

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

MODELO PARA DETERMINAÇÃO DO GRAU DE
GLOBALIZAÇÃO DA EMPRESA

Luís Fernando Moreira

Orientador: Prof. Dr. José Roberto Securato

SÃO PAULO

2009

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

Profa. Dra. Suely Vilela
Reitora da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Carlos Roberto Azzoni
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Isak Kruglianskas
Chefe do Departamento de Administração

Prof. Dr. Lindolfo Galvão de Albuquerque
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Administração

LUÍS FERNANDO MOREIRA

**MODELO PARA DETERMINAÇÃO DO GRAU DE
GLOBALIZAÇÃO DA EMPRESA**

Tese apresentada ao Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo como requisito para obtenção do título de Doutor em Administração.

Orientador: Prof. Dr. José Roberto Securato

SÃO PAULO

2009

Tese defendida e aprovada no Departamento de Administração da Faculdade de Economia Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo – Programa de Pós-Graduação em Administração pela seguinte banca examinadora:

FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada pela Seção de Processamento Técnico do SBD/FEA/USP

Moreira, Luís Fernando

Modelo para determinação do grau de globalização da empresa / Luís Fernando Moreira. -- São Paulo, 2009.

122 p.

Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, 2009

Bibliografia

1. Internacionalização de empresas 2. Globalização 3. Índices (Economia) 5. Análise multivariada I. Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. II. Título.

CDD – 658.049

Para Luciane J. B. Kusbick Moreira.

AGRADECIMENTOS

Ao professor Dr. José Roberto Securato por ter me aceito como orientando, pelo tempo e confiança depositados em mim e por ter avalizado meu ingresso no doutorado. Foi uma experiência gratificante para mim. Aprendi muito nesta empreitada;

Aos professores Dr. Almir Ferreira de Sousa e Dr. José Roberto Ferreira Savoia pelas valiosas contribuições que fizeram na Banca de Qualificação deste trabalho e pela maneira afável com que sempre me trataram;

Ao professor Dr. Antônio Airton Carneiro de Freitas pelo apoio na fase final do trabalho e pelas palavras de incentivo nos momentos certos;

Aos demais professores, colegas e funcionários da USP que de algum modo contribuíram para que este trabalho se tornasse realidade;

Meu agradecimento especial ao *Maestro* Eng^o. Júlio César da Motta Meirelles, da Itaipu Binacional, pelo apoio que ultrapassou em muito o esperado da mera relação profissional; ao Dr. Eng^o Eduardo Moreira, da mesma empresa, por transmitir-me serenidade e paciência.

Ao amigo Dr. Amarildo Jorge da Silva pelo apoio ao longo de 2008 e pelo tempo despendido na leitura das versões iniciais deste trabalho;

À minha mulher Luciane J. B. Kusbick Moreira e à minha filha Sophia Louise Kusbick Moreira pela enorme paciência e por bem entenderem minhas ausências durante a realização desta tarefa.

Ao Sr. Sérgio Kusbick pela cuidadosa revisão do texto e a Sra. Maria Auxiliadora Bezerra Kusbick, pelo apoio que prestou a todos nós, principalmente na fase final deste trabalho.

Aos meus pais José Borges Moreira e Ondina Maria Moreira por motivos óbvios.

“The world is my country, science is my religion.”

Christiaan Huygens

Dutch mathematician, astronomer and physicist

April 14, 1629 – July 8, 1695

RESUMO

A globalização é um fenômeno que afeta todas as organizações; estas por sua vez apresentam níveis distintos de envolvimento internacional. Para testar qualquer teoria que considere a internacionalização da empresa uma variável interveniente é necessário dispor de um instrumento confiável para avaliar o grau de globalização relativa das empresas. Utilizando uma amostra, coletada em 2005, de 100 empresas consideradas as mais globalizadas do mundo pela *United Nations on Trade and Development* - UNCTAD, uma metodologia para elaboração de um indicador do nível de globalização de uma empresa é desenvolvida de modo a permitir estabelecer um ranking de globalização. O indicador obtido, cunhado GLB, é um *zscore* composto de nove atributos de superfície e, até onde foi possível verificar, suplanta outros indicadores propostos na literatura no que concerne a fidedignidade e validade. Sólida estrutura fatorial com comunalidades altas, cargas fatoriais elevadas, variância explicada superior a 74%, pressupostos estatísticos e conceituais atendidos, alfa de Cronbach superior a 0,95 foram confirmados com dados dos anos de 2003, 2004 e 2006 para as 100 maiores empresas do mundo e para as 100 maiores empresas dos países em desenvolvimento. Embora a globalização seja um conceito multidimensional, com o conjunto informacional disponível a análise fatorial apontou para um fator único. O GLB não se propõe a ser um indicador definitivo; outros atributos podem complementar ou substituir os itens que o compõem e, provavelmente, carregar em um fator adicional que capte aspectos ainda não contemplados. O uso mais criativo dos dados secundários disponíveis pode contribuir neste sentido.

ABSTRACT

The globalization is a phenomenon that affects all sorts of organizations, such organizations have different levels of international involvement. To test any theory that considers internationalization as an independent variable one need a reliable instrument to measure the relative globalization of companies. Based on a sample of the world's 100 largest multinational companies collected in 2005 by the United Nations on Trade and Development - UNCTAD, a methodology to build an indicator of internationalization level of a company is developed in order to establish a globalization ranking. The estimator obtained, called GLB, is a zscore built up on nine surface attributes. Reliability and validity indicate that it supersedes some other indicators proposed in the literature. Strong factor structure with uniformly high communalities, several variables loadings strongly in the factor, explained variance above 74%, statistical and conceptual criteria attained, Cronbach's alpha far above the threshold where confirmed to data from 2003, 2004 and 2006 to the world's 100 largest multinational companies and to the 100 largest companies from developing countries. Although globalization is a multidimensional concept, factor analysis identified a single factor to the informational set under scrutiny. The GLB is not proposed to be a definitive indicator; other variables are expected to complement or replace and likely load on additional factors, which could reveal other aspects of domain. A more creative use of archival data could help in this direction.

SUMÁRIO

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS	3
LISTA DE TABELAS	4
1 INTRODUÇÃO	5
1.1 O problema	5
1.2 Objetivo	6
1.3 Justificativa.....	6
1.4 Metodologia	8
2 CONTEXTUALIZANDO A GLOBALIZAÇÃO E AS EMPRESAS	11
2.1 O Conceito de Globalização.....	11
2.2 O Processo de Globalização	14
2.2.1 Custo dos Transportes	16
2.2.2 Investimento Estrangeiro.....	17
2.2.3 Comércio Internacional e Tarifas	18
2.2.4 Integração Regional.....	20
2.2.5 Dimensão Social.....	20
2.2.6 Globalização, Estado e Política.....	24
2.2.6.1 Ondas Antiglobalização – Quando o Pêndulo Retorna	24
2.2.6.2 O Estado Hipermoderno.....	30
2.3 As Empresas e a Globalização	39
2.3.1 A Internacionalização das Empresas Brasileiras.....	40
2.3.2 Aspectos Financeiros das Empresas Globais	44
2.3.3 Outros Motivos para a Internacionalização.....	47
2.3.3.1 Homogeneização Cultural	48
2.3.3.2 Economias de Escala e Economias de Escopo.....	48
2.3.3.3 Desenvolvimento Tecnológico.....	49
2.3.3.4 Desregulamentação	49
2.3.3.5 Competição Internacional Acirrada	50
2.3.4 Quatro Perspectivas Estratégicas	50
2.3.4.1 Convergência.....	51
2.3.4.2 Divergência	52
2.3.4.3 Crossvergência	53
2.3.4.4 Transvergência	54
2.3.5 Estratégias de Expansão Internacional	55
2.3.5.1 Exportação.....	55
2.3.5.2 Licenciamento	56
2.3.5.3 Franquia.....	56
2.3.5.4 Investimento Direto.....	56
2.3.6 Tipologia da Empresa Globalizada e Fatores Característicos.....	57
3 MEDINDO A GLOBALIZAÇÃO.....	61
3.1 Métricas Utilizadas.....	62
3.1.1 Vendas no Exterior como Percentual do Total de Vendas (FSTS).....	62
3.1.2 Ativos no Exterior como Percentual do Total de Ativos (FATA)	64
3.1.3 Empregados no Exterior como Percentual do Total de Empregados (FETE)..	65
3.1.4 Os Índices da UNCTAD	65
3.1.5 O Índice de Sullivan	67
3.1.6 O <i>Network Spread Index</i>	70
4 DESENVOLVIMENTO DO MODELO	71

4.1	Análise fatorial	71
5	OS RESULTADOS E SUA ANÁLISE	81
5.1	A amostra	82
5.2	A Análise para o Ano de 2005	82
5.2.1	Análise Fatorial Para 2005	86
5.2.1.1	Pressupostos Estatísticos	86
5.2.1.2	Pressupostos Conceituais	88
5.2.1.3	Resultados da Análise Fatorial para 2005	90
5.3	Validação da Solução da Análise Fatorial.....	93
5.3.1	Fidedignidade (<i>Reliability</i>).....	94
5.3.2	Validade (<i>Validity</i>)	99
6	CONCLUSÕES E SUGESTÕES	103
	REFERÊNCIAS	107
	APÊNDICE 1 – RANKING DAS 100 EMPRESAS GLOBALIZADAS – ÍNDICES GLB, TNI, II, GSI E FA – ANO 2005	113
	APÊNDICE 2 – BASES DE DADOS E ESTATÍSTICAS - ANOS 2003 A 2006.	117

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AI: Intensidade da Publicidade;
BRIC: Brasil, Rússia, Índia e China
CUSFTA: Canada-United States Free Trade Agreement
DOI: Degree of Internationalization
ESTS: Vendas por Exportação como Percentual do Total de Vendas.
FA: Valor dos Ativos no Exterior
FAF: Quantidade de Afiliadas no Exterior
FATA: Ativos no Exterior como Percentual do Total de Ativos
FE: Quantidade de Empregados no Exterior
FED: Federal Reserve System
FETE: Empregados no Exterior como Percentual do Total de Empregados
FPTP: Lucros no Exterior como Percentual do Total de Lucros
FS: Valor das Vendas no Exterior
FSTS: Vendas no Exterior como Percentual do Total de Vendas.
GATT: General Agreement on Tariffs and Trade
GSI: Geographical Spread Index
II: Internationalization Index
KMO: Kaiser-Meyer-Olkin; o mesmo que MSA.
MNC: Multinational Corporation
MSA: Medida de Adequação da Amostra (Measure of Sampling Adequacy)
NAFTA: North American Free Trade Agreement
OCDE: Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OSTS: Subsidiárias no Exterior como Percentual do Total de Subsidiárias
P&D: Pesquisa e Desenvolvimento
PDIO: Dispersão Psíquica das Subsidiárias no Exterior
RDI: Intensidade da Pesquisa e Desenvolvimento;
ROA: Retorno Sobre os Ativos (Return On Assets)
ROE: Retorno Sobre o Patrimônio (Return On Equity)
ROS: Retorno Sobre as Vendas (Return On Sales)
TA: Valor Total dos Ativos
TAF: Quantidade Total de Afiliadas
TE: Quantidade Total de Empregados
TMIE: Experiência Internacional do Corpo Diretivo em Anos como Percentual do Total de Anos de Experiência do Corpo Diretivo
TNI: Transnationlity Index
TS: Valor Total das Vendas
UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – As Vinte Maiores por Ativos no Exterior	41
Tabela 2 – Resumo dos Resultados de Sullivan (1994).....	69
Tabela 3 – Estatísticas Descritivas para a Variável ZFATA.....	84
Tabela 4 – Teste de Normalidade para as Variáveis do Modelo.....	84
Tabela 5 – Assimetria e Curtose para as Variáveis Transformadas.....	85
Tabela 6 – Matriz de Correlação das Variáveis que Entraram no Modelo	87
Tabela 7 – Teste de Esfericidade e Medida de Adequação da Amostra	88
Tabela 8 – Matriz de Correlação Anti-Imagem	88
Tabela 9 – Efeito das Variáveis Produtos Sob Três Firmas Hipotéticas.....	90
Tabela 10 – Comunalidades com e sem Ajuste para Normalidade.....	90
Tabela 11 – Extração Sem Ajuste	92
Tabela 12 – Matriz do Fator Único Obtido	92
Tabela 13 – Escores Fatoriais para o Ano de 2005	93
Tabela 14 – Correlações Inter-Item e Item-Total para o Ano de 2005	97
Tabela 15 – Fidedignidade da Escala se Item Eliminado.....	97
Tabela 16 – Correlações Entre os Índices de Globalização para 2005	101
Tabela 17 – Correlação entre o GLB e o GLB1 – Ano 2005.....	104
Tabela 18 – Alteração no Ranking TNI versus GLB	104
Tabela 19 – Comparativo entre o GLB e o TNI - Diferenças no Ranking	105

1 INTRODUÇÃO

1.1 O problema

Aquilar o grau de globalização tem sido um assunto de interesse recorrente para acadêmicos e profissionais de diversos segmentos e especialidades. Riezman *et al* (2004) argumentam que os índices de globalização disponíveis contém informação a respeito do grau de globalização relativa e não absoluta. Os índices são desenvolvidos inicialmente para permitir comparações entre as unidades de interesse como empresas, setores, países ou regiões. Entretanto, o objetivo subjacente é que tais indicadores permitam inferir os efeitos das atividades internacionais. Logo, o tipo de índice mais adequado depende do tipo de efeito que se deseja medir (IETTO-GILLIES, 2001).

No que diz respeito à globalização dos países, alguns índices tem sido propostos baseados em indicadores compostos. Bobek e Vide (2005) desenvolveram um indicador desse tipo. Um dos mais conhecidos talvez seja o divulgado pela Foreign Policy (2006) em colaboração com a consultoria A.T. Kearney, que busca classificar o nível de globalização dos diversos países com base em quatro constructos: integração econômica, contato pessoal, conectividade tecnológica e compromisso político. Dreher (2006) argumenta que o índice divulgado pela Foreign Policy deixa de considerar variáveis relevantes da globalização em seus constructos e que, por este motivo, não poderia ser utilizado para investigação empírica. Ele sugere o *KOF index of globalization*, divulgado pelo Swiss Economic Institute, como uma medida mais apropriada. No Brasil, Securato e Oliveira (1998) propuseram um índice para medir a globalização de blocos econômicos regionais calcado na correlação entre países com base nos índices das bolsas de valores dos diversos componentes dos blocos regionais. Rugman e Brain (2003) apresentam um indicador que parece demonstrar que as maiores empresas ditas multinacionais pela revista Fortune são na verdade regionais.

São poucos os trabalhos que buscam aferir a globalização atual ou potencial no nível da empresa. Índices baseados em um único item tem sido propostos. *Proxies* para o grau de globalização incluem o percentual de vendas das subsidiárias no exterior em relação as vendas totais, ativos estrangeiros em relação a ativos totais e número de subsidiárias no exterior. Embora estas abordagens baseadas em um único item facilitem a replicação, elas certamente

representam apenas uma parcela do domínio. Considerando que a globalização é um fenômeno de natureza multidimensional, abordagens desta natureza têm sofrido críticas em relação a falta de rigor na especificação e operacionalização do conceito de internacionalização (KENNLLY; LEWIS, 2002; SULLIVAN, 1994).

Considerando o ganho potencial a ser obtido por um índice composto em relação aos de única variável, estes últimos mais vulneráveis a erros de mensuração e eventos incomuns, causa surpresa não ter sido observado maior esforço no sentido de produzir um índice de globalização mais robusto no nível da empresa. O levantamento da literatura recente sobre o assunto encontrou apenas quatro índices compostos disponíveis: 1) DOI – *Degree of Internationalization* de Sullivan (1994); 2) TNI – *Transnationality Index*; 3) II – *Internationalization Index*; 4) GSI – *Geographical Spread Index*. Os três últimos divulgados pela *United Nations Conference on Trade and Development* – UNCTAD.

O problema de pesquisa consiste em identificar o grau de globalização relativa no nível da empresa.

1.2 Objetivo

Estabelecer uma metodologia para elaboração de um indicador do nível de globalização de uma empresa de modo a permitir estabelecer um ranking de globalização.

1.3 Justificativa

A globalização é o fenômeno político e econômico mais importante na atualidade. A literatura informa que outros períodos vivenciaram processos de magnitude semelhante. Entretanto, cada onda globalizante tem por assim dizer seu próprio DNA. O processo de globalização observado no final do século XIX teve como fatores principais a queda no custo dos transportes e a migração, ao passo que os aspectos característicos do processo em curso estão no capital errante e na tecnologia da informação e seus desdobramentos.

