oriente Médio		middleeast	1,84	0,065	Significativo
Estados Unidos		domestic	-1,26	0,209	Não-Significativo
Países Estrangeiros		foreigncountries	0,89	0,373	Não-Significativo
América do Norte		northamerica	1,45	0,146	Não-Significativo
América do Sul		southamerica	-0,18	0,859	Não-Significativo
África do Sul		southafrica	0,47	0,640	Não-Significativo
Pacífico		pacific	0,48	0,630	Significativo

Fonte: Autor

Considerando-se, neste primeiro momento, todas as variáveis geográficas informadas pelo Compustat Global conjuntamente, sem considerar a multicolinearidade, obtém-se um modelo válido com “Prob > Chi²” = 0,0005, no nível de significância de 0,10. Para esse modelo longitudinal por si é possível rejeitar a hipótese nula de que a presença nos países/regiões não exerce influência sobre o desempenho.

Cabe mencionar, também, a observação do capítulo anterior de que o conceito teórico subjacente aos dados e ao modelo deve observar sua consistência e confiabilidade ao longo do tempo. Para todos os efeitos, esse primeiro teste é suficiente para demonstrar que existe significância estatística entre variáveis geográficas (de presença) e desempenho das empresas transnacionais para todo o período considerado.

Prosseguimos, todavia, com outros testes e modelos para fundamentar esse argumento, bem como fornecer maior subsídio para os testes subsequentes.

No teste seguinte, as mesmas variáveis geográficas são computadas para testar a diferença de médias dos grupos. Para tanto, foi utilizada a regressão precisamente a partir das médias dos grupos. Este tipo de regressão “substitui” o teste de hipóteses clássico baseado na comparação de médias, mas adaptado à análise de dados em painel. Além disso, esse teste é também útil no fornecimento de algum indício de irregularidade na pressuposição de estacionariedade do modelo longitudinal.

Tabela 30: Teste de Hipóteses entre Médias de Grupos (para Dados em Painel)

Regressão Longitudinal para Médias de Grupos					
F	Prob. > F	Variável	t	P-Valor (Prob. > t)	Análise ($\alpha = 0,1$)
3,71	0,0000				
Constante			169,66	0,000	Significativo
Ásia		asia	1,80	0,073	Significativo
África		africa	0,62	0,536	Não-Significativo
Australia		australia	-0,35	0,724	Não-Significativo
Brasil		brazil	-0,91	0,363	Significativo
Europa		europa	2,11	0,035	Significativo
França		france	-0,26	0,793	Não-Significativo
Alemanha		germany	-0,21	0,836	Não-Significativo
Grã-Bretanha		greatbritain	-1,15	0,251	Não-Significativo
Japão		japan	5,96	0,000	Significativo
México		mexico	-0,34	0,732	Não-Significativo
Canadá		canada	1,77	0,076	Significativo
Oriente Médio		middleeast	1,94	0,052	Significativo
Estados Unidos		domestic	0,85	0,397	Não-Significativo
Países Estrangeiros		foreigncountries	0,53	0,593	Não-Significativo
Total Estrangeiro		totalforeign	1,86	0,063	Significativo
América do Norte		northamerica	-0,16	0,876	Não-Significativo
América do Sul		southamerica	1,13	0,258	Não-Significativo
África do Sul		southafrica	0,24	0,813	Não-Significativo
Pacífico		pacific	0,59	0,558	Não-Significativo

Fonte: Autor

Nesta primeira modelagem longitudinal é possível verificar o teste de “controle”, conforme terminologia de Hedeker e Gibbons (2006). Para estes autores, o teste de médias, na condição de ser o mais simples dentre os testes de hipóteses, pode revelar: a) a hipótese nula de que a média da mudança longitudinal é zero ou, b) a hipótese alternativa de que a média da mudança difere de zero.

Conforme evidenciado nos gráficos iniciais, é possível visualmente identificar os casos de “outliers”. Visualmente e intuitivamente também é possível identificar a heterogeneidade na variância dos dados. Assim, de maneira a desconsiderar o impacto excessivo que tais distúrbios podem exercer em um modelo de regressão linear simples, foi igualmente testado o modelo de regressão robusto. A tabela abaixo apresenta os resultados dessa regressão:

Tabela 31: FGLS Randômica (Robusta)

FGLS Randômica (Robusta)					
Chi ²	Prob. > Chi ²	Variável	Z	P-Valor (Prob. > Z)	Análise ($\alpha = 0,1$)
166,54	0,0000				
Constante			195,44	0,000	Significativo
Ásia		asia	1,93	0,053	Significativo
África		africa	1,01	0,311	Não-Significativo
Australia		australia	-0,42	0,672	Não-Significativo
Brasil		brazil	-0,68	0,494	Não-Significativo
Europa		europa	2,54	0,011	Significativo
França		france	-0,24	0,808	Não-Significativo
Alemanha		germany	-0,16	0,869	Não-Significativo
Grã-Bretanha		greatbritain	-0,87	0,383	Não-Significativo
Japão		japan	9,03	0,000	Significativo
México		mexico	-0,31	0,756	Não-Significativo
Canadá		canada	2,49	0,013	Significativo
Oriente Médio		middleeast	3,18	0,001	Significativo
Estados Unidos		domestic	1,19	0,233	Não-Significativo
Total Estrangeiro		totalforeign	2,41	0,016	Significativo
Países Estrangeiros		foreigncountries	0,77	0,444	Não-Significativo
América do Norte		northamerica	-0,14	0,886	Não-Significativo
América do Sul		southamerica	1,55	0,122	Não-Significativo
África do Sul		southafrica	1,09	0,276	Não-Significativo
Pacífico		pacific	0,69	0,488	Não-Significativo

Fonte: Autor

Em se tratando de séries temporais, é igualmente útil verificar a presença de autocorrelação temporal. Apesar de mais freqüente em séries macroeconômicas, foram utilizados modelos para identificar a presença de tal distúrbio no ROA, de maneira a evitar posteriores erros de especificação.

A tabela abaixo apresenta os resultados de um primeiro teste de autocorrelação para dados em painel:

Tabela 32: Teste de Wooldridge para Autocorrelação de Dados em Painel

Teste de Wooldridge para Autocorrelação de Dados em Painel	
H_0 : Hipótese Nula = Não existe autocorrelação de primeira ordem	
H_A : Hipótese Alternativa = Existe autocorrelação de primeira ordem	
F	0,275
Prob. > F	0,6005

Fonte: Autor

Apesar de o teste não detectar autocorrelação de primeira ordem, no nível de $\alpha=0,10$ de significância, foi gerado outro modelo, mesmo assim, para assegurar a ausência de tal fenômeno.

A tabela a seguir mostra os resultados do mesmo teste FGLS, considerando uma autocorrelação de primeira ordem, com o teste de Durbin-Watson e Baltagi-Wu.

Tabela 33: Regressão FGLS com Autocorrelação de Primeira Ordem e Testes de Durbin-Watson e Baltagi-Wu

FGLS com Distúrbio Autoregressivo de 1ª Ordem					
Chi ²	Prob. > Chi ²	Variável	Z	P-Valor (Prob. > Z)	Análise ($\alpha = 0,1$)
74,77	0,0000				
Constante			197,29	0,000	Significativo
Ásia		asia	2,04	0,041	Significativo
África		africa	0,66	0,507	Não-Significativo
Australia		australia	-0,37	0,713	Não-Significativo
Brasil		brazil	-0,79	0,431	Não-Significativo
Europa		europa	2,57	0,010	Significativo
França		france	-0,31	0,758	Não-Significativo
Alemanha		germany	-0,17	0,866	Não-Significativo
Grã-Bretanha		greatbritain	-0,93	0,351	Não-Significativo
Japão		japan	6,12	0,000	Significativo
México		mexico	-0,21	0,834	Não-Significativo
Canadá		canada	1,99	0,047	Significativo
Oriente Médio		middleeast	1,93	0,054	Significativo
Estados Unidos		domestic	1,51	0,130	Não-Significativo
Total Estrangeiro		totalforeign	2,67	0,008	Significativo
Países Estrangeiros		foreigncountries	1,02	0,308	Não-Significativo
América do Norte		northamerica	-0,14	0,885	Não-Significativo
América do Sul		southamerica	1,12	0,262	Não-Significativo
África do Sul		southafrica	0,20	0,843	Não-Significativo
Pacífico		pacific	0,61	0,544	Não-Significativo
Testes Adicionais					
Durbin-Watson = 1,4240762					
Baltagi-Wu = 2,0877316					

Fonte: Autor

Via de regra, ambos os testes devem ser menores que 1 para indicar a presença de autocorrelação. As últimas duas linhas da tabela demonstram que, para ambos os testes, os valores são superiores a 1. Assim, exclui-se qualquer hipótese de autocorrelação.

Com esses resultados, conclui-se que o modelo FGLS randômico e robusto é suficiente para os dados obtidos. Na ausência dos distúrbios analisados, conclui-se que pode existir evidência de correlação somente entre os erros e os estimadores (mas não entre os próprios erros), bem como entre os próprios estimadores (conforme evidenciado pelo primeiro teste).

De qualquer maneira, para a primeira hipótese, conclui-se que as variáveis geográficas, ainda que em menor intensidade, exercem algum tipo de influência sobre o desempenho das multinacionais.

Hipótese 2: A Presença nas Regiões Possui Maior Influência Sobre o Desempenho das Empresas Globais do que a Presença nos Países Individualmente Considerados

Para verificar a questão das regiões propriamente ditas, foram criadas outras variáveis que aproveitam da informação sobre regiões do Compustat Global (2009). As variáveis inalteradas foram consideradas no modelo como “originais” e, as demais, como “novas/criadas”. Para as variáveis de países, foram desconsiderados os dados sobre presença regional. A tabela abaixo resume as variáveis “originais” e aquelas que foram criadas a partir destas.

Tabela 34: Descrição e Explicação das Variáveis Geográficas de Países e/ou Regiões

Variáveis do Modelo II		
Variáveis Geográficas Utilizadas	Tipo	Explicação e Descrição (Se País ou Região)
asia	“Original”	Região da Ásia
africa	“Original”	País África do Sul
australia	“Original”	País Austrália
brazil	“Original”	País Brasil
europa	“Original”	Região da Europa
france	“Original”	País França
germany	“Original”	País Alemanha
greatbritain	“Original”	“País” Reino Unido
japan	“Original”	País Japão
mexico	“Original”	País México
canada	“Original”	País Canadá
middleeast	“Original”	Região do Oriente Médio
domestic	“Original”	País Estados Unidos
foreigncountries	“Original”	Demais Países Estrangeiros Não-Identificados
northamerica	“Original”	Região da América do Norte
southamerica	“Original”	Região da América do Sul
southafrica	“Original”	País África do Sul
pacific	“Original”	Região do Pacífico
nafta	Nova/Criada	Região do NAFTA
unasur	Nova/Criada	Região do UNASUR
eu	Nova/Criada	Região da União Européia
au	Nova/Criada	Região da União Africana
mena	Nova/Criada	Região do Oriente Médio e Norte da África
asiapacific	Nova/Criada	Região da Ásia e Pacífico

Fonte: Autor

O mesmo modelo foi utilizado considerando somente os países (conforme a primeira tabela a seguir):

Tabela 35: FGLS Randômico Robusto no Nível dos Países Individuais

FGLS Randômico Robusto no Nível dos Países					
Chi ²	Prob. > Chi ²	Variável	Z	P-Valor (Prob. > Z)	Análise ($\alpha = 0,1$)
695,29	0,0000				
Constante			56,16	0,000	Significativo
Australia		australia	-4,92	0,713	Não-Significativo
Brasil		brazil	-4,42	0,431	Não-Significativo
França		france	-0,60	0,758	Não-Significativo
Alemanha		germany	-3,19	0,866	Não-Significativo
Grã-Bretanha		greatbritain	-3,15	0,351	Não-Significativo
Japão		japan	-0,91	0,000	Significativo
México		mexico	-4,39	0,834	Não-Significativo
Canadá		canada	-4,20	0,047	Significativo
Estados Unidos		domestic	-5,72	0,130	Não-Significativo
Países Estrangeiros		foreigncountries	4,21	0,308	Não-Significativo
África do Sul		southafrica	Omitido por Razão de Colinearidade		

Fonte: Autor

Assim, quando considerados conjuntamente, os países individuais continuam exercendo algum tipo de impacto no ROA, ainda que pequeno, uma vez que o modelo considerando apenas os países prossegue em sua validade.

Além disso, é importante notar que a África do Sul foi excluída automaticamente do modelo por ser considerada colinear com outras variáveis.

De fato, essa constatação pode ser também identificada na matriz de correlações abaixo:

Tabela 36: Matriz de Correlação entre Países

Matriz de Correlação entre Países											
	Australia	Brasil	França	Alemanha	Grã-Bretanha	Japão	México	Canadá	Estados Unidos	Países Estrangeiros	África do Sul
Australia											
Brasil	-0,0093										
França	0,027	0,0399									
Alemanha	0,0347	0,1084	0,3589								
Grã-Bretanha	0,0646	0,1168	0,2285	0,2716							
Japão	0,057	-0,006	0,1022	0,0889	0,0147						
México	0,0358	-0,0011	0,0047	-0,0064	0,0314	0,0224					
Canadá	0,0769	0,055	0,1063	0,1405	0,0953	0,0309	0,203				
Estados Unidos	-0,0558	-0,0389	-0,042	-0,0616	-0,0889	-0,078	-0,0842	-0,1096			
Países Estrangeiros	0,0705	0,0148	0,059	0,0661	0,0431	0,0476	0,102	0,0529	-0,183		
África do Sul	-0,0013	-0,0009	-0,001	-0,0015	0,0305	0,0297	-0,0023	-0,0027	-0,0056	0,0298	

Fonte: Autor

A mesma lógica pode ser aplicada somente às regiões. Para tanto, foram utilizadas somente as variáveis criadas. Os resultados podem ser encontrados na tabela abaixo:

Tabela 37: FGLS Randômico Robusto no Nível das Regiões

FGLS Randômico Robusto no Nível das Regiões					
Chi ²	Prob. > Chi ²	Variável	Z	P-Valor (Prob. > Z)	Análise ($\alpha = 0,1$)
15,11	0,0194				
Constante			53,96	0,000	Significativo
NAFTA		nafta	-2,63	0,713	Não-Significativo
UNASUL		unasur	-1,53	0,431	Não-Significativo
MENA		mena	0,63	0,758	Não-Significativo
África		au	-0,61	0,866	Não-Significativo
Europe		eu	-2,51	0,351	Não-Significativo
Ásia-Pacífico		asiapacific	Excluída em Função de Colinearidade		

Fonte: Autor

Para ambos os modelos anteriores não foram consideradas as porcentagens de vendas, receitas e ativos em relação ao total para, justamente, refletir apenas o impacto da presença no país ou região nesses indicadores.

De maneira a assegurar os resultados obtidos até o momento em relação aos países individualmente considerados e as regiões, foram realizadas outras regressões considerando-se, em primeiro lugar, as vendas brutas externas (com dados em maior quantidade no Compustat), bem como, em segundo lugar, o lucro bruto externo e os ativos externos (com a maioria dos dados não reportados pelo Compustat).

Para esses modelos, foram feitas suposições rudimentares e simplistas. Isso porque o Compustat não informa as quantidades de vendas ou ativos por país ou por região, mas sim um agrupamento indiferente e arbitrário destes. Feitas essas considerações, o teste para os modelos teóricos são apresentados na tabela abaixo:

Tabela 38: FGLS Randômico Robusto para Vendas Externas por País Individual

FGLS Randômico Robusto no Nível dos Países (Vendas)					
Chi ²	Prob. > Chi ²	Variável	Z	P-Valor (Prob. > Z)	Análise ($\alpha = 0,1$)
324,68	0,0000				
Constante			76,81	0,000	Significativo
Australia		Vendas Externas	-1,96	0,049	Significativo
Brasil		Vendas Externas	-2,82	0,005	Significativo
França		Vendas Externas	1,06	0,290	Não-Significativo
Alemanha		Vendas Externas	-0,13	0,900	Não-Significativo
Grã-Bretanha		Vendas Externas	-0,75	0,454	Não-Significativo
Japão		Vendas Externas	1,71	0,086	Significativo
México		Vendas Externas	-1,69	0,092	Significativo
Canadá		Vendas Externas	1,19	0,232	Não-Significativo
Estados Unidos		Vendas Externas	-3,38	0,001	Significativo
Países Estrangeiros		Vendas Externas	3,34	0,001	Significativo
África do Sul		Vendas Externas	13,47	0,000	Significativo

Fonte: Autor

Para a tabela abaixo, é interessante notar a exclusão imediata das receitas operacionais para a Alemanha e para o Brasil. Não se pode afirmar, nem inferir nenhuma informação a respeito disso, dado que se trata de uma modelagem hipotética baseada em dados manipulados para que a divisão dos lucros e ativos por países fosse possível.

Tabela 39: FGLS Randômico Robusto para Lucro Operacional Externo e Ativos Externos por País Individual

FGLS Randômico Robusto no Nível dos Países (Lucro Op. e Ativos)					
Chi²	Prob. > Chi²	Tipo de Variável	Z	P-Valor (Prob. > Z)	Análise ($\alpha = 0,1$)
Constante			77,99	0,000	Significativo
Australia		Lucro Operacional	1,57	0,116	Não-Significativo
		Ativos	2,18	0,029	Significativo
Brasil		Lucro Operacional	Excluída em Função de Colinearidade		
		Ativos	-3,11	0,002	Não-Significativo
França		Lucro Operacional	-2,21	0,027	Não-Significativo
		Ativos	0,97	0,332	Significativo
Alemanha		Lucro Operacional	Excluída em Função de Colinearidade		
		Ativos	-0,75	0,451	Não-Significativo
Grã-Bretanha		Lucro Operacional	0,96	0,335	Não-Significativo
		Ativos	-2,27	0,023	Significativo
Japão		Lucro Operacional	-3,71	0,000	Significativo
		Ativos	2,97	0,003	Significativo
México		Lucro Operacional	2,77	0,006	Significativo
		Ativos	-0,54	0,589	Não-Significativo
Canadá		Lucro Operacional	4,80	0,000	Significativo
		Ativos	-2,21	0,027	Significativo
Estados Unidos		Lucro Operacional	0,80	0,423	Não-Significativo
		Ativos	-4,57	0,000	Significativo
Países Estrangeiros		Lucro Operacional	-0,85	0,398	Não-Significativo
		Ativos	-0,78	0,436	Não-Significativo
África do Sul		Lucro Operacional	2,03	0,043	Significativo
		Ativos	29,30	0,000	Significativo

Fonte: Autor

Igualmente para as regiões criadas, as mesmas restrições são aplicáveis para os seguintes testes de vendas externas, lucro operacional externo e ativos externos. Trata-se de uma suposição simplista e rudimentar, apenas realizadas para que a divisão dos valores por região fosse possível.

Tabela 40: FGLS Randômico Robusto para Vendas Externas por Região

FGLS Randômico Robusto no Nível das Regiões (Vendas)					
Chi ²	Prob. > Chi ²	Variável	Z	P-Valor (Prob. > Z)	Análise ($\alpha = 0,1$)
695,29	0,0000				
Constante			76,54	0,000	Significativo
NAFTA		Vendas Externas	-3,09	0,002	Significativo
UNASUL		Vendas Externas	-0,50	0,620	Não-Significativo
MENA		Vendas Externas	1,05	0,292	Não-Significativo
África		Vendas Externas	1,44	0,149	Não-Significativo
Europe		Vendas Externas	0,25	0,801	Não-Significativo
Ásia-Pacífico		Vendas Externas	2,85	0,004	Significativo

Fonte: Autor

Tabela 41: FGLS Randômico Robusto para Lucro Operacional Externo e Ativos Externos por Região

FGLS Randômico Robusto no Nível das Regiões (Vendas)					
Chi ²	Prob. > Chi ²	Tipo de Variável	Z	P-Valor (Prob. > Z)	Análise ($\alpha = 0,1$)
174,42	0,0000				
Constante			77,95	0,000	Significativo
NAFTA		Lucro Operacional	0,94	0,345	Não-Significativo
		Ativos	-4,59	0,000	Significativo
UNASUL		Lucro Operacional	1,39	0,163	Não-Significativo
		Ativos	-2,68	0,007	Significativo
MENA		Lucro Operacional	3,42	0,001	Significativo
		Ativos	-8,90	0,000	Significativo
África		Lucro Operacional	-1,14	0,254	Não-Significativo
		Ativos	0,97	0,331	Não-Significativo
Europa		Lucro Operacional	0,96	0,338	Não-Significativo
		Ativos	-1,00	0,318	Não-Significativo
Ásia-Pacífico		Lucro Operacional	1,44	0,149	Não-Significativo
		Ativos	-4,96	0,000	Significativo

Fonte: Autor

Com base em todas as tabelas anteriores, de maneira a estabelecer um padrão ou referência para a comparação, pode-se considerar o coeficiente de determinação (R^2) como uma aproximação. Conforme já foi mencionado, não se está investigando exploratoriamente os componentes de variância do desempenho que, para todos os efeitos, já possui estudos em abundância. Existe somente o interesse em investigar o quanto e como a presença nos países individualmente considerados e nas regiões afeta diferentemente o ROA.

Nesse sentido, as últimas tabelas apresentadas parecem considerar o conjunto dos países como mais influente do que o conjunto das regiões. Igualmente nas primeiras tabelas, quando ambos tipos de variáveis foram conjuntamente consideradas para avaliar o impacto conjunto no desempenho, os coeficientes e estatísticas t das regiões seriam, aparentemente, descartadas.

No entanto, como também explicado, o problema pode ser oriundo dos dados, uma vez que a base do Compustat Global consultada (2009) não forneceu a totalidade dos dados exigidos para validar todos os testes aqui propostos.

De qualquer forma, para a análise realizada sob essas condições e restrições, refuta-se a hipótese nula de que o conjunto dos países é mais relevante do que o conjunto das regiões. Possivelmente em condições mais “ideais” tal resultado seria o inverso do achado, até mesmo porque quase a totalidade dos países está, de alguma forma, em uma região abrangida por acordos de comércio e investimento.

Hipótese 3: Quando Maior a Presença, em Quantidade de Regiões, Melhor o Desempenho das Empresas Globais

Para essa última hipótese, foram realizados testes baseando-se na quantidade informada pelo Compustat Global (2009) do número de países e número de regiões em que cada empresa possui operações significativas.

Intuitivamente, seria de se esperar a maior significância da quantidade de regiões, uma vez que estas abrangem a quase totalidade dos países, conforme descrito anteriormente. Entretanto, baseando-se nos dados disponíveis, foram realizados dois tipos de testes: a) ANOVA simples considerando apenas o número de países e o número de regiões e; b) FGLS Randômico e Robusto.

A tabela abaixo apresenta os resultados da ANOVA atemporal quando ambas variáveis de quantidade de países e quantidade de regiões são conjuntamente consideradas:

Tabela 42: ANOVA Atemporal para a Quantidade de Países e Quantidade de Regiões, Conjuntamente Considerados

ANOVA Atemporal para Quantidades de Países e de Regiões					
R²		Variável	F	P-Valor (Prob. > F)	Análise ($\alpha = 0,1$)
0,0021	(ajust.) 0,0013				
Modelo			2,68	0,042	Significante
Quantidade de Países		ncountries	1,53	0,1772	Não-Significante
Quantidade de Regiões		nregions	12,434	0,0162	Significante

Fonte: Autor

A mesma análise de variância atemporal foi utilizada em relação às variáveis, individualmente consideradas. As tabelas abaixo apresentam, respectivamente, os resultados para a quantidade de países e para a quantidade de regiões.