Mas, talvez, o que melhor diferencie a onda atual das anteriores seja a velocidade com que as mudanças ocorrem. Emprestando a terminologia adotada por Santos (1991), é como se os chamados elementos duros ou frios da modernidade – ciência, tecnologia, empresamento econômico e crítica epistemológica – estivessem em claro descompasso com seus elementos quentes – cidadania universal, dessacralização da cultura, emergência das Ciências Sociais e consciência dos signos – de sorte que o maior desafio do processo corrente provavelmente não se encontre na esfera técnico/científica, mas sim no âmbito social e político. É patente, por exemplo, a incapacidade dos legisladores de manter um arcabouço legal compatível com a rápida evolução tecnológica. Questões atinentes a propriedade intelectual, patentes e controle sobre o conteúdo da internet representam grandes desafios do ponto de vista legal, seja pela dificuldade técnica em controlar o meio ambiente eletrônico, o que tem gerado legislação para a qual o Estado é incapaz de promover o devido *enforcement*, seja por questões ligadas aos limites aceitáveis de interferência do ente estatal na esfera individual. Os impactos resultantes do processo de globalização afetam governos, empresas e indivíduos. O assunto é um terreno fértil para pesquisa científica.

O tema é amplo e perpassa diversas áreas de conhecimento como economia, filosofia política, finanças, sociologia e administração. Tal diversidade gera trabalhos que abordam as diversas dimensões próprias de cada uma dessas áreas de conhecimento. Além disto, a comunidade científica ainda não entrou em consenso a respeito dos efeitos oriundos do processo de globalização. Obviamente, um fenômeno de tal complexidade apresenta uma profusão de variáveis intervenientes interconectadas, o que concorre para a existência de uma multiplicidade de *designs* adotados pelos pesquisadores.

Na área econômica e financeira há preocupação em aferir o grau de globalização de países, setores, mercados e empresas. Apesar dos esforços de diversos *scholars* e de terem sido propostos diversos modelos, ainda não há consenso a respeito de qual medida é a mais adequada para aferir o grau de globalização em quaisquer dos níveis. No que concerne a globalização de empresas, Sullivan (1994) argumenta que uma medida apropriada para a globalização é essencial para legitimar qualquer pesquisa sobre o assunto, haja vista um sem número de artigos terem seus resultados comprometidos pela ausência de um indicador robusto para a globalização. Estruturar uma escala não viesada capaz de capturar as diversas dimensões do processo é, portanto, questão essencial. Embora a maioria dos estudos se apoie em medidas unidimensionais, este *approach*, conquanto teoricamente atraente, tem se

mostrado insuficiente para captar, separar e quantificar as diversas dimensões do processo. Técnicas de análise multivariada devem ser utilizadas para captar tais dimensões; entretanto pouquíssimos estudos adotaram essa abordagem, ao menos na literatura pesquisada.

Além da óbvia utilidade acadêmica, um indicador confiável para medir o grau de globalização de uma empresa teria, muito provavelmente, uma ampla aplicação no âmbito comercial, uma vez que poderia servir como balizador da efetividade de determinadas políticas adotadas pela organização e *benchmarking* para comparar empresas. Este opúsculo busca contribuir no desenvolvimento de um indicador robusto capaz de captar o grau de globalização no nível da empresa.

1.4 Metodologia

A pesquisa científica visa expandir o conhecimento acerca de determinado assunto, desde que tal assunto seja tratável pelo método científico. Rigor e lógica são necessários à ciência, mas não são condições suficientes, uma vez que estão presentes em todo discurso inteligente. O método científico busca assegurar que os resultados da ciência sejam válidos e despidos das paixões humanas. Em outros termos: a ciência controla os métodos de observação da realidade, de sorte que o cientista não pode controlar os resultados. Assim, as conclusões se impõem independentemente de quem as tira (CASTRO, 2006).

Há várias maneiras de classificar as pesquisas e cada autor adota um enfoque característico. Entretanto, é imprescindível classificá-las pelo menos com base em sua natureza, objetivos e procedimentos técnicos utilizados (OLIVEIRA NETTO, 2006). Quanto à natureza, as pesquisas podem ser básicas ou aplicadas. No primeiro caso as razões são de ordem intelectual: é o conhecer pelo conhecer; ao passo que no segundo caso, a pesquisa tem por motivação alguma aplicação. Cabe complementar que as duas modalidades não são estanques (OLIVEIRA NETTO, 2006; GIL, 2002). Por vezes os resultados, no que concerne as aplicações, são inesperados. Como observa Castro (2006), a pesquisa básica tem que ter sua relevância decifrada e nem sempre é claro a quais questões importantes ela eventualmente servirá de subsídio. É difícil, por exemplo, imaginar que a física do átomo conduzisse ao desenvolvimento da bomba atômica ou que as equações Maxwell acabassem por se revelar importantes para a criação de um forno de micro-ondas. A relevância da pesquisa aplicada

reside no fato de gerar informações imediatamente utilizáveis. Ou seja: é a pesquisa voltada para resolver problemas. Neste caso, se o que a pesquisa procura responder é importante, então a pesquisa também o será. Estabelecer a relevância neste contexto é bastante simples.

As pesquisas podem ser classificadas com base em seus objetivos ou com base nos procedimentos técnicos utilizados. Do ponto de vista do objetivo, as pesquisas podem ser exploratórias, descritivas ou explicativas; esta classificação possibilita o estabelecimento do marco teórico. A pesquisa exploratória requer um planejamento bastante flexível, de modo a acomodar os mais diversos objetos de estudo. Usualmente, porém, assume a forma de pesquisa bibliográfica ou de estudo de caso, formas compatíveis com seu objetivo de promover maior familiaridade com o problema ou fenômeno, aprimorar ideias ou obter intuições. Por ser indicada para temas pouco estudados, por vezes servirá de base para a elaboração de hipóteses para pesquisas posteriores (GIL, 2002; CERVO *et al*, 2007).

A pesquisa descritiva visa à descrição das características de um fenômeno e, eventualmente, o estabelecimento de relações entre as variáveis. Na área de Ciências Sociais é o tipo mais frequente sendo comum em estudos voltados para as situações e relações que ocorrem na vida política, econômica e social de indivíduos e grupos. Dentre seus delineamentos mais comuns estão os estudos descritivos, as pesquisas de opinião, os estudos de caso, a pesquisa documental e a pesquisa de motivação. Tem na coleta de dados uma de suas características, utilizando-se de dados colhidos da própria realidade. Algumas pesquisas desse tipo vão além do simples estabelecimento de relações entre variáveis e buscam também explicar a natureza dessa relação o que as aproxima da pesquisa explicativa (GIL, 2002; CERVO *et al*, 2007).

A pesquisa explicativa ou experimental visa identificar fatores que determinam ou contribuem para a ocorrência dos fenômenos sob observação. Tem como característica a capacidade de manipulação, por parte do pesquisador, das variáveis relacionadas ao estudo em ambiente controlado, que permite isolar os fatores intervenientes no experimento, de sorte que é possível promover alterações nas variáveis explicativas a fim de observar o que ocorre na variável-resposta. Quase sempre há clara separação entre sujeito e objeto de estudo. É típico das ciências naturais e tem no laboratório seu *locus* mais comum. Nas ciências sociais a aplicação do método experimental característico deste tipo de pesquisa é muito difícil, razão pela qual por vezes adotam-se outros métodos. Enquetes, experimentos, quase experimentos e

estudos de caso são apresentados como métodos compatíveis com a pesquisa explicativa (GIL, 2002; CERVO *et al*, 2007; RICHARDSON, 1999).

Os procedimentos técnicos utilizados derivam do modelo conceitual e operativo da pesquisa. O procedimento adotado para coleta dos dados colabora para uma classificação em dois grandes grupos: 1) Pesquisas que utilizam dados de fontes de papel, onde se enquadram delineamentos como as pesquisas bibliográfica e documental, e 2) Pesquisas que obtém seus dados de pessoas, onde se enquadram a pesquisa experimental, a pesquisa correlacional o levantamento, a *ex-post facto* e o estudo de caso (GRESSLER, 2007; GIL, 2002).

O presente estudo caracteriza-se, quanto à natureza, como pesquisa aplicada. Do ponto de vista de seus objetivos pode ser considerada descritiva. Finalmente, com relação aos procedimentos técnicos utilizados, segue o delineamento de uma pesquisa correlacional, uma vez que investiga as correlações existentes entre fatores.

2 CONTEXTUALIZANDO A GLOBALIZAÇÃO E AS EMPRESAS

2.1 O Conceito de Globalização

De acordo com Sumner (2004), na ótica econômica é largamente aceito que o termo globalização pode ser definido como integração econômica global e abertura econômica do ponto de vista de conta corrente e investimento direto. Obviamente, globalização aqui se refere ao grau de integração transnacional da economia como um todo e não de uma empresa em particular. A globalização envolve inúmeros aspectos e costuma ser entendida como uma integração progressiva dos mercados financeiro, de trabalho e de produtos entre países, o que conduz a crescente interdependência e convergência entre países na esfera política e social (LUI *et al*, 2004). O termo globalização também se refere muitas vezes a mudanças nas tecnologias de transporte e comunicações, crescente internacionalização das finanças e do comércio e a transposição para a esfera global como principal campo de competição (CHASE-DUNN *et al*, 2004). Para O'Rourke (2002), a globalização compreende crescente redução nas barreiras ao comércio internacional, fluxo de capitais, capital humano, transferência de tecnologia e investimento estrangeiro direto.

Ainda conforme Sumner (2004), há duas formas tradicionais utilizadas para abordar a globalização: 1) Liberalização econômica e 2) Internacionalização econômica. Os processos de internacionalização e liberalização econômica não são mutuamente exclusivos, porém, podem ocorrer de maneira independente. A liberalização da economia sempre conduz a internacionalização, mas o oposto nem sempre é verdadeiro. A liberalização é um processo de abertura que resulta de uma política de governo orientada para a redução das barreiras ao comércio e aos controles de capitais internacionais. Por outro lado, a internacionalização é um resultado da abertura sobre o qual o governo não tem um controle direto e que pode ser alcançado com ou sem liberalização e está ligada ao quanto uma economia é orientada internacionalmente e pode ser medida pelo volume de comércio e fluxo de capital que o país gera. A ilustração 1, a seguir, resume a ótica de Sumner. Atualmente é aceito que a globalização, como internacionalização econômica, está ligada ao crescimento econômico. Porém, os estudos com relação à globalização no sentido de liberalização econômica não apresentam resultados conclusivos.

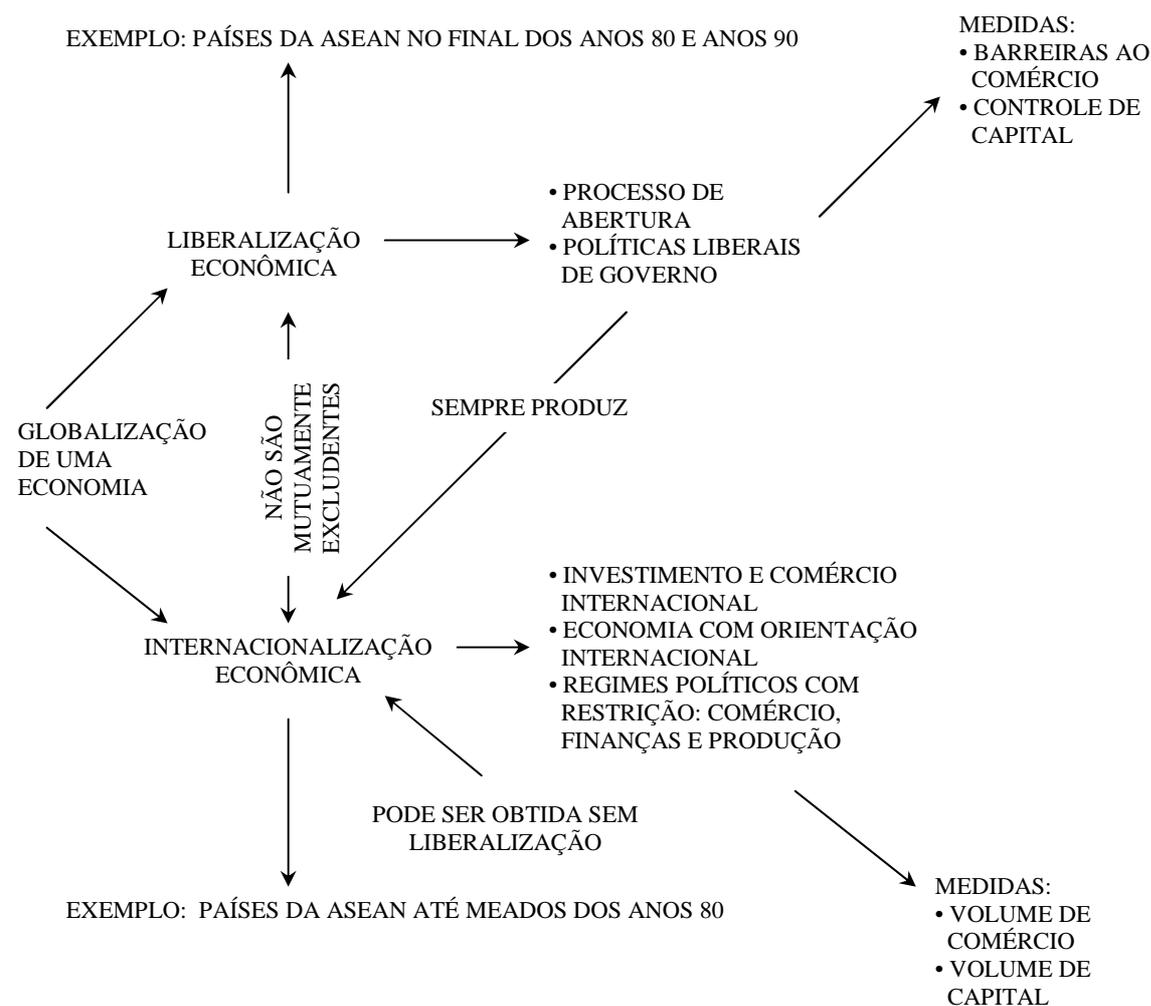


Ilustração 1 – Globalização segundo a ótica de Sumner

Fonte: Adaptado de Sumner (2004).

Segundo Robinson (2002), a globalização é um conceito que inegavelmente afeta a todos, seja aqueles cujo trabalho está de algum modo ligado a uma organização multinacional, seja como simples consumidores finais de produtos ou serviços oferecidos por essas entidades. O autor prossegue, observando que para alguns a globalização significa a emergência de organizações supranacionais cujas decisões podem moldar as políticas de Estados, ao passo que para outros representa o impacto sobre o processo de produção, consumo e comércio, afetando também o fluxo de capital e a independência monetária. Gunter e van der Hoeven (2004) adicionam que embora alguns autores indiquem não ser possível separar processos interconectados, ao menos do ponto de vista didático faz sentido dividir a globalização em duas partes. A primeira parte estaria preocupada com processos envolvendo comércio, investimento em tecnologia, sistemas de produção interfronteiras e o fluxo de comunicação e de informação. A segunda parte seria voltada a questões ligadas a crescente homogeneização de políticas e instituições.

Liberalização do comércio e do fluxo de capitais, acordos internacionais, padronização de políticas e legislação são assuntos atinentes a esta dimensão. Os autores chamam a atenção para o fato de que a primeira partição é de caráter irreversível, ao passo que a segunda depende de escolhas políticas.

Chase-Dunn *et al* (2004) definem globalização econômica e política. A primeira refere-se a maior integração da produção, distribuição e consumo de produtos e serviços na economia mundial; a segunda compreende o formato e a força das organizações políticas e militares globais e inter-regionais e seu poder em relação a estados soberanos e outras instituições de abrangência menor no sistema mundial. Conforme Chase-Dunn *et al* (2004), a palavra Globalização também tem sido utilizada para descrever uma “[...] agora hegemônica ideologia política neoliberal.” (CHASE-DUNN *et al*, 2004, p. 77), a qual advoga a mercantilização e a privatização como soluções para os problemas globais. A globalização pode ser vista também como um processo em que economias respondem as demandas de instituições como o Banco Mundial, Fundo Monetário Internacional e Organização Mundial do Comércio que acabam por obrigar os Governos a adotar um conjunto complexo de regras, as quais não foram propostas por eles (ROBINSON, 2002).