Tabela 43: ANOVA Atemporal para a Quantidade de Países

ANOVA Atemporal para Quantidades de Países					
R²		Variável	F	P-Valor (Prob. > F)	Análise ($\alpha = 0,1$)
0,0025	(ajust.) 0,0025				
Modelo			33,28	0,0000	Significante
Quantidade de Países		ncountries	33,28	0,0000	Significante

Fonte: Autor

Tabela 44: ANOVA Simples para a Quantidade de Regiões

ANOVA Atemporal para Quantidades de Regiões					
R²		Variável	F	P-Valor (Prob. > F)	Análise ($\alpha = 0,1$)
0,0031	(ajust.) 0,0030				
Modelo			50,63	0,0000	Significante
Quantidade de Regiões		nregions	50,63	0,0000	Significante

Fonte: Autor

Em relação ao modelo longitudinal FGLS foram obtidos resultados que parecem comprovar os mesmos resultados. As tabelas a seguir revelam os resultados para o modelo com ambas variáveis consideradas individualmente e para o modelo com as variáveis consideradas individualmente.

Tabela 45: FGLS Randômico Robusto para a Quantidade de Países e para a Quantidade de Regiões

FGLS Randômico Robusto no Nível dos Países e Regiões (Quantidade)					
Chi ²	Prob. > Chi ²	Variável	Z	P-Valor (Prob. > Z)	Análise ($\alpha = 0,1$)
3,40	0,1826				
Constante			52,30	0,914	Não-Significativo
Quantidade de Países		ncountries	0,11	0,113	Não-Significativo
Quantidade de Regiões		nregions	1,58	0,000	Significativo

Fonte: Autor

Tabela 46: FGLS Randômico Robusto para a Quantidade de Países

FGLS Randômico Robusto no Nível dos Países (Quantidade)					
Chi ²	Prob. > Chi ²	Variável	Z	P-Valor (Prob. > Z)	Análise ($\alpha = 0,1$)
0,91	0,3409				
Constante			58,31	0,000	Significativo
Quantidade de Países		ncountries	0,95	0,341	Não-Significativo

Fonte: Autor

Tabela 47: FGLS Randômico Robusto para a Quantidade de Regiões

FGLS Randômico Robusto no Nível das Regiões (Quantidade)					
Chi ²	Prob. > Chi ²	Variável	Z	P-Valor (Prob. > Z)	Análise ($\alpha = 0,1$)
3,37	0,0665				
Constante			56,27	0,000	Significativo
Quantidade de Regiões		nregions	1,84	0,066	Significativo

Fonte: Autor

Considerando-se todos os testes realizados, é possível identificar que tanto por ANOVA quanto por FGLS o nível de significância parece ser maior para a quantidade de regiões. O teste de FGLS para a quantidade de países individualmente considerados nem sequer mostrou-se significativo, com $\alpha=0,10$. Mesmo que limitados a cinco regiões, e todas as restrições relativas aos dados, as informações obtidas sustentam indício de que quanto mais elevada a presença em regiões, maior é a influência sobre o desempenho.

Resumo e Conclusão das Hipóteses

Conforme apresentadas nos três capítulos precedentes, todas as hipóteses foram estatisticamente testadas e analisadas.

Para concluir o capítulo, segue abaixo uma tabela-resumo da elaboração e validação das três hipóteses sugeridas, bem como as conclusões a respeito de cada uma delas:

Tabela 48: Resumo das Hipóteses e Suas Validações

Hipóteses sobre Variáveis Geográficas		
Hipótese 1	Hipótese 2	Hipótese 3
<p>H_0: as variáveis geográficas de países e regiões <u>não</u> exercem influência sobre o desempenho das multinacionais</p> <p>H_1: as variáveis geográficas de países e regiões <u>exercem</u> influência sobre o desempenho das multinacionais</p>	<p>H_0: as variáveis geográficas de países exercem <u>menor</u> influência sobre o desempenho das transnacionais do que as variáveis geográficas de regiões</p> <p>H_1: as variáveis geográficas de países exercem <u>maior</u> influência sobre o desempenho das transnacionais do que as variáveis geográficas de regiões</p>	<p>H_0: a quantidade (n) de regiões onde as multinacionais possuem operações <u>não</u> exerce impacto sobre o desempenho global</p> <p>H_1: a quantidade (n) de regiões onde as multinacionais possuem operações <u>exerce</u> impacto sobre o desempenho global</p>
A hipótese nula foi rejeitada, pois os modelos envolvendo as variáveis geográficas demonstraram-se significativos	A hipótese nula foi rejeitada, mas suspeita-se que seja um problema nos dados	A hipótese nula foi rejeitada, pois os modelos envolvendo a variável geográfica de quantidade de regiões mostrou-se significativa

Fonte: Autor

Capítulo 7: Conclusão

Em razão dos efeitos político-econômicos da globalização, no sentido de um maior regionalismo, conclui-se que a orientação internacional das empresas transnacionais necessita de maior ênfase nas regiões geográficas, enquanto escopo de operações e estratégias.

Conforme foi apresentada, a competitividade internacional das empresas multinacionais, tanto no nível operacional, quanto no nível estratégico, sofre a influência dos processos dinâmicos do contexto geográfico onde se localiza.

Nesse sentido, devido ao fenômeno da globalização, alguns aspectos específicos em Economia Internacional e Política Internacional têm sido amplamente debatidos entre os estudiosos da área de Negócios Internacionais.

A realidade mais “regional” da maioria dos acordos preferenciais de comércio e de investimentos, seguindo os preceitos e características da nova geografia econômica e do novo regionalismo, promoveu (e segue promovendo) uma integração regional mais profunda dos mercados. Ao contrário das teorias de um mercado verdadeiramente “global”, que tanto influenciou a orientação dos negócios internacionais durante os tempos de prosperidade e bonança dos países capitalistas após a queda do Socialismo, depararam-se, também, com uma realidade diversa daquela dos planos internacionais estratégicos sobremaneira otimistas.

Desconsiderando-se eventuais conflitos de gestão decorrentes de más-interpretações das particularidades do local (na política, cultura, economia, costumes, hábitos, preferências e, até, estilos de gestão), seja por “miopia global” ou isomorfismo mimético, Levitt (1983) já tinha identificado tanto os riscos da padronização global, quanto da excessiva customização. Em meio ao ânimo das empresas em direção ao ideal de globalização, foram sendo gradativamente gerados estudos sobre a internacionalização do capital.

Na evolução da teoria das multinacionais, bem como nos estudos em estratégia de multinacionais, não foi tardia a identificação das regiões econômicas do mundo. Já no final da década de 1980, Kenichi Ohmae (1990), mesmo que no contexto ainda se preconizasse o “fim das fronteiras nacionais”, fim do Estado nacional ou a integração multilateral de todos os

mercados do mundo, o consultor já identificava a dinâmica econômica internacional em torno de três grandes blocos de influência.

No que se refere ao novo regionalismo, na nova geografia econômica, as macrorregiões econômico-políticas aprofundam a integração de nações geograficamente próximas através do aumento quantitativo e qualitativo dos acordos de integração. De maneira a intensificar essa aproximação, os acordos são entrelaçados para formar o “*spaghetti bowl*” (de Bhagwati, 1995).

Assim, foram identificadas seis grandes macrorregiões, cujos países são interligados por essa rede de acordos de integração. Cada qual possui suas particularidades no que se refere ao comércio e investimento intra-regional.

Tendo em vista a desenvoltura da economia internacional em grandes regiões, foram consideradas novas abordagens na teoria das multinacionais. Enquanto alguns estudiosos, como Pankaj Ghemawat, (2007), propuseram abordagens para a chamada “semi-globalização”; outros, por exemplo, com Alan Rugman e Alain Verbeke (*inter alia* 2003, 2004a, 2007), por outro lado, defendem abordagens regionalistas mais restritas em negócios internacionais e estratégia de empresas internacionais.

Tais posições sobre o desempenho das empresas transnacionais, no entanto, não foram amplamente testadas, deixando, assim, outras questões relevantes sem soluções. Assim sendo, foi identificado um espaço na literatura quanto à questão de as regiões – em vez de países individualmente considerados – serem ou não relevantes ao desempenho global das empresas multinacionais e em que medida.

Foi, então, utilizada uma metodologia quantitativa longitudinal a fim de avaliar a evidência histórica da repercussão de presença em regiões selecionadas e/ou países sobre o desempenho das empresas transnacionais. Foram coletados dados no Compustat Global (2009) com vistas a uma análise econométrica de dados em painel.

Através dos resultados do método FGLS (*feasible generalized least squares*) utilizado, foram extraídas três conclusões principais. Para cada uma das hipóteses apresentadas entre os capítulos dois a quatro, foi testada a hipótese nula correspondente a cada um dos capítulos.

Em primeiro lugar, avaliou-se o nível de significância em relação à presença geográfica tanto em países, quanto em regiões sobre o desempenho das empresas transnacionais. Assim, quando ambas as variáveis (país e região) são simultaneamente consideradas influentes sobre o desempenho, concluiu-se que existe significância estatística.

Em segundo lugar, avaliou-se a diferença do nível de significância sobre o desempenho das empresas transnacionais da presença geográfica em países em relação à presença em regiões. Assim, ao contrastar ambas as variáveis (país e região) entre si, em relação ao maior nível de impacto no desempenho, ainda que tenhamos encontrado relevância estatística para os países individualmente considerados, suspeitou-se de algum problema nos dados brutos.

Em terceiro lugar, avaliou-se o nível de significância em relação à quantidade de regiões em que as empresas transnacionais possuem presença geográfica. Assim, ao assumir uma correlação positiva entre o desempenho da empresa multinacional e do número de regiões geográficas onde essas corporações possuem operações significativas, foi encontrada significância estatística.

Com base na literatura identificada e nas conclusões desta pesquisa, apesar das restrições inerentes aos dados e ao próprio modelo utilizado, pode-se concluir que o regionalismo não deve ser ignorado.

Além disso, em conformidade com a constatação de que a grande maioria dos países é signatária de pelo menos um acordo de integração regional, merece o regionalismo ainda mais ênfase.

Assim, pode-se concluir que as regiões devem ser o foco principal dos negócios internacionais e estratégia corporativa internacional, tanto nos propósitos teóricos (tendo em vista as conclusões desta pesquisa e a literatura sobre o assunto), quanto nos aspectos práticos

(em vez de da customização da gestão e da estratégia para cada país individual). Precisamente esta foi, também, a conclusão de Ghemawat (2007) ao denominá-la de “semi-globalização”.

Com o presente estudo ficam registradas as considerações, análises e conclusões para futuros trabalhos baseados em modelos econométricos mais refinados e sofisticados. Havendo aprimorado os escopos iniciais, torna-se, possivelmente, ponto de referência para futuras investigações.

Referências Bibliográficas

- ALIBER, R. Z. A. **Theory of Direct Foreign Investment**. In: KINDLEBERGER, C. P. (Org.). **The International Corporation: A Symposium**. Cambridge, Mass.: M.I.T. Press, 1970, pp. 17-34.
- AMARAL JUNIOR, A. D. **Introdução Ao Direito Internacional Público**. São Paulo: Atlas. 2008.
- AMIN, A. e ROBINS, K. **The Re-Emergence of Regional Economies? The Mythical Geography of Flexible Accumulation**. *Environment and Planning D: Society and Space*, Vol.8, Nº.1, pp. 7-34. 1990.
- ARELLANO, M. **Panel Data Econometrics**. Oxford ; New York: Oxford University Press. 2003.
- ARREGLE, J.-L., BEAMISH, P. W. e HÉBERT, L. **The Regional Dimension of MNEs' Foreign Subsidiary Localization**. *Journal of International Business Studies*, Vol.40, Nº.1, pp. 86-107. 2009.
- ARRIGHI, G. **The Long Twentieth Century: Money, Power and the Origins of Our Times**. London: Verso. 1994.
- BALDWIN, R. E. **Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade**. *World Economy*, Vol.29, Nº.11, pp. 1451-1518. 2006.
- BALTAGI, B. H. **Econometric Analysis of Panel Data**. Chichester; Hoboken: J. Wiley & Sons. 2005.
- BARTLETT, C. A., DOZ, Y. L. e HEDLUND, G. **Managing the Global Firm**. London; New York: Routledge. 1990. xii, 363 p.
- BARTLETT, C. A. e GHOSHAL, S. **Managing across Borders: The Transnational Solution**. Boston, Mass.: Harvard Business School Press. 1989. xiv, 274 p.
- _____. **Transnational Management: Text, Cases, and Readings in Cross-Border Management**. Homewood, IL: Irwin. 1992. xiv, 914 p.
- BAUM, C. F. **An Introduction to Modern Econometrics Using Stata** College Station: Stata Press. 2006.
- BAUMAN, Z. **Globalization: The Human Consequences**: Polity Press. 1998.
- BEHRMAN, J. N., BODDEWYN, J. J. e KAPOOR, A. **International Business-Government Communications: U.S. Structures, Actors, and Issues**. Lexington, Mass.: Lexington Books. 1975. xiii, 205 p.
- BEHRMAN, J. N. e GROSSE, R. E. **International Business and Governments : Issues and Institutions**. Columbia: University of South Carolina Press. 1990. xiv, 434 p. (Critical Issues Facing the Multinational Enterprise).
- BHAGWATI, J. **Why Multinationals Help Reduce Poverty**. *World Economy*, Vol.30, Nº.2, pp. 211-228. 2007.
- BHAGWATI, J. e KRUEGER, A. O. U.S. Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Agreements. In: BARFIELD, C. (Org.). **The Dangerous Obsession with Free Trade Areas**. Washington, DC: AEI, 1995a.
- BHAGWATI, J. N. **Globalization, Sovereignty and Democracy**. New York: Columbia University Department of Economics. 1995b.
- _____. **In Defense of Globalization**. New York: Oxford University Press. 2004.
- BIRKINSHAW, J., MORRISON, A. e HULLAND, J. **Structural and Competitive Determinants of a Global Integration Strategy**. *Strategic Management Journal*, Vol.16, Nº.8, pp. 637-655. 1995.
- BIRKINSHAW, J. M. **Entrepreneurship in the Global Firm**. London; Thousand Oaks, Calif.: SAGE. 2000. xiv, 154 p.
- _____. **Strategic Management**. Northampton, MA: Edward Elgar Pub. 2005. (The International Library of Critical Writings on Business and Management).
- BIRKINSHAW, J. M., GHOSHAL, S., MARKIDES, C. C., STOPFORD, J. e YIP, G. **Future of the Multinational Company**. Chichester: John Wiley & Sons. Ltd. 2003. xiv, 268 p.
- BIRKINSHAW, J. M. e HOOD, N. **Multinational Corporate Evolution and Subsidiary Development**. New York: St. Martin's Press. 1998. xix, 392 p.
- BJÖRKMAN, I. e FORSGREN, M. **The Nature of the International Firm: Nordic Contributions to International Business Research**. Copenhagen: Handelshøjskolens forlag: Distribution, Munksgaard International Publishers. 1997. 500 p. (Copenhagen Studies in Economics and Management).

- BOUZAS, R. **The "New Regionalism" And the Negotiation of a Free Trade Area of the Americas.** International Negotiation, Vol.12, Nº.3, pp. 333-345. 2007.
- BOWMAN, E. H. e HELFAT, C. E. **Does Corporate Strategy Matter?** Strategic Management Journal, Vol.22, Nº.1. 2001.
- BOYD, G. e RUGMAN, A. M. **Euro-Pacific Investment and Trade: Strategies and Structural Interdependencies.** Cheltenham, UK; Brookfield, Vt., US: Edward Elgar. 1997. xviii, 302 p. (New Horizons in International Business).
- BRADBURY, R. M. e CAVES, R. E. **A Closer Look at the Effect of Market Growth on Industries' Profits.** Review of Economics & Statistics, Vol.64, Nº.4. 1982.
- BRAUDEL, F. e OLLARD, R. L. **The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Philip II.** New York, NY: HarperCollins. 1992.
- BRITO, L. A. L. **O Crescimento Da Empresa: Uma Análise Da Variabilidade Das Taxas De Crescimento.** FGV-EAESP. São Paulo. 2005. (Tese de Doutorado).
- _____. **Os Componentes Da Variância Da Taxa De Crescimento Da Firma.** 2005.
- _____. **A Multi Level Analysis of Firm Performance—the Effect of Firm Size.** ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓSGRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO. 2006.
- BRITO, L. A. L. e VASCONCELOS, F. C. **Firm Performance in Extremely Turbulent Environment: Year Industry and Firm Effects.** Anais do Encontro Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração. 2003.
- _____. **A Heterogeneidade Do Desempenho, Suas Causas E O Conceito De Vantagem Competitiva: Proposta De Uma Métrica.** Revista de Administração Contemporânea, Edição Especial 2004, pp. 107-129. 2004.
- _____. **A Influência Do País De Origem No Desempenho Das Empresas.** Revista de Administração Contemporânea, Vol.9, pp. 97-118. 2005.
- BRUSH, T. H. e BROMILEY, P. **What Does a Small Corporate Effect Mean? A Variance Components Simulation of Corporate and Business Effects.** Strategic Management Journal, Vol.18, Nº.10, pp. 825-835. 1997.
- BRUSH, T. H., BROMILEY, P. e HENDRICKX, M. **The Relative Influence of Industry and Corporation on Business Segment Performance: An.** Strategic Management Journal, Vol.20, Nº.6. 1999.
- BRUTON, G. D., LOHRKE, F. T. e LU, J. W. **The Evolving Definition of What Comprises International Strategic Management Research.** Journal of International Management, Vol.10, Nº.3, pp. 413-429. 2004.
- BUCKLEY, P. J. **The Theory of the Multinational Enterprise.** Uppsala, Stockholm, Sweden: [Uppsala University]; Distributed by Almquist & Wiksell International. 1987. 64 p. (Acta Universitatis Upsaliensis. Studia Oeconomiae Negotiorum,).
- _____. **The Multinational Enterprise: Theory and Application.** Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Macmillan Press. 1989. xv, 254 p.
- _____. **New Directions in International Business: Research Priorities for the 1990's.** Aldershot, Hants, England; Brookfield, Vt., USA: E. Elgar. 1992. x, 134 p. (New Horizons in International Business).
- _____. **Studies in International Business.** New York: St. Martin's Press. 1992. xi, 167 p.
- _____. **International Business: Economics and Anthropology, Theory and Method.** New York: St. Martin's Press. 1998. xvii, 295 p.
- _____. **International Strategic Management and Government Policy.** Houndmills, Basingstoke; New York, N.Y.: St. Martin's Press. 1998. ix, 253 p.
- _____. **Multinational Firms, Cooperation and Competition in the World Economy.** New York: St. Martin's Press. 2000. xiii, 319 p.
- _____. **The Changing Global Context of International Business.** New York: Palgrave. 2003. xix, 371 p.
- _____. **International Business.** Aldershot. Hants, England; Burlington, VT: Dartmouth Pub. ; Ashgate. 2003. xx, 472 p.
- _____. **The Challenge of International Business.** Houndmills, Basingstoke, Hampshire; New York: Palgrave Macmillan. 2004. xii, 305 p.

- _____. **The Multinational Enterprise and the Globalization of Networks of Knowledge**. New York: Palgrave. 2006. xvi, 359 p.
- _____. **Stephen Hymer: Three Phases, One Approach?** *International Business Review*, Vol.15, Nº.2, pp. 140-147. 2006.
- BUCKLEY, P. J. e BROOKE, M. Z. **International Business Studies: An Overview**. Oxford, UK; Cambridge, Mass., USA: Blackwell. 1992. viii, 623 p.
- BUCKLEY, P. J., BURTON, F. e MIRZA, H. **The Strategy and Organization of International Business**. Houndmills, Basingstoke, Hampshire; New York: Macmillan Press; St. Martin's Press. 1998. xiv, 272 p. (The Academy of International Business Series).
- BUCKLEY, P. J. e CASSON, M. **The Future of the Multinational Enterprise**. New York: Holmes & Meier Publishers. 1976. xi, 116 p.
- _____. **A Theory of International Operations**. In: BUCKLEY, P. J. e GHOURI, P. N. (Org.). **The Internationalization of the Firm: A Reader**. London: Academic Press, 1979.
- _____. **The Optimal Timing of a Foreign Direct Investment**. *Economic Journal*, Vol.91, Nº.361, pp. 75-87. 1981.
- _____. **The Economic Theory of the Multinational Enterprise: Selected Papers**. New York: St. Martin's Press. 1985. xii, 235 p.
- _____. **The Future of the Multinational Enterprise**. Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Macmillan. 1991. xix, 116 p.
- _____. **The Multinational Enterprise Revisited: The Essential Buckley and Casson**. Basingstoke, UK ; New York: Palgrave Macmillan. 2010. x, 311 p.
- BUCKLEY, P. J. e CLEGG, J. **Multinational Enterprises in Less Developed Countries**. New York: St. Martin's Press. 1991. xvi, 353 p.
- BUCKLEY, P. J. e GHOURI, P. N. **The Global Challenge for Multinational Enterprises: Managing Increasing Interdependence**. Amsterdam; New York: Pergamon. 1999. xxxv, 525 p. (International Business and Management Series).
- _____. **The Internationalization of the Firm**. London; New York: International Thomson Business Press. 1999. xx, 422 p.
- BULCKE, D. V. D. **The Strategic Management of Multinationals in a Triad-Based World Economy**. In: RUGMAN, A. M., BROEC, J. V. D. e VERBEKE, A. (Org.). **Beyond the Diamond**: Emerald Group Publishing, Vol.5, 1995. (Research in Global Strategic Management).
- CANTWELL, J. **Technological Innovation and Multinational Corporations**. Oxford [England]; Cambridge, Mass., USA: B. Blackwell. 1989. xvi, 239 p.
- _____. **Multinational Investment in Modern Europe: Strategic Interaction in the Integrated Community**. Aldershot, Hants, England; Brookfield, Vt., USA: E. Elgar. 1992. xiii, 397 p. (New Horizons in International Business).
- CANTWELL, J. e IAMMARINO, S. **Multinational Corporations and European Regional Systems of Innovation**. London; New York: Routledge. 2003. xiii, 199 p. (Studies in Global Competition).
- CASSON, M. **Alternatives to the Multinational Enterprise**. New York: Holmes & Meier. 1979.
- _____. **Entrepreneurship in International Business**: University of Reading Department of Economics. 1988.
- CASSON, M. e BUCKLEY, P. J. **The Growth of International Business**. London; Boston: Allen & Unwin. 1983. xii, 276 p.
- CAVES, R. E. **Trade and Economic Structure; Models and Methods**. Cambridge: Harvard University Press. 1960.
- _____. **International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment**. *Economica*, Vol.38, Nº.149, pp. 1-27. 1971.
- _____. **International Trade, International Investment, and Imperfect Markets**. Princeton: International Finance Section, Princeton University. 1974.
- _____. **Diversification, Foreign Investment, and Scale in North American Manufacturing Industries**. Ottawa: Economic Council of Canada. 1975.
- _____. **Multinational Enterprise and Economic Analysis**. Cambridge ; New York: Cambridge University Press. 1982. xi, 346 p.