Lescent-Giles (2003) aponta que alguns autores consideram globalização como sinônimo de americanização, ou seja, a transferência do modelo econômico americano para o resto do mundo. Esta visão, porém, é excessivamente simplista, uma vez que empresas inglesas estiveram presentes nos mercados internacionais por mais de dois séculos antes do Estados Unidos dominarem o cenário internacional. Mas para Lescent-Giles (2003) a globalização vai além da mera internacionalização do mercado: quando alcança seu estágio final a globalização produz organizações com corpos gerenciais, conselho de administração e acionistas transnacionais e isto é bem mais que simplesmente vender, produzir ou manter pesquisa e desenvolvimento no exterior. A ilustração 2 representa o modelo de Lescent-Giles em relação à evolução da globalização para as empresas da Inglaterra.

Tussie (1988) argumenta que globalização não é o mesmo que globalismo; este último implica apenas um sistema mundial, no presente o capitalismo, ao passo que globalização implica produção, distribuição e marketing de bens e serviços em escala internacional. Segundo a autora, o que permitiu o desenvolvimento do processo de globalização foi a

capacidade de dispersar a produção geograficamente e aproximá-la eletronicamente e vice-versa.

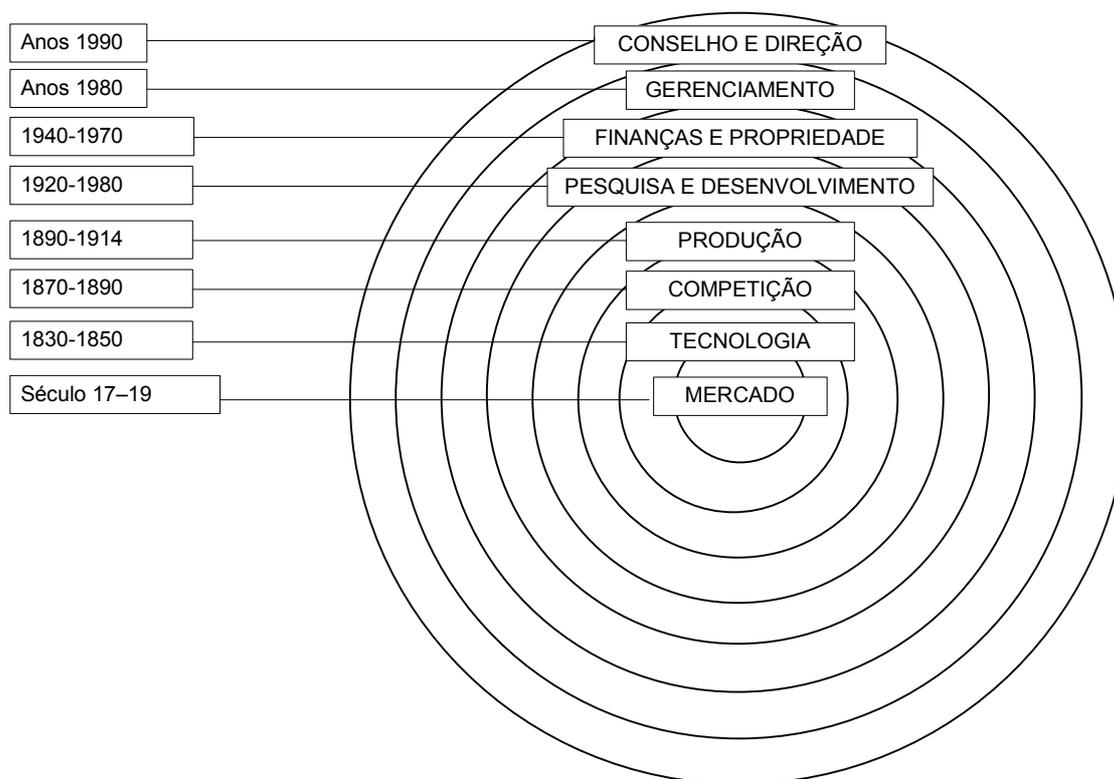


Ilustração 2 – Evolução da Globalização das Empresas Inglesas Conforme Lescent-Giles

Fonte: Adaptado de Lescent-Giles (2003).

Neste estudo consideramos que o fenômeno não é novo e tem origem no século XVII ou mesmo antes, mas tem se intensificado a partir dos anos 60 com a redução do custo do transporte e o advento da tecnologia da informação. O processo de globalização não é de modo algum novidade, mas o termo “globalização” sim. O processo como um todo não pode ser considerado simplesmente cíclico; aparentemente é ascendente com oscilações ao longo do tempo como argumentam Chase-Dunn *et al* (2000). Acrescente-se, ainda, que a globalização é um processo fragmentado, incompleto, descontínuo, contingente e sob muitos aspectos contraditório e incongruente (GUILLÉN, 1999).

2.2 O Processo de Globalização

A globalização é um fenômeno multidimensional; comércio, migração e fluxo de capital são três dimensões que permeiam o processo de globalização, conforme observa O’Rourke (2002). A partir destas três componentes uma série de questões que dizem respeito a Estados,

empresas e indivíduos vem à tona, haja vista o processo em curso afetar a todos. Gunter e van der Hoeven (2004) apontam para a dimensão social da globalização que, segundo eles, compreenderia o impacto da globalização sobre o trabalho e a vida das pessoas, suas famílias e a sociedade em que vivem. O aspecto social apontado por esses autores pode ser associado à dimensão migração de O'Rourke (2002).

A globalização tem sido apontada ora como vilã ora como heroína, mas ainda não é possível afirmar se ela recrudescer as desigualdades ou as deprime. O'Rourke (2002) observa que muitos opositores falham em compreender que o processo de globalização é multidimensional. Outros afirmam que a globalização envolve diversos fenômenos, porém alguns desses nada têm a ver com a definição proposta pelos economistas. Não é possível afirmar se a globalização diminui a desigualdade entre os países que participam do processo; tampouco se pode afirmar se a desigualdade interna nesses países diminui; a ligação entre esses aspectos é teoricamente ambígua e somente será resolvida empiricamente (O'ROURKE, 2002).

Não há, até o momento, consonância entre os estudiosos quanto ao modo como o desenvolvimento da economia mundial se processou ao longo do tempo. Conforme o critério que se deseje adotar, o início da globalização pode ser apontado como algo novo tendo iniciado na década de 1980, ou como um processo histórico que está em curso e acumula 4000 anos de desenvolvimento (ATALI, 2003; SAVOIA, 1996). Chase-Dunn *et al* (2000) apontam que para alguns estudiosos e para uma boa parte dos leigos a globalização é um processo recente iniciado nos anos 60 e que vem se intensificando desde então. Para Savoia (1996) o fenômeno é ainda mais recente, iniciando nos anos 80 e representando uma fase posterior à internacionalização da economia onde as sociedades nacionais tem se tornado integradas em uma teia global que envolve a produção de bens, serviços e fluxo de capitais (SAVOIA, 1996; CHASE-DUNN *et al*, 2000). Uma segunda perspectiva aponta para um desenvolvimento do processo de integração que tem origem mais remota – a partir do século XVII – e entende que o fenômeno ora descrito como globalização vem se desencadeando ao longo de vários séculos e tem exacerbado recentemente como reflexo do desenvolvimento dos transportes e das comunicações (LESCENT-GILES, 2003; CHASE-DUNN *et al*, 2000). Finalmente há os que sustentam que o processo é cíclico com fases em que as economias apresentam integração crescente seguida de fases em que os diversos Estados constituem em grande medida entidades independentes (CHASE-DUNN *et al*, 2000).

2.2.1 Custo dos Transportes

O'Rourke (2002) chama a atenção para alguns aspectos interessantes ao discutir a integração no mercado internacional de *commodities*. Na virada do século XIX desenvolvimentos tecnológicos foram responsáveis por um profundo impacto no custo dos transportes, principalmente o marítimo e o ferroviário. Entre 1740 e 1840 o custo do frete marítimo manteve-se praticamente constante na Inglaterra, para entre 1840 e 1910 cair aproximadamente 70%. O autor estima que o custo do transporte tenha sofrido redução de algo como 45% em média entre 1870 e 1913 e que o custo do transporte terrestre entre o Meio-Oeste americano e a Costa Leste tenha caído ainda mais.

Até a década de 1870 a política de comércio exterior reforçou a tendência de queda dos custos de transporte com a Inglaterra reduzindo as barreiras tarifárias no período de 1815 a 1846; a década de 1860 apresentou um corte generalizado das tarifas na Europa. No final do século XIX, entretanto, uma onda de protecionismo varreu a Europa Ocidental em função do baixo preço dos grãos do Novo Mundo e da Rússia; nos Estados Unidos o fim da Guerra Civil assegurou o protecionismo até o final daquele século. Por outro lado, na Ásia a queda no custo dos transportes não teve que competir com o protecionismo tarifário (O'ROURKE, 2002).

O impacto combinado da política tarifária europeia do final do século XIX e da redução do custo do transporte refletiu-se no *spread* entre os preços das *commodities*. Enquanto na Europa Continental as tarifas impediam a convergência de preços a Ásia e os Estados Unidos contavam uma história diferente, apontando para a convergência de preços. Em 1870 o preço do trigo em Liverpool era 58% maior que em Chicago; em 1913 essa diferença era de apenas 16%. Para outras *commodities* o comportamento foi semelhante. Na Ásia e no Sudeste Asiático a política de comércio reforçou o efeito da queda no custo dos transportes. Esse círculo virtuoso prosseguiu durante os primeiros anos do século XX, porém com menor intensidade, até ser abruptamente interrompido pelas duas Grandes Guerras. No período após a Segunda Guerra o custo do frete oceânico elevou-se, ao passo que o do frete aéreo caiu drasticamente. Perraton *et al* (1997) afirmam, entretanto, que o nível do custo dos transportes tem estado abaixo daquele observado no período clássico do padrão-ouro desde a década de 1970, o que indicaria que os mercados estão agora mais abertos.

2.2.2 Investimento Estrangeiro

Embora alguns estudiosos argumentem que o fluxo de capitais e comércio era altamente integrado ao final do século XIX, hodiernamente as relações advindas da globalização são mais orgânicas e apresentam elevado grau de integração funcional entre atividades antes desmembradas. Dependendo da métrica adotada o fluxo de capitais nunca foi tão relevante quanto na virada do século XIX, apesar de todo o palavrório sobre um atual nível de globalização sem precedentes. Em 1914 havia mais investimento estrangeiro direto fluindo para as economias em desenvolvimento do que na virada do milênio. Do total do investimento em 1914 aproximadamente 63% era direcionado para o terceiro mundo; entre 1960 e 1990 o número estagnou ao redor de 25% para em 1999 atingir aproximadamente 30%. Obviamente, no período entre 1914 e 1999 vários eventos contribuíram para essa derrocada. Duas Guerras Mundiais, o *crash* de 1929, a queda do sistema de Bretton Woods e a crise do petróleo merecem destaque (O'ROURKE, 2002; TUSSIE, 1998).

O'Rourke (2002) apresenta outros argumentos importantes como a parcela de riqueza da Inglaterra no exterior, que em 1870 era de 17% e em 1913 atingia 33%. O fluxo de capitais em relação ao PIB inglês era extremamente elevado: em 1872 foi 7,7%, em 1911 foi 8,7%. Nenhum país da OCDE exportou tal quantidade de capital ao final do século XX. Nos países que recebiam investimentos os números eram igualmente importantes. Entre 1870 e 1910 a relação entre o fluxo líquido de investimento em relação a formação de capital fixo bruto era de 37% para o Canadá, 70% para a Argentina e aproximadamente 75% para o México, ao passo que o mesmo indicador oscilou entre 10% e 20% entre os países em desenvolvimento antes de 1990.

A composição do portfólio do investimento em conta corrente também sofreu mudança notável. Na virada do século XIX as debêntures dominavam. Nos anos 70 os empréstimos bancários representavam aproximadamente dois terços do total. Já nos anos 90 a composição tornou-se mais balanceada sendo equitativamente dividida entre empréstimo bancário, debêntures e ações (O'ROURKE, 2002). O investimento em conta corrente, no entanto, concentrou-se nas economias desenvolvidas, que receberam quase 90% do fluxo de 2002. Com exceção do grupo de países conhecido como BRIC, todos os outros países de baixa e média renda sofreram decréscimos ao longo dos últimos anos no volume relativo de investimento em conta corrente. Entre 1985 e 2002 a participação caiu de 0,04% pra 0,01%

para os países pobres, enquanto os de renda média amargaram uma retração de 6,7% para 4,2% (GUNTER; van der HOEVEN, 2004).

Nos anos 90 o *boom* das privatizações em países em desenvolvimento foi responsável por um grande fluxo de investimento direto nesses países. O movimento trouxe para a arena de investimentos multinacionais esses países na medida em que novas alianças estratégicas eram criadas entre empresas estrangeiras e locais (TUSSIE, 1998). Cada vez mais as empresas investem nesses países, visando maior eficiência global ou regional, o que se contrapõem às estratégias de períodos anteriores, focadas em superar barreiras tarifárias e servir o mercado local. Gunter e van der Hoeven (2004), embora não neguem que o investimento estrangeiro direto cresceu vertiginosamente entre 1985 e 2002, saltando de 58 bilhões para 633 bilhões naquele período, entendem que em termos relativos os países pobres e emergentes não receberam o fluxo de investimento estrangeiro direto que esperavam, apesar de terem adotado medidas para atrair o capital estrangeiro.

Outra mudança digna de nota está na composição setorial do investimento estrangeiro direto. Em 1914 do total 55% iam para o setor primário – nos anos 90 este número girava ao redor de 6% – ferrovias e manufatura respondiam por 20% e 15% respectivamente, os outros 10% destinavam-se aos diversos segmentos restantes. Nos anos 90 o maior volume relativo de investimento estrangeiro direto destinava-se ao setor de serviços (63%) e as manufaturas respondiam por outros 31%. Especula-se que tal padrão tenha ou esteja induzindo transferência de tecnologia e, conseqüentemente, esteja contribuindo para a convergência internacional (O’ROURKE, 2002).

2.2.3 Comércio Internacional e Tarifas

A partir do término da Segunda Guerra ocorreu uma alteração na direção e composição do comércio internacional. Tussie (1998) observa que desde 1960 produtos de alto valor agregado, em que o custo do trabalho e/ou matéria prima pouco representavam do preço final, respondiam por algo como dois terços do comércio mundial, isto é, o mercado cresceu para produtos de capital intensivo. A autora aponta para quatro tendências autorreforçadoras: primeiramente o mercado concentrou-se mais e mais no âmbito da rede de investimentos internacionais que se formou a partir da mobilidade do capital através dos países; dinheiro e comércio estavam e estão intimamente relacionados. Um segundo aspecto diz respeito a

forma de distribuição do investimento internacional. Consta que aproximadamente três quartos do investimento ocorreu nos países ricos, conforme observado anteriormente. Em terceiro lugar, houve prevalência de comércio intraindustrial entre os países desenvolvidos, o que conduziu a especialização parcial desses países dentro de setores industriais. Isto acabou por resultar na competição em aspectos como qualidade e design em produtos diferenciados em detrimento da competição nos preços. Finalmente, as empresas, na medida em que se internacionalizavam, passaram a se beneficiar do comércio entre empresas de um mesmo grupo (intrafirma), aproveitando os benefícios decorrentes da especialização internacional em suas próprias operações.

No final dos anos 90 a maioria dos países praticava tarifas médias para produtos manufaturados inferiores àquelas vigentes no início do século XX. Perraton *et al* (1997) indicam que o nível das tarifas é inferior ao do período clássico do padrão-ouro, pelo menos desde 1970. As tarifas adotadas pelos países em desenvolvimento atualmente são maiores que as dos países ricos; o contrário ocorria no final do século XIX. Por outro lado, as tarifas sobre manufaturados superestimam o nível de globalização dos países desenvolvidos em função das elevadas alíquotas praticadas por esses países sobre *commodities* agrícolas e uma série de barreiras não tarifárias que existem atualmente e não existiam ao final do século XIX (O'ROURKE, 2002).

De fato, Tussie (1998) aponta que o GATT nunca foi realmente global: enquanto os países em desenvolvimento procuravam se esquivar das regras do GATT para reforçar programas de substituição das importações, os países desenvolvidos aplicavam medidas protecionistas sobre produtos com os quais os países em desenvolvimento eram capazes de competir. Os países em desenvolvimento não tinham estoque de capital que lhes permitisse superar as barreiras impostas através de investimento estrangeiro direto, expediente largamente utilizado pelas multinacionais de países desenvolvidos. A queda nas tarifas para manufaturados não foi seguida no que concerne a produtos que utilizavam mão-de-obra intensiva; esse mercado continuou protegido por barreiras tarifárias e não tarifárias. Até meados dos anos 80 tal cenário pouco mudou. Em anos recentes a liberalização unilateral das economias em desenvolvimento foi responsável pelo crescimento das importações e exportações desses países. Gunter e van der Hoeven (2004) sinalizam neste sentido, revelando que entre 1985 e 2002 a maior parcela do crescimento no comércio internacional pode ser atribuída a liberalização do comércio internacional com os países em desenvolvimento alterando

unilateralmente seus regimes de tarifas. Embora o comércio internacional tenha crescido vertiginosamente no período, o processo como um todo foi excludente para os países pobres em termos relativos. A partir dos anos 90 a crescente mobilidade do capital e a liberalização econômica que o acompanhou alteraram a ótica dos países ricos. Exclusão e rejeição transformaram-se em interesse (TUSSIE, 1998).