- _____. **Multinational Enterprise and Economic Analysis**. Cambridge, [England]; New York: Cambridge University Press. 1996. xi, 322 p. (Cambridge Surveys of Economic Literature).
- CAVES, R. E. e CANADA, Economic Council. **Adjustment to International Competition: Short-Run Relations of Prices, Trade Flows, and Inputs in Canadian Manufacturing Industries**. Ottawa: Economic Council of Canada. 1990.
- CAVES, R. E. e HOLTON, R. H. **The Canadian Economy: A Prospect and Retrospect**. Cambridge: Harvard University Press. 1959.
- CHANDLER, A. D. e MAZLISH, B. **Leviathans: Multinational Corporations and the New Global History**. Cambridge: Cambridge University Press. 2005.
- CHANG, S. J. **International Expansion Strategy of Japanese Firms: Capability Building through Sequential Entry**. Academy of Management Journal, Vol.38, Nº.2, pp. 383-407. 1995.
- CHASE, K. A. **Trading Blocs: States, Firms, and Regions in the World Economy**. Ann Arbor: University of Michigan Press. 2005. xvi, 310 p. (Michigan Studies in International Political Economy).
- CHESNAIS, F., IETTO-GILLIES, G. e SIMONETTI, R. **European Integration and Global Corporate Strategies**. London ; New York: Routledge. 2000. xvii, 276 p. (Routledge Studies in International Business and the World Economy).
- CHOMSKY, N. **World Orders, Old and New**. Cairo: American University in Cairo Press. 1994.
- _____. **Hegemony or Survival: America's Quest for Global Dominance**. Penguin. 2004.
- _____. **Hopes and Prospects**. Chicago: Haymarket Books. 2010.
- CLARK, T. e KNOWLES, L. L. **Global Myopia: Globalization Theory in International Business**. Journal of International Management, Vol.9, Nº.4, pp. 361-372. 2003.
- COLLINSON, S. e RUGMAN, A. M. **The Regional Nature of Japanese Multinational Business**. Journal of International Business Studies, Vol.39, Nº.2, pp. 215-230. 2008.
- COMPUSTAT. **Compustat Global Database**. Standard & Poor's. 2009.
- CONTRACTOR, F. J. **International Technology Licensing: Compensation, Costs, and Negotiation**. Lexington, Mass.: Lexington Books. 1981. xiv, 193 p.
- _____. **Licensing in International Strategy: A Guide for Planning and Negotiations**. Westport, Conn.: Quorum Books. 1985. xix, 254 p.
- _____. **The Raisons D'être for International Management as a Field of Study**. Journal of International Management, Vol.6, Nº.1, pp. 3-10. 2000.
- _____. **Valuation of Intangible Assets in Global Operations**. Westport, Conn.: Quorum Books. 2001. xiv, 374 p.
- CONTRACTOR, F. J., LORANGE, P., **Cooperative Strategies in International Business**. Lexington, Mass.: Lexington Books. 1988. xxix, 513 p.
- CONTRACTOR, F. J. e LORANGE, P. **Cooperative Strategies and Alliances**. Amsterdam; Boston, Mass.: Elsevier Science. 2002. xxxvii, 925 p. (International Business and Management Series).
- COSTA, L. M. **Comércio Exterior: Negociação E Aspectos Legais**. São Paulo: Elsevier, Editora Campus. 2006.
- COSTA, L. M. e GRISI, C. C. H. **Negociações Internacionais E a Globalização**: LTr. 1999.
- CYERT, R. M. e MARCH, J. G. **A Behavioral Theory of the Firm**. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall. 1964.
- DANIELS, J. D. e KRUG, J. A. **Multinational Enterprise Theory**. Los Angeles; London: SAGE. 2008. (Sage Library in Business & Management).
- DAVENPORT-HINES, R. P. T. e JONES, G. **The End of Insularity: Essays in Comperative Business History**. London; Totowa, N.J.: Cass. 1988. 134 p.
- DE MELO, J. e PANAGARIYA, A. **The New Regionalism in Trade Policy**. Washington, D.C.; London: World Bank ; Center for Economic Policy Research. 1992. iv, 28 p.
- DE MELO, J., PANAGARIYA, A. e RODRIK, D. **The New Regionalism: A Country Perspective**. Washington, DC (1818 H St. NW Washington 20433): Country Economics Dept., World Bank. 1993. 44 p. (Policy Research Working Papers).
- DESS, G. G., GUPTA, A., HENNART, J.-F. e HILL, C. W. L. **Conducting and Integrating Strategy Research at the International, Corporate, and Business Levels: Issues and Directions**. Journal of Management, Vol.21, Nº.3. 1995.

- DIGGLE, P., HEAGERTY, P., K-Y., L. e ZEGER, S. L. **Analysis of Longitudinal Data**. Oxford; New York: Oxford University Press. 2002.
- DOREMUS, P. N. **The Myth of the Global Corporation**. Princeton: Princeton University Press. 1998.
- DORMAN, R. L. e WILSON, C. R. **The New Regionalism: Essays and Commentaries**. Jackson: University Press of Mississippi. 1998. xxiii, 172 p.
- DOZ, Y. L. **Government Control and Multinational Strategic Management: Power Systems and Telecommunication Equipment**. New York: Praeger. 1979. xvi, 277 p.
- _____. **Strategic Management in Multinational Companies**. Oxford [Oxfordshire]; New York: Pergamon Press. 1986. xii, 243 p.
- DOZ, Y. L., SANTOS, J. e WILLIAMSON, P. J. **From Global to Metanational: How Companies Win in the Knowledge Economy**. Boston, Mass.: Harvard Business School Press. 2001. xii, 258 p.
- DRUCKER, P. **Multinationals: The Game and the Rules: Multinationals and Developing Countries: Myths and Realities**. Foreign Affairs, Vol.53. 1974.
- _____. **The Global Economy and the Nation-State**. Foreign Affairs, Vol.76, N°7. 1997.
- DUNN, S. W., CAHILL, M. F. e BODDEWYN, J. J. **How Fifteen Transnational Corporations Manage Public Affairs**. Chicago: Crain Books. 1979. xii, 115 p.
- DUNNING, J. **Trade, Location of Economic Activity, and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach**. In: OHLIN, B. G., HESSELBORN, P.-O. e WIJLMAN, P. M. (Org.). **The International Allocation of Economic Activity: Proceedings of a Nobel Symposium Held at Stockholm**. New York: Holmes & Meier, 1977. xiv, 572 p.
- DUNNING, J. H. **Studies in International Investment**. London,: Allen & Unwin. 1970. 400 p.
- _____. **The Multinational Enterprise**. London: Allen and Unwin. 1971. pp. 3-368.
- _____. **International Investment: Selected Readings**. Harmondsworth: Penguin. 1972. 495 p.
- _____. **Economic Analysis and the Multinational Enterprise**. New York,: Praeger. 1974. 405 p.
- _____. **International Production and the Multinational Enterprise**. London; Boston: Allen & Unwin. 1981. viii, 439 p.
- _____. **Multinational Enterprises, Economic Structure, and International Competitiveness**. Chichester; New York: Wiley. 1985. xxiii, 443 p. (Wiley/Irm Series on Multinationals).
- _____. **Explaining International Production**. London; Boston: Unwin Hyman. 1988. xvii, 378 p.
- _____. **Multinationals, Technology, and Competitiveness**. London; Boston: Unwin Hyman. 1988. xix, 280 p.
- _____. **Transnational Corporations and the Growth of Services: Some Conceptual and Theoretical Issues**. New York: United Nations. 1989. vii, 80 p. (UNCTC Current Studies. Series A).
- _____. **Multinational Enterprises and the Global Economy**. Wokingham, England; Reading, Mass.: Addison-Wesley. 1992. xvi, 687 p.
- _____. **The Globalization of Business: The Challenge of the 1990s**. London; New York: Routledge. 1993. xii, 467 p.
- _____. **Governments, Globalization, and International Business**. Oxford; New York: Oxford University Press. 1997. xviii, 518 p.
- _____. **Regions, Globalization, and the Knowledge-Based Economy**. Oxford; New York: Oxford University Press. 2000. xiv, 506 p.
- _____. **Global Capitalism at Bay?** London; New York: Routledge. 2001. xii, 367 p. (Routledge Studies in International Business and the World Economy).
- _____. **Global Capitalism, Fdi and Competitiveness**. Cheltenham; Northampton, MA: Edward Elgar. 2002. xi, 458 p.
- _____. **Theories and Paradigms of International Business Activity**. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar. 2002. xii, 521 p.
- _____. **Making Globalization Good : The Moral Challenges of Global Capitalism**. Oxford; New York: Oxford University Press. 2003. xii, 385 p.
- _____. **Location and the Multinational Enterprise: John Dunning's Thoughts on Receiving the Journal of International Business Studies 2008 Decade Award**. Journal of International Business Studies, Vol.40, N°1, pp. 20-34. 2009.

- _____. **New Challenges for International Business Research: Back to the Future**. Northampton, MA: Edward Elgar Pub. 2010.
- DUNNING, J. H., BUCKLEY, P. J. e CASSON, M. **Multinational Enterprises in the World Economy: Essays in Honour of John Dunning**. Aldershot, England; Brookfield, Vt., USA: E. Elgar Pub. 1992. xix, 282 p. (New Horizons in International Business).
- DUNNING, J. H. e ECONOMIC AND SOCIAL RESEARCH INSTITUTE. **Globalisation: The Challenge for National Economic Regimes**. Dublin: Economic and Social Research Institute. 1993. ii, 37 p.
- DUNNING, J. H. e GRAY, H. P. **Extending the Eclectic Paradigm in International Business: Essays in Honor of John Dunning**. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar. 2003. xii, 271 p.
- DUNNING, J. H. e INTERNATIONAL TRADE AND FINANCE ASSOCIATION CONFERENCE. **Globalization, Trade, and Foreign Direct Investment**. Amsterdam; New York: Elsevier. 1998. (Series in International Business and Economics).
- DUNNING, J. H. e LIN, C. **Multinational Enterprises and Emerging Challenges of the 21st Century**. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar. 2007. x, 469 p.
- DUNNING, J. H. e LUNDAN, S. M. **Multinational Enterprises and the Global Economy**. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar. 2008. xxvi, 920 p.
- DUNNING, J. H. e MANCHESTER STATISTICAL SOCIETY. **The Location of International Firms in an Enlarged E.E.C. An Exploratory Paper Read 28th March, 1972**. Chinley: Manchester Statistical Society. 1972. 45 p.
- DUNNING, J. H. e MUCCHIELLI, J. L. **Multinational Firms: The Global-Local Dilemma**. London; New York: Routledge. 2002. xiv, 221 p. (Studies in Global Competition).
- DUNNING, J. H. e NARULA, R. **Multinationals and Industrial Competitiveness: A New Agenda**. Cheltenham, UK; Northampton, Mass.: Edward Elgar. 2004. x, 287 p. (New Horizons in International Business).
- DUNNING, J. H. e PITELIS, C. N. **Stephen Hymer's Contribution to International Business Scholarship: An Assessment and Extension**. *Journal of International Business Studies*, Vol.39, Nº.1, pp. 167-176. 2008.
- DUNNING, J. H. e UNITED NATIONS TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND MANAGEMENT DIVISION. **The Theory of Transnational Corporations**. London; New York: Routledge. 1993. xi, 454 p. (International Business and the World Economy).
- DYMSZA, W. A. **Future International Business Research and Multidisciplinary Studies**. *Journal of International Business Studies*, Vol.15, Nº.1, Spring/Summer84, pp. 9-13. 1984.
- ELANGO, B. **Geographic Scope of Operations by Multinational Companies: An Exploratory Study of Regional and Global Strategies**. *European Management Journal*, Vol.22, Nº.4, pp. 431-441. 2004.
- ENDERWICK, P. e DUNNING, J. H. **Transnational Corporations and Human Resources**. London; New York: Routledge. 1994. viii, 429 p. (International Business and the World Economy).
- ERIKSSON, K., JOHANSON, J., MAJKGÅRD, A. e SHARMA, D. D. **Effect of Variation on Knowledge Accumulation in the Internationalization Process**. *International Studies of Management & Organization*, Vol.30, Nº.1, Spring2000. 2000.
- ERRAMILI, M. K. **The Experience Factor in Foreign Market Entry Behavior of Service Firms**. *Journal of International Business Studies*, Vol.22, Nº.3, pp.479-501. 1991.
- ETHIER, W. J. Regional Regionalism. In: LAHIRI, S. (Org.). **Regionalism and Globalization: Theory and Practice**. London: Routledge, 2001.
- FÁVERO, L. P. L. **Efeito Tempo, Firma E País No Desempenho: Uma Análise Sob a Perspectiva Da Modelagem Hierárquica Com Medidas Repetidas**. *Brazilian Business Review*, Vol.5, Nº.3, Set./Nov. 2008, pp. 173-191. 2008.
- FERREIRA, F. C. M., GOLDSZMIDT, R. G. B. e CSILLAG, J. M. **The Regional Concentration of Industries and the Performance of Firms: A Multilevel Approach**. *BAR: Brazilian Administration Review*, Vol.7, Oct./Dec. 2010. 2010.
- FETDMAN, M. e MARTIN, R. **Jurisdictional Advantage**. *NBER Innovation Policy & the Economy* (MIT Press), Vol.5, Nº.1, pp. 57-85. 2005.

- FINDLAY, C. C. e AUSTRALIA-JAPAN RESEARCH CENTRE. **Old Issues in New Regionalism**. Canberra: Australia-Japan Research Centre. 2001. iv, 37 p. (Pacific Economic Paper).
- FINGLETON, B. **New Directions in Economic Geography**. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar. 2007. viii, 369 p. (New Horizons in Regional Science).
- FLORES, R. G. e AGUILERA, R. V. **Globalization and Location Choice: An Analysis of Us Multinational Firms in 1980 and 2000**. Journal of International Business Studies, Vol.38, Nº.7, pp. 1187-1210. 2007.
- FORSGREN, M. **Managing the Internationalization Process: The Swedish Case**. London; New York: Routledge. 1989. xiv, 114 p.
- _____. **Firms in Networks: A New Perspective on Competitive Power**. Uppsala, Stockholm, Sweden: S. Academiae Ubsaliensis; Distributor, Almqvist & Wiksell International. 1995. 64 p. (Acta Universitatis Upsaliensis. Studia Oeconomiae Negotiorum).
- _____. **Theories of the Multinational Firm: A Multidimensional Creature in the Global Economy**. Cheltenham, Glos, UK ; Northampton, MA: Edward Elgar. 2008. ix, 196 p.
- FORSGREN, M., HOLM, U. e JOHANSON, J. **Managing the Embedded Multinational: A Business Network View**. Cheltenham: Edward Elgar. 2005. xi, 227 p.
- FORSGREN, M. e JOHANSON, J. **Managing Networks in International Business**. Philadelphia: Gordon and Breach. 1992. xviii, 254 p.
- FREES, E. W. **Longitudinal and Panel Data: Analysis and Applications in the Social Sciences**. Cambridge, UK; New York: Cambridge University Press. 2004.
- FRIEDMAN, T. L. **The Lexus and the Olive Tree: Understanding Globalization**. New York, NY: Simon & Schuster. 1999.
- _____. **The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-First Century**. New York: Farrar, Straus and Giroux. 2005.
- FRISCHTAK, C., NEWFARMER, R. S., DUNNING, J. H. e UNITED NATIONS TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND MANAGEMENT DIVISION. **Market Structure and Industrial Performance**. London; New York: Routledge. 1994. viii, 383 p. (International Business and the World Economy).
- FUJITA, M., KRUGMAN, P. R. e VENABLES, A. **The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade**. Cambridge, Mass.: MIT Press. 1999. xiii, 367 p.
- FUKUYAMA, F. **The End of History and the Last Man**. New York; Toronto; New York: Free Press; Maxwell Macmillan Canada. 1992.
- FURTADO, C. **O Capitalismo Global**. São Paulo: Paz e Terra. 1997.
- GAMBLE, A. e PAYNE, A. **Regionalism and World Order**. New York: St. Martin's Press. 1996. xi, 282 p.
- GARRETT, M. F. Graphical Techniques for Exploratory and Confirmatory Analyses of Longitudinal Data. In: MENARD, S. (Org.). **Handbook of Longitudinal Research: Design, Measurement and Analysis**: Academic Press, 2007.
- GHEMAWAT, P. **Semiglobalization and International Business Strategy**. Journal of International Business Studies, Vol.34, Nº.2, pp. 138-152. 2003.
- _____. **Regional Strategies for Global Leadership**. Harvard Business Review, Vol.83, Nº.12, pp. 98-108. 2005.
- _____. **Redefining Global Strategy: Crossing Borders in a World Where Differences Still Matter**. Boston, Mass.: Harvard Business School Press. 2007.
- GHOSHAL, S. e WESTNEY, D. E. **Organization Theory and the Multinational Corporation**. New York, N.Y.: St. Martin's Press. 1993. xiv, 358 p.
- GIDDENS, A. **The Consequences of Modernity**. Stanford: Stanford University Press. 1990.
- _____. **Runaway World: How Globalisation Is Reshaping Our Lives**. London: Profile. 2002.
- GILPIN, R. **U.S. Power and the Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment**. New York: Basic Books. 1975. xii, 291 p.
- GILPIN, R. e GILPIN, J. M. **The Political Economy of International Relations**. Princeton, N.J.: Princeton University Press. 1987. xvi, 449 p.
- _____. **The Challenge of Global Capitalism: The World Economy in the 21st Century**. Princeton, NJ: Princeton University Press. 2000. xii, 373 p.

- _____. **Global Political Economy: Understanding the International Economic Order**. Princeton, N.J.: Princeton University Press. 2001. xii, 423 p.
- GILPIN, R. e UNITED STATES CONGRESS SENATE COMMITTEE ON LABOR AND PUBLIC WELFARE. **The Multinational Corporation and the National Interest**. Washington,: U.S. Govt. Print. Off. 1973. xviii, 85 p.
- GLAISTER, K. W. e BUCKLEY, P. J. **Strategic Motives for International Alliance Formation**. Journal of Management Studies, Vol.33, Nº.3, pp.301-332. 1996.
- GOLDSZMIDT, R. **Uma Análise Multinível Do Efeito País Sobre O Desempenho Das Firms**. São Paulo. 2007. (Dissertação de Mestrado).
- GOLDSZMIDT, R., BRITO, L. A. L. e VASCONCELOS, F. C. **Country Effect on Firm Performance: A Multilevel Approach**. Journal of Business Research. 2009.
- GOLDSZMIDT, R. G. B., BRITO, L. A. L. e VASCONCELOS, F. C. **O Efeito País Sobre O Desempenho Da Firma: Uma Abordagem Multinível**. Revista de Administração de Empresas, Vol.47, Nº.4, pp. 12-25. 2007.
- GONÇALVES, R. **Economia Política Internacional: Fundamentos Teóricos e as Relações Internacionais Do Brasil**. São Paulo: Campus. 2005
- GRAHAM, E. M. **Oligopolistic Reaction and European Direct Investment in the United States**. (Tese de Doutorado). Harvard Business School. 1974.
- GREENBERG, E. e WEBSTER, C. E. **Advanced Econometrics: A Bridge to the Literature**. New York: Wiley. 1983.
- GREENE, W. H. **Econometric Analysis**. Upper Saddle River, N.J., Great Britain: Prentice Hall. 2003.
- GROSSE, C. U. e GROSSE, R. E. **Case Studies in International Business**. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall. 1988. xv, 155 p.
- GROSSE, R. E. **International Business and Government Relations in the 21st Century**. Cambridge; New York: Cambridge University Press. 2005. xiii, 527 p.
- GROSSE, R. E. e KUJAWA, D. **International Business: Theory and Managerial Applications**. Homewood, Ill.: Irwin. 1988. xx, 764 p. (The Irwin Series in Management and the Behavioral Sciences).
- GROSSE, R. E., PERRITT, G. W. e ACADEMY OF INTERNATIONAL BUSINESS. **International Business Curricula: A Global Survey**. Waco, Tex.: Academy of International Business. 1980. xiii, 223 p.
- GROSSE, R. E. e THUNDERBIRD THE AMERICAN GRADUATE SCHOOL OF INTERNATIONAL MANAGEMENT. **Thunderbird on Global Business Strategy**. New York: Wiley. 2000. xxi, 362 p.
- GUEDES, A. L. **Negócios Internacionais**. São Paulo: Thomson Learning. 2007.
- GUEDES, A. L. e FARIA, A. **Globalization and International Management: In Search of an Interdisciplinary Approach**. BAR. Brazilian Administration Review, Vol.4, Nº.2, May/August 2007, pp. 20-39. 2007.
- GUJARATI, D. N. **Basic Econometrics**. Boston, London: McGraw-Hill. 2004.
- GWYNNE, P. **The Myth of Globalization?** MIT Sloan Management Review, Vol.44, Nº.2, pp.11-11. 2003.
- HABERMAS, J. **The Postnational Constellation - Political Essays**. Cambridge: MIT Press. 2001.
- HAIR, J. F. **Multivariate Data Analysis**. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall. 2009.
- HAMEL, G. **Competition for Competence and Interpartner Learning within International Strategic Alliances**. Strategic Management Journal, Vol.12, Nº.S1, pp. 83-103. 1991.
- HARVEY, D. **The Condition of Postmodernity : An Enquiry into the Origins of Cultural Change**. Oxford [England]; Cambridge, Mass., USA: Blackwell. 1989.
- _____. **Justice, Nature and the Geography of Difference**: Wiley-Blackwell. 1996.
- HAY, C. e MARSH, D. **Demystifying Globalization**. New York: Palgrave MacMillan. 2000.
- HEDEKER, D. R. e GIBBONS, R. D. **Longitudinal Data Analysis**. Hoboken, N.J.: Wiley-Interscience. 2006.
- HELD, D., MCGREW, A., GOLDBLATT, D. e PERRATON, J. **Global Transformations: Politics, Economics and Culture**. Cambridge: Polity Press. 1999.
- HELD, D. e MCGREW, A. G. **The Global Transformations Reader: An Introduction to the Globalization Debate**. Malden, Mass.: Polity Press. 2000.
- _____. **Globalization/Anti-Globalization**. Cambridge: Polity. 2002a.

- _____. **Governing Globalization: Power, Authority and Global Governance.** Cambridge: Polity Press. 2002b.
- HELPMAN, E. e KRUGMAN, P. R. **Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy.** Cambridge, Mass.: MIT Press. 1985. xii, 271 p.
- HENDERSON, J. V. **New Economic Geography.** Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar Pub. 2005. (The International Library of Critical Writings in Economics).
- HENNART, J.-F. **A Theory of Multinational Enterprise.** Ann Arbor: University of Michigan Press. 1982. xiv, 201 p.
- _____. **Theories of the Multinational Enterprise.** In: RUGMAN, A. M. e BREWER, T. L. (Org.). **The Oxford Handbook of International Business.** New York: Oxford University Press, 2001.
- _____. **Theories of the Multinational Enterprise.** In: RUGMAN, A. M. (Org.). **The Oxford Handbook of International Business.** Oxford; New York: Oxford University, 2009.
- HERTNER, P., JONES, G. e EUROPEAN SCIENCE FOUNDATION. **Multinationals--Theory and History.** Aldershot, Hants, England; Brookfield, Vt., USA: Gower. 1986. vii, 200 p.
- HETTNE, B., INOTAI, A. e SUNKEL, O. **Globalism and the New Regionalism.** New York: St. Martin's Press. 1999. xxxvi, 270 p. (International Political Economy Series. New Regionalism).
- _____. **National Perspectives on the New Regionalism in the South.** New York: St. Martin's Press. 2000. xi, 318 p. (International Political Economy Series. New Regionalism).
- _____. **Comparing Regionalisms : Implications for Global Development.** New York: Palgrave. 2001. xxxii, 292 p. (International Political Economy Series. New Regionalism).
- HILAL, A. e HEMAIS, C. A. **O Processo De Internacionalização Na Ótica Da Escola Nórdica: Evidências Empíricas Em Empresas Brasileiras.** Revista de Administração Contemporânea, Vol.7, pp. 109-124. 2003.
- HIRST, P. **Globalization in Question: The International Economy and the Possibilities of Governance.** Cambridge, UK; Oxford, UK; Cambridge, MA, USA: Polity Press; Blackwell Publishers. 1996.
- HITT, M. e CHENG, J. **Theories of the Multinational Enterprise: Diversity, Complexity and Relevance.** Oxford; Boston: Elsevier JAI, v.16. 2004. (Advances in International Management).
- HITT, M. A., HOSKISSON, R. E. e KIM, H. **International Diversification: Effects on Innovation and Firm Performance in Product-Diversified Firms.** Academy of Management Journal, Vol.40, N°4, pp. 767-798. 1997.
- HITT, M. A., TIHANYI, L., MILLER, T. e CONNELLY, B. **International Diversification: Antecedents, Outcomes, and Moderators.** Journal of Management, Vol.32, N°6, pp. 831-867. 2006.
- HOBSBAWM, E. J. **Age of Extremes: The Short Twentieth Century, 1914-1991.** London: Abacus. 1995.
- _____. **Globalisation, Democracy and Terrorism.** London: Little Brown. 2007.
- HOFSTEDE, G. **Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations across Nations.** Thousand Oaks, Calif. ; London: SAGE. 2001. 668p.
- HOLTON, R. J. **Making Globalization.** Houndmills, Basingstoke, Hampshire; New York: Palgrave Macmillan. 2005.
- HOOGVELT, A. M. M., PUXTY, A. G. e STOPFORD, J. M. **Multinational Enterprise: An Encyclopedic Dictionary of Concepts and Terms.** New York: Nichols Pub. 1987. xii, 261 p.
- HOPKINS, A. G. **Globalisation in World History.** Pimlico. 2002.
- HOPPER, P. **Understanding Cultural Globalization.** Polity Press. 2007.
- HSIAO, C. **Analysis of Panels and Limited Dependent Variable Models: In Honour of G.S. Maddala.** Cambridge, U.K.: Cambridge University Press. 1999.
- _____. **Analysis of Panel Data.** Cambridge ; New York: Cambridge University Press. 2003.
- HYMER, S. **The International Operations of National Firms : A Study of Direct Foreign Investment.** Cambridge, Mass.: MIT Press. 1976. xxii, 253 p. (M.I.T. Monographs in Economics).
- HYMER, S. e COHEN, R. B. **The Multinational Corporation: A Radical Approach: Papers.** Cambridge ; New York: Cambridge University Press. 1979. xii, 323 p.
- IANNI, O. **Teorias Da Globalização.** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira. 1995.
- IETTO-GILLIES, G. **International Production: Trends, Theories, Effects.** Cambridge, UK; Cambridge, Mass., USA: Polity Press; Blackwell Publishers. 1992. x, 242 p.

- _____. **Transnational Corporations: Fragmentation Amidst Integration.** London; New York: Routledge. 2002. xv, 219 p. (Routledge Studies in International Business and the World Economy).
- _____. **Transnational Corporations and International Production: Concepts, Theories, and Effects.** Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar. 2005. xiii, 252 p.
- JOHANSON, J. e VAHLNE, J.-E. **The Internationalization Process of the Firm--a Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments.** Journal of International Business Studies, Vol.8, Nº.1, Spring/Summer77, pp. 25-34. 1977.
- JOHNSON, R. A. e WICHERN, D. W. **Applied Multivariate Statistical Analysis.** Upper Saddle River, N.J.: Pearson Prentice Hall. 2007.
- JONES, G. **The Making of Global Enterprise.** London; Portland, Or.: F. Cass. 1994. 209 p.
- _____. **The Multinational Traders.** London; New York: Routledge. 1998. xi, 236 p.
- _____. **Merchants to Multinationals: British Trading Companies in the Nineteenth and Twentieth Centuries.** Oxford [UK]; New York: Oxford University Press. 2000. x, 404 p.
- _____. **Multinationals and Global Capitalism: From the Nineteenth to the Twenty-First Century.** Oxford; New York: Oxford University Press. 2005. xi, 340 p.
- JONES, G. e GÁLVEZ-MUÑOZ, L. **Foreign Multinationals in the United States: Management and Performance.** London; New York: Routledge. 2002. xvi, 256 p. (Routledge International Studies in Business History).
- JONES, G. e KIRBY, M. W. **Competitiveness and the State: Government and Business in Twentieth-Century Britain.** Manchester; New York, NY, USA: Manchester University Press; Distributed exclusively in the USA and Canada by St. Martin's Press. 1991. x, 203 p.
- JONES, G. e SCHRÖTER, H. G. **The Rise of Multinationals in Continental Europe.** Aldershot, Hants, England; Brookfield, Vt., USA: E. Elgar. 1993. xiii, 217 p. (The New Business History Series).
- JONES, G. e UNITED NATIONS TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND MANAGEMENT DIVISION. **Transnational Corporations: A Historical Perspective.** London; New York: Routledge. 1993. viii, 450 p. (International Business and the World Economy).
- JONES, G. e WADHWANI, R. D. **Entrepreneurship and Global Capitalism.** Cheltenham: Edward Elgar Pub. 2007. (The International Library of Entrepreneurship).
- JONES, G. e ZEITLIN, J. **The Oxford Handbook of Business History.** Oxford [England]; New York: Oxford University Press. 2008. xvii, 717 p.
- JOVANOVIĆ, M. N. **International Economic Integration: Limits and Prospects.** London: Routledge. 1998, 446 p.
- KENNEDY, P. e DANKS, C. **Globalization and National Identities.** New York: Palgrave MacMillan. 2001.
- KHAN, S. M. e KHAN, Z. S. **World Investment Report 2006, FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development by United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).** New York: United Nations Publications (2006). Journal of Asian Economics, Vol.18, Nº.3, pp. 553-561. 2007.
- KIM, K., PARK, J. H. e PRESCOTT, J. E. **The Global Integration of Business Functions: A Study of Multinational Businesses in Integrated Global Industries.** Journal of International Business Studies, Vol.34, Nº.4, pp. 327-344. 2003.
- KIM, W. C. e HWANG, P. **Global Strategy and Multinationals' Entry Mode Choice.** Journal of International Business Studies, Vol.23, Nº.1, pp. 29-53. 1992.
- KINDLEBERGER, C. P. **American Business Abroad; Six Lectures on Direct Investment.** New Haven,: Yale University Press. 1969. vii, 225 p.
- _____. **Multinational Excursions.** Cambridge, Mass.: MIT Press. 1984. vii, 275 p.
- KINDLEBERGER, C. P. e AUDRETSCH, D. B. **The Multinational Corporation in the 1980s.** Cambridge, Mass.: MIT Press. 1983. vi, 368 p.
- KING, W. R. **Implications of Regional Versus Global Strategies to IS.** Information Systems Management, Vol.25, Nº.1, pp. 89-90. 2008.
- KLASSEN, K., LANG, M. e WOLFSON, M. **Geographic Income Shifting by Multinational Corporations in Response to Tax Rate Changes.** Journal of Accounting Research, Vol.31, Nº.3, pp. 141-173. 1993.

- KNICKERBOCKER, F. T. **Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise**. Boston: Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University. 1973. xiii, 236 p.
- _____. **Market Structure and Market Power Consequences of Foreign Direct Investment by Multinational Corporations**. Washington: Center for Multinational Studies. 1976. v, 91 p.
- KNIGHT, G. A. **Entrepreneurship and Strategy in the International SME**. Journal of International Management, Vol.7, Nº.3, pp. 155-171. 2001.
- KOGUT, B. M. **Country Competitiveness: Technology and the Organizing of Work**. New York: Oxford University Press. 1993. viii, 270 p.
- KOLDE, E. J. **Business Enterprise in a Global Context**. California Management Review, Vol.8, Nº.4, pp. 31-48. 1966.
- KORTEN, D. C. **When Corporations Rule the World**. West Hartford, Conn.; San Francisco, Calif.: Kumarian Press; Berrett-Koehler Publishers. 1995.
- _____. **The Post-Corporate World: Life after Capitalism**. San Francisco, CA; West Hartford, CT: Berrett-Koehler; Kumarian Press. 1999.
- _____. **The Great Turning: From Empire to Earth Community**. San Francisco, CA; Bloomfield, CT: Berrett-Koehler; Kumarian Press. 2006.
- _____. **Agenda for a New Economy: From Phantom Wealth to Real Wealth**. San Francisco, CA: Berrett-Koehler Publishers. 2009.
- KOZUL-WRIGHT, R. e ROWTHORN, R. **Spoilt for Choice? Multinational Corporations and the Geography of International Production**. Oxford Review of Economic Policy, Vol.14, Nº.2. 1998.
- KRISTENSEN, P. H. e ZEITLIN, J. **Local Players in Global Games: The Strategic Constitution of a Multinational Corporation**. Oxford: Oxford University Press. 2005.
- KRUGMAN, P. R. **Strategic Trade Policy and the New International Economics**. Cambridge, Mass.: MIT Press. 1986. 313 p.
- _____. **Rethinking International Trade**. Cambridge, Mass.: MIT Press. 1990. viii, 282 p.
- _____. **Geography and Trade**. Leuven, Belgium; Cambridge, Mass.: Leuven University Press; MIT Press. 1991. xi, 142 p. (Gaston Eyskens Lecture Series).
- _____. **Development, Geography, and Economic Theory**. Cambridge, Mass.: MIT Press. 1995. ix, 117 p. (The Ohlin Lectures).
- KRUGMAN, P. R. e OBSTFELD, M. **International Economics: Theory and Policy**. Boston: Pearson Addison-Wesley. 2009. xxviii, 706 p. (The Addison-Wesley Series in Economics).
- LEONTIADES, J. C. **Multinational Corporate Strategy: Planning for World Markets**. Lexington, Mass.: Lexington Books. 1985. xxi, 228 p.
- LEONTIADES, M. **Strategies for Diversification and Change**. Boston: Little, Brown. 1980. xv, 199 p.
- _____. **Management Policy, Strategy, and Plans**. Boston: Little, Brown. 1982. ix, 630 p.
- _____. **Policy, Strategy, and Implementation: Readings and Cases**. New York: Random House. 1983. xvi, 492 p.
- LESHER, M. e MIROUDOT, S. **Analysis of the Economic Impact of Investment Provisions in Regional Trade Agreements**. OECD Trade Policy Working Papers, Vol.36. 2006.
- LEVITT, T. **The Globalization of Markets**. Harvard Business Review, Vol.61, Nº.3, pp. 92. 1983.
- LEWANDOWSKI, E. R. **Globalização, Regionalização E Soberania**. São Paulo: Juarez de Oliveira. 2004.
- LI, G.-H., YU, C.-M. e SEETOO, D.-H. **Toward a Theory of Regional Organization**. Management International Review (MIR), Vol.50, Nº.1, pp. 5-33. 2010.
- LIPIETZ, A. **The Local and the Global: Regional Individuality or Interregionalism?** Transactions of the Institute of British Geographers, Vol.18, Nº.1, pp. 8-18. 1993.
- LU, J. W. e BEAMISH, P. W. **International Diversification and Firm Performance: The S-Curve Hypothesis**. Academy of Management Journal, Vol.47, Nº.4, pp. 598-609. 2004.
- LUDEMA, R. D. **Increasing Returns, Multinationals and Geography of Preferential Trade Agreements**. Journal of International Economics, Vol.56, Nº.2, pp. 329-358. 2002.
- MACCHARLES, D. C. **Trade among Multinationals: Intra-Industry Trade and National Competitiveness**. London: Croom Helm. 1987. xiv, 207p.
- MAGNOLI, D. **Relações Internacionais: Teoria E História**. São Paulo: Saraiva. 2004.

- MAKINO, S., ISOBE, T. e CHAN, C. M. **Does Country Matter?** Strategic Management Journal, Vol.25, Nº.10, pp. 1027-1043. 2004.
- MARIOTTO, F. L. **Mobilizando Estratégias Emergentes.** São Paulo: FGV-EAESP. 2000. (Relatórios De Pesquisa).
- _____. **Estratégia Internacional Da Empresa:** Thomson Learning. 2007.
- MARKUSEN, J. R. **International Trade: Theory and Evidence.** New York: McGraw-Hill. 1995. xxiii, 471 p.
- _____. **Discriminating among Alternative Theories of the Multinational Enterprise.** NBER working paper series. 1999.
- _____. **Multinational Firms and the Theory of International Trade.** Cambridge, Mass.: MIT Press. 2002. xxii, 440 pp.
- MARTÍNEZ, Z. L. e TOYNE, B. **What Is International Management, and What Is Its Domain?** Journal of International Management, Vol.6, Nº.1, pp. 11-28. 2000.
- MAZZUOLI, V. D. O. **Curso De Direito Internacional Público.** São Paulo: RT. 2011
- MCGAHAN, A. M. e PORTER, M. E. **How Much Does Industry Matter, Really?** Strategic Management Journal, Vol.18, Summer97, pp. 15-30. 1997.
- _____. **What Do We Know About Variance in Accounting Profitability?** Management Science, Vol.48, Nº.7, pp. 834-851. 2002.
- MCMANUS, J. C. **The Theory of the International Firm.** In: PAQUET, G. (Org.). **The Multinational Firm and the Nation State.** Toronto: Collier-Macmillan Canada, 1972.
- MEDEIROS JR., R., SERRA, F. A. R. e FERREIRA, M. P. **Relação Entre O Desempenho Das Organizações e O Tempo De Mandato (Tenure) Do Presidente (CEO): Um Estudo Em Empresas Brasileiras De Capital Aberto Entre 1999 e 2008.** Center of Research in International Business & Strategy. Leiria: Instituto Politécnico de Leiria. 59/2010. 2010.
- MENARD, S. W. **Handbook of Longitudinal Research: Design, Measurement, and Analysis.** Amsterdam; Boston: Elsevier. 2008.
- MILLER, D. E. **Toward a New Regionalism: Environmental Architecture in the Pacific Northwest.** Seattle: University of Washington Press. 2005. xviii, 174 p. (Sustainable Design Solutions from the Pacific Northwest).
- MINTZBERG, H. **Crafting Strategy.** In: MONTGOMERY, C. A. e PORTER, M. E. (Org.). **Strategy: Seeking and Securing Competitive Advantage.** Boston: [Harvard Business School Press], 1991. (The Harvard Business Review Book Series).
- MOORE, K. e RUGMAN, A. **Us Multinationals Are Regional Not Global.** Business Strategy Review, Vol.14, Nº.4, 2003.
- MORRISON, A. J. e ROTH, K. **A Taxonomy of Business-Level Strategies in Global Industries.** Strategic Management Journal, Vol.13, Nº.6, pp. 399-417. 1992.
- MUCCHIELLI, J. L., BUCKLEY, P. J. e CORDELL, V. V. **Globalization and Regionalization: Strategies, Policies, and Economic Environments.** New York: International Business Press. 1998. xxi, 347 p.
- MUCCHIELLI, J. L. e MAYER, T. **Multinational Firms' Location and the New Economic Geography.** Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar. 2004. xii, 238 p.
- NERLOVE, M. **Essays in Panel Data Econometrics.** Cambridge: Cambridge University Press. 2002.
- NEWBOULD, G. D., BUCKLEY, P. J. e THURWELL, J. C. **Going International: The Experience of Smaller Companies Overseas.** New York: Wiley. 1978. viii, 247 p.
- NGWENYA, S. **Delivering Effective Regional Strategies.** International Trade Forum, Nº.2, pp. 21-22. 2009.
- NOHRIA, N. e ECCLES, R. G. **Networks and Organizations: Structure, Form, and Action.** Boston, Mass.: Harvard Business School Press. 1992. xvi, 544 p.
- NOHRIA, N. e GHOSHAL, S. **The Differentiated Network: Organizing Multinational Corporations for Value Creation.** San Francisco: Jossey-Bass Publishers. 1997. xvii, 253 p. (The Jossey-Bass Business & Management Series).
- NYE JR, J. F. **Multinational Corporations in World Politics.** International Executive, Vol.Vol. 17, Nº.Issue 1, pp. 29-31. 1975.
- NYE JR, J. S. **Multinational Enterprises and Prospects for Regional and Global Political Integration.** The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science, Vol. 403, Nº.1, pp. 116-126. 1972.

- _____. **Multinational Corporations in World Politics**. Foreign Affairs, Vol.53, Issue 1. 1974.
- NYE JR, J. S. e KEOHANE, R. O. **Transnational Relations and World Politics: A Conclusion**. Vol.25, Nº.3, pp. 721-749. 1971.
- OECD. **Regionalism and the Multilateral Trading System: The Role of Regional Trade Agreements**. Policy Brief. Paris: OECD. August2003. 2003.
- OH, C. e RUGMAN, A. **Regional Multinationals and the Korean Cosmetics Industry**. Asia Pacific Journal of Management, Vol.24, Nº.1, pp. 27-42. 2007.
- OHMAE, K. **Triad Power: The Coming Shape of Global Competition**. New York: Free Press. 1985.
- _____. **O Fim Do Estado Nação a Ascensão Das Economias Regionais**. Rio de Janeiro: Campus. 1996.
- OSEGOWITSCH, T. e SAMMARTINO, A. **Reassessing (Home-)Regionalisation**. Journal of International Business Studies, Vol.39, Nº.2, pp. 184-196. 2008.
- PEARCE, R. B. **Theory & Analysis Multinational Enterprise**: Edward Elgar. 2009.
- PELKMANS, J. **European Integration : Methods and Economic Analysis**. Harlow, England; New York: Financial Times Prentice Hall. 2006.
- PENG, M. W. **Business Strategies in Transition Economies**. Thousand Oaks, Calif.: Sage Publications. 2000. xx, 322 p.
- _____. **Global Business**. Mason, OH: South-Western Cengage Learning. 2009a.
- _____. **Global Strategy**. Mason, Ohio: South-Western/Cengage Learning. 2009b.
- PERLMUTTER, H. V. **The Tortuous Evolution of the Multinational Corporation**. Columbia Journal of World Business, Vol.4, Nº.1. 1969.
- PFLÜGER, M. e SÜDEKUM, J. **Towards a Unifying Approach of the 'New Economic Geography'**. Bonn, Germany: IZA. 2006.
- PHELPS, N. A. **Multinationals and European Integration: Trade, Investment, and Regional Development**. London; Bristol, Pa. London: J. Kingsley Publishers; Regional Studies Association. 1997. x, 181 p.
- PITELIS, C. e SUGDEN, R. **The Nature of the Transnational Firm**. London; New York: Routledge. 1991. 220 p.
- PITELIS, C., SUGDEN, R. e WILSON, J. R. **Clusters and Globalisation: The Development of Economies**. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar Pub. 2006.
- PLASSCHAERT, S. R. F., DUNNING, J. H. e UNITED NATIONS TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND MANAGEMENT DIVISION. **Transnational Corporations: Transfer Pricing and Taxation**. London; New York: Routledge. 1994. viii, 330 p. (International Business and the World Economy).
- PLUMMER, P. S. **The Modelling Tradition**. In: SHEPPARD, E. S. e BARNES, T. J. (Org.). **A Companion to Economic Geography**. Oxford; Malden, Mass.: Blackwell, Vol.2, 2000. (Blackwell Companions to Geography).
- POMFRET, R. **Is Regionalism an Increasing Feature of the World Economy?** World Economy, Vol.30, Nº.6, pp. 923-947. 2007.
- PORTER, M. E. **Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors**. New York: Free Press. 1980. xx, 396 p.
- _____. **Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance**. New York London: Free Press; Collier Macmillan. 1985. xviii, 557 p.
- _____. **A Competitividade Das Nações**. Rio de Janeiro: Editora Campus. 1993.
- PRADO JÚNIOR, S. T. O Componente Emergente Do Processo De Alinhamento Estratégico. (Tese de Doutorado). FGV-EAESP, São Paulo, 2002.
- PRAHALAD, C. K. e DOZ, Y. L. **The Multinational Mission: Balancing Local Demands and Global Vision**. New York; London: Free Press; Collier Macmillan. 1987. ix, 290 p.
- QIAN, G., LI, L., LI, J. e QIAN, Z. **Regional Diversification and Firm Performance**. Journal of International Business Studies, Vol.39, Nº.2, pp. 197-214. 2008.
- RABE-HESKETH, S. e EVERITT, B. **A Handbook of Statistical Analyses Using Stata**. Boca Raton: Chapman & Hall/CRC. 2007.
- RAO, P. V. e BANDARANAIKE CENTRE FOR INTERNATIONAL STUDIES. **Globalisation and the New Regionalism in the Indian Ocean**. Colombo: Bandaranaike Centre for International Studies, S.W.R.D. Bandaranaike National Memorial Foundation. 1997. 55 p.

- REZEK, F. **Direito Internacional Publico**. São Paulo: Saraiva. 2008.
- RICART, J. E., ENRIGHT, M. J., GHEMAWAT, P., HART, S. L. e KHANNA, T. **New Frontiers in International Strategy**. Journal of International Business Studies, Vol.35, Nº.3, pp. 175-200. 2004.
- RIVOLI, P. e SALORIO, E. **Foreign Direct Investment and Investment under Uncertainty**. Journal of International Business Studies, Vol.27, Nº.2, pp. 335-357. 1996.
- ROBINS, N. **The Corporation That Changed the World: How the East India Company Shaped the Modern Multinational**. London: Pluto Press. 2006.
- ROMANELLI, E. e KHESSINA, O. M. **Regional Industrial Identity: Cluster Configurations and Economic Development**. Organization Science, Vol.16, Nº.4, pp. 344-358. 2005.
- ROQUEBERT, J. A., PHILLIPS, R. L. e WESTFALL, P. A. **Markets vs. Management: What 'Drives' Profitability?** Strategic Management Journal, Vol.17, Nº.8, pp. 653-664. 1996.
- ROWTHORN, B. e HYMER, S. **International Big Business 1957-1967: A Study of Comparative Growth**. Cambridge [Eng.]: University Press. 1971. viii, 112 p.
- RUGMAN, A. e OH, C. H. **Friedman's Follies: Insights on the Globalization/Regionalization Debate**. Business & Politics, Vol.10, Nº.2, pp. 1-14. 2008.
- RUGMAN, A. e VERBEKE, A. **Foreign Direct Investments and NAFTA: A Conceptual Framework**. In: RUGMAN, A. (Org.). **Foreign Direct Investment and NAFTA**. Columbia: University of South Carolina Press, 1994.
- _____. **The Regional Multinationals: The Location-Bound Drivers of Global Strategy**. In: BIRKINSHAW, J. M., GHOSHAL, S., MARKIDES, C. C., STOPFORD, J. e YIP, G. (Org.). **Future of the Multinational Company**. Chichester: John Wiley & Sons. Ltd., 2003, pp. 45-57.
- _____. **A Perspective on Global and Regional Strategy**. In: MOORE, K. e HÉBERT, L. (Org.). **Strategy and Globalization**. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, Vol.1, 2008d.
- RUGMAN, A. e VERBEKE, A. M. **The Regional Dimension of Multinationals and the End of 'Varieties of Capitalism'**. In: COLLINSON, S. e MORGAN, G. (Org.). **Images of the Multinational Firm**. UK: John Wiley and Sons, 2009, pp. 23-44.
- RUGMAN, A. M. **International Diversification and the Multinational Enterprise**. Lexington, Mass.: Lexington Books. 1979. xviii, 137 p.
- _____. **Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets**. New York: Columbia University Press. 1981. 179 p.
- _____. **Foreign Investment and NAFTA**. Columbia, S.C.: University of South Carolina Press. 1994. xii, 340 p.
- _____. **The Theory of Multinational Enterprises: The Selected Scientific Papers of Alan M. Rugman**. Cheltenham, UK; Brookfield, VT: Edward Elgar. 1996.
- _____. **The End of Globalization: Why Global Strategy Is a Myth & How to Profit from the Realities of Regional Markets**. London: Random House Business Books. 2000. xv, 237 p.
- _____. **International Business: Critical Perspectives on Business and Management**. London; New York: Routledge. 2002.
- _____. **Regional Strategies for Service Sector Multinationals**. European Business Journal, Vol.15, Nº.1. 2003.
- _____. **A Further Comment on the Myth of Globalization**. Journal of International Management, Vol.11, Nº.3, pp.441-445. 2005a.
- _____. **The Regional Multinationals: MNEs And "Global" Strategic Management**. Cambridge, UK; New York: Cambridge University Press. 2005b. xii, 276 p.
- _____. **The Oxford Handbook of International Business**. Oxford; New York: Oxford University Press. 2009. xix, 857 p. (Oxford Handbooks).
- _____. **Rugman Reviews International Business: Progression in the Global Marketplace**. New York: Palgrave MacMillan. 2009.
- RUGMAN, A. M. e BOYD, G. **Deepening Integration in the Pacific Economies: Corporate Alliances, Contestable Markets, and Free Trade**. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar. 1999. x, 291 p.