2.2.4 Integração Regional

O processo de integração regional é uma outra marca da globalização iniciada no pós-guerra no Norte Europeu até o final dos anos 60; Estados Unidos, Japão e o restante da Europa Ocidental nos anos 70 e 80. A década de noventa também presenciou o início do movimento de internacionalização das empresas de países emergentes. Em 1995 o investimento estrangeiro direto oriundo desses respondia por 15% do total mundial. No mesmo período pode-se observar uma forte aceleração no nível de integração dos países em desenvolvimento – norte-sul e sul-sul –, este talvez o mais marcante aspecto do processo de globalização. A negociação de acordos por blocos regionais e a guinada da política de comércio exterior dos Estados Unidos migrando do multilateralismo para o regionalismo – CUSFTA e NAFTA – merecem igual destaque (TUSSIE, 1998).

Para os chamados cépticos da globalização o processo globalizante em curso é mero regionalismo, mas Perraton *et al* (1997) e Radice (2000) argumentam que a integração regional é parte de um processo mais amplo de crescimento da atividade internacional, que em nada conflita com a ideia de globalização; para uma amostra de 68 países os vínculos comerciais entre países saltaram de 64,4% em 1950 para 95,3% em 1990, indicando que a maioria dos países comercializa com a maioria dos outros e que há uma extensa rede comercial entre os continentes nunca dantes observada. Embora existam alguns padrões regionais, o comércio inter-regional expandiu-se ao longo do intrarregional e indicadores da intensidade relativa destes não revelam tendência de elevação na concentração regional.

2.2.5 Dimensão Social

Para Gunter e van der Hoeven (2004), a dimensão social do processo de globalização compreende condições de trabalho, emprego, renda, proteção social, segurança, cultura, identidade, inclusão e exclusão social e o grau de coesão da família e das comunidades. A

literatura indica haver uma parcela da produção científica apontando que a globalização é um instrumento de progresso, criador de riquezas e carreador de oportunidades, promovendo um ambiente favorável para o empreendedorismo e os negócios. A outra corrente advoga que o processo criou desemprego, pobreza, marginalização e é uma força geradora de crises sociais. No que concerne a salário e empregos, não há evidências para sustentar que o crescente comércio entre os países tenha conduzido a diluição dos padrões de trabalho para qualquer um dos lados. Ao mesmo tempo argumenta-se que a adoção de padrões globais não minaria a vantagem comparativa dos países em desenvolvimento e que salários baixos e pouca proteção aos direitos do trabalhador têm pouco efeito sobre a decisão de investimento das empresas. Por outro lado, isto não significa afirmar que o trabalho não seja fator importante. Radice (2000) defende que, uma vez que a globalização é um dos aspectos do capitalismo, o trabalho deve estar no centro da discussão. O fator trabalho é muito importante para as decisões estratégicas das multinacionais. A profunda integração da produção na esfera transnacional contribuiu para que os trabalhadores desenvolvessem uma crescente consciência de que podem enfrentar problemas e ter preocupações comuns, embora vivam em países diferentes. Os sindicatos e órgãos de classe são uma importante fonte de pressão sobre a estratégia e as políticas públicas das organizações.

Com relação à pobreza, há argumentos no sentido de que enquanto o investimento estrangeiro direto é considerado um fator mitigador da pobreza, a globalização do sistema financeiro e a expansão nos fluxos de capital de curto prazo têm efeitos deletérios. O investimento em conta corrente foi um fator importante nas crises financeiras observadas ao longo dos anos 90 e as crises sociais subsequentes reverteram boa parte do progresso alcançado anteriormente (GUNTER; van der HOEVEN, 2004).

O'Rourke (2002) aponta que, baseado no índice de Theil, a desigualdade entre países cresceu continuamente entre 1820 e 1910, ficou praticamente estável entre 1910 e 1960 para voltar a se expandir a partir de então. Gunter e van der Hoeven (2004) advogam que a maioria dos estudos indica que a globalização recrudescer a desigualdade tanto entre quanto intrapaíses. Esses autores reportam que em uma pesquisa com 73 países – representando mais de 4/5 do PIB mundial – 2/3 apresentaram recrudescimento na desigualdade interna. Em contraste, O'Rourke (2002) indica que a desigualdade interna dos países manteve-se praticamente estável entre 1820 e 1910, sofreu sensível redução até 1950 e desde então tem estado praticamente estável. Enquanto a desigualdade interna era o principal fator determinante da

desigualdade mundial em 1820, nos anos 90 o desnível entre países foi o aspecto determinante da desigualdade global. Isto implica que, se a redução da desigualdade mundial é desejada, políticas que aproximem os países pobres dos ricos em aspectos macroeconômicos certamente terão melhor resultado do que aquelas ligadas a redistribuição interna.

Estudos envolvendo períodos mais curtos apresentam consenso no sentido de que o processo de globalização em curso tem reduzido a desigualdade tanto interna quanto externa dos diversos países, desde que se considerem os avanços tecnológicos como parte do processo de globalização. Os principais fatores apontados como causadores de desigualdades são a liberalização da conta corrente, a liberalização do mercado financeiro interno, a desregulamentação do mercado de trabalho e a reforma do sistema tributário. Ao longo do século XX, entretanto, houve inegável crescimento na desigualdade entre países. (GUNTER; van der HOEVEN, 2004).

A crescente globalização também implica em insegurança crescente na arena econômica, política e social, mesmo para os países que eventualmente venham se beneficiando do processo. Aspectos como trabalho, proteção social, medo crescente de ataques terroristas e em alguns locais um crescente nível de insegurança alimentar tem sido lugar comum na literatura sobre o tema. Conforme Gunter e van der Hoeven (2004), a maior parte da crescente insegurança é suportada pelos pobres que – principalmente devido a falhas nos mecanismos de mercado – não conseguem balancear renda e consumo. Que a globalização amplia a insegurança é um fato aceito pela comunidade científica; cabe questionar se tal efeito é compensado pelas benesses oriundas da mesma. Ainda de acordo com os autores, a combinação da crescente insegurança, com a crescente desigualdade, tem sido tão forte que ameaça minar a sustentabilidade do processo de globalização em curso.

Outro aspecto frequentemente tratado dentro da dimensão social diz respeito ao trabalho infantil em uma economia global. Dentre os efeitos atribuídos a globalização estão o deslocamento do trabalho infantil da informalidade para a formalidade, a adoção de medidas restritivas ao trabalho infantil, via legislação reguladora, nos países em desenvolvimento e a eliminação espontânea do trabalho infantil por parte de algumas multinacionais, principalmente em função das pressões da opinião pública nos países industrializados. Houve abusos inaceitáveis em vários locais, porém, em outros tantos, o efeito do trabalho infantil formal gerou um impacto positivo sobre a renda das famílias pobres. Há argumentos no

sentido de que crianças não devem ser excluídas do mercado de trabalho; a exploração dessa mão-de-obra, isto sim, é que deve ser resolvido e permanentemente combatido (GUNTER; van der HOEVEN 2004).

O mesmo raciocínio aplica-se ao gênero. A participação das mulheres na força de trabalho ampliou-se extremamente com a globalização. A literatura, entretanto, não é conclusiva. Estudos recentes, porém, indicam que a discriminação contra as mulheres persiste. Se por um lado a participação das crianças no mercado formal de trabalho é vista como negativa, para elas a ampliação da participação da força de trabalho feminina é considerada benéfica. Entretanto, boa parcela dessa crescente participação do sexo feminino pode estar relacionada ao fato dessas trabalhadoras aceitarem salários menores. Além disto, estudos apontam que as mulheres continuam sem poder econômico, muitas têm pouco controle sobre a forma como seus salários são gastos, continuam as principais responsáveis pelas tarefas domésticas e em alguns casos a violência e a hostilidade masculinas cresceram com a emancipação das mulheres (GUNTER; van der HOEVEN 2004).

Também merece discussão no atual processo de globalização o fluxo migratório internacional. Conforme O'Rourke (2002), o século XIX foi certamente mais globalizado neste sentido. Naquele período alguns países apresentaram taxas de emigração expressivas. Na década de 1880 a Irlanda e a Noruega tinham respectivamente 14,18% e 9,52% da população emigrando; no mesmo período a Argentina tinha taxas de imigração de 221,7 por grupo de 1000 pessoas e os Estados Unidos de 85,8 por grupo de 1000 indivíduos. No início do século XX a Itália tinha 10,77% de sua população emigrando, enquanto Canadá, Cuba, Argentina e Estados Unidos apresentavam taxas de imigração de 167,6, 118,4, 291,8 e 102 por grupo de 1000 pessoas respectivamente. Em contraste, nos anos 90 as taxas foram comparativamente modestas em torno de 30, 80, 65 e 50 por grupo de 1000 habitantes para Estados Unidos, Canadá, Alemanha e Austrália, respectivamente. Entretanto, o fluxo *de per se* pode não ser a melhor *proxy* para analisar o fenômeno da migração; a resposta a diferenciais de salário poderia ser uma medida mais apropriada.

O tipo de força de trabalho que migra tem impacto importante sobre a desigualdade interna dos países. O impacto no sentido de mitigar diferenças é mais profundo se envolver preferivelmente jovens de baixa qualificação. Por outro lado, a desigualdade entre países é reduzida quando o fluxo de pessoas se dá dos países pobres para os ricos. O processo de

globalização em curso é menos amigável para imigração de indivíduos com baixa qualificação do que foram as ondas globalizadoras anteriores, sendo que há importantes restrições legais a imigração por parte dos países industrializados. Há consenso de que a emigração da parcela mais educada e produtiva da força de trabalho dos países pobres, fenômeno conhecido como *brain drain*, tem impacto extremamente negativo sobre o desenvolvimento dos mesmos. (GUNTER; van der HOEVEN 2004; O'ROURKE, 2002).

2.2.6 Globalização, Estado e Política

Conforme comentado anteriormente, a globalização é um fenômeno extremamente complexo e multidimensional. A globalização política e a globalização econômica não devem ser tratadas como campos independentes de pesquisa científica, porém, faz sentido distinguir entre a forma política e econômica de globalização. Na esfera política duas preocupações emergem claramente na literatura sob investigação: 1) O progressivo nacionalismo e outras manifestações antiglobalização, que podem reverter o processo em curso e 2) Qual o papel e o objetivo estatal em uma economia globalizada, a forma que tal Estado poderia vir a adotar e como se daria a relação estatal com os novos agentes políticos que apresentam características transnacionais. Para aprofundamento em tópicos específicos a esse respeito ver, por exemplo, James (2004), Kobrin (1998), Radice (2000), Chase-Dunn *et al* (2000), Wilber (1998), Tussie (1998) e Gunter e van der Hoeven (2004).

2.2.6.1 Ondas Antiglobalização – Quando o Pêndulo Retorna

Hodiernamente a globalização costuma ser considerada única e sem precedentes. Para Radice (2000) e James (2004), no entanto, a globalização não tem nada de novo. James (2004) advoga que a globalização é mais comum e mais reversível do que aparenta à primeira vista. Chase-Dunn *et al* (2000) ao discutirem se o processo é cíclico, recente ou uma tendência de longo prazo, apontam para a existência de três ondas globalizadoras desde 1795. Tempos de maior integração internacional são marcados por crescimento na renda e riqueza, mas também são caracterizados por um recrudescimento das desigualdades em função da concentração de renda que também caracteriza esses períodos. O benefício do crescimento depende em grande medida da distribuição da riqueza gerada por tal progresso econômico. A globalização também é caracterizada por uma sensível reação política, social e moral contra as

desigualdades; o pêndulo pode retornar e o antagonismo à atual onda globalizadora pode recrudescer (O'ROURKE, 2002; JAMES, 2004; GUNTER; van der HOEVEN, 2004).

A expansão do comércio também tem sido frequentemente associada a novas oportunidades para avareza, corrupção e enriquecimento pessoal. Tal fato serviu para autores como Marx e Wagner estabelecerem as bases para as revoluções antiglobalização do século XX. O pensamento oriundo dessas vertentes apontava para alternativas morais teológicas ou quase teológicas. Em meados do século passado pareciam existir modelos simples e factíveis – Nazismo, Comunismo e Fascismo (JAMES, 2004). Radice (2000), por outro lado, apresenta argumentos no sentido de que o Nacionalismo não é capaz de captar a articulação econômica e social do capitalismo global atual, no que concerne aonexo de relações entre o “nacional”, o “global” e o papel central do trabalho. Entretanto, a polarização do Estado contra o mercado e do nacional contra o internacional resulta numa ótica de que ordem e progresso devem ser atingidos no nível nacional e de que mercados globais geram desordens que devem ser combatidas e controladas pelo poder estatal.

Ao pesquisar as interconexões entre a Grande Depressão e o *crash* de 1929 com a globalização James (2004) oferece argumentos no sentido de que as raízes da Grande Depressão são profundas e anteriores ao *crash* de 29 e chama atenção para o fato de que antes do colapso o mundo tinha diversos problemas como a dependência do Brasil e da Austrália às exportações de café e lã, respectivamente. O que fez da Grande Depressão algo bem maior que um problema no mercado de ações ou no preço das *commodities* foi o efeito dominó que levou a políticas que apontaram como única solução a adoção de medidas nacionais e planejamento nacional. Assim, a depressão foi produto da tentativa de impor uma nova ordem aos mercados financeiros.

Conforme sustenta James (2004), em períodos de globalização as instituições políticas utilizam mecanismos de transferência para remediar os excluídos pelo processo, mas foi através da radicalização política que acompanhou a depressão que o pânico financeiro se traduziu numa onda antiglobalização em muitos países – desemprego e falências desacreditaram as políticas liberais. O Partido Nazista alemão, por exemplo, ganhou votos apelando às vítimas da falência econômica. A importância atribuída ao controle nacional conduziu a políticas protecionistas e de controle a movimentação de capital; os que se posicionavam contra eram tidos como inimigos nacionais. A hostilidade também se

manifestou, em termos de classe, contra os ricos na França e Reino Unido e, em termos raciais, na Europa Central, principalmente pelo antissemitismo. A Grande Depressão criou uma cultura da culpa e do ódio que se espalhou pelo mundo.

Durante a maior parte do século XX a política foi uma luta pela distribuição por parte da esquerda frente a uma direita reacionária que desejava manter o *establishment*; a posição defendida por qualquer lado era dependente da ausência de processo globalizante. Com o crescente comércio internacional esta dialética perde força, a direita perde com a exposição à competição global enquanto a esquerda vê a renda dos trabalhadores não especializados erodida em função da mobilidade do trabalho e dos produtos (JAMES, 2004).

Após o colapso do comércio internacional, do fluxo de capitais e de severas limitações à migração esses conflitos cessaram. A Política tornou-se mais simples, permitindo a estabilização de práticas democráticas. Atualmente, a exemplo do final do século XIX, observa-se uma tripla polarização. A direita protecionista defende os direitos de propriedade e a prosperidade; uma esquerda também protecionista teme a competição internacional que pode ceifar empregos e as levas de imigrantes que ocuparão o lugar dos indivíduos não especializados. No olho do furacão uma elite que defende a globalização principalmente por se beneficiar do processo (JAMES, 2004). Neste momento a globalização clama pela redução da presença do Estado na esfera econômica, ao mesmo tempo em que chama o Estado a aumentar sua participação ativa em assuntos sociais (GUNTER; van der HOEVEN, 2004).

Felizmente as reações políticas de extrema direita contra a globalização perderam crédito, mas nacionalismo, racismo e xenofobia são temas que ganharam novo fôlego em tempos recentes. A onda de globalização do final do século XIX observou uma tripla polarização; na esquerda uma crescente massa de trabalhadores assalariados da indústria emergente buscando alterar as relações de trabalho, no centro uma elite comercial liberal que se beneficiava do processo de globalização e na direita a aristocracia rural que considerava danosa a competição não regulamentada. No período entre as duas Grandes Guerras a direita anti-internacional consolidou-se no Fascismo e a esquerda no Comunismo Revolucionário (JAMES, 2004).

Radice (2000) afirma que muitos acreditam que a atual tendência globalizadora vai resultar em um novo capitalismo global. Tal ótica implicaria um sistema hegemônico para todo o mundo, neste caso o capitalista. Este aspecto também é comentado por Tussie (1998). Ainda

de acordo com Radice (2000), a crescente homogeneização econômica conduziria a uma alteração no escopo e na ambição do Estado, resultando em uma tendência rumo à integração política internacional. Este seria o modelo mais simples de integração, contudo, tem sido objeto de críticas.

As principais críticas ao modelo simplificado estão assentadas nas premissas a seguir. Primeiramente, conforme observado anteriormente, a globalização não é fenômeno novo; no contexto histórico houve outros períodos semelhantes, sendo que alguns autores apontam o nível de globalização do final do século XIX como superior ao observado ao final do século XX (PERRATON *et al*, 1997). Tussie (1998), contudo, afirma que as características atuais são diferentes. Agora o processo é mais orgânico e envolve um elevado grau de integração funcional entre atividades antes desmembradas. Kobrin (1998) argumenta que a atual economia global, que emergiu no final do século XX, é integrada eletronicamente através de sistemas de informação e tecnologia, contrapondo o paradigma anterior baseado em estruturas hierárquicas. Radice (2000) defende que a atividade econômica global do final do século XX é sensivelmente maior em relação a nacional quando comparada a períodos anteriores e influencia direta ou indiretamente uma parcela maior da atividade econômica nacional.

O segundo ponto de discordância é que esses críticos advogam que a propalada mobilidade do capital não é tão livre como seria necessário para validar o modelo simplificado; há restrições políticas e legais e eventualmente geográficas ou associadas ao volume do investimento. Porém, é impossível negar que na maioria dos países foram poderosas forças internas que conduziram a liberalização do investimento estrangeiro. O mercado tem produzido esse desenvolvimento, em princípio, por acreditar que tal procedimento melhora a posição competitiva em relação a atração de negócios internacionais (RADICE, 2000).

Outra crítica apregoa que o comércio internacional e o fluxo de capitais são por demais concentrados nos países ricos e que isto implica em internacionalização, ou seja, crescente interação entre economias nacionais definidas e não representa, *ipso facto*, a emergência de maior atividade econômica global. Em função desta característica uma política econômica nacional seria ainda coerente e efetiva (PERRATON *et al*, 1997). É inegável que a maior parte dos negócios está concentrada na chamada tríade – União Europeia, Japão e América do Norte (RUGMAN; BRAIN, 2003). Radice (2000), por outro lado, argumenta que isto tão somente demonstra que mesmo com um mercado unificado, livre e global não haverá

equalização no retorno dos fatores. Há também argumentos no sentido de que a integração se dá em bases regionais e que o aumento na atividade internacional reflete tão somente a emergência de novos blocos regionais e a intensificação do comércio nos blocos existentes (PERRATON *et al*, 1997). Radice (2000) não vê isto como algo contraditório à globalização e o considera como sendo parte de um processo mais amplo de crescimento do comércio internacional. Argumenta ainda que a concentração do investimento estrangeiro e do comércio pode, em boa medida, ser explicado pelos custos inerentes a distância como transporte, comunicação e cultura.

Uma quarta crítica aponta que o trabalho se mantém como um fator intrinsecamente nacional, com algumas exceções no nível mais baixo e mais alto de conhecimento. Isto indica antes descompasso entre o fator trabalho e o capital no que concerne ao grau de internacionalização. Este fato contribui para que os trabalhadores sejam vistos como objeto passivo da globalização; colabora para esse quadro a incapacidade, até o momento, dos sindicatos e outras organizações de trabalhadores em criar estruturas internacionais factíveis e estáveis. Há espaço, entretanto, para algum otimismo; conforme já foi destacado os trabalhadores estão mais conscientes das preocupações que compartilham com seus pares de outros países. A tecnologia da informação reduziu sobremaneira o custo da comunicação e ampliou de forma fabulosa a conectividade entre as pessoas. Em última análise, algumas iniciativas no campo legislativo parecem indicar que já existe um diligente debate no sentido de viabilizar acordos regionais e globais visando estabelecer políticas e padrões internacionais de trabalho (RADICE, 2000).

Finalmente, é defendido que o fundamento da convergência global continua a se apoiar na noção política e legal do Estado-Nação que retém sua soberania e o monopólio na arena da legitimação política (RADICE, 2000). O Estado-Nação é a forma moderna de organização estatal, todavia, como observam Perraton *et al* (1997), os Estados sempre tiveram que responder a pressões externas e, quase invariavelmente, sua autonomia para formular e implementar políticas públicas tem falhado, a despeito do discurso vigoroso sobre o seu poder soberano. Melhor não ter ilusões, uma vez que há uma distância abissal entre os pressupostos da soberania e a realidade da autonomia. Wilber (1998) narra que muitos dos principais eventos políticos dos anos 70 nos Estados Unidos – a saída do sistema de Bretton Woods em 1971 e a política de juros pelo FED em 1979 – não foram conduzidos autonomamente por aquele Estado, mas sim, impingidos por pressões externas. No mesmo tom o autor aponta que

estabelecer uma ordem econômica e financeira internacional entre iguais é extremamente complexo e desde que os Estados Unidos perderam a posição de país hegemônico nos anos 70, nenhum país acumulou força a ponto de poder impor a ordem unilateralmente.

Essas críticas ao modelo simplificado estão fundamentadas na literatura “Institucionalista”, que preconiza que as transações ocorrentes no mercado estão inseridas em um padrão essencialmente nacional, o qual apresenta raízes históricas profundas e forma um todo coerente, abarcando trabalho, negócios, finanças e Estado. Fundamentam-se também na noção de “Estado Centralizado” e “Economia Política Internacional” as quais defendem que dadas as condições apropriadas o Estado moderno poderia promover e direcionar as transformações sociais independentemente de classes e outros Estados. Há consequências importantes decorrentes das críticas ao modelo simplificado que veremos adiante (RADICE, 2000).

Uma implicação é que as mazelas sociais podem ser atribuídas e resolvidas por uma elite política e empresarial nacional através dos canais políticos convencionais; outra é que mesmo que a globalização requeira uma resposta política internacional, uma resposta regional seria preferível e deveria estar calcada na ideia de Estado-Nação que permanece como a única base viável para o desenvolvimento de formas democráticas de governança internacional. Porém há dúvidas quanto a perenidade do modelo de estado moderno (RADICE, 2000). Como aponta Kobrin (1998), a forma de organização da atividade política como conhecemos no ocidente é extremamente recente em termos históricos e pode ser vista como uma anomalia.

O argumento nacionalista presume que o mercado ou o Estado regulam o desenvolvimento econômico e atribuem à economia internacional um papel essencialmente distinto daquele da economia nacional. Esta asserção demonstra que a fraqueza do argumento nacionalista não é apenas empírica, mas, principalmente, teórica. Isto não significa que este ponto de vista não tenha força e adeptos. O nacionalismo da atual onda de globalização manifesta-se principalmente: na hostilidade em relação à imigração em função de suas implicações sobre o mercado de trabalho conforme já discutido; no controle do fluxo de capitais visando evitar choques na economia; no ceticismo com relação ao comércio internacional argumentando que há regionalismo e não globalização e que os países ricos concentram o comércio e o investimento direto; e, finalmente, no ódio irracional contra alvos diversos principalmente

órgãos de âmbito internacional como FMI e OMC, porém sem nenhuma estrutura intelectual coerente que dê consistência a esse ressentimento (RADICE, 2000; JAMES, 2004).

A manifestação nacionalista antiglobalização também varia de país para país. Os Estados Unidos, talvez em função de tradicionalmente receberem imigrantes, optaram por responder com medidas *anti-trade*, impondo barreiras tributárias e não tributárias às importações, ao passo que Japão e Europa em função de sua tradição exportadora podem optar por restringir a imigração. James (2004) chama a atenção para o fato de esse ser o padrão observado antes e depois da primeira Grande Guerra. A avenida para um novo populismo baseado na anti-globalização está aberta, é nacionalista e tem simpatia pela ideia de um país como uma fortaleza protegida de produtos estrangeiros, imigrantes e propriedade estrangeira. O movimento só não é mais forte por lhe faltar a consistência intelectual e pela ausência de um modelo de sucesso nacional. Caso contrário, quem sabe, o pêndulo já tivesse retornado. O movimento estatizante e de forte apelo nacionalista está em curso em alguns países da América Latina (JAMES, 2004).

2.2.6.2 O Estado Hipermoderno

Além da possibilidade de um retrocesso no processo globalizante discutido na seção anterior, há que se questionar como se configuraria o Estado, ou qual seriam a forma e organização estatal se o processo de globalização se ampliasse. Algumas visões polarizadoras podem ser identificadas de imediato na literatura: 1) Alguns autores defendem um crescente isomorfismo estatal e alinhamento de valores no âmbito internacional concomitantemente a um fortalecimento (ou enfraquecimento) do Estado e da função estatal; neste *framework* o Estado moderno como forma de organização política homogeneizar-se-ia e, eventualmente, expandir-se-ia em função da emergência de uma cultura mundial responsável por sua modelagem; 2) Outros preveem o colapso do Estado moderno e um período de barbárie no qual o Estado é incapaz de manter a ordem civil, e 3) Finalmente, há os que apontam que o Estado-Nação moderno não passa de uma anomalia histórica e o futuro reserva uma estrutura diferente da atual com autoridades políticas múltiplas e sobrepostas amalgamadas por uma autoridade central supranacional. Afinal, qual será o modelo de governança adequado a uma economia globalizada?

Meyer *et al* (1997) argumentam que muitas características do Estado-Nação derivam de modelos compartilhados mundialmente. Tais modelos são elaborados e distribuídos através de uma teia de interconexões – associações profissionais e científicas, organizações não governamentais, organismos internacionais e outras instituições e indivíduos – que em conjunto representa o que os autores cunharam de “sociedade mundial”. Estes modelos são embasados na racionalidade, articulados e, em grande medida, consensuais e determinam e legitimam a agenda política em países diversos. Deste modo os Estados caminham em direção ao isomorfismo por conta da influência da sociedade mundial. Neste contexto o Estado como ator central e legítimo apresenta características padronizadas como espaço geográfico e população definida, soberania, responsabilidade, autoridade e autodeterminação, bem com objetivos padronizados – justiça social, proteção aos direitos individuais e desenvolvimento coletivo – com sistemas de controle baseados na lei, além de claro domínio sobre recursos como as riquezas naturais, minerais, força de trabalho e políticas tecnológicas para o alcance de objetivos, esses últimos bastante uniformes.

Para Meyer *et al* (1997), a capacidade da cultura global em influir sobre a estratégia estatal repousa em alguns pressupostos. Primeiramente, os “atores” contemporâneos são normalmente organizados e legitimados com base em modelos universalísticos como cidadania, desenvolvimento socioeconômico e sistema judiciário racional. Tais modelos são extremamente permeáveis no nível mundial, havendo forte consenso sobre aspectos como cidadania, direitos humanos, valor da investigação científica como via epistemológica racional, educação, desenvolvimento, entre outros. Os modelos assim construídos podem reclamar aplicabilidade universal e resultam em valores compartilhados sobre desenvolvimento econômico, política fiscal, saúde, etc. Os autores indicam um Estado como ente culturalmente construído em um mundo em que a cultura está organizada em base global. Forças transnacionais influem de longa data sobre os Estados, mas de acordo com os autores sua influência ampliou-se após a Segunda Grande Guerra.

Se os Estados contemporâneos de fato estão se tornando mais homogêneos em função da emergência de uma cultura mundial e de uma sociedade civil mundial, a diferença entre política doméstica e internacional teria pouco sentido. De acordo com Rodrik (2002), as barreiras ao comércio e ao investimento se reduziram drasticamente ao longo dos últimos anos, porém a integração econômica permanece bastante incompleta. Atualmente as restrições ao comércio internacional não estão diretamente ligadas a existência de fronteiras, mas sim as

diversas políticas e regulamentos domésticos que lidam com questões como propriedade intelectual, saúde e padrões de segurança (RODRIK, 2002; KOBRIN, 1998). Tal *framework* implica que as fronteiras nacionais ainda são responsáveis por custos de transação relevantes. Rodrik (2002) acrescenta que o *enforcement* de contratos é mais oneroso e complexo quando as transações cruzam a fronteira nacional e que o *modus operandi* formal e informal de fazer negócios apresenta dissimilaridades que podem gerar custos. Tais observações parecem implicar que política doméstica e internacional são estratos diferentes. O grande desafio no momento, como observa Canova (2000), não é econômico ou científico, mas político.

A noção de que a influência de forças transnacionais sobre os Estados tem se ampliado é compartilhada por alguns autores. Evans (1997) argumenta que os Estados estão sob a *ditadura do mercado financeiro internacional* e Risse (2006) comenta que hoje os Estados estão sob controle de organizações e redes transnacionais e que a economia global emergente sabota a capacidade jurisdicional do Estado sobre assuntos domésticos. No mesmo tom de Evans (1997), Risse (2006) e Wilber (1998) argumentam que os mercados financeiros globais enfraquecem o controle do governo sobre a economia. Na mesma linha, Canova (2000) comenta que após a queda do sistema de Bretton Woods e a adoção dos paradigmas neoliberais os países perderam a prerrogativa de impor controles sobre os movimentos de conta corrente uma vez que o FMI rotineiramente impõe a liberalização da conta corrente, como uma condição para assistência. De acordo com Kobrin (1998), a integração econômica regional – e por extensão a global – produz a emergência de múltiplas autoridades políticas. Como ressalta o autor, se a soberania for autoridade política livre de qualquer ambiguidade, a globalização certamente corrompe os alicerces da soberania nacional.

A enorme expansão do Estado-Nação desde a segunda metade do século XX, no entanto, parece indicar que há algo muito estranho na argumentação de que a globalização reduz a soberania dos Estados. A globalização implica problemas novos, mas reforça a noção de que o Estado é o principal personagem encarregado de identificar e encontrar soluções para estes problemas em nome de sua população. O Estado pode ter menos autonomia do que já apresentou no passado. Este aspecto, entretanto, não implica um Estado necessariamente fraco (MEYER *et al*, 1997). Na mesma linha de argumentação, Evans (1997) chama a atenção para o fato da evidência empírica indicar correlação positiva entre o grau de abertura econômica e o tamanho do Estado; como a vulnerabilidade cresce com o aumento no comércio um setor público maior promove uma contrapartida. Nas palavras de Evans (1997, p.2) “[...] o sucesso

nacional na atual economia política global tem sido associado não a Estados mínimos, mas a Estados que são capazes, ativos e engajados.” No mesmo tom, Rodrik (2002) argumenta que os mercados não são autorregulados, autoestabilizados ou autolegitimados e que por isto funcionam melhor sob o olhar atento do Estado.

A despeito de haver valores compartilhados sobre desenvolvimento econômico, política fiscal, saúde, igualdade de gênero, universalização da educação e expansão dos direitos humanos em geral, bem como formas constitucionais que enfatizam o poder estatal e os direitos individuais, aspectos estes que apontariam para um isomorfismo estatal como Meyer *et al* (1997) descrevem, há um conjunto de fatores que geram idiosincrasias importantes entre os diversos Estados. Mesmo no modelo sugerido por Meyer *et al* (1997) – em que a emergência de uma cultura mundial onde os estilos e preferências dos atores dominantes são rapidamente replicados em modelos globais é enfatizada – a existência de características *sui generis* entre Estados e indivíduos é reconhecida. Rodrik (2002) argumenta que apesar do vigoroso discurso em favor de uma hipotética convergência os resultados observáveis no mundo real tem sido pífios. O autor aponta que a variedade de estruturas entre as economias avançadas é clara. A forma de gerir e regular o mercado de trabalho, governança corporativa, seguridade social e sistema financeiro é profundamente singular. Há várias razões para essa diversidade institucional. Primeiramente, as sociedades diferem em relação a valores e normas que darão o perfil aos diversos arranjos institucionais. Além disto, os diferentes elementos da configuração institucional da sociedade tendem a se autorreforçar. Em outros termos: algumas escolhas levam necessariamente a outras que se lhe estão relacionadas. Logo, há dependência entre os elementos que compõem o mosaico institucional de sorte que certas escolhas podem ensejar uma série de desencadeamentos inevitáveis e selar o destino. Finalmente, os países em desenvolvimento têm necessidades e especificidades que podem obrigá-los a desenvolver arranjos inovadores para promover e manter o crescimento econômico.