- RUGMAN, A. M., BOYD, G. e SAINT MARY'S, U. **The World Trade Organization in the New Global Economy: Trade and Investment Issues in the Millennium Round**. Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar. 2001.
- RUGMAN, A. M., COLLINSON, S. e HODGETTS, R. M. **International Business**. Harlow, England; New York: Prentice Hall/Financial Times. 2006. xxxiii, 664 p.
- RUGMAN, A. M. e DALHOUSIE UNIVERSITY CENTRE FOR INTERNATIONAL BUSINESS. **New Theories of the Multinational Enterprise**. London: Croom Helm. 1982.
- RUGMAN, A. M. e DALHOUSIE UNIVERSITY CENTRE FOR INTERNATIONAL BUSINESS STUDIES. **New Theories of the Multinational Enterprise**. New York: St. Martin's Press. 1982. 303 p.
- RUGMAN, A. M. e D'CRUZ, J. R. **Multinationals as Flagship Firms: Regional Business Networks**. London; New York: Oxford University Press . 2000. xii, 219 p.
- RUGMAN, A. M., JING, L. e CHANG HOON, O. **Are Supply Chains Global or Regional?** International Marketing Review, Vol.26, Nº.4/5, pp.384-395. 2009.
- RUGMAN, A. M., KIRTON, J. J. e SOLOWAY, J. A. **Trade and the Environment: Economic, Legal and Policy Perspectives**. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar Pub. 1998. xxi, 585 p. (Elgar Reference Collection).
- _____. **Environmental Regulations and Corporate Strategy: A NAFTA Perspective**. Oxford; New York: Oxford University Press. 1999. xii, 258 p.
- RUGMAN, A. M. e OH, C. H. **Does the Regional Nature of Multinationals Affect the Multinationality and Performance Relationship?** International Business Review, Vol.19, Nº.5, October 2010, pp. 479-488. 2010.
- RUGMAN, A. M. e VERBEKE, A. **Global Corporate Strategy and Trade Policy**. London; New York: Routledge. 1990. xi, 168 p.
- _____. **Trade Barriers and Corporate Strategy in International Companies -- the Canadian Experience**. Long Range Planning, Vol.24, Nº.3, pp. 66-72. 1991.
- _____. **Subsidiary-Specific Advantages in Multinational Enterprises**. Strategic Management Journal, Vol.22, Nº.3, pp. 237. 2001.
- _____. **A Perspective on Regional and Global Strategies of Multinational Enterprises**. Journal of International Business Studies, Vol.35, Nº.1, pp. 3-18. 2004a.
- _____. **Analysis of Multinational Strategic Management: The Selected Scientific Papers of Alan M. Rugman and Alain Verbeke**. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar. 2005. xix, 461 p.
- _____. **Liabilities of Regional Foreignness and the Use of Firm-Level Versus Country-Level Data: A Response to Dunning Et Al. (2007)**. Journal of International Business Studies, Vol.38, Nº.1, pp. 200-205. 2007.
- _____. **The Theory and Practice of Regional Strategy: A Response to Osegowitsch and Sammartino**. Journal of International Business Studies, Vol.39, Nº.2, pp. 326-332. 2008a.
- _____. **A Regional Solution to the Strategy and Structure of Multinationals**. European Management Journal, Vol.26, Nº.5, pp. 305-313. 2008b.
- _____. **A New Perspective on the Regional and Global Strategies of Multinational Services Firms**. Management International Review (MIR), Vol.48, Nº.4, pp. 397-411. 2008c.
- RUGMAN, A. M. e VERBEKE, A. M. **Multinational Corporate Strategy and the Canada-U.S. Free Trade Agreement**. Management International Review (MIR), Vol.30, Nº.3, pp. 253-266. 1990c.
- RUMELT, R. P. **How Much Does Industry Matter?** Strategic Management Journal, Vol.12, Nº. 3, pp. 167-185. 1991.
- SADER, E. **Século Xx - Uma Biografia Não-Autorizada - O Século Do Imperialismo**. São Paulo: Ed. Fundação Perseu Abramo. 2001.
- SANTOS, M. **Técnica, Espaço, Tempo; Globalização E Meio Técnico Científico Informacional**. São Paulo: Hucitec. 1996.
- _____. **Por Uma Outra Globalização - Do Pensamento Único À Consciência Universal**. São Paulo: Record. 2000.
- _____. **A Natureza Do Espaço: Técnica E Tempo, Razão e Emoção**. São Paulo: Edusp. 2002

- SCHIRM, S. A. **Globalization and the New Regionalism: Global Markets, Domestic Politics, and Regional Cooperation**. Cambridge, UK; Malden, MA: Polity Press; Blackwell Publishers. 2002. xii, 234 p.
- SCHMALENSEE, R. **Do Markets Differ Much?** American Economic Review, Vol.75, Nº.3, pp. 341. 1985.
- SCHOENBERG, E. **Creating the Corporate World: Strategy and Culture, Time and Space**. In: SHEPPARD, E. S. e BARNES, T. J. (Org.). **A Companion to Economic Geography**. Oxford; Malden, Mass.: Blackwell, 2000. (Blackwell Companions to Geography).
- SCOTT, J. W. **De-Coding New Regionalism: Shifting Socio-Political Contexts in Central Europe and Latin America**. Farnham, England; Burlington, VT: Ashgate. 2009. vi, 262 p. (Urban and Regional Planning and Development).
- SCOTT, M. **Introduction: Longitudinal Research Design and Analysis**. In: MENARD, S. (Org.). **Handbook of Longitudinal Research: Design, Measurement and Analysis**. Thousand Oaks (CA), London: SAGE, Vol.76, 2002. (Quantitative Applications in the Social Sciences).
- SHENKAR, O. **One More Time: International Business in a Global Economy**. Journal of International Business Studies, Vol.35, Nº.2, pp. 161-171. 2004.
- SHEPPARD, E. S. e BARNES, T. J. **A Companion to Economic Geography**. Oxford; Malden, Mass.: Blackwell. 2000. xv, 536 p. (Blackwell Companions to Geography).
- SIMON, C. e RUGMAN, A. M. **The Regional Nature of Japanese Multinational Business**. Journal of International Business Studies, Vol.39, Nº.2, pp. 215-230. 2008.
- SIMPSON, J. L. **A Study of the Evolution of a General Theory of Multinational Enterprise**: Division of Business and Administration School of Economics and Finance, Curtin University of Technology. 1992. (Working Paper Series).
- SKRONDAL, A. e RABE-HESKETH, S. **Generalized Latent Variable Modeling: Multilevel, Longitudinal, and Structural Equation Models**. Boca Raton: Chapman & Hall/CRC. 2004.
- SÖDERBAUM, F. e SHAW, T. M. **Theories of New Regionalism: A Palgrave Reader**. Houndmills, Basingstoke, Hampshire; New York: Palgrave Macmillan. 2003. xv, 255 p.
- SOROS, G. **George Soros on Globalization**. New York: PublicAffairs. 2002. xvi, 191 p.
- SOUZA, H. D. **An Overview of Theories of Multinational Corporation and the Quest of the State**: Brazilian Studies, Latin American Research Unit. 1977. (Laru Working Papers).
- STAFFORD, D. C., PURKIS, R. e STOPFORD, J. M. **Directory of Multinationals**. New York, N.Y.: Stockton Press. 1989. 2 v. (xvi, 1441 p.).
- STIGLITZ, J. E. **Globalization and Its Discontents**. New York: W. W. Norton. 2002.
- _____. **Making Globalization Work**. New York: W.W. Norton & Co. 2006.
- STOPFORD, J. M. **Growth and Organizational Change in the Multinational Firm**. New York: Arno Press. 1980. 176 p. (Multinational Corporations).
- STOPFORD, J. M. e ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT DEVELOPMENT CENTRE. **Offensive and Defensive Responses by European Multinationals to a World of Trade Blocs**. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development. 1992. 59 p.
- STOPFORD, J. M., STRANGE, S. e HENLEY, J. S. **Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares**. Cambridge; New York: Cambridge University Press. 1991. xiii, 321 p. (Cambridge Studies in International Relations).
- STOPFORD, J. M. e TURNER, L. **Britain and the Multinationals**. Chichester; New York: Wiley. 1985. xiv, 282 p. (Wiley/Irm Series on Multinationals).
- STOPFORD, J. M. e WELLS, L. T. **Managing the Multinational Enterprise; Organization of the Firm and Ownership of the Subsidiaries**. New York,: Basic Books. 1972. xvi, 223 p. (The Harvard Multinational Enterprise Series).
- STRANGE, S. **The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy**: Cambridge University Press. 1996.
- SURANOVIC, S. M. **International Trade Theory and Policy**: IE Study Center Textbooks 2011 2010.
- TARIS, T. W. **A Primer in Longitudinal Data Analysis**. London: SAGE. 2000.
- TEECE, D. J. **The Multinational Corporation and the Resource Cost of International Technology Transfer**. Cambridge, Mass.: Ballinger Pub. Co. 1976. xv, 129 p.

- _____. **Reflections on the Hymer Thesis and the Multinational Enterprise**. International Business Review, Vol.15, Nº.2, pp. 124-139. 2006.
- _____. **The Transfer and Licensing of Know-How and Intellectual Property: Understanding the Multinational Enterprise in the Modern World**. Hackensack, NJ: World Scientific. 2008. xv, 470 p.
- TELÒ, M. **European Union and New Regionalism: Regional Actors and Global Governance in a Post-Hegemonic Era**. Aldershot, England; Burlington, VT: Ashgate. 2001. 330 p. (The International Political Economy of New Regionalisms Series).
- THORSTENSEN, V. **OMC – Organização Mundial Do Comércio: As Regras Do Comércio Internacional e a Rodada Do Milênio**. São Paulo: Aduaneiras. 1999.
- TOLENTINO, P. E. E. **Technological Innovation and Third World Multinationals**. London; New York: Routledge. 1993. xxii, 458 p.
- _____. **Multinational Corporations: Emergence and Evolution**. London; New York: Routledge. 2000. xxiv, 471 p. (Routledge Studies in International Business and the World Economy).
- TOMLINSON, J. **Globalization and Culture**. Polity Press. 1999.
- TORRE, J. D. L., DOZ, Y. L., DEVINNEY, T. M. e DAVIDSON, W. H. **Managing the Global Corporation: Case Studies in Strategy and Management**. Boston: Irwin/McGraw-Hill. 2001. xix, 587 p. (McGraw-Hill Advanced Topics in Global Management).
- TOYNE, B. **Host Country Managers of Multinational Firms: An Evaluation of Variables Affecting Their Managerial Thinking Patterns**. New York: Arno Press. 1980. xviii, 319 p. (Multinational Corporations).
- TOYNE, B., MARTÍNEZ, Z. L. e MENDER, R. A. **International Business Scholarship: Mastering Intellectual, Institutional, and Research Design Challenges**. Westport, Conn.: Quorum Books. 2001. xii, 255 p.
- TOYNE, B. e NIGH, D. W. **International Business: An Emerging Vision**. Columbia, S.C.: University of South Carolina Press. 1997. xii, 700 p.
- _____. **International Business: Institutions and the Dissemination of Knowledge**. Columbia, S.C.: University of South Carolina Press. 1999. xvii, 275 p.
- TOYNE, P. **Organisation, Location and Behaviour: Decision-Making in Economic Geography**. London: Macmillan. 1974. xvi, 285 p.
- TULDER, R. V., BERGHE, D. V. D. e MULLER, A. **Erasmus (S)Coreboard of Core Companies: The World'S Largest Firms and Internationalization**. Rotterdam: Scope. 2001.
- UNCTAD. **Unctadstat**. United Nations Conference on Trade and Development. 2011.
- UNECA. **Economic Development and NEPAD Division**. United Nations Economic Commission for Africa. 2011.
- UNECE. **Trade Promotion Directory**. United Nations Economic Commission to Europe. 2011.
- UNECLAC. **Interactive Graphic System of International Economics Trends (Sigci+) Trade Module**. United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean: Division of International Trade and Integration. 2011.
- UNESCAP. **Regional Trade Agreements**. United Nations Economic Commission to Asia and the Pacific: Trade and Investment Division. 2011.
- USTR. **Trade Agreements**. Office of the United States Trade Representative. 2011.
- VASCONCELOS, F. C. e BRITO, L. A. L. **How Much Does Country Matter**. ENCONTRO ANUAL DA ANPAD. 2003.
- _____. **Vantagem Competitiva: O Construto E a Métrica**. Revista de Administração de Empresas, Vol. 44, Nº. 2, pp. 51-63. 2004.
- VERBEKE, A. e BURGMAN, P. Regional Strategy and Performance in the Global Automotive Industry. In: VERBEKE, A. (Org.). **Internalization, International Diversification and the Multinational Enterprise**. Oxford, New York and Tokyo: Elsevier JAI, 2005, pp. 97-118.
- VERBEKE, A., RUGMAN, A. M., NEHRT, C., ORLITZKY, M., JACOBS, D., LOCKE, E. A. e BECKER, T. E. **Dialogue**. Academy of Management Review, Vol. 23, Nº.4, pp. 653-659. 1998.
- VERMEULEN, F. e BARKEMA, H. **Pace, Rhythm, and Scope: Process Dependence in Building a Profitable Multinational Corporation**. Strategic Management Journal, Vol.23, Nº.7. 2002.

- VERNON, R. **Organizing for World Trade**. New York: Carnegie Endowment for International Peace. 1955. 163-222 pp. (International Conciliation).
- _____. **International Investment and International Trade in the Product Cycle**. Quarterly Journal of Economics, Vol.80, Nº.2, pp. 190-207. 1966.
- _____. **Manager in the International Economy**. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall. 1968. xvi, 430 p.
- _____. **Economic Sovereignty at Bay**. International Executive, Vol. 11, Nº. 1, Winter69, pp. 18-19. 1969.
- _____. **Multinational Enterprise and National Security**. London: Institute for Strategic Studies. 1971. [4], 34 p. (Adelphi Papers).
- _____. **Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises**. New York: Basic Books. 1971. x, 326 p. (The Harvard Multinational Enterprise Series).
- _____. **The Economic and Political Consequences of Multinational Enterprise: An Anthology**. Boston: Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University. 1972. vi, 236 p.
- _____. **Big Business and the State: Changing Relations in Western Europe**. London: Macmillan. 1974. ix, 310 p.
- _____. **Storm over the Multinationals: The Real Issues**. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. 1977. vii, 260 p.
- _____. **The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment**. Oxford Bulletin of Economics & Statistics, Vol. 41, Nº. 4, pp. 255-267. 1979.
- _____. **Exploring the Global Economy: Emerging Issues in Trade and Investment**. [Cambridge, Mass.]; Lanham, MD: Center for International Affairs; University Press of America. 1985. x, 225 p.
- _____. **In the Hurricane's Eye: The Troubled Prospects of Multinational Enterprises**. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. 1998. x, 262 p.
- VERNON, R. e KAPSTEIN, E. B. **Defense and Dependence in a Global Economy**. Washington, D.C.: Congressional Quarterly Inc. 1992. viii, 240 p.
- VERNON, R. e WELLS, L. T. **Economic Environment of International Business**. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall. 1976. xii, 254 p.
- VIETOR, R. H. K. **How Countries Compete: Strategy, Structure, and Government in the Global Economy**. Boston, Mass.: Harvard Business School Press. 2007. vi, 305 p.
- VIZENTINI, P. G. F. **Da Guerra Fria À Crise (1945-1990): As Relações Internacionais Contemporâneas**. Porto Alegre: Editora da Universidade, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. 1990.
- WALLERSTEIN, I. **Globalization or the Age of Transition?** International Sociology, Vol.15, Nº.2, pp. 249-265. 2000.
- WEISS, R. E. **Modeling Longitudinal Data**. New York; London: Springer. 2005.
- WIKIMEDIA COMMONS. **Mapas: Europa, América Do Norte, Ásia E Pacífico, América Latina, África E Mena**: Wikimedia Foundation. 2011.
- WOOLDRIDGE, J. M. **Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data**. Cambridge: MIT Press. 2002.
- _____. **Correlated Random Effects Models with Unbalanced Panels**. 2009.
- WORLD BANK. **World Bank Data**. World Bank. International Trade Division. 2011.
- WORRALL, J. L. **An Introduction to Pooling Cross-Sectional and Time Series Data**. In: MENARD, S. (Org.). **Handbook of Longitudinal Research: Design, Measurement and Analysis**. Oxford: Academic Press, 2008.
- WTO. **Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS)**. World Trade Organization. 2011b.
- YAMIN, M. **A Critical Re-Evaluation of Hymer's Contribution to the Theory of Transnational Corporation**. In: PITELIS, C. e SUGDEN, R. (Org.). **The Nature of the Transnational Firm**. London; New York: Routledge, 1991.
- YEUNG, H. W.-C., POON, J. e PERRY, M. **Towards a Regional Strategy: The Role of Regional Headquarters of Foreign Firms in Singapore**. Urban Studies (Routledge), Vol.38, Nº.1, pp. 157-183. 2001.
- YIP, G. S. **Barriers to Entry: A Corporate-Strategy Perspective**. Lexington, Mass.: LexingtonBooks. 1982. xv, 222 p.

- _____. **Do American Businesses Use Global Strategy? Working Paper.** Cambridge, Mass.: Marketing Science Institute. 1991. 47 p.
- _____. **Total Global Strategy: Managing for Worldwide Competitive Advantage.** Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall. 1992. xviii, 318 p.
- _____. **Total Global Strategy II: Updated for the Internet and Service Era.** Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall. 2003. xix, 299 p.
- ZEDTWITZ, M. V., BIRKINSHAW, J. M. e GASSMANN, O. **International Management of Research and Development.** Cheltenham, Glos, UK; Northampton, MA: Edward Elgar Pub. 2008. xviii, 579 p.

Anexos

Anexo I: Lista de Empresas do Índice S&P 500

Tabela 49: Relação das 500 Empresas do Índice S&P 500 Utilizadas na Análise Longitudinal

Empresas do Índice S&P 500	Código do País	País Original de Incorporação
3M CO	0	United States
ABBOTT LABORATORIES	0	United States
ABERCROMBIE & FITCH -CL A	0	United States
ADOBE SYSTEMS INC	0	United States
ADVANCED MICRO DEVICES	0	United States
AES CORP	0	United States
AETNA INC	0	United States
AFLAC INC	0	United States
AGILENT TECHNOLOGIES INC	0	United States
AIR PRODUCTS & CHEMICALS INC	0	United States
AIRGAS INC	0	United States
AK STEEL HOLDING CORP	0	United States
AKAMAI TECHNOLOGIES INC	0	United States
ALCOA INC	0	United States
ALLEGHENY ENERGY INC	0	United States
ALLEGHENY TECHNOLOGIES INC	0	United States
ALLERGAN INC	0	United States
ALLSTATE CORP	0	United States
ALTERA CORP	0	United States
ALTRIA GROUP INC	0	United States
AMAZON.COM INC	0	United States
AMEREN CORP	0	United States
AMERICAN ELECTRIC POWER CO	0	United States
AMERICAN EXPRESS CO	0	United States
AMERICAN INTERNATIONAL GROUP	0	United States
AMERICAN TOWER CORP	0	United States
AMERIPRISE FINANCIAL INC	0	United States
AMERISOURCEBERGEN CORP	0	United States
AMGEN INC	0	United States
AMPHENOL CORP	0	United States
ANADARKO PETROLEUM CORP	0	United States
ANALOG DEVICES	0	United States
AON CORP	0	United States
APACHE CORP	0	United States
APARTMENT INVT &MGMT -CL A	0	United States
APOLLO GROUP INC -CL A	0	United States
APPLE INC	0	United States
APPLIED MATERIALS INC	0	United States
ARCHER-DANIELS-MIDLAND CO	0	United States
ASSURANT INC	0	United States
AT&T INC	0	United States
AUTODESK INC	0	United States
AUTOMATIC DATA PROCESSING	0	United States
AUTONATION INC	0	United States
AUTOZONE INC	0	United States
AVALONBAY COMMUNITIES INC	0	United States
AVERY DENNISON CORP	0	United States
AVON PRODUCTS	0	United States
BAKER HUGHES INC	0	United States
BALL CORP	0	United States
BANK OF AMERICA CORP	0	United States
BANK OF NEW YORK MELLON CORP	0	United States
BARD (C.R.) INC	0	United States
BAXTER INTERNATIONAL INC	0	United States
BB&T CORP	0	United States
BECTON DICKINSON & CO	0	United States

BED BATH & BEYOND INC	0	United States
BEMIS CO INC	0	United States
BERKSHIRE HATHAWAY	0	United States
BEST BUY CO INC	0	United States
BIG LOTS INC	0	United States
BIOGEN IDEC INC	0	United States
BLOCK H & R INC	0	United States
BMC SOFTWARE INC	0	United States
BOEING CO	0	United States
BOSTON PROPERTIES INC	0	United States
BOSTON SCIENTIFIC CORP	0	United States
BRISTOL-MYERS SQUIBB CO	0	United States
BROADCOM CORP -CL A	0	United States
BROWN-FORMAN -CL B	0	United States
C H ROBINSON WORLDWIDE INC	0	United States
CA INC	0	United States
CABOT OIL & GAS CORP	0	United States
CAMERON INTERNATIONAL CORP	0	United States
CAMPBELL SOUP CO	0	United States
CAPITAL ONE FINANCIAL CORP	0	United States
CARDINAL HEALTH INC	0	United States
CAREFUSION CORP	0	United States
CARNIVAL CORP/PLC (USA)	74	Other
CATERPILLAR INC	0	United States
CB RICHARD ELLIS GROUP INC	0	United States
CBS CORP	0	United States
CELGENE CORP	0	United States
CENTERPOINT ENERGY INC	0	United States
CENTURYTEL INC	0	United States
CEPHALON INC	0	United States
CERNER CORP	0	United States
CF INDUSTRIES HOLDINGS INC	0	United States
CHESAPEAKE ENERGY CORP	0	United States
CHEVRON CORP	0	United States
CHUBB CORP	0	United States
CIGNA CORP	0	United States
CINCINNATI FINANCIAL CORP	0	United States
CINTAS CORP	0	United States
CISCO SYSTEMS INC	0	United States
CITIGROUP INC	0	United States
CITRIX SYSTEMS INC	0	United States
CLIFFS NATURAL RESOURCES INC	0	United States
CLOROX CO/DE	0	United States
CME GROUP INC	0	United States
CMS ENERGY CORP	0	United States
COACH INC	0	United States
COCA-COLA CO	0	United States
COCA-COLA ENTERPRISES INC	0	United States
COGNIZANT TECH SOLUTIONS	0	United States
COLGATE-PALMOLIVE CO	0	United States
COMCAST CORP	0	United States
COMERICA INC	0	United States
COMPUTER SCIENCES CORP	0	United States
COMPUWARE CORP	0	United States
CONAGRA FOODS INC	0	United States
CONOCOPHILLIPS	0	United States
CONSOL ENERGY INC	0	United States
CONSOLIDATED EDISON INC	0	United States
CONSTELLATION BRANDS -CL A	0	United States
CONSTELLATION ENERGY GRP INC	0	United States
CORNING INC	0	United States
COSTCO WHOLESALE CORP	0	United States
COVENTRY HEALTH CARE INC	0	United States
CSX CORP	0	United States
CUMMINS INC	0	United States
CVS CAREMARK CORP	0	United States
D R HORTON INC	0	United States
DANAHER CORP	0	United States

DARDEN RESTAURANTS INC	0	United States
DAVITA INC	0	United States
DEAN FOODS CO	0	United States
DEERE & CO	0	United States
DELL INC	0	United States
DENBURY RESOURCES INC	0	United States
DENTSPLY INTERNATL INC	0	United States
DEVON ENERGY CORP	0	United States
DEVRY INC	0	United States
DIAMOND OFFSHORE DRILLING INC	0	United States
DIRECTV	0	United States
DISCOVER FINANCIAL SVCS INC	0	United States
DISCOVERY COMMUNICATIONS INC	0	United States
DISNEY (WALT) CO	0	United States
DOMINION RESOURCES INC	0	United States
DONNELLEY (R R) & SONS CO	0	United States
DOVER CORP	0	United States
DOW CHEMICAL	0	United States
DR PEPPER SNAPPLE GROUP INC	0	United States
DTE ENERGY CO	0	United States
DU PONT (E I) DE NEMOURS	0	United States
DUKE ENERGY CORP	0	United States
DUN & BRADSTREET CORP	0	United States
E TRADE FINANCIAL CORP	0	United States
EASTMAN CHEMICAL CO	0	United States
EASTMAN KODAK CO	0	United States
EATON CORP	0	United States
EBAY INC	0	United States
ECOLAB INC	0	United States
EDISON INTERNATIONAL	0	United States
EL PASO CORP	0	United States
ELECTRONIC ARTS INC	0	United States
EMC CORP/MA	0	United States
EMERSON ELECTRIC CO	0	United States
ENTERGY CORP	0	United States
EOG RESOURCES INC	0	United States
EQT CORP	0	United States
EQUIFAX INC	0	United States
EQUITY RESIDENTIAL	0	United States
EXELON CORP	0	United States
EXPEDIA INC	0	United States
EXPEDITORS INTL WASH INC	0	United States
EXPRESS SCRIPTS INC	0	United States
EXXON MOBIL CORP	0	United States
FAMILY DOLLAR STORES	0	United States
FASTENAL CO	0	United States
FEDERATED INVESTORS INC	0	United States
FEDEX CORP	0	United States
FIDELITY NATIONAL INFO SVCS	0	United States
FIFTH THIRD BANCORP	0	United States
FIRST HORIZON NATIONAL CORP	0	United States
FIRST SOLAR INC	0	United States
FIRSTENERGY CORP	0	United States
FISERV INC	0	United States
FLIR SYSTEMS INC	0	United States
FLOWERVE CORP	0	United States
FLUOR CORP	0	United States
FMC CORP	0	United States
FMC TECHNOLOGIES INC	0	United States
FORD MOTOR CO	0	United States
FOREST LABORATORIES -CL A	0	United States
FORTUNE BRANDS INC	0	United States
FPL GROUP INC	0	United States
FRANKLIN RESOURCES INC	0	United States
FREEPORT-MCMORAN COP&GOLD	0	United States
FRONTIER COMMUNICATIONS CORP	0	United States
GAMESTOP CORP	0	United States
GANNETT CO	0	United States

GAP INC	0	United States
GENERAL DYNAMICS CORP	0	United States
GENERAL ELECTRIC CO	0	United States
GENERAL MILLS INC	0	United States
GENUINE PARTS CO	0	United States
GENWORTH FINANCIAL INC	0	United States
GENZYME CORP	0	United States
GILEAD SCIENCES INC	0	United States
GOLDMAN SACHS GROUP INC	0	United States
GOODRICH CORP	0	United States
GOODYEAR TIRE & RUBBER CO	0	United States
GOOGLE INC	0	United States
GRAINGER (W W) INC	0	United States
HALLIBURTON CO	0	United States
HARLEY-DAVIDSON INC	0	United States
HARMAN INTERNATIONAL INDS	0	United States
HARRIS CORP	0	United States
HARTFORD FINANCIAL SERVICES	0	United States
HASBRO INC	0	United States
HCP INC	0	United States
HEALTH CARE REIT INC	0	United States
HEINZ (H J) CO	0	United States
HELMERICH & PAYNE	0	United States
HERSHEY CO	0	United States
HESS CORP	0	United States
HEWLETT-PACKARD CO	0	United States
HOME DEPOT INC	0	United States
HONEYWELL INTERNATIONAL INC	0	United States
HORMEL FOODS CORP	0	United States
HOSPIRA INC	0	United States
HOST HOTELS & RESORTS INC	0	United States
HUDSON CITY BANCORP INC	0	United States
HUMANA INC	0	United States
HUNTINGTON BANCSHARES	0	United States
ILLINOIS TOOL WORKS	0	United States
INTEGRYS ENERGY GROUP INC	0	United States
INTEL CORP	0	United States
INTERCONTINENTALEXCHANGE INC	0	United States
INTERPUBLIC GROUP OF COS	0	United States
INTL BUSINESS MACHINES CORP	0	United States
INTL FLAVORS & FRAGRANCES	0	United States
INTL GAME TECHNOLOGY	0	United States
INTL PAPER CO	0	United States
INTUIT INC	0	United States
INTUITIVE SURGICAL INC	0	United States
INVESCO LTD	18	Other
IRON MOUNTAIN INC	0	United States
ITT CORP	0	United States
JABIL CIRCUIT INC	0	United States
JACOBS ENGINEERING GROUP INC	0	United States
JANUS CAPITAL GROUP INC	0	United States
JDS UNIPHASE CORP	0	United States
JOHNSON & JOHNSON	0	United States
JOHNSON CONTROLS INC	0	United States
JPMORGAN CHASE & CO	0	United States
JUNIPER NETWORKS INC	0	United States
KELLOGG CO	0	United States
KEYCORP	0	United States
KIMBERLY-CLARK CORP	0	United States
KIMCO REALTY CORP	0	United States
KING PHARMACEUTICALS INC	0	United States
KLA-TENCOR CORP	0	United States
KOHL'S CORP	0	United States
KRAFT FOODS INC	0	United States
KROGER CO	0	United States
L-3 COMMUNICATIONS HLDGS INC	0	United States
LABORATORY CP OF AMER HLDGS	0	United States
LAUDER (ESTEE) COS INC -CL A	0	United States

LEGG MASON INC	0	United States
LEGGETT & PLATT INC	0	United States
LENNAR CORP	0	United States
LEUCADIA NATIONAL CORP	0	United States
LEXMARK INTL INC -CL A	0	United States
LIFE TECHNOLOGIES CORP	0	United States
LILLY (ELI) & CO	0	United States
LIMITED BRANDS INC	0	United States
LINCOLN NATIONAL CORP	0	United States
LINEAR TECHNOLOGY CORP	0	United States
LOCKHEED MARTIN CORP	0	United States
LOEWS CORP	0	United States
LORILLARD INC	0	United States
LOWE'S COMPANIES INC	0	United States
LSI CORP	0	United States
M & T BANK CORP	0	United States
MACY'S INC	0	United States
MARATHON OIL CORP	0	United States
MARRIOTT INTL INC	0	United States
MARSH & MCLENNAN COS	0	United States
MARSHALL & ILSLEY CORP	0	United States
MASCO CORP	0	United States
MASSEY ENERGY CO	0	United States
MASTERCARD INC	0	United States
MATTEL INC	0	United States
MCAFEЕ INC	0	United States
MCCORMICK & COMPANY INC	0	United States
MCDONALD'S CORP	0	United States
MCGRAW-HILL COMPANIES	0	United States
MCKESSON CORP	0	United States
MEAD JOHNSON NUTRITION CO	0	United States
MEADWESTVACO CORP	0	United States
MEDCO HEALTH SOLUTIONS INC	0	United States
MEDTRONIC INC	0	United States
MEMC ELECTRONIC MATRIALS INC	0	United States
MERCK & CO	0	United States
MEREDITH CORP	0	United States
METLIFE INC	0	United States
METROPCS COMMUNICATIONS INC	0	United States
MICROCHIP TECHNOLOGY INC	0	United States
MICRON TECHNOLOGY INC	0	United States
MICROSOFT CORP	0	United States
MILLIPORE CORP	0	United States
MOLEX INC	0	United States
MOLSON COORS BREWING CO	0	United States
MONSANTO CO	0	United States
MONSTER WORLDWIDE INC	0	United States
MOODY'S CORP	0	United States
MORGAN STANLEY	0	United States
MOTOROLA INC	0	United States
MURPHY OIL CORP	0	United States
MYLAN INC	0	United States
NABORS INDUSTRIES LTD	18	Other
NASDAQ OMX GROUP INC	0	United States
NATIONAL OILWELL VARCO INC	0	United States
NATIONAL SEMICONDUCTOR CORP	0	United States
NETAPP INC	0	United States
NEW YORK TIMES CO -CL A	0	United States
NEWELL RUBBERMAID INC	0	United States
NEWMONT MINING CORP	0	United States
NEWS CORP	0	United States
NICOR INC	0	United States
NIKE INC -CL B	0	United States
NISOURCE INC	0	United States
NOBLE ENERGY INC	0	United States
NORDSTROM INC	0	United States
NORFOLK SOUTHERN CORP	0	United States
NORTHEAST UTILITIES	0	United States

NORTHERN TRUST CORP	0	United States
NORTHROP GRUMMAN CORP	0	United States
NOVELL INC	0	United States
NOVELLUS SYSTEMS INC	0	United States
NRG ENERGY INC	0	United States
NUCOR CORP	0	United States
NVIDIA CORP	0	United States
NYSE EURONEXT	0	United States
O'REILLY AUTOMOTIVE INC	0	United States
OCCIDENTAL PETROLEUM CORP	0	United States
OFFICE DEPOT INC	0	United States
OMNICOM GROUP	0	United States
ONEOK INC	0	United States
ORACLE CORP	0	United States
OWENS-ILLINOIS INC	0	United States
PACCAR INC	0	United States
PACTIV CORP	0	United States
PALL CORP	0	United States
PARKER-HANNIFIN CORP	0	United States
PATTERSON COMPANIES INC	0	United States
PAYCHEX INC	0	United States
PEABODY ENERGY CORP	0	United States
PENNEY (J C) CO	0	United States
PEOPLE'S UNITED FINL INC	0	United States
PEPCO HOLDINGS INC	0	United States
PEPSICO INC	0	United States
PERKINELMER INC	0	United States
PFIZER INC	0	United States
PG&E CORP	0	United States
PHILIP MORRIS INTERNATIONAL	0	United States
PINNACLE WEST CAPITAL CORP	0	United States
PIONEER NATURAL RESOURCES CO	0	United States
PITNEY BOWES INC	0	United States
PLUM CREEK TIMBER CO INC	0	United States
PNC FINANCIAL SVCS GROUP INC	0	United States
POLO RALPH LAUREN CP -CL A	0	United States
PPG INDUSTRIES INC	0	United States
PPL CORP	0	United States
PRAXAIR INC	0	United States
PRECISION CASTPARTS CORP	0	United States
PRICE (T. ROWE) GROUP	0	United States
PRICELINE.COM INC	0	United States
PRINCIPAL FINANCIAL GRP INC	0	United States
PROCTER & GAMBLE CO	0	United States
PROGRESS ENERGY INC	0	United States
PROGRESSIVE CORP-OHIO	0	United States
PROLOGIS	0	United States
PRUDENTIAL FINANCIAL INC	0	United States
PUBLIC SERVICE ENTRP GRP INC	0	United States
PUBLIC STORAGE	0	United States
PULTEGROUP INC	0	United States
QLOGIC CORP	0	United States
QUALCOMM INC	0	United States
QUANTA SERVICES INC	0	United States
QUEST DIAGNOSTICS INC	0	United States
QUESTAR CORP	0	United States
QWEST COMMUNICATION INTL INC	0	United States
RADIOSHACK CORP	0	United States
RANGE RESOURCES CORP	0	United States
RAYTHEON CO	0	United States
RED HAT INC	0	United States
REGIONS FINANCIAL CORP	0	United States
REPUBLIC SERVICES INC	0	United States
REYNOLDS AMERICAN INC	0	United States
ROBERT HALF INTL INC	0	United States
ROCKWELL AUTOMATION	0	United States
ROCKWELL COLLINS INC	0	United States
ROPER INDUSTRIES INC/DE	0	United States

ROSS STORES INC	0	United States
ROWAN COS INC	0	United States
RYDER SYSTEM INC	0	United States
SAFEWAY INC	0	United States
SAIC INC	0	United States
SALESFORCE.COM INC	0	United States
SANDISK CORP	0	United States
SARA LEE CORP	0	United States
SCANA CORP	0	United States
SCHLUMBERGER LTD	67	Other
SCHWAB (CHARLES) CORP	0	United States
SCRIPPS NETWORKS INTERACTIVE	0	United States
SEALED AIR CORP	0	United States
SEARS HOLDINGS CORP	0	United States
SEMPRA ENERGY	0	United States
SHERWIN-WILLIAMS CO	0	United States
SIGMA-ALDRICH CORP	0	United States
SIMON PROPERTY GROUP INC	0	United States
SLM CORP	0	United States
SMITH INTERNATIONAL INC	0	United States
SMUCKER (JM) CO	0	United States
SNAP-ON INC	0	United States
SOUTHERN CO	0	United States
SOUTHWEST AIRLINES	0	United States
SOUTHWESTERN ENERGY CO	0	United States
SPECTRA ENERGY CORP	0	United States
SPRINT NEXTEL CORP	0	United States
ST JUDE MEDICAL INC	0	United States
STANLEY BLACK & DECKER INC	0	United States
STAPLES INC	0	United States
STARBUCKS CORP	0	United States
STARWOOD HOTELS&RESORTS WRLD	0	United States
STATE STREET CORP	0	United States
STERICYCLE INC	0	United States
STRYKER CORP	0	United States
SUNOCO INC	0	United States
SUNTRUST BANKS INC	0	United States
SUPERVALU INC	0	United States
SYMANTEC CORP	0	United States
SYSCO CORP	0	United States
TARGET CORP	0	United States
TECO ENERGY INC	0	United States
TELLABS INC	0	United States
TENET HEALTHCARE CORP	0	United States
TERADATA CORP	0	United States
TERADYNE INC	0	United States
TESORO CORP	0	United States
TEXAS INSTRUMENTS INC	0	United States
TEXTRON INC	0	United States
THERMO FISHER SCIENTIFIC INC	0	United States
TIFFANY & CO	0	United States
TIME WARNER CABLE INC	0	United States
TIME WARNER INC	0	United States
TITANIUM METALS CORP	0	United States
TJX COMPANIES INC	0	United States
TORCHMARK CORP	0	United States
TOTAL SYSTEM SERVICES INC	0	United States
TRAVELERS COS INC	0	United States
TYSON FOODS INC -CL A	0	United States
U S BANCORP	0	United States
UNION PACIFIC CORP	0	United States
UNITED PARCEL SERVICE INC	0	United States
UNITED STATES STEEL CORP	0	United States
UNITED TECHNOLOGIES CORP	0	United States
UNITEDHEALTH GROUP INC	0	United States
UNUM GROUP	0	United States
URBAN OUTFITTERS INC	0	United States
VALERO ENERGY CORP	0	United States

VARIAN MEDICAL SYSTEMS INC	0	United States
VENTAS INC	0	United States
VERISIGN INC	0	United States
VERIZON COMMUNICATIONS INC	0	United States
VF CORP	0	United States
VIACOM INC	0	United States
VISA INC	0	United States
VORNADO REALTY TRUST	0	United States
VULCAN MATERIALS CO	0	United States
WAL-MART STORES INC	0	United States
WALGREEN CO	0	United States
WASHINGTON POST -CL B	0	United States
WASTE MANAGEMENT INC	0	United States
WATERS CORP	0	United States
WATSON PHARMACEUTICALS INC	0	United States
WELLPOINT INC	0	United States
WELLS FARGO & CO	0	United States
WESTERN DIGITAL CORP	0	United States
WESTERN UNION CO	0	United States
WEYERHAEUSER CO	0	United States
WHIRLPOOL CORP	0	United States
WHOLE FOODS MARKET INC	0	United States
WILLIAMS COS INC	0	United States
WINDSTREAM CORP	0	United States
WISCONSIN ENERGY CORP	0	United States
WYNDHAM WORLDWIDE CORP	0	United States
WYNN RESORTS LTD	0	United States
XCEL ENERGY INC	0	United States
XEROX CORP	0	United States
XILINX INC	0	United States
XL CAPITAL LTD	23	Other
XTO ENERGY INC	0	United States
YAHOO INC	0	United States
YUM BRANDS INC	0	United States
ZIMMER HOLDINGS INC	0	United States
ZIONS BANCORPORATION	0	United States

Anexo II: Tabelas de Resultados do STATA e SPSS para os Testes e Modelos Utilizados

Tabela 50: Relatório ANOVA Atemporal para o Modelo contendo Variáveis Geográficas em Relação ao Logaritmo Natural do ROA

Number of obs = 65155 R-squared = 0.0094 Root MSE = 1.6082 Adj R-squared = 0.0091					
Source	Partial SS	df	MS	F	Prob > F
Model	1602.51618	19	84.342957	32.61	0.0000
asia	82.8651995	1	82.8651995	32.04	0.0000
africa	.67493696	1	.67493696	0.26	0.6095
australia	9.51776912	1	9.51776912	3.68	0.0551
brazil	56.8799933	1	56.8799933	21.99	0.0000
europa	169.771624	1	169.771624	65.64	0.0000
france	54.3455842	1	54.3455842	21.01	0.0000
germany	1.20808652	1	1.20808652	0.47	0.4943
greatbritain	32.764232	1	32.764232	12.67	0.0004
japan	747.336195	1	747.336195	288.96	0.0000
mexico	1.46245339	1	1.46245339	0.57	0.4521
canada	85.8798	1	85.8798	33.21	0.0000
mideast	78.4289918	1	78.4289918	30.32	0.0000
domestic	154.217132	1	154.217132	59.63	0.0000
totalforeign	167.551786	1	167.551786	64.78	0.0000
foreigners	26.8361831	1	26.8361831	10.38	0.0013
northamerica	5.09372603	1	5.09372603	1.97	0.1605
southamerica	7.94480977	1	7.94480977	3.07	0.0797
southafrica	.421692625	1	.421692625	0.16	0.6864
pacific	11.6280204	1	11.6280204	4.50	0.0340
Residual	168458.169	65135	2.5862926		
Total	170060.685	65154	2.61013422		

Fonte: Autor, relatório gerado pelo STATA 11

Tabela 51: Relatório ANOVA Simples para as Variáveis Geográficas Originais em Relação ao Logaritmo Natural do ROA

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	1321,689	18	73,427	29,590	,000
Intercept	2895,489	1	2895,489	1166,828	,000
asia	30,854	1	30,854	12,434	,000
africa	,022	1	,022	,009	,926
australia	10,026	1	10,026	4,040	,044
brazil	71,992	1	71,992	29,011	,000
europa	51,416	1	51,416	20,720	,000
france	46,017	1	46,017	18,544	,000
germany	,751	1	,751	,303	,582
greatbritain	69,270	1	69,270	27,914	,000
japan	619,037	1	619,037	249,461	,000
mexico	2,686	1	2,686	1,083	,298

canada	41,976	1	41,976	16,915	,000
middleeast	73,969	1	73,969	29,808	,000
domestic	10,210	1	10,210	4,114	,043
foreigncountries	2,319	1	2,319	,934	,334
northamerica	5,418	1	5,418	2,183	,140
southamerica	2,153	1	2,153	,867	,352
southafrica	1,091	1	1,091	,440	,507
pacific	9,275	1	9,275	3,738	,053
Error	581890,409	234491	2,482		
Total	1,776E7	234510			
Corrected Total	583212,098	234509			

a. R Squared = ,002 (Adjusted R Squared = ,002)

Fonte: Autor, relatório gerado pelo SPSS 17

Tabela 52: Relatório ANOVA com Efeitos Randômicos para as Variáveis Geográficas Originais em Relação ao Logaritmo Natural do ROA

Source		Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Intercept	Hypothesis	3020,723	1	3020,723	295,343	,000
	Error	51,057	4,992	10,228 ^a		
year	Hypothesis	9114,375	30	303,813	124,363	,000
	Error	572776,034	234461	2,443 ^b		
asia	Hypothesis	40,012	1	40,012	16,379	,000
	Error	572776,034	234461	2,443 ^b		
africa	Hypothesis	,218	1	,218	,089	,765
	Error	572776,034	234461	2,443 ^b		
australia	Hypothesis	16,614	1	16,614	6,801	,009
	Error	572776,034	234461	2,443 ^b		
brazil	Hypothesis	71,700	1	71,700	29,350	,000
	Error	572776,034	234461	2,443 ^b		
europe	Hypothesis	90,862	1	90,862	37,193	,000
	Error	572776,034	234461	2,443 ^b		
france	Hypothesis	52,487	1	52,487	21,485	,000
	Error	572776,034	234461	2,443 ^b		
germany	Hypothesis	2,333	1	2,333	,955	,328

	Error	572776,034	234461	2,443 ^b		
greatbritain	Hypothesis	54,859	1	54,859	22,456	,000
	Error	572776,034	234461	2,443 ^b		
japan	Hypothesis	669,967	1	669,967	274,245	,000
	Error	572776,034	234461	2,443 ^b		
mexico	Hypothesis	2,119	1	2,119	,868	,352
	Error	572776,034	234461	2,443 ^b		
canada	Hypothesis	51,465	1	51,465	21,067	,000
	Error	572776,034	234461	2,443 ^b		
middleeast	Hypothesis	66,988	1	66,988	27,421	,000
	Error	572776,034	234461	2,443 ^b		
domestic	Hypothesis	48,963	1	48,963	20,043	,000
	Error	572776,034	234461	2,443 ^b		
foreigncountries	Hypothesis	1,116	1	1,116	,457	,499
	Error	572776,034	234461	2,443 ^b		
northamerica	Hypothesis	10,164	1	10,164	4,161	,041
	Error	572776,034	234461	2,443 ^b		
southamerica	Hypothesis	2,998	1	2,998	1,227	,268
	Error	572776,034	234461	2,443 ^b		
southafrica	Hypothesis	2,842	1	2,842	1,163	,281
	Error	572776,034	234461	2,443 ^b		
pacific	Hypothesis	14,163	1	14,163	5,798	,016
	Error	572776,034	234461	2,443 ^b		
a. ,003 MS(asia) + ,008 MS(africa) + ,012 MS(australia) + ,025 MS(brazil) + ,002 MS(europe) + ,022 MS(france) + ,010 MS(germany) + ,005 MS(greatbritain) + ,004 MS(japan) + ,008 MS(mexico) + ,003 MS(canada) + ,010 MS(middleeast) + ,001 MS(domestic) + ,001 MS(foreigncountries) + ,012 MS(northamerica) + ,007 MS(southamerica) + ,933 MS(southafrica) + ,006 MS(pacific) - ,072 MS(Error)						
b. MS(Error)						

Fonte: Autor, relatório gerado pelo SPSS 17

Tabela 53: Relatório FGLS com Efeitos Randômicos

Random-effects GLS regression		Number of obs =		11725	
Group variable: companyid		Number of groups =		9929	
R-sq: within = 0.0000		obs per group: min =		1	
between = 0.0045		avg =		1.2	
overall = 0.0039		max =		7	
Random effects u_i ~ Gaussian		wald chi2(18) =		44.42	
corr(u_i, X) = 0 (assumed)		Prob > chi2 =		0.0005	
roa	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
asia	-69.69838	379.3479	-0.18	0.854	-813.2066 673.8099
africa	278.2894	645.9832	0.43	0.667	-987.8145 1544.393
australia	-727.4422	785.5603	-0.93	0.354	-2267.112 812.2277
brazil	-1979.29	1094.497	-1.81	0.071	-4124.464 165.8851
europa	-182.9579	275.4329	-0.66	0.507	-722.7964 356.8807
france	2097.575	1043.072	2.01	0.044	53.19204 4141.958
germany	-248.6373	687.4417	-0.36	0.718	-1595.998 1098.724
greatbritain	-614.6311	463.359	-1.33	0.185	-1522.798 293.5358
japan	1832.855	459.8631	3.99	0.000	931.5398 2734.17
mexico	-17.0683	612.4216	-0.03	0.978	-1217.393 1183.256
canada	313.1531	374.17	0.84	0.403	-420.2065 1046.513
middleeast	1279.513	694.0531	1.84	0.065	-80.80627 2639.832
domestic	-252.9275	201.2033	-1.26	0.209	-647.2788 141.4238
foreignc~ies	201.5601	226.0963	0.89	0.373	-241.5805 644.7007
northamerica	1156.508	795.5489	1.45	0.146	-402.7393 2715.755
southamerica	-101.8545	575.0971	-0.18	0.859	-1229.024 1025.315
southafrica	2678.173	5727.386	0.47	0.640	-8547.297 13903.64
pacific	257.0223	534.209	0.48	0.630	-790.0082 1304.053
_cons	6468.59	132.4702	48.83	0.000	6208.953 6728.227
sigma_u	5082.4743				
sigma_e	6223.4838				
rho	.40009644	(fraction of variance due to u_i)			