Um cenário em que a homogeneização fosse completa implicaria em uma *hiperglobalização*, quando os mercados seriam totalmente integrados e a ideia de economia nacional seria redundante, os fluxos financeiros deixariam os *locus* que apresentassem políticas desfavoráveis e isto certamente acabaria por determinar a política econômica nacional (PERRATON *et al*, 1997). Este tipo de desdobramento também pode ser visto em Rodrik (2002), onde para um cenário de profunda integração econômica os governos deveriam buscar políticas que promovessem o influxo de comércio e de capital. Esta abordagem é conhecida

como neoliberal ou *Consenso de Washington* e traz em seu bojo um viés ideológico anglo-americano (EVANS, 1997). Neste contexto, à medida que a economia cresce o governo encolhe, ou seja, de acordo com essa possibilidade o controle sobre a economia doméstica seria ditado por ente ou entes supranacionais ou, como preferem alguns, pelas forças do mercado. Como se há de verificar, os únicos bens providos pelos Estados seriam aqueles totalmente compatíveis com mercados integrados. O Estado mínimo seria o ideal de sorte que não interferisse em transações econômicas internacionais. Evans (1997), entretanto, defende que tal perspectiva somente tem validade quando observada sob o prisma peculiar do *Consenso de Washington*. Para ele a lógica econômica da globalização não produz necessariamente como consequência um eclipse do Estado, mas, certamente, implica que os retornos potenciais derivados de uma ação efetiva do Estado, bem como os custos de sua incompetência, sejam maximizados.

Para Canova (2000), a liberalização da conta corrente e a distribuição assimétrica dos custos das reformas são fundamentos da nova ordem econômica internacional. Ele sustenta que o discurso Neoliberal promove uma falsa dicotomia do ‘tudo ou nada’ em uma ampla gama de opções políticas. Alega que o discurso se apresenta travestido como neutro e disfarçado em uma mística certeza científica, ao passo que realmente reflete os valores de grupos de interesse. Argui que tal *episteme* ignora a inconsistência histórica de seus princípios e a evidência empírica contrária e que essa ótica é responsável por um mundo menos pacífico, estável, probo e justo. Wilber (1998) diz que a sociedade que está sendo criada apresenta grande desigualdade, alienação e mesmo desespero para muitos, aspectos estes não compatíveis com regimes democráticos. James (2004) manifesta preocupação semelhante argumentando que crises cambiais e fuga de capital são fatores desestabilizantes que podem conduzir a políticas de extrema direita. Evans (1997) fala que a crença corrente de que a centralidade institucional do Estado é incompatível com a globalização poderia ser explicada com base na face ideológica da ordem mundial corrente. Aponta, porém, que o atual consenso não é capaz de prover na prática o equilíbrio global necessário e desejado pelas companhias transnacionais e que o mesmo se aplica ao capital financeiro, pois, após certo ponto, reduzir o poder do Estado pode elevar substancialmente a exposição coletiva ao risco em um nível muito acima da expansão das eventuais oportunidades para lucros individuais. Canova (2000) manifesta reiteradamente os riscos que a ora difundida autonomia dos Bancos Centrais – que, conforme o autor, vem combinada com falta de transparência – pode acarretar para a paz e a estabilidade mundial. Tal abordagem promove políticas que protegem o interesse do capital

financeiro, gerando taxas de juros elevadas e concentração de riqueza e renda, assim como apresenta um forte viés em favor da estabilidade de preços e inflação próxima de zero, em detrimento do emprego e do financiamento do setor público.

Como enfatiza Rodrik (2002), há três objetivos propostos para a globalização e um subsequente aprofundamento de seu estágio atual, quais sejam: 1) Integração econômica, que permite elevar o padrão de vida; 2) Políticas democráticas, o que implica que as políticas públicas sejam determinadas por aqueles diretamente afetados por elas; e 3) Autodeterminação, provida pelo Estado moderno. Evans (1997) aponta que a ordem mundial corrente busca unir a soberania nacional – pedra angular do sistema interestatal – ao liberalismo econômico, leia-se neoliberalismo, o que, para o autor, consistiria em não exercer soberania sobre transações econômicas internacionais. De acordo com Rodrik (2002) os três objetivos propostos são incompatíveis. Uma integração mais profunda implicaria custos para as políticas democráticas refletidas no desaparecimento ou privatização da seguridade social, falta de compromisso dos órgãos que definem as políticas econômicas e a substituição dos objetivos ligados ao desenvolvimento pela manutenção da confiança do mercado. Nesse contexto a grande incógnita é saber até que ponto essas políticas seriam aceitas pelo povo em um regime democrático. Evans (1997) afirma que o perigo não é que o Estado termine como uma instituição marginal, mas que modos mais repressivos de organizar o papel do Estado sejam aceitos para evitar o colapso das instituições públicas. Obviamente, é possível optar por manter a política democrática e descartar o Estado soberano; isto permitiria alinhar a jurisdição aos mercados de modo a remover os efeitos de fronteira sobre as transações econômicas. Os governos nacionais estariam circunscritos por um legislativo, executivo e judiciário supranacionais. Neste cenário a política e os políticos seriam realocados para o nível global. O modelo seria o de um federalismo global, hipótese, convenhamos, pouco provável. Restaria a opção de abrir mão de uma integração mais profunda. Nesta ótica que parece endereçar as preocupações de Canova (2000), os países teriam autonomia para controlar o que ocorre dentro de seus territórios, desde que removesses as barreiras ao comércio internacional e não discriminassem entre seus parceiros de negócios. Além disto, seria permitido manter restrições e controles sobre os fluxos de capitais, os países teriam a obrigação de rastrear e repatriar o capital que violasse restrições legais; um sistema de pagamentos internacional em circuito fechado deveria ser criado e os custos das eventuais reformas deveriam ser financiados pelos países desenvolvidos (RODRIK, 2002; CANOVA, 2000).

Nenhuma das possibilidades levantadas até este ponto indica o fim do Estado como conhecemos. Risse (2006) argumenta, entretanto, que os Estados surgiram em função de um conjunto de condições sociais, políticas e econômicas características e aponta o Tratado de Paz de Westphalia celebrado em 1648, que pôs fim a Guerra dos Trinta Anos, como marco basilar do Estado moderno. Foi naquela ocasião em que pela primeira vez uma comunidade Europeia de Estados soberanos foi estabelecida e reconhecida. Os condicionantes para o Tratado de Westphalia incluíam: 1) Uma relação custo/benefício do uso da força que tornava os custos da guerra toleráveis e gerou políticas de autossuficiência; 2) Baixo nível de interdependência, dispersão lenta da informação que limitou a interdependência e promoveu uma cultura singular aos diversos Países; 3) Predominância de formas não democráticas limitavam o fluxo de informações e pessoas e, finalmente 4) Cultura, política e economia heterogêneas tornavam a coordenação entre os atores difícil. Ora, se as condições que foram o sustentáculo para a eclosão do Estado eventualmente desaparecerem ou se modificarem o Estado como conhecemos pode também se modificar ou mesmo desaparecer.

Estados soberanos geograficamente ancorados e o sistema internacional de Estados como modos de organizar a atividade política são muito recentes e poderiam ser vistos como um desvio e não como uma evolução. A política internacional vem se tornando mais policêntrica e uma analogia com o período da Idade Média é válida. Alguns termos e conceitos são tipicamente modernos: a noção de território soberano veio com o Tratado de Westphalia, a palavra *geography*¹ só entrou para o léxico da língua inglesa no século XVI e o conceito de assuntos internacionais é claramente recente, tendo emergido no final do século XVIII. As transações internacionais envolvem a assunção de mercados e políticas domésticas. Na Europa pré-moderna quem era independente e o que *estrangeiro* significava como constructo político era pouco claro; o doméstico e o internacional não faziam sentido. Com a emergência das novas tecnologias, a linha que separa o nacional do internacional está se tornando pouco clara novamente e, na atual economia global integrada e interdependente, assuntos como desemprego, desigualdade de renda, propriedade intelectual, direitos autorais, meio ambiente, legislação financeira, terrorismo, drogas, corrupção e doenças, dentre outros, já não são problemas locais e não estão sujeitos a soluções domésticas (KOBIN, 1998).

¹ Geografia.

Na Idade Média a localização geográfica não determinava identidade ou lealdade e o sistema legal era caótico com sobreposição de autoridades. Por vezes papa, imperador, príncipe e lorde tinham jurisdição sobre esferas semelhantes e compreendiam complexas redes aterritoriais de jurisdições rivais; a relação entre território e autoridade era desconhecida. Há no processo de globalização em curso quatro aspectos relevantes que conduzem a emergência de autoridades múltiplas: 1) Integração econômica e política em blocos regionais; 2) Maior poder das instituições internacionais; 3) A irrupção da sociedade civil global e 4) O advento da tecnologia da informação com todos os seus desdobramentos. O futuro parece reservar um mundo em que a heteronomia é a regra. A lealdade moderna decorre da identidade política edificada na ideia de um território claramente delimitado geograficamente e soberano. Atualmente múltiplas identidades políticas não podem ser evitadas e cantonização, confederalização e múltipla cidadania devem ser consideradas seriamente como possíveis soluções. Os contatos diretos internacionais entre indivíduos agora são comuns e tem criado identidades comuns que perpassam fronteiras e desafiam os governos estabelecidos no nível das lealdades individuais; alguns veem a sociedade civil global como uma rede em que participantes em locais distintos do globo se conectam por compartilhar objetivos sociais e políticos (KOBIN, 1998).

Na medida em que as multinacionais contratam seus executivos em vários pontos do globo, uma nova elite cosmopolita parece estar em desenvolvimento. Há indivíduos que se sentem tão a vontade vivendo em Londres quanto em Xangai. Na Idade Média, especialmente na Europa, a elite era transnacional. A separação entre o público e o privado é outro aspecto que merece escrutínio. O monopólio da força e do poder de coerção dentro do território é uma característica fundamental do Estado moderno que bem ilustra este ponto. A segurança é um bem público que está sendo rapidamente privatizado. No Reino Unido a segurança privada emprega mais pessoas que todo o efetivo estatal. Dados dão conta de que em 1995 aproximadamente quatro milhões de estadunidenses viviam em condomínios fechados com segurança privada. A mesma tendência pode ser observada no Brasil, onde os condomínios horizontais proliferam e são um dos segmentos imobiliários em franco crescimento e a segurança privada é de longa data um setor em crescimento. Há mais exemplos: muitos dos arranjos para mitigar o risco do sistema financeiro não são públicos ou privados, mas fruto de um esforço coordenado de bancos centrais, autoridades nacionais e bancos privados,. Atualmente muitos bens digitais produzidos na esfera privada atendem a definição clássica de

bem público. Em resumo: a ideia de propriedade privada e propriedade individual em oposição ao público ou coletivo vem se tornando difusa (KOBIN, 1998).

Há basicamente dois cenários que podem resultar e ambos guardam semelhança com a Idade Média. Primeiro, um cenário de superpopulação, doenças, crime generalizado, migração de refugiados, exércitos privados e segurança privada, tráfico internacional. Em suma, um cenário em que o Estado é incapaz de manter a ordem civil. Kaplan (1994) aponta nessa direção ao analisar o que vem ocorrendo na África nos últimos anos. Naquele continente há regiões inteiras em que o Estado como conhecemos deixou há muito de existir. Uma boa quantidade de literatura vem apontando para o risco de conflitos oriundos da escassez de recursos naturais e da degradação em função da exploração excessiva. Mais de 5 milhões de pessoas foram mortas nos anos 90 em função de conflitos ligados a recursos naturais; quase 6 milhões migraram para países vizinhos e entre 11 e 15 milhões de pessoas foram desalojadas dentro de seus próprios países (BOLMA, 2006).

A idade das trevas iniciou com a queda do Império Romano. As invasões bárbaras na Europa sucederam-se e alguma estabilidade política na região só retornou por volta do ano 1000 D.C. Mesmo depois daquele conturbado período sempre existiram regiões, bastante vastas, em que os indivíduos se aventuravam por sua própria conta e risco... Atualmente há muitas áreas urbanas em que o Estado simplesmente é incapaz de garantir a segurança de modo que o cenário topográfico da Idade Média não soa tão distante. A escalada do crime organizado e a segurança privada já são uma realidade inegável. Condomínios que lembram fortalezas são igualmente comuns e as possíveis alterações climáticas por conta do aquecimento global apontam para um cenário pessimista. Desmatamento, elevação do nível do mar, eventos climáticos extremos, secas e inundações mais frequentes, infestação por pragas e proliferação de doenças associadas, alteração no ciclo das chuvas, poluição do estoque de água potável, são alguns dos eventos previstos. Se esse cenário se confirmar poderá haver redução na atividade econômica, migrações forçadas, redução da produção agrícola, redução no estoque de pescados e, *in extremis*, ruptura das instituições e padrões de comportamento social (BOLMA, 2006; KOBIN, 1998; KAPLAN, 1994; HOMER-DIXON, 1991).

No outro extremo as concepções de espaço podem voltar tornar-se simbólicas e relacionais em contraste ao modelo atual de fronteiras claramente definidas. Um cenário em que controle sobre um território não mais proporciona uma base viável para exercer controle sobre a

economia e os agentes econômicos. Múltiplas fontes de autoridade sobrepostas, lealdade política ambígua, harmonização de políticas e emergência de uma autoridade com jurisdição supranacional e capacidade de *enforcement* e, finalmente, o desenvolvimento de uma filosofia moral igualmente unificadora. Essa é uma possibilidade aventada por Kobrin (1998), quem não gostaria de viver nessa utopia. Entretanto, se o Estado moderno cair e um modo de organização política que venha a rememorar a Idade Média for o caminho, o resultado será mais provavelmente algo entre os dois extremos propostos.

2.3 As Empresas e a Globalização

As empresas multinacionais podem ser consideradas as instituições dominantes no planeta. Seu número em 2006 (UNCTAD, 2007) totalizava pelo menos 78.000 companhias com algo como 780.000 subsidiárias espalhadas pelo mundo. Dados de 2005 dão conta de que 14 das cem maiores por ativos no exterior apresentaram vendas totais superiores a USD 100.000 milhões (UNCTAD, 2007). As reações às empresas multinacionais tem sido confusas. Na década de 1970 proclamava-se que as multinacionais seriam o fim para as empresas de pequeno porte, as quais seriam incapazes de competir nesse novo cenário; nos anos 80 as multinacionais eram vistas como excessivamente grandes, lentas, incompetentes e desconectadas das necessidades do mercado. No final do século XX eram vistas como as maiores geradoras de empregos e receita tributária, para, no início do século XXI, serem vistas com crescente desconfiança e por vezes apontadas como responsáveis por recrudescer as desigualdades sociais, danificar o meio ambiente e explorar mão-de-obra barata (SEGAL-HORN, 2002).

A crescente complexidade e a competitividade da economia global têm diversos efeitos sobre as empresas. Ao mesmo tempo em que são afetadas pela dinâmica da globalização produzem elas próprias seus efeitos num processo circular que contribui para aprofundar seu envolvimento. Em anos recentes, a aceleração do fluxo de informações e recursos tem produzido a rápida disseminação de práticas administrativas entre as empresas. Na medida em que adentram no processo de internacionalização os gestores tomam consciência crescente das práticas adotadas como melhor padrão em outros locais (LUI *et al*, 2004). A globalização ocorre em todos os setores da economia, embora nem sempre na mesma velocidade. O modo de entrada no processo de internacionalização varia entre as empresas assim como os motivos

subjacentes. A literatura tem apresentado diversas sugestões, mas não há um padrão e, embora haja consenso de que a globalização da economia como um todo pode ser entendida como um processo gradativo, a internacionalização das firmas não segue uma sequência necessariamente gradativa, que iniciaria com exportação e culminaria com a internacionalização do conselho de administração.

2.3.1 A Internacionalização das Empresas Brasileiras

A história da internacionalização das empresas brasileiras é relativamente recente quando confrontada com a dos países desenvolvidos. Conforme Iglesias e Veiga (2002), a primeira fase do investimento brasileiro no exterior vai de meados dos anos 60 até aproximadamente 1982. Naquele período o movimento foi concentrado na Petrobrás que buscava fontes alternativas de fornecimento, no segmento financeiro que visava captações no exterior e nas empresas construtoras que haviam obtido *know how* na construção de grandes obras públicas no Brasil ao longo dos anos 70 e que se inseriram principalmente nos países produtores de petróleo os quais experimentaram um significativo crescimento no volume de obras por conta da escalada de preços desse recurso nos anos 70. No período de 1983 a 1992 o investimento estrangeiro direto atingiu USD 2,5 bilhões, mas a maior parte desse valor estava concentrada no último triênio e a Petrobrás e o setor financeiro ainda respondiam por 67% do volume de recursos. Somente no final dos anos 90 o processo de investimento se intensificou no segmento de manufaturados.

De acordo com a UNCTAD (2004), a maior parcela do investimento estrangeiro direto brasileiro está direcionada a paraísos fiscais e apenas três empresas brasileiras figuravam entre as 50 maiores na lista das multinacionais dos países em desenvolvimento divulgada no relatório de 2004. Dados de 2006 indicavam que havia investimentos de 885 empresas brasileiras em 52 países. Em média as multinacionais brasileiras atuavam em 3 países com Votorantin, Camargo Correia, Odebrecht e WEG liderando neste aspecto com presença em 12 países cada uma. As 20 principais empresas internacionais brasileiras valiam aproximadamente 30 bilhões e empregavam 77 mil pessoas no exterior. Elas tinham ativos de 56 bilhões no exterior em 2006, ao passo que em 2007 este valor atingiu a cifra de 73,8 bilhões (FDC, 2008; FDC, 2007; MOREIRA, 2007;).

Nos últimos anos o país tem presenciado um movimento das empresas locais em direção à internacionalização. Em 2006 o Brasil foi o segundo maior investidor entre os países emergentes, com um volume de investimento estrangeiro direto da ordem de USD 28 bilhões, superado apenas pela China. O desempenho em 2006, entretanto, foi atípico e pode ser explicado pela aquisição da canadense Inco pela Vale por USD 18 bilhões. Em 2007 o volume brasileiro foi de USD 7,07 bilhões o que colocou o país na quinta posição atrás dos outros BRICs e do México (FDC, 2008).

O fato é que a inserção internacional brasileira ainda é tímida quando comparada a outros países. Como destacam Iglesias e Veiga (2002, p.369) “os investimentos no exterior das empresas brasileiras são relativamente baixos, especialmente quando comparados com empresas coreanas ou de outros países do Sudeste Asiático ou com alguns países latino-americanos.” A tabela 1 apresenta o *ranking* das 20 maiores transnacionais brasileiras por ativos no exterior, conforme a pesquisa mais recente da Fundação Dom Cabral.

Tabela 1 - As Vinte Maiores por Ativos no Exterior

Ranking		Empresa	Setor	TNI
Ativos	TNI			
1	5	Vale*	Mineração	0,376
2	16	Petrobrás*	Petróleo e Gás	0,166
3	3	Gerdau*	Aço	0,544
4	10	Embraer	Aviação	0,237
5	8	Camargo Corrêa SA*	Diversificado	0,284
6	2	Construtora Norberto Odebrecht	Construção	0,571
7	4	Votorantim Cimentos	Cimento	0,397
8	1	Camargo Corrêa Cimentos	Cimento	0,585
9	11	Aracruz Celulose	Celulose e Papel	0,233
10	19	Andrade Gutierrez*	Diversificado	0,098
11	25	Ultrapar Participações*	Diversificado	0,042
12	17	Camargo Corrêa Construtora	Construção	0,150
13	14	Tigre	Construção	0,206
14	9	Lupatech	Metal-mecânica	0,253
15	13	Marcopolo	Transportes	0,206
16	27	Sadia	Alimentos	0,015
17	18	América Latina Logística	Logística	0,118
18	7	Metalfrio	Eletroeletrônica	0,286
19	6	Sabó	Autopeças	0,301
20	20	Natura	Higiene e cosméticos	0,093

*Grupos Empresariais

Fonte: Adaptado da Fundação Dom Cabral (2008).

Oliveira Jr. *et al* (2005), após a análise de uma amostra de 109 empresas brasileiras, classificadas entre as 1000 maiores do País, com receita entre USD 20 milhões e USD 3,3

bilhões, constataram que 26,6% delas operavam apenas no mercado interno. A maioria das empresas remanescentes operava internacionalmente através de exportação direta ou exportação através de terceiros. Estas opções estratégicas não são uma exclusividade brasileira. As pesquisas demonstram que em outros países estes são os caminhos tradicionais para adentrar o mercado internacional por conta do baixo risco que representam, já que não há alocação de ativos no exterior. Adicionalmente os autores identificaram dois grupos distintos de empresas com base no tempo de atuação no mercado internacional. Aquelas com mais de vinte anos de experiência internacional assumiam estratégias mais arriscadas, comprometendo mais recursos em suas investidas internacionais, tipicamente adotando a instalação de subsidiárias para distribuição e vendas, a instalação de subsidiárias para produção e, finalmente, centros de P&D. Os dados dos autores são referentes ao ano de 2001.

O padrão descrito acima está de acordo com o Modelo da Escola de Uppsala. O crescimento da organização estaria associado aos recursos humanos e à aquisição de conhecimento coletivo que é obtido via um processo evolutivo. Assim, as empresas são vistas como nexos de relações interpessoais onde a capacidade de aprender pela experiência é fundamental. Os riscos são evitados pelos gestores que utilizam as experiências passadas para balizar suas decisões de modo que as firmas seriam sempre cautelosas em se direcionar para além de suas fronteiras nacionais. De acordo com a lógica dessa escola de pensamento, o risco da atuação internacional estaria associado a distância entre os mercados em seus aspectos culturais, econômicos, tecnológicos, políticos e educacionais. Os estudos de Uppsala identificaram um padrão: 1) As empresas se internacionalizam primeiramente para países próximos nos aspectos citados e 2) O modelo de entrada tende a ser gradativo iniciando com exportação indireta ou direta; o investimento direto só ocorre vários anos após o início das exportações (GUEDES, 2007; OLIVEIRA JR. *et al*, 2005).

A Fundação Dom Cabral divulga desde 2006 uma classificação das transnacionais brasileiras com base no valor dos ativos no exterior e no TNI nos mesmos moldes da UNCTAD; a adesão ao *ranking* é voluntária. Em 2008 a instituição enviou o questionário para 130 empresas e obteve 34 questionários válidos em resposta com dados referentes a 2007. Esta amostra, embora pequena, indica que o processo de internacionalização brasileiro vem avançando. Os dados revelaram que 74% das empresas produziam no exterior e que 38% realizavam pesquisa e desenvolvimento; estas atividades são associadas a estágios mais avançados da globalização. A presença em bolsas de valores no exterior também é

significativa. Há diversas companhias brasileiras presentes em mais de uma bolsa, conforme pode ser observado no quadro 1.

Quadro 1 - Empresas Listadas em Bolsas de Valores

Empresa	NYSE¹	LATIBEX₂	Outras³
Aracruz	X	X	
Embraer	X		
Gerdau	X		X
Perdigão	X		
Petrobrás	X	X	X
Sadia	X	X	
Suzano		X	X
Ultra	X		
Usiminas	X	X	X
Vale	X	X	X

1 – NYSE – New York Stock Exchange – USA.
2 – LATIBEX – Latinoamérica em Euros – Spain.
3 – Outras – Madri, Toronto, NYSE OTC e Euronext.

Fonte: Adaptado da Fundação Dom Cabral (2008).

O investimento estrangeiro direto das empresas brasileiras em 2007 mais que triplicou em relação a 2005, mas o ritmo de crescimento dos demais BRICs foi ainda maior. É interessante a constatação de que a maioria das empresas que compõem o *ranking* apontou o retorno sobre o investimento no exterior como igual ou menor que o do mercado doméstico (72% dos respondentes). A mesma pesquisa revelou que as empresas percebem o papel do governo brasileiro no sentido de estimular a internacionalização como bastante tímido. Dados obtidos em 2001 por Oliveira Jr. *et al* já davam conta de que os programas de estímulo do governo não atendiam ao objetivo de estimular a internacionalização (FDC, 2008; OLIVEIRA JR., 2005).

Com relação à distribuição espacial do investimento das multinacionais brasileiras, a América Latina recebe 34,1% das inversões, representando o maior volume de investimentos. Contudo, a participação relativa da região vem se reduzindo, ao passo que os investimentos apresentam expansão na Ásia e na América do Norte. A maior inserção das empresas no mercado global também afeta profundamente a cultura empresarial. Das empresas pesquisadas 45% já adotam mais de um idioma oficial; as diretorias executivas e os conselhos de administração contam com 16,3% e 20% de estrangeiros, respectivamente (FDC, 2008).

2.3.2 Aspectos Financeiros das Empresas Globais

Conforme Khambata e Reeb (2000), há duas áreas que são centrais para a gestão financeira internacional, a saber: 1) A estrutura de capital e 2) O efeito da internacionalização sobre a riqueza. O valor de uma firma alavancada pode ser expresso como:

$$VL = VU + TS - EB - AC$$

Onde,

VL = Valor da empresa alavancada;

VU = Valor da empresa sem alavancagem;

TS = Valor presente do escudo fiscal;

EB = Custo esperado de falência;

AC = Custo de agência do capital próprio e do capital de terceiros.

No que concerne à análise do valor atual do crédito tributário, a teoria sugere que as multinacionais deveriam carregar maior endividamento em sua estrutura de capital em relação às empresas domésticas, devido ao seu maior potencial para obter vantagens fiscais em função da capacidade de tomar emprestado em diversos mercados. A literatura indica que emprestar em países com tributação mais elevada aumenta o valor da empresa e que a presença de créditos tributários denominados em moeda estrangeira opera no mesmo sentido. Entretanto, aparentemente, não há evidências empíricas diretas da influência de diferenciais tributários sobre a estrutura de capital (KHAMBATA; REEB, 2000).

Com relação à exposição ao risco, há alguns argumentos que merecem comentário. Primeiramente, o argumento da diversificação preconiza que as multinacionais têm risco de falência e volatilidade de receitas menores em função de operarem em mercados imperfeitamente correlacionados. Tal característica permitiria a essas empresas carregar um maior endividamento na estrutura de capital. A hipótese da diversificação estabelece que o custo esperado de falência é uma função da probabilidade e do custo da falência e que, portanto, mantido o custo constante a probabilidade de falência das multinacionais é menor e, conseqüentemente, o custo esperado de falência menor criaria um maior incentivo para utilização de endividamento. Por outro lado, a hipótese *cross-border* prevê risco cambial e político maiores para as multinacionais, implicando uma maior probabilidade de falência o que, mantido o custo de falência constante, levaria a uma menor quantidade de capital de

terceiros na estrutura de capital. Finalmente, a hipótese da heterogeneidade argumenta no sentido de que as multinacionais, por terem que lidar com múltiplas jurisdições e *stakeholders* bastante heterogêneos, teriam, mantida a probabilidade do evento constante, um maior custo esperado de falência. Tal cenário implicaria no uso de menos capital de terceiros na estrutura em relação às empresas domésticas. No todo, as evidências empíricas apontam para uma menor probabilidade de falência das empresas multinacionais, mas combinado com um custo de falência e um risco cambial mais elevados (KHAMBATA; REEB, 2000; KWOK; REEB, 2000).

Uma extensão da hipótese da diversificação é proposta por Kwok e Reeb (2000); conhecida como hipótese *upstream-downstream*, implica que o risco das multinacionais é uma função do risco relativo do país de origem e do país hospedeiro. Alguns trabalhos apontam que em algumas circunstâncias o risco das empresas cresce com a internacionalização. Estudos conduzidos com empresas estadunidenses apontam que as multinacionais daquele país carregam menos dívida em sua estrutura de capital do que as empresas domésticas; o mesmo é observado para empresas baseadas em Taiwan. A diferença em relação às empresas domésticas mantém-se mesmo quando são controlados os demais fatores que sabidamente influem na estrutura de capital. O argumento desta hipótese baseia-se na asserção de que mercados diferentes apresentam níveis de risco distintos e que aspectos como risco cambial e político são de somenos importância (LOW; CHEN, 2004; KWOK; REEB, 2000, KHAMBATA; REEB, 2000).

A teoria sobre o impacto dos custos de agência diferenciados na estrutura de capital prevê que deveria haver redução no volume de endividamento por conta das dificuldades de monitoramento inerentes a condição de uma empresa multinacional. O aumento no custo de agência ocorreria por conta do maior potencial para expropriação dos debenturistas (*underinvestment and asset substitution*). A evidência empírica aponta que as multinacionais têm, de fato, maior custo de agência (KHAMBATA; REEB, 2000).

No todo, os estudos indicam que as multinacionais estadunidenses apresentam menor alavancagem que as empresas domésticas, consistente com as hipóteses *cross-border*, heterogeneidade, custos de agência e *upstream/downstream*. Há pouca pesquisa sobre multinacionais de países emergentes, mas a evidência empírica disponível parece indicar que

essas multinacionais têm menor risco e carregam mais endividamento (KHAMBATA; REEB, 2000; KWOK; REEB, 2000).

Considerando que o valor de uma empresa é determinado pelo valor presente de seu fluxo de caixa futuro, o efeito da internacionalização sobre a riqueza deve incidir sobre o fluxo de caixa ou sobre a taxa de desconto, ou seja, sobre o custo do capital. Conforme Kambata e Reeb (2000), os fluxos de caixa podem crescer em função de imperfeições nos mercados de produto e trabalho ou por arbitragem tributária via deslocamento de receitas e despesas. A evidência empírica dá suporte a estas possibilidades, sendo bastante forte para a arbitragem tributária.

A hipótese da internacionalização preconiza que imperfeições de mercado afetam o valor, haja vista o investimento estrangeiro direto proteger as multinacionais da competição e maximizar os ganhos com diferenciação e vantagens tecnológicas. A chamada hipótese da flexibilização advoga que as transnacionais podem deslocar facilmente a produção ou a compra de matérias-primas para tirar vantagem de alterações em preços relativos e que o conhecimento que a empresa adquire gera opções reais de crescimento futuro e maior flexibilidade para explorar as condições do mercado. Finalmente, a hipótese da arbitragem de impostos defende que os fluxos de caixa melhoram porque as multinacionais podem deslocar as receitas para jurisdições com nível mais baixo de tributação e as despesas para jurisdições com tributação elevada (KHAMBATA; REEB, 2000).

Com relação ao custo do capital, a maioria dos estudos aponta para um custo de capital mais elevado para as multinacionais, seja este capital próprio ou capital de terceiros. Tais resultados apóiam-se nas hipóteses *cross-border*, custos de agência, *upstream/downstream*. A evidência recente com relação à arbitragem no mercado de capitais não é clara. Em teoria, ela deveria indicar um menor custo do capital por conta das multinacionais poderem explorar as imperfeições do mercado a seu favor. A relação entre rentabilidade e internacionalização é igualmente prolixa e pode ser atribuída a erros de mensuração no indicador de globalização utilizado. Por outro lado, há relativa evidência de que a internacionalização tem correlação positiva com o valor da companhia (KHAMBATA; REEB, 2000; SULLIVAN, 1994).

2.3.3 Outros Motivos para a Internacionalização

Há duas abordagens importantes para explicar por que as empresas partem para a internacionalização. A chamada teoria eclética, que aplica o conceito de custos de transação para explicar quais características das empresas e dos mercados estimulam a internacionalização, via investimento estrangeiro direto, é a principal do ponto de vista econômico.

Esta teoria preconiza que a internacionalização é determinada por três constructos: 1) Recursos e capacidades específicos e únicos; 2) Localizações alternativas atraentes e 3) A extensão pela qual as firmas internalizam o mercado para facilitar a transferência de conhecimento. Portanto, a teoria sugere que assimetrias de capacidade e conhecimento existem entre firmas e que estas buscam a internacionalização para tirar vantagens de tais assimetrias (GUEDES, 2007; OLIVEIRA JR., 2005).

A teoria comportamental surgiu a partir dos estudos desenvolvidos na Escola de Uppsala na Suécia. No modelo proposto, as empresas aprendem pela experiência e o conhecimento acumulado na internacionalização influencia no nível de envolvimento internacional da firma. Tal modelo considera que há um padrão no processo de internacionalização que inicia com a expansão, primeiramente para países próximos, e o modo de entrada seria normalmente através da exportação com investimentos em plantas no exterior somente após acumular conhecimento a respeito do mercado-alvo. Esta linha de raciocínio evoluiu para as redes de relacionamentos internas e externas (*networks*). Neste modelo o processo de internacionalização não é necessariamente gradual e a internacionalização não é apenas uma questão de produzir no exterior, mas dos laços cognitivos e sociais entre os atores que mantém relacionamentos de negócios. A abordagem baseada nessa teia de relações é chamada ‘heterarquia organizacional’ em oposição à hierarquia. Compartilhamento de conhecimentos entre subsidiárias e flexibilidade na gestão são consideradas condições necessárias para eficiência em uma estrutura onde cultura e ética atuam como mecanismos normativos (GUEDES 2007; OLIVEIRA JR., 2005).

Dentre as justificativas para a internacionalização das empresas Caligiuri *et al.* (2004) apontam que a expansão internacional permite as empresas ampliar mercados, obter os fatores de produção com menor custo, alavancar economias de escala, utilizar a melhor tecnologia disponível e recrutar os melhores recursos humanos, todos argumentos alinhados com as duas

teorias. A seguir alguns direcionadores da internacionalização propostos por Segal-Horn (2002) são comentados.