Fonte: Autor, relatório gerado pelo STATA 11

Tabela 54: Relatório Teste de Hipóteses entre Médias de Grupos (para Dados em Pannel)

Between regression (regression on group means)		Number of obs =		10462		
Group variable: companyid		Number of groups =		8925		
R-sq: within = 0.0002		obs per group: min =		1		
between = 0.0079		avg =		1.2		
overall = 0.0073		max =		7		
sd(u_i + avg(e_i.))= 1.612693		F(19, 8905) =		3.71		
		Prob > F =		0.0000		
roa_ln	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
asia	.1549432	.0862654	1.80	0.073	-.0141568	.3240433
africa	.0843901	.1365154	0.62	0.536	-.1832115	.3519917
australia	-.0594868	.1682225	-0.35	0.724	-.3892418	.2702681
brazil	-.2263726	.2489617	-0.91	0.363	-.714395	.2616498
europa	.1434765	.067876	2.11	0.035	.0104238	.2765291
france	-.0573615	.2185665	-0.26	0.793	-.4858022	.3710792
germany	-.0306342	.147743	-0.21	0.836	-.3202445	.2589761
greatbritain	-.1154804	.1006594	-1.15	0.251	-.312796	.0818353
japan	.6042349	.1014462	5.96	0.000	.4053769	.8030929
mexico	-.0460607	.1345517	-0.34	0.732	-.309813	.2176917
canada	.144563	.0815746	1.77	0.076	-.015342	.3044681
middleeast	.2845449	.1464686	1.94	0.052	-.0025674	.5716571
domestic	.0500821	.0591209	0.85	0.397	-.0658086	.1659728
totalforeign	.1151581	.062018	1.86	0.063	-.0064115	.2367277
foreignc~ies	.0309912	.0580129	0.53	0.593	-.0827275	.1447098
northamerica	-.0259955	.1667845	-0.16	0.876	-.3529314	.3009405
southamerica	.1429756	.126501	1.13	0.258	-.1049955	.3909466
southafrica	.2717566	1.151779	0.24	0.813	-1.985995	2.529509
pacific	.0671062	.1144308	0.59	0.558	-.1572046	.2914171
_cons	8.450115	.049807	169.66	0.000	8.352482	8.547749

Fonte: Autor, relatório gerado pelo STATA 11

Tabela 55: Relatório FGLS Randômica (Robusta)

Random-effects GLS regression		Number of obs	=	10462	
Group variable: companyid		Number of groups	=	8925	
R-sq: within	= 0.0002	obs per group: min	=	1	
between	= 0.0079	avg	=	1.2	
overall	= 0.0073	max	=	7	
Random effects u_i ~ Gaussian		wald chi2(19)	=	166.54	
corr(u_i, X) = 0 (assumed)		Prob > chi2	=	0.0000	
(Std. Err. adjusted for 8925 clusters in companyid)					
roa_ln	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
asia	.1656553	.085648	1.93	0.053	-.0022117 .3335222
africa	.0899156	.0887845	1.01	0.311	-.0840988 .2639299
australia	-.0616009	.1456612	-0.42	0.672	-.3470917 .2238898
brazil	-.2040831	.2982159	-0.68	0.494	-.7885756 .3804094
europa	.1539774	.0605071	2.54	0.011	.0353856 .2725691
france	-.063755	.262785	-0.24	0.808	-.578804 .451294
germany	-.0277269	.1680754	-0.16	0.869	-.3571485 .3016948
greatbritain	-.1028391	.1178502	-0.87	0.383	-.3338213 .1281431
japan	.6132264	.0678892	9.03	0.000	.480166 .7462868
mexico	-.03083	.099132	-0.31	0.756	-.2251252 .1634652
canada	.1534942	.0615211	2.49	0.013	.0329151 .2740734
middleeast	.2845845	.0893798	3.18	0.001	.1094032 .4597658
domestic	.0644479	.0540043	1.19	0.233	-.0413985 .1702943
totalforeign	.1270962	.0528361	2.41	0.016	.0235394 .230653
foreignc~ies	.0426301	.055668	0.77	0.444	-.0664772 .1517373
northamerica	-.0229382	.1606745	-0.14	0.886	-.3378543 .291978
southamerica	.1377132	.0889814	1.55	0.122	-.0366872 .3121135
southafrica	.2535864	.2327007	1.09	0.276	-.2024986 .7096715
pacific	.0683014	.0984596	0.69	0.488	-.1246759 .2612787
_cons	8.434134	.0431541	195.44	0.000	8.349554 8.518715
sigma_u	.99937644				
sigma_e	1.2849881				
rho	.37689549	(fraction of variance due to u_i)			

Fonte: Autor, relatório gerado pelo STATA 11

Tabela 56: Relatório FGLS Randômica (Robusta)

```

Random-effects GLS regression              Number of obs   =   10462
Group variable: companyid                 Number of groups =   8925

R-sq:  within = 0.0002                    obs per group: min =    1
       between = 0.0079                    avg           =   1.2
       overall  = 0.0073                    max           =    7

Random effects u_i ~ Gaussian              wald chi2(19)    =   166.54
corr(u_i, X) = 0 (assumed)                Prob > chi2      =   0.0000

```

(Std. Err. adjusted for 8925 clusters in companyid)

roa_ln	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
asia	.1656553	.085648	1.93	0.053	-.0022117	.3335222
africa	.0899156	.0887845	1.01	0.311	-.0840988	.2639299
australia	-.0616009	.1456612	-0.42	0.672	-.3470917	.2238898
brazil	-.2040831	.2982159	-0.68	0.494	-.7885756	.3804094
europa	.1539774	.0605071	2.54	0.011	.0353856	.2725691
france	-.063755	.262785	-0.24	0.808	-.578804	.451294
germany	-.0277269	.1680754	-0.16	0.869	-.3571485	.3016948
greatbritain	-.1028391	.1178502	-0.87	0.383	-.3338213	.1281431
japan	.6132264	.0678892	9.03	0.000	.480166	.7462868
mexico	-.03083	.099132	-0.31	0.756	-.2251252	.1634652
canada	.1534942	.0615211	2.49	0.013	.0329151	.2740734
middleeast	.2845845	.0893798	3.18	0.001	.1094032	.4597658
domestic	.0644479	.0540043	1.19	0.233	-.0413985	.1702943
totalforeign	.1270962	.0528361	2.41	0.016	.0235394	.230653
foreignc~ies	.0426301	.055668	0.77	0.444	-.0664772	.1517373
northamerica	-.0229382	.1606745	-0.14	0.886	-.3378543	.291978
southamerica	.1377132	.0889814	1.55	0.122	-.0366872	.3121135
southafrica	.2535864	.2327007	1.09	0.276	-.2024986	.7096715
pacific	.0683014	.0984596	0.69	0.488	-.1246759	.2612787
_cons	8.434134	.0431541	195.44	0.000	8.349554	8.518715
sigma_u	.99937644					
sigma_e	1.2849881					
rho	.37689549	(fraction of variance due to u_i)				

Fonte: Autor, relatório gerado pelo STATA 11

Tabela 57: Relatório Teste de Wooldridge para Autocorrelação de Dados em Paineis

```

wooldridge test for autocorrelation in panel data
H0: no first order autocorrelation
      F( 1,      320) =    0.275
      Prob > F =    0.6005

```

Fonte: Autor, relatório gerado pelo STATA 11

Tabela 58: Relatório Regressão FGLS com Autocorrelação de Primeira Ordem e Testes de Durbin-Watson e Baltagi-Wu

RE GLS regression with AR(1) disturbances		Number of obs = 10462		
Group variable: companyid		Number of groups = 8925		
R-sq: within = 0.0002		obs per group: min = 1		
between = 0.0078		avg = 1.2		
overall = 0.0073		max = 7		
corr(u_i, Xb) = 0 (assumed)		wald chi2(20) = 74.77		
		Prob > chi2 = 0.0000		
min	5%	theta	95%	max
0.1489	0.1489	median	0.3725	0.3725

roa_ln	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
asia	.1754177	.085867	2.04	0.041	.0071214	.343714
africa	.0915668	.1380542	0.66	0.507	-.1790145	.3621481
australia	-.062725	.1706331	-0.37	0.713	-.3971597	.2717096
brazil	-.1961334	.2489927	-0.79	0.431	-.6841501	.2918833
europa	.1675988	.0650972	2.57	0.010	.0400106	.2951871
france	-.0683113	.2215264	-0.31	0.758	-.5024951	.3658726
germany	-.0252263	.1495988	-0.17	0.866	-.3184345	.2679819
greatbritain	-.0937996	.100673	-0.93	0.351	-.2911151	.1035158
japan	.622624	.1017452	6.12	0.000	.423207	.822041
mexico	-.0283276	.1351037	-0.21	0.834	-.2931261	.2364709
canada	.1617462	.0813705	1.99	0.047	.002263	.3212293
middleeast	.2861486	.1483863	1.93	0.054	-.0046832	.5769804
domestic	.0810437	.0535826	1.51	0.130	-.0239763	.1860636
totalforeign	.1436263	.0538346	2.67	0.008	.0381124	.2491403
foreign~ies	.055704	.0546639	1.02	0.308	-.0514353	.1628433
northamerica	-.0243952	.1686467	-0.14	0.885	-.3549368	.3061463
southamerica	.142781	.1273847	1.12	0.262	-.1068884	.3924505
southafrica	.2320466	1.167886	0.20	0.843	-2.056968	2.521062
pacific	.070351	.1160029	0.61	0.544	-.1570105	.2977125
_cons	8.417711	.042667	197.29	0.000	8.334085	8.501336

rho_ar	.32638886	(estimated autocorrelation coefficient)
sigma_u	.86057119	
sigma_e	1.3187887	
rho_fov	.29864781	(fraction of variance due to u_i)

modified Bhargava et al. Durbin-watson = 1.4240762	
Baltagi-wu LBI = 2.0877316	

Fonte: Autor, relatório gerado pelo STATA 11

Tabela 59: Relatório FGLS Randômico Robusto no Nível dos Países Individuais

note: southafrica omitted because of collinearity

Random-effects GLS regression
Group variable: **companyid**
R-sq: within = **0.0000**
between = **0.0035**
overall = **0.0028**
Random effects u_i ~ **Gaussian**
corr(u_i, X) = **0** (assumed)

Number of obs = **11725**
Number of groups = **9929**
obs per group: min = **1**
avg = **1.2**
max = **7**
wald chi2(11) = **695.29**
Prob > chi2 = **0.0000**

(Std. Err. adjusted for 9929 clusters in companyid)

roa	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
ncountries	2721.437	477.355	5.70	0.000	1785.838	3657.036
australia	-3323.895	675.4909	-4.92	0.000	-4647.833	-1999.957
brazil	-4694.911	1062.913	-4.42	0.000	-6778.182	-2611.64
france	-738.5405	1234.764	-0.60	0.550	-3158.634	1681.553
germany	-2973.858	930.9381	-3.19	0.001	-4798.463	-1149.253
greatbritain	-3338.401	966.4593	-3.45	0.001	-5232.627	-1444.176
japan	-891.5117	979.0972	-0.91	0.363	-2810.507	1027.483
mexico	-2503.276	570.2332	-4.39	0.000	-3620.913	-1385.64
canada	-2441.202	542.0789	-4.50	0.000	-3503.657	-1378.747
domestic	-3011.993	527.0159	-5.72	0.000	-4044.925	-1979.061
foreignc~ies	-2525.125	599.3574	-4.21	0.000	-3699.844	-1350.406
southafrica	(omitted)					
_cons	6507.27	115.8703	56.16	0.000	6280.169	6734.372
sigma_u	5084.7328					
sigma_e	6223.4838					
rho	.40030973	(fraction of variance due to u_i)				

Fonte: Autor, relatório gerado pelo STATA 11

Tabela 60: Relatório Matriz de Correlação entre Países

	austra~a	brazil	france	germany	greatb~n	japan	mexico	canada	domestic	fore~ies	so~frica
australia	1.0000										
brazil	-0.0070	1.0000									
france	0.0262	0.0255	1.0000								
germany	0.0253	0.0731	0.3536	1.0000							
greatbritain	0.0502	0.0802	0.2203	0.2265	1.0000						
japan	0.0737	-0.0047	0.1001	0.0804	0.0071	1.0000					
mexico	0.0295	-0.0002	0.0033	-0.0028	0.0306	0.0190	1.0000				
canada	0.0709	0.0364	0.0829	0.1017	0.0656	0.0223	0.1893	1.0000			
domestic	-0.0550	-0.0398	-0.0437	-0.0654	-0.0976	-0.0877	-0.0970	-0.1196	1.0000		
foreignc~ies	0.0577	0.0076	0.0262	0.0333	0.0123	0.0209	0.0699	0.0133	-0.2302	1.0000	
southafrica	-0.0013	-0.0009	-0.0010	-0.0016	0.0363	0.0374	-0.0025	-0.0029	-0.0073	0.0313	1.0000

Fonte: Autor, relatório gerado pelo STATA 11

Tabela 61: Relatório FGLS Randômico Robusto no Nível das Regiões

Random-effects GLS regression		Number of obs	=	11725	
Group variable: companyid		Number of groups	=	9929	
R-sq: within	= 0.0000	obs per group: min	=	1	
between	= 0.0017	avg	=	1.2	
overall	= 0.0017	max	=	7	
Random effects u_i ~ Gaussian		wald chi2(6)	=	15.11	
corr(u_i, X) = 0 (assumed)		Prob > chi2	=	0.0194	
(Std. Err. adjusted for 9929 clusters in companyid)					
roa	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
nregions	719.8223	283.3421	2.54	0.011	164.482 1275.163
nafta	-803.7817	306.1861	-2.63	0.009	-1403.895 -203.668
unasur	-715.081	466.3791	-1.53	0.125	-1629.167 199.0053
mena	513.2898	809.3902	0.63	0.526	-1073.086 2099.666
au	-429.8988	703.2759	-0.61	0.541	-1808.294 948.4967
eu	-896.3555	357.1283	-2.51	0.012	-1596.314 -196.3969
asiapacific	(omitted)				
_cons	6447.846	119.4983	53.96	0.000	6213.634 6682.058
sigma_u	5092.3705				
sigma_e	6223.4838				
rho	.40103059	(fraction of variance due to u_i)			

Fonte: Autor, relatório gerado pelo STATA 11

Tabela 62: Relatório FGLS Randômico Robusto para Vendas Externas por País Individual

Random-effects GLS regression		Number of obs	=	11725	
Group variable: companyid		Number of groups	=	9929	
R-sq: within	= 0.0000	obs per group: min	=	1	
between	= 0.0036	avg	=	1.2	
overall	= 0.0028	max	=	7	
Random effects u_i ~ Gaussian		wald chi2(11)	=	324.68	
corr(u_i, X) = 0 (assumed)		Prob > chi2	=	0.0000	
(Std. Err. adjusted for 9929 clusters in companyid)					
roa	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
australias~s	-.0006863	.0003493	-1.96	0.049	-.001371 -1.61e-06
brazilsales	-.0009141	.0003244	-2.82	0.005	-.0015499 -.0002783
francesales	.0000687	.0000649	1.06	0.290	-.0000586 .0001959
germanysales	-.0000162	.0001285	-0.13	0.900	-.0002681 .0002357
greatbrit~es	-.0000954	.0001275	-0.75	0.454	-.0003454 .0001545
japansales	.0000941	.0000549	1.71	0.086	-.0000134 .0002016
mexicosales	-.0001021	.0000605	-1.69	0.092	-.0002207 .0000165
canadasales	.0000804	.0000673	1.19	0.232	-.0000516 .0002124
domestic~s	-.0000216	6.39e-06	-3.38	0.001	-.0000341 -9.06e-06
foreignc~les	.0000445	.0000133	3.34	0.001	.0000184 .0000706
southafr~es	.0120225	.0008927	13.47	0.000	.0102728 .0137722
_cons	6562.962	85.44226	76.81	0.000	6395.498 6730.425
sigma_u	5084.1191				
sigma_e	6223.4838				
rho	.40025178	(fraction of variance due to u_i)			

Fonte: Autor, relatório gerado pelo STATA 11

Tabela 64: Relatório FGLS Randômico Robusto para Vendas Externas por Região

Random-effects GLS regression		Number of obs	=	11725	
Group variable: companyid		Number of groups	=	9929	
R-sq: within	=	obs per group: min	=	1	
between	=	avg	=	1.2	
overall	=	max	=	7	
Random effects u_i ~ Gaussian		wald chi2(6)	=	43.13	
corr(u_i, X) = 0 (assumed)		Prob > chi2	=	0.0000	
(Std. Err. adjusted for 9929 clusters in companyid)					
roa	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
naftasales	-.0000194	6.29e-06	-3.09	0.002	-.0000318 -7.12e-06
unasursales	-.0000603	.0001217	-0.50	0.620	-.0002989 .0001783
eusales	.000026	.0000247	1.05	0.292	-.0000223 .0000744
ausales	.0002972	.000206	1.44	0.149	-.0001064 .0007009
menasales	.0000404	.0001601	0.25	0.801	-.0002734 .0003543
asiapacif-es	.000082	.0000288	2.85	0.004	.0000255 .0001385
_cons	6518.422	85.16478	76.54	0.000	6351.502 6685.342
sigma_u	5088.9494				
sigma_e	6223.4838				
rho	.40070778	(fraction of variance due to u_i)			

Fonte: Autor, relatório gerado pelo STATA 11

Tabela 65: Relatório FGLS Randômico Robusto para Lucro Operacional Externo e Ativos Externos por Região

Random-effects GLS regression		Number of obs	=	11725	
Group variable: companyid		Number of groups	=	9929	
R-sq: within	= 0.0000	obs per group: min	=	1	
between	= 0.0058	avg	=	1.2	
overall	= 0.0049	max	=	7	
Random effects u_i ~ Gaussian		wald chi2(12)	=	174.42	
corr(u_i, X) = 0 (assumed)		Prob > chi2	=	0.0000	
(Std. Err. adjusted for 9929 clusters in companyid)					
roa	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
naftaopinc	-.0001204	.0001275	0.94	0.345	-.0001296 .0003703
naftaassets	-.0000139	3.02e-06	-4.59	0.000	-.0000198 -7.95e-06
unasuropinc	.0028316	.0020319	1.39	0.163	-.0011508 .006814
unasurassets	-.000016	5.99e-06	-2.68	0.007	-.0000278 -4.29e-06
euopinc	.0017083	.0004988	3.42	0.001	.0007307 .002686
euassets	-.000018	2.03e-06	-8.90	0.000	-.000022 -.0000141
auopinc	-.0019518	.0017126	-1.14	0.254	-.0053084 .0014049
auassets	.0006336	.0006512	0.97	0.331	-.0006427 .0019099
menaopinc	.00171	.0017863	0.96	0.338	-.0017911 .005211
menaassets	-.0006514	.0006524	-1.00	0.318	-.0019301 .0006272
asiapacif-nc	.0009661	.0006694	1.44	0.149	-.0003459 .0022781
asiapacif-ts	-.0000661	.0000133	-4.96	0.000	-.0000922 -.00004
_cons	6511.495	83.53661	77.95	0.000	6347.767 6675.224
sigma_u	5070.617				
sigma_e	6223.4838				
rho	.39897574	(fraction of variance due to u_i)			

Fonte: Autor, relatório gerado pelo STATA 11

Tabela 66: Relatório ANOVA Simples para a Quantidade de Países e Quantidade de Regiões, Conjuntamente Considerados

Number of obs = 11730 R-squared = 0.0021					
Root MSE = 8041.96 Adj R-squared = 0.0013					
Source	Partial SS	df	MS	F	Prob > F
Model	1.5590e+09	9	173226161	2.68	0.0042
ncountries	494197372	5	98839474.4	1.53	0.1772
nregions	786429433	4	196607358	3.04	0.0162
Residual	7.5797e+11	11720	64673151.4		
Total	7.5953e+11	11729	64756447.3		

Fonte: Autor, relatório gerado pelo STATA 11

Tabela 67: Relatório ANOVA Simples para a Quantidade de Países

Number of obs = 65155 R-squared = 0.0025					
Root MSE = 1.61359 Adj R-squared = 0.0025					
Source	Partial SS	df	MS	F	Prob > F
Model	433.254002	5	86.6508005	33.28	0.0000
ncountries	433.254002	5	86.6508005	33.28	0.0000
Residual	169627.431	65149	2.60368433		
Total	170060.685	65154	2.61013422		

Fonte: Autor, relatório gerado pelo STATA 11

Tabela 68: Relatório ANOVA Simples para a Quantidade de Regiões

Number of obs = 65155 R-squared = 0.0031					
Root MSE = 1.61314 Adj R-squared = 0.0030					
Source	Partial SS	df	MS	F	Prob > F
Model	526.997171	4	131.749293	50.63	0.0000
nregions	526.997171	4	131.749293	50.63	0.0000
Residual	169533.688	65150	2.60220549		
Total	170060.685	65154	2.61013422		

Fonte: Autor, relatório gerado pelo STATA 11

Tabela 69: Relatório FGLS Randômico Robusto para a Quantidade de Países e para a Quantidade de Regiões

Random-effects GLS regression		Number of obs	=	11725	
Group variable: companyid		Number of groups	=	9929	
R-sq: within	= 0.0000	Obs per group: min	=	1	
between	= 0.0002	avg	=	1.2	
overall	= 0.0009	max	=	7	
Random effects u_i ~ Gaussian		wald chi2(2)	=	3.40	
corr(u_i, X) = 0 (assumed)		Prob > chi2	=	0.1826	
(Std. Err. adjusted for 9929 clusters in companyid)					
roa	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
ncountries	14.71655	136.4986	0.11	0.914	-252.8158 282.2489
nregions	200.2698	126.3575	1.58	0.113	-47.38641 447.9259
_cons	6359.086	121.5891	52.30	0.000	6120.776 6597.397
sigma_u	5099.2493				
sigma_e	6223.4838				
rho	.40167927	(fraction of variance due to u_i)			

Fonte: Autor, relatório gerado pelo STATA 11

Tabela 70: Relatório FGLS Randômico Robusto para a Quantidade de Países

Random-effects GLS regression		Number of obs	=	11725		
Group variable: companyid		Number of groups	=	9929		
R-sq: within	= 0.0000	obs per group: min	=	1		
between	= 0.0000	avg	=	1.2		
overall	= 0.0004	max	=	7		
Random effects u_i ~ Gaussian		wald chi2(1)	=	0.91		
corr(u_i, X) = 0 (assumed)		Prob > chi2	=	0.3409		
(Std. Err. adjusted for 9929 clusters in companyid)						
roa	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
ncountries	115.4098	121.1697	0.95	0.341	-122.0784	352.8981
_cons	6441.537	110.4762	58.31	0.000	6225.008	6658.066
sigma_u	5099.8834					
sigma_e	6223.4838					
rho	.40173903	(fraction of variance due to u_i)				

Fonte: Autor, relatório gerado pelo STATA 11

Tabela 71: Relatório FGLS Randômico Robusto para a Quantidade de Regiões

Random-effects GLS regression		Number of obs	=	11725	
Group variable: companyid		Number of groups	=	9929	
R-sq: within	= 0.0000	Obs per group: min	=	1	
between	= 0.0002	avg	=	1.2	
overall	= 0.0009	max	=	7	
Random effects u_i ~ Gaussian		wald chi2(1)	=	3.37	
corr(u_i, X) = 0 (assumed)		Prob > chi2	=	0.0665	
(Std. Err. adjusted for 9929 clusters in companyid)					
roa	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
nregions	206.0559	112.2746	1.84	0.066	-13.99827 426.1101
_cons	6364.176	113.0909	56.27	0.000	6142.522 6585.83
sigma_u	5098.622				
sigma_e	6223.4838				
rho	.40162013	(fraction of variance due to u_i)			

Fonte: Autor, relatório gerado pelo STATA 11

Anexo III: Diapositivos da Apresentação e Ata da Banca da Defesa da Dissertação de Mestrado



ATA

São Paulo, 04 de março de 2011

Em 04.03.2011 na sala 1004, às 11:00 horas, reuniu-se a Banca Examinadora, designada para avaliação da Dissertação do(a) aluno(a) **RODRIGO AOYAMA NAKAHARA** do Curso de **Mestrado Profissional em Gestão Internacional – MPGI FGV-EAESP**, Linha de Pesquisa: **GESTÃO E COMPETITIVIDADE EM EMPRESAS GLOBAIS**, intitulada "DA COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL DE FIRMAS TRANSNACIONAIS NA NOVA GEOGRAFIA ECONÔMICA DAS NAÇÕES EM PROCESSO DE INTEGRAÇÃO POLÍTICO-ECONÔMICA REGIONAL: UMA ANÁLISE LONGITUDINAL DE EMPRESAS GLOBAIS EM MACROREGIÕES SUPRA-NACIONAIS".

☐ Aprovada ☒ Aprovada com Distinção ☐ Pendente de Resultado ☐ Reprovada

ASSINATURA DOS MEMBROS

Prof(a) (orientador (a)) **SÉRVIO TULIO PRADO JUNIOR**
Prof(a) **FABIO LUIZ MARIOTTO**
Prof(a) **FELIPE MENDES BORINI**

Observações:

- Ocorrendo avaliação "pendente de resultado", o aluno tem até **60 (sessenta)** dias, a partir desta data, para protocolar **versão modificada** da Dissertação, levando em consideração as alterações da banca.
- Devolver esta Ata à SRPPG** imediatamente após a avaliação

Ciente em: 1 / 1

Prof. Tales Andreassi
Coordenador dos Programas de Pós-Graduação
FGV-EAESP

Rodrigo Aoyama Nakahara



A Competitividade Internacional de Firmas Transnacionais na Nova Geografia Econômica das Nações em Processo de Integração Político-Econômica Regional

Uma Análise Longitudinal de Empresas Globais em Macrorregiões Supranacionais

Março 2011

Rodrigo Aoyama Nakahara

Agenda

- **Introdução: Globalização**
- **Capítulo 2: Multinacionais**
- **Capítulo 3: Integração**
- **Capítulo 4: Estratégia**
- **Capítulo 5: Metodologia**
- **Capítulo 6: Achados**
- **Conclusão: Regionalismo**

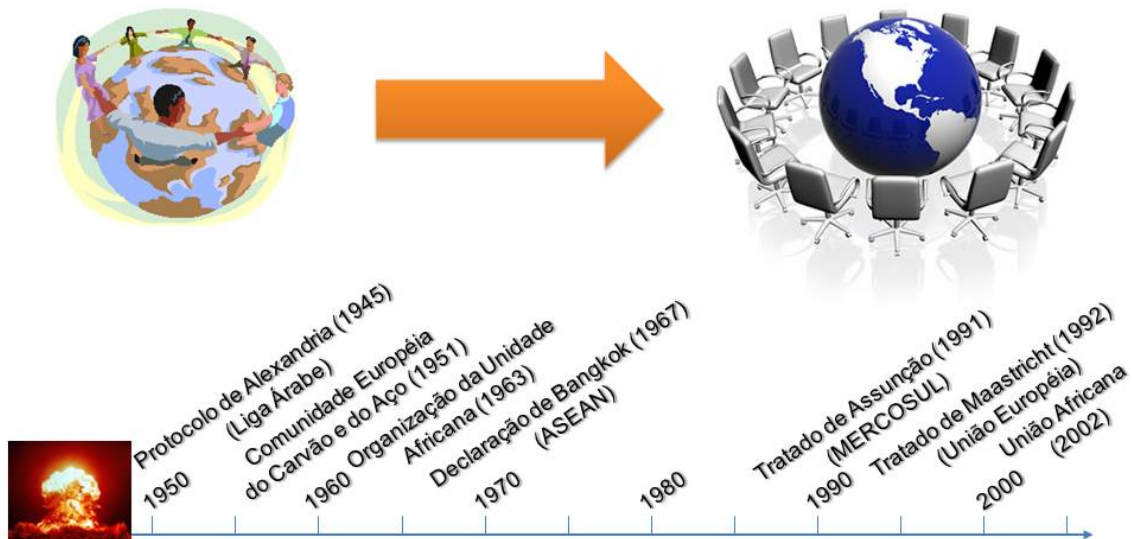
Março 2011

Introdução: Globalização e Multinacionais

Rodrigo Aoyama Nakahara

Cenário dos Negócios Internacionais

Globalização Econômica = Multilateralismo no Comércio e nos Investimentos ?



Março 2011

Tendência ao Regionalismo: A Integração Regional e o Novo Regionalismo

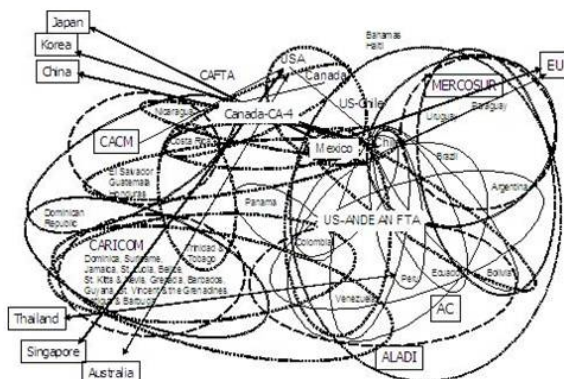
Capítulo 3: Integração Político-Econômica

Rodrigo Aoyama Nakahara

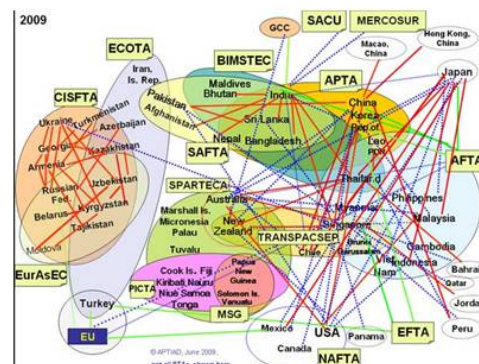
Cenário dos Negócios Internacionais

Proliferação dos Acordos Regionais de Comércio e Investimento = “Spaghetti Bowl”

PTAs Regionais como “Spaghetti Bowls” (1995)
Jagdish Bhagwati



Fonte: Richard Baldwin (2008)



Fonte: United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ONU-UNESCAP) (2009)

Março 2011

Tendência ao Regionalismo: Regiões Integradas e PTAs = “Spaghetti Bowl”

Capítulo 3: Integração Político-Econômica

Rodrigo Aoyama Nakahara

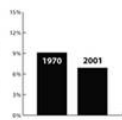
CEMAC

> Cameroon, Central African Republic, Congo, Gabon, Equatorial Guinea, Chad



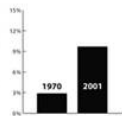
COMESA

> Egypt, Sudan, Eritrea, Djibouti, Ethiopia, Kenya, Uganda, Democratic Republic of Congo, Rwanda, Burundi, Angola, Zambia, Malawi, Zimbabwe, Swaziland, Comoros, Mauritius, Madagascar, Seychelles



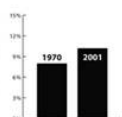
ECOWAS

> Benin, Burkina Faso, Cape Verde, Côte d'Ivoire, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leone, Togo



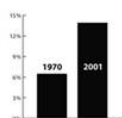
SADC

> South Africa, Angola, Botswana, Democratic Republic of Congo, Lesotho, Malawi, Mauritius, Mozambique, Namibia, Seychelles, Swaziland, Tanzania, Zambia, Zimbabwe



WAEMU

> Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinea-Bissau, Mali, Niger, Senegal, Togo



Billion dollars and percentage

	Value	Share in total exports/imports			Annual percentage change		
	2001	1990	1995	2001	1990-01	2000	2001
EU (15)							
Total exports	2,291	100	100	100	4	3	-1
Intra-exports	1,417	64.9	64.01	61.85	3	1	-2
Extra-exports	874	35.1	35.99	38.15	5	7	0
Total imports	2,334	100	100	100	4	6	-3
Intra-imports	1,421	63	65.23	60.89	3	1	-2
Extra-imports	913	37	34.77	39.11	4	15	-4
NAFTA (3)							
Total exports	1,149	100	100	100	7	15	-6
Intra-exports	637	42.6	46.06	55.46	9	18	-6
Extra-exports	512	57.4	53.94	44.54	4	11	-6
Total imports b	1,578	100	100	100	8	18	-6
Intra-imports	624	34.4	37.72	39.55	9	17	-7
Extra-imports	954	65.6	62.28	60.45	7	19	-6
MERCOSUR (4)							
Total exports	88	100	100	100	6	14	4
Intra-exports	15	8.9	20.51	17.26	13	17	-14
Extra-exports	73	91.1	79.49	82.74	5	13	9
Total imports	84	100	100	100	10	8	-6
Intra-imports	16	14.5	18.07	18.88	13	12	-11
Extra-imports	68	85.5	81.93	81.12	9	8	-5

Note: The figures are not completely adjusted for differences in the way members register their merchandise trade.

Billion dollars and percentage

Origin	Destination	North America	Latin America	Western Europe	Other Europe	Africa	Middle East	Asia	World
North America		391	164	188	7	13	21	207	991
Latin America		211	59	42	3	4	4	22	347
Western Europe		255	58	1,677	147	63	65	195	2,485
World		1,308	335	2,429	252	127	163	1,298	5,984
Share of intra- and inter-regional trade flows in each region's total merchandise exports									
North America		39.5	16.5	19	0.7	1.3	2.1	20.9	100
Latin America		60.8	17	12.1	0.9	1.2	1.2	6.3	100
Western Europe		10.3	2.3	67.5	5.9	2.5	2.6	7.8	100

Fonte: Xinhua Diao (2003) / OMC (2002)

Março 2011

Tendência ao Regionalismo: A Nova Geografia Econômica e Integração

Capítulo 3: Integração Político-Econômica

Rodrigo Aoyama Nakahara

Cenário dos Negócios Internacionais

Multilateralismo ?

Interlocking ties

A growing list of countries is involved in preferential trade agreements in the Asia and Pacific region.

Regional trade agreements ¹	
AFTA (ASEAN Free Trade Area), 1992, 1993	Pacific Island Countries Trade Agreement (PICTA), 2001, 2001
ASEAN-China Free Trade Agreement, 2004, 2005	South Asian Preferential Trade Agreement (SAPTA), 1993, 1995
ASEAN-Japan, 2003, 2004	South Asia Free Trade Agreement (SAFTA), 2004, 2006
ASEAN-Korea, 2003, 2004	Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement (TPSEPA), 2005, 2006
Asia-Pacific Trade Agreement (APTA), 1975, 1976 ²	
Bilateral trade agreements ³	
Australia-New Zealand (CER), 1983, 1983 ³	Japan-Singapore, 2002, 2002
Australia-Singapore, 2003, 2003	Korea-Chile, 2003, 2004
Australia-Thailand, 2004, 2005	Korea-EFTA, 2005, 2006 ⁴
Australia-United States, 2004, 2005	Korea-Singapore, 2005, 2006
China-Chile, 2005, 2006	Lao PDR-Thailand, 1991, 1991
China-Hong Kong SAR, 2003, 2004	Lao PDR-United States, 2003, 2005
China-Macao SAR, 2003, 2004	Malaysia-Pakistan, 2005, 2006
China-Niger, 2005, 2005	Malaysia-United States, 2004, 2004
China-Thailand, 2003, 2003	New Zealand-Singapore, 2000, 2001
India-Afghanistan, 2003, 2003	New Zealand-Thailand, 2005, 2005
India-Bangladesh, 2006, 2006	Singapore-EFTA, 2002, 2003
India-EC, 2004, 2004 ⁵	Singapore-Jordan, 2004, 2005
India-Nepal, 1991, 1991	Singapore-Panama, 2006, 2006
India-Singapore, 2005, 2005	Singapore-United States, 2003, 2004
India-Sri Lanka, 1998, 2001	Sri Lanka-Pakistan, 2002, 2005
India-Thailand, 2003, 2004	Thailand-Bahrain, 2002, 2002
Japan-Malaysia, 2005, 2006	Vietnam-United States, 2000, 2001
Japan-Mexico, 2004, 2005	

Source: Authors' compilation.

¹As of June 2007, years after agreements named refer to the year each pact was signed and the year it entered into force.

²Previously called Bangkok Agreement.

³Closer economic relations.

⁴Self Cooperation Council.

⁵European Free Trade Association.

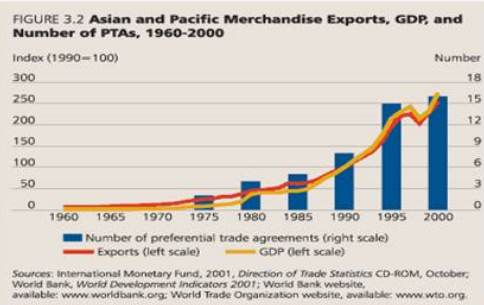
Fonte: International Monetary Fund (FMI) (2007)

3.1 Intraregional trade shares (%)

Region	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003
East Asia, including Japan	34.7	40.2	45.6	55.5	54.0	55.4	57.3	54.0
Developing East Asia	21.6	29.1	36.4	43.7	43.4	45.6	47.5	44.1
NEs	7.7	10.7	14.3	18.1	16.4	17.5	17.1	16.1
ASEAN	18.0	20.3	18.9	24.1	25.7	24.1	24.4	24.0
NAFTA	33.8	38.7	37.9	43.2	48.7	49.0	48.3	46.0
European Union 15	52.4	52.5	58.6	56.8	62.2	62.1	62.4	64.4

ASEAN = Association of Southeast Asian Nations, NAFTA = North American Free Trade Agreement.
Note: East Asia comprises Japan, ASEAN, PRC, newly industrialized economies (NIEs) of Hong Kong, China, Korea, Singapore, and Taipei, China. Developing East Asia excludes Japan.
Source: Kawai 2005.

Fonte: Asian Development Bank (2006)



Fonte: Asian Development Bank (2002)

Março 2011

Tendência ao Regionalismo: Relações Intra-Bloco / Bloco-País / Inter-Bloco

Capítulo 3: Integração Político-Econômica

Rodrigo Aoyama Nakahara

Cenário dos Negócios Internacionais

Macrorregiões Supranacionais



Março 2011

Tendência ao Regionalismo: Macrorregiões Supranacionais Integradas

Capítulo 2: Teoria de Empresas Multinacionais

Rodrigo Aoyama Nakahara



Março 2011

Tendência ao Regionalismo: Ambiente Internacional dos Negócios?

Capítulo 2: Teoria de Empresas Multinacionais

Rodrigo Aoyama Nakahara

Cenário dos Negócios Internacionais

Regionalismo



Março 2011

Tendência ao Regionalismo: Opiniões sobre o Regionalismo

Capítulo 4: Estratégia de Empresas Multinacionais

Rodrigo Aoyama Nakahara



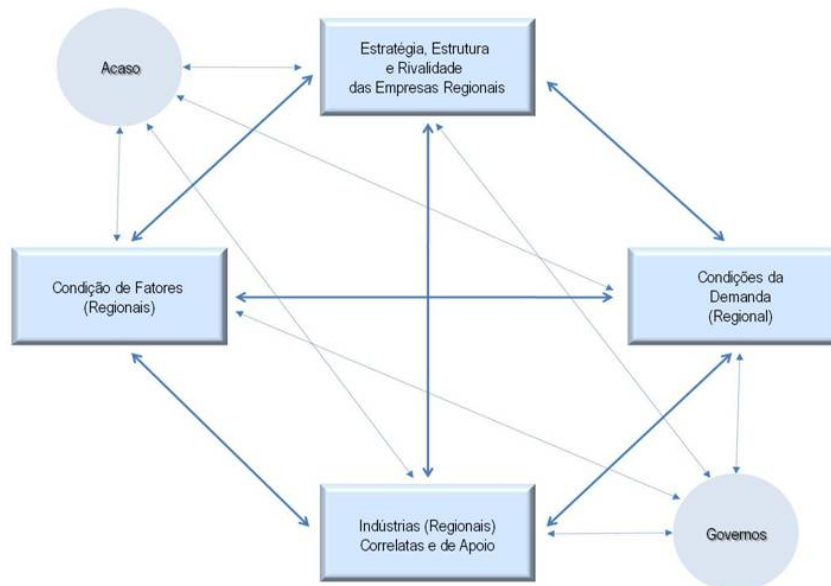
Março 2011

Tendência ao Regionalismo: Estratégias de Multinacionais

Capítulo 4: Estratégia de Empresas Multinacionais

Rodrigo Aoyama Nakahara

Estratégias Internacionais Regionais



Fonte: Elaborado pelo Autor, adaptado de Porter (1993)

Março 2011

Tendência ao Regionalismo: Adaptação do Modelo do Diamante de Porter

Capítulo 4: Estratégia de Empresas Multinacionais

Rodrigo Aoyama Nakahara

Estratégias Internacionais Regionais

1. Foco Regional	2. Portfólio Regional	3. "Hubs" Regionais	4. Plataformas Regionais	5. Mandatos Regionais	6. "Networks" Regionais
Escala e Posição	Opções de Crescimento, Redução de Risco	Posições Regionais	Compartilhamento entre Regiões	Especialização entre Regiões	Integração entre Regiões
<p>Aumento da Complexidade de Desafios Gerenciais: Desenvolvimento Regional, Suporte Regional, Controle Regional e Coordenação Regional</p> <p>Redução da Incidência (Quantidade de Casos)</p>					

Fonte: Elaborado e traduzido pelo Autor, adaptado de Ghemawat (2007)

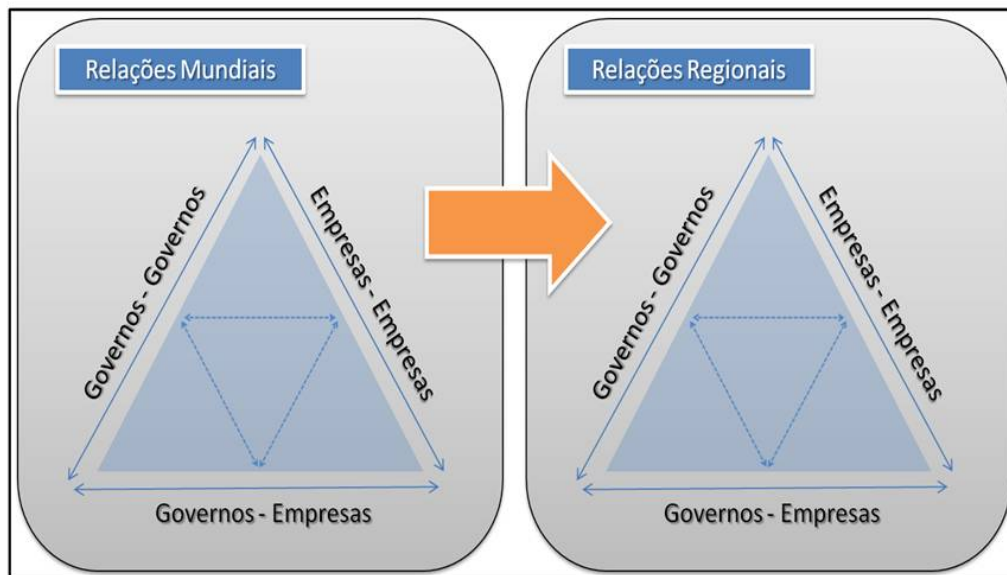
Março 2011

Tendência ao Regionalismo: Estratégias Regionais de Ghemawat

Capítulo 4: Estratégia de Empresas Multinacionais

Rodrigo Aoyama Nakahara

Estratégias Internacionais Regionais



Fonte: Elaboração do Autor, adaptado de Stopford, Strange e Henley (1991).

Março 2011

Tendência ao Regionalismo: Adaptação da Estratégia da Diplomacia Triangular

Capítulo 5: Metodologia e Métodos de Pesquisa

Rodrigo Aoyama Nakahara



Março 2011

Análise Longitudinal ou Análise de Dados em Painel

Capítulo 5: Metodologia e Métodos de Pesquisa

Rodrigo Aoyama Nakahara

Geografia dos Negócios Internacionais

Variáveis Geográficas



Março 2011

Fonte dos Dados: Compustat Global (2009) – ROA S&P 500

Capítulo 6: Dados, Resultados e Análises

Rodrigo Aoyama Nakahara

Hipóteses sobre Variáveis Geográficas

Hipótese 1	Hipótese 2	Hipótese 3
<p>H_0: as variáveis geográficas de países e regiões <u>não</u> exercem influência sobre o desempenho das multinacionais</p> <p>H_1: as variáveis geográficas de países e regiões <u>exercem</u> influência sobre o desempenho das multinacionais</p>	<p>H_0: as variáveis geográficas de países exercem <u>menor</u> influência sobre o desempenho das transnacionais do que as variáveis geográficas de regiões</p> <p>H_1: as variáveis geográficas de países exercem <u>maior</u> influência sobre o desempenho das transnacionais do que as variáveis geográficas de regiões</p>	<p>H_0: a quantidade (n) de regiões onde as multinacionais possuem operações <u>não</u> exerce impacto sobre o desempenho global</p> <p>H_1: a quantidade (n) de regiões onde as multinacionais possuem operações <u>exerce</u> impacto sobre o desempenho global</p>
<p>A hipótese nula foi rejeitada, pois os modelos envolvendo as variáveis geográficas demonstraram-se significativos</p>	<p>A hipótese nula foi rejeitada, mas suspeita-se que seja um problema nos dados</p>	<p>A hipótese nula foi rejeitada, pois os modelos envolvendo a variável geográfica de quantidade de regiões mostrou-se significativa</p>

Março 2011

Teste das Hipóteses e Conclusões

Rodrigo Aoyama Nakahara

Conclusão

- ◆ DISCUSSÕES TEÓRICAS SOBRE A GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA DECORENTE DA EVOLUÇÃO DO REGIONALISMO POLÍTICO-ECONÔMICO NA PRÁTICA
- ◆ INTEGRAÇÃO ECONÔMICA E POLÍTICA CRESCENTE DESDE O FIM DA 2ª GUERRA MUNDIAL
- ◆ PROLIFERAÇÃO DOS ACORDOS REGIONAIS DE INTEGRAÇÃO (PTAS E FTAS) – « SPAGHETTI BOWL »
- ◆ ACORDOS DE INTEGRAÇÃO NO NOVO REGIONALISMO ECONÔMICO POSSUEM ESCOPO MAIS ABRANGENTE DO QUE A REDUÇÃO DAS BARREIRAS COMERCIAIS

Março 2011

Conclusão da Pesquisa

Rodrigo Aoyama Nakahara

Conclusão

- ◆ IMPACTOS SOBRE AS EMPRESAS MULTINACIONAIS: REGIONALISMO COMO BASE PARA POLÍTICAS E ESTRATÉGIAS DE NEGÓCIOS INTERNACIONAIS
- ◆ QUESTÃO DO « FORTRESS EUROPE »
- ◆ AUFERIR VANTAGEM COMPETITIVA INTERNACIONAL ATRAVÉS DA VANTAGEM COMPETITIVA REGIONAL

Março 2011

Conclusão da Pesquisa