2.3.3.1 Homogeneização Cultural

A homogeneização cultural vem na esteira do desenvolvimento de sistemas de comunicação e mídia baratos e disponíveis globalmente. Some-se a isso o crescente volume de viajantes internacionais e o igualmente crescente movimento migratório e temos um quadro que permite imaginar uma cultura global em formação com vários valores e gostos compartilhados pelos indivíduos em locais e culturas diversas ao redor do globo. Como consequência disto produtos e serviços semelhantes podem ser comercializados em países diferentes. A indústria de bebidas é um exemplo bastante ilustrativo. Não faz muito tempo a cerveja era um produto cujas características variavam de um país para outro e os nomes comerciais dos produtos eram reconhecidos apenas nos mercados domésticos. Atualmente marcas como Heineken, Stella Artois, Fosters e Budweiser são indiscutivelmente globais. A homogeneização cultural conduziria a um processo de crescente convergência global (SEGAL-HORN, 2002).

Há, entretanto, uma série de argumentos no sentido de que a convergência jamais será completa, ou por existirem diferenças culturais profundas e intransponíveis que a limitariam ou por, sob certos aspectos, não ser interessante para os *stakeholders*. Talvez a abordagem mais racional seja considerar que o processo de homogeneização cultural produza *clusters* de consumidores com necessidades semelhantes. (SEGAL-HORN, 2002, GUILLÉN, 1999; RODRIK, 2002, MEYER *et al*, 1997).

2.3.3.2 Economias de Escala e Economias de Escopo

O tamanho da organização pode ser relevante no momento de ganhar competitividade no mercado global daí resulta o grande número de fusões e aquisições em alguns setores da economia. Essas fusões e aquisições visam economias de escala que conduzem a reduções sucessivas no custo unitário e economias de escopo que permitem a utilização de um mesmo componente ao longo de toda uma família de produtos (SEGAL-HORN, 2002). Quanto maior o nível de internacionalização de uma empresa maior sua flexibilidade, mais vantagens

econômicas podem ser obtidas e mais oportunidade de aprendizado organizacional estará disponível (KENNELLY; LEWIS, 2002).

De acordo com Lescent-Giles (2003), a saturação da demanda no mercado local também é um motivo para o surgimento de operações multinacionais. Robbins (1997) aponta a busca pela expansão do mercado e pela redução de custos, argumentando que se uma companhia atua apenas no mercado doméstico seu potencial de vendas está limitado aquele país; neste contexto expandir as atividades para além fronteiras é um caminho natural e uma estratégia racional. Empresas como Phillips e Motorola e o setor automobilístico são exemplos desta argumentação.

2.3.3.3 Desenvolvimento Tecnológico

Talvez o mais importante direcionador do processo de globalização em anos recentes seja o desenvolvimento tecnológico. Isto não apenas criou novos setores e empresas, mas também transformou vários setores tradicionais da economia (SEGAL-HORN, 2002). Mais: veio permitir um nível de integração em tempo real antes impossível.

2.3.3.4 Desregulamentação

O processo de desregulamentação tem propiciado a redução e em alguns casos a remoção de barreiras tarifárias e não-tarifárias na esfera nacional, regional e internacional. A remoção destas barreiras permite maior facilidade de movimentação de produtos, capital e pessoas entre as economias, reduzindo custos, tempo e complexidade no que concerne a transações internacionais (SEGAL-HORN, 2002). Robbins (1997) afirma que as fronteiras não mais representam uma barreira que protege as empresas domésticas da competição internacional e advoga que as fronteiras nacionais se tornaram quase irrelevantes para definir a esfera de atuação de uma empresa. Sem dúvida, em alguns casos isto é um fato.

Por outro lado, conforme observa Lescent-Giles (2003), muitas das operações de manufatura inglesa no exterior foram desencadeadas em função das crescentes barreiras ao comércio internacional na Europa entre as duas Grandes Guerras. A autora considera que mesmo em período anterior a 1914 este já era um motivo apontado por um terço das empresas para localizar plantas no exterior. O fato que barreiras entre países persistem, principalmente no

que concerne a movimentação de pessoas. Com relação a produtos o cenário tem evoluído, principalmente dentro dos blocos regionais, apesar de alguns retrocessos. Na realidade, as fronteiras ainda representam em alguns casos uma barreira a pressão competitiva vinda do exterior; por outro lado a globalização do capital é inegável e a abertura ao investimento estrangeiro direto é igualmente um fato (RODRIK, 2002; KOBRIN, 1998).

2.3.3.5 Competição Internacional Acirrada

O ambiente competitivo global torna difícil avaliar a concorrência em termos nacionais. Isto porque a estrutura do mercado global é diferente. A globalização modifica o ambiente institucional em que as empresas atuam. O enfrentamento de competidores globais promove reações de adaptação que levam as empresas a mimetizar as práticas adotadas pelos concorrentes, ou porque os gestores no cenário globalizado atuam em diferentes países e organizações e levam consigo práticas já adotadas em outros locais, ou porque o conhecimento das melhores práticas administrativas é muito mais fluído e aceito em todos os lugares atualmente (LUI *et al*, 2004). Em boa medida as escolas de administração de padrão internacional espalhadas pelo mundo tem sido agentes importantes na globalização e difusão dos conceitos da teoria administrativa (LESCENT-GILES, 2003).

Em função das economias de escala e escopo, que podem ser obtidas através do mercado global, é muito difícil que os outros competidores possam continuar a disputar em igualdade, a menos que optem por seguir o mesmo caminho. Assim, quando uma empresa de determinado setor passa a atuar globalmente é provável que outras sigam o mesmo caminho ou percam vantagem competitiva. Isto contribui para explicar não só a crescente globalização de empresas, mas também a crescente concentração de alguns setores (SEGAL-HORN, 2002). Lescent-Giles (2003) aponta a que a competição internacional acirrada tem sido ao longo dos últimos anos a principal responsável pelos diversos processos de fusões e aquisições.

2.3.4 Quatro Perspectivas Estratégicas

De acordo com Dessler (1997), as empresas se internacionalizam através de exportações, licenciamento, *franchising*, alianças estratégicas ou de investimento direto no país estrangeiro. Nos últimos anos um crescimento sem precedentes tem sido observado no número de

empresas que competem fora de seu país de origem. Segal-Horn (2002) afirma que as empresas se internacionalizam em busca de vantagem competitiva. Para Gupta e Wang (2004) esta aceleração do processo de globalização demanda uma perspectiva estratégica adequada capaz de garantir a vantagem competitiva. Segue uma breve revisão a respeito das características, funções e limitações de algumas abordagens que tem sido propostas na literatura. Estas perspectivas em análise derivam da teoria da convergência; a revisão inicia por ela.

2.3.4.1 Convergência

A globalização implica a necessidade por parte das empresas de criar e manter vantagem competitiva no nível internacional. Estudiosos têm defendido que as empresas globalizadas tendem a apresentar o fenômeno conhecido como ‘convergência’, o que implica que as empresas tendem a se estruturar de modo semelhante e por isso, talvez, obter resultados semelhantes, uma vez que a vantagem competitiva decorre do fato das competências serem únicas, raras ou caras para imitar, o que faz da convergência algo paradoxal no nível da empresa (GUPTA; WANG, 2004; LUI *et al*, 2004).

Do ponto de vista estratégico o comportamento organizacional converge na medida em que as pessoas compartilham valores no que concerne a atividade econômica e a aspectos relacionados ao trabalho. Muitos estudiosos do assunto apontam para uma convergência centrada em um modelo Anglo-Saxão Neoliberal, uma vez que compartilham a visão, talvez viesada, de que o capitalismo e o modelo de governança corporativa estadunidenses são os mais eficientes. A convergência para tal modelo poria em risco outras perspectivas e promoveria maior volatilidade na medida em que as empresas competiriam baseadas em estratégias muito semelhantes. Por outro lado, a emergência da Alemanha a partir dos anos 60 e do Japão a partir dos anos 80 como potências industriais e competidores internacionais impõem um questionamento a respeito da eficiência do modelo estadunidense. (GUPTA; WANG, 2004; GUILLÉN, 1999).

A convergência é consequência também da crescente industrialização e da tecnologia que tem se espalhado, conduzindo aos mesmos problemas já enfrentados em outros locais e épocas e levando por isto às mesmas soluções. A modernidade desencadeou o processo de convergência. A globalização exige que as empresas movimentem recursos através de

diferentes países o que faz com que haja um forte apelo no sentido de padronizar práticas e políticas administrativas. As melhores práticas administrativas seriam sempre melhores que outras, logo, deveriam ser aplicadas independentemente do setor ou da localização geográfica. O modelo da convergência prevê que países e empresas que se recusem a convergir sofrerão um declínio no nível de competitividade global (GUPTA; WANG, 2004; LUI *et al*, 2004).

A transferência de modelos de um país para outro torna-se cada vez mais comum diante das incertezas e competição acirrada entre empresas. Na medida em que certas práticas são reconhecidas por acadêmicos e executivos como as melhores, os gestores são mais propensos a seguir os modelos de seus concorrentes no mercado internacional que tem adotado tais práticas. As empresas precisam convergir em escala global para ganhar legitimidade no ambiente em que competem; quanto mais globalizada a empresa mais semelhante seria seu comportamento em relação a seus competidores. Esta ótica é conhecida como ‘argumento institucional’. Nesse contexto a convergência ocorre não porque as práticas adotadas sejam necessariamente as melhores, mas em função da legitimidade que elas trazem; tal isomorfismo global se contrapõe ao isomorfismo local discutido adiante (LUI *et al*, 2004).

Os pesquisadores não lidam apenas com a convergência a um modelo global. Gupta e Wang, (2004) apontam que tem havido interesse em pesquisar sobre a convergência no nível regional ou a convergência ao modelo regional mais eficiente, bem como a aspectos específicos como a adoção de práticas específicas como o *just in time*. Na mesma linha, Lui *et al* (2004) apresentam estudo sobre a convergência de 248 empresas de Hong Kong às melhores práticas de gestão de recursos humanos e Guillén (1999) procura verificar se há convergência a um modelo único de governança corporativa.

2.3.4.2 Divergência

Obviamente há tensão entre a integração global e a resposta local; há argumentos no sentido de que as entidades econômicas se mantêm distintas em função da interferência governamental, principalmente através de legislação reguladora e em função dos aspectos culturais. Esta visão do assunto é conhecida como ‘divergência’. Esta linha de pesquisa sugere que a cultura nacional é o principal responsável por moldar valores, crenças e atitudes dos gestores e sustenta que as empresas manter-se-iam diferenciadas em função da intervenção estatal e da herança cultural (LUI *et al*, 2004; GUPTA; WANG, 2004).

A maioria dos autores sustenta que os aspectos culturais são uma importante barreira à integração e apontam a divergência como a segunda melhor solução e que ela seria responsável por atrasar o desenvolvimento dos países sem tradição Anglo-Saxônica. Outros, entretanto, argumentam que, dadas as mesmas condições de pressão competitiva, há uma série de formas de organização que poderiam conduzir a um resultado equivalente em termos de performance (GUPTA; WANG, 2004; LUI *et al*, 2004). Gillén (1999) comenta que seria duvidoso que gestores financeiros desejassem uma homogeneização dos modelos de governança corporativa, já que a magnitude da correlação entre mercados de capitais diminui na presença de diferentes modelos de governança e crescem as oportunidades de diversificação.

Se uma empresa deseja competir no mercado global, regional ou local, há que possuir fatores que a diferenciem de sorte a sustentar sua vantagem competitiva. Assim, do ponto de vista da estratégia competitiva, a divergência seria um modelo mais coerente a adotar, já que em um ambiente em que todos os participantes assumem comportamento semelhante não existiria espaço para obter esse tipo vantagem. Neste contexto a convergência conseguiria no máximo estabelecer paridade competitiva. Isto posto, as empresas, no que concerne a globalização, não deveriam buscar aderência às chamadas “melhores práticas”; pelo contrário, deveriam enfatizar suas diferenças em um mercado cada vez mais sem fronteiras de modo a obter posições diferenciadas e vantagens sobre os concorrentes (LUI *et al*, 2004).

Do ponto de vista da administração de empresas, a abordagem da divergência tem seu calcanhar-de-Aquiles na negação da habilidade das empresas aprenderem com outras culturas. Tem sido defendido, porém, que empresas de diferentes origens quando se instalam em um país hospedeiro tendem a adotar estratégias e políticas semelhantes de gestão, uma vez que todas enfrentam um ambiente institucional com características semelhantes. Este fenômeno é conhecido como ‘isomorfismo local’ e é coerente com a abordagem da divergência na medida em que promove diferenciação no nível macro (GUPTA; WANG, 2004; LUI *et al*, 2004).

2.3.4.3 Crossvergência

Recentemente uma abordagem alternativa vem sendo proposta para captar as estratégias que combinam características de diversas alternativas disponíveis globalmente. Esta abordagem

alternativa parece ter sido proposta pela primeira vez por Ralston *et al* em 1993 para descrever uma forma de aculturação não captada pela ótica da convergência ou da divergência. A ‘crossvergência’ seria um produto do choque de culturas que com características díspares acabam por gerar valores novos os quais emergem claramente dessas influências (RALSTON *et al*, 1993).

Gupta e Wang, (2004) advogam que a crossvergência sugere que as empresas desenvolveriam um modelo híbrido pós-racional, estabelecendo um ponto intermediário entre sua cultura de origem, esta divergente do ambiente local, e a racionalidade local ou global dominante. Assim, esta perspectiva assume o encontro e a mistura de perspectivas estratégicas existentes que poderiam levar a uma lógica cultural diferente. Para os autores, o aprendizado cultural local e o aprendizado tecnológico global não são incompatíveis. A globalização oferece oportunidades, força a competição e pressiona as empresas a dominarem a tecnologia global, ao mesmo tempo em que molda as mudanças necessárias na cultura organizacional. Paralelamente, a globalização clama pelo desenvolvimento de uma vantagem competitiva única baseada na idiosincrasia cultural para que a firma seja competitiva na arena global. Portanto, aprender sobre elementos culturais e tecnológicos deve ser um processo conduzido conjuntamente para que se desenvolva uma vantagem competitiva sustentável. O ponto fraco desta abordagem está em visualizar as culturas em termos estáticos.

Encontros interculturais, entretanto, podem ir além da simples mistura de componentes culturais preexistentes quando uma empresa com uma planta instalada em país estrangeiro adota no todo ou em parte características do hospedeiro. A abordagem da transvergência, a seguir, procura superar esse aspecto.

2.3.4.4 Transvergência

As empresas não podem simplesmente negar sua história e adotar ora o modelo estratégico estadunidense, alemão ou japonês; tal mistura certamente destruiria mais do que poderia construir. Por outro lado, uma perspectiva excessivamente ortodoxa poderia minar a capacidade da empresa de responder as exigências da economia globalizada. A perspectiva da

‘transvergência’² visualiza as empresas como entes proativos capazes de reinterpretar sua evolução de modo a tornar sua história relevante para um mercado amplo. Tal processo seria fruto da exposição da empresa a novos imperativos estratégicos em função dos encontros interculturais que sofre. O resultado seria uma perspectiva exclusiva para cada firma construída a partir de seu contexto histórico e dos encontros globais. Em contraste com a crossvergência, a proposição em pauta sugere que o processo de aprendizado conjunto de elementos culturais e tecnológicos não é simplesmente um híbrido de elementos culturais e tecnológicos preexistentes (GUPTA; WANG, 2004).

2.3.5 Estratégias de Expansão Internacional

Há diversas alternativas que uma companhia pode adotar para se tornar internacional. A escolha do modelo de entrada é um aspecto significativo e a preocupação não é apenas com em que mercados entrar e que atividades desenvolver naqueles mercados. Há uma boa base de pesquisa a respeito do assunto. Alguns pesquisadores se preocuparam com aspectos ligados a propriedade e controle e suas relações com o modelo de expansão; outros endereçaram questões como distância cultural, risco do país hospedeiro e grau de desenvolvimento econômico sobre o modo de entrada. De qualquer maneira, o modelo a ser adotado é uma decisão estratégica de suma importância uma vez que cada modalidade oferece um leque de benefícios e riscos que devem ser cuidadosamente avaliados (CHANG; ROSENZWEIG, 2001).

2.3.5.1 Exportação

A exportação é frequentemente a primeira estratégia adotada quando fabricantes desejam colocar seus produtos no exterior. A venda pode ser diretamente ao consumidor final ou por intermédio de agentes de vendas e distribuidores. Conforme Dessler (1997), mais da metade do comércio mundial é realizado por meio de distribuidores familiarizados com os hábitos de consumo e costumes locais.

² O termo parece ter sido cunhado por Marcos Novak, professor na área de arquitetura, da Universidade da Califórnia, Santa Bárbara.

Seja a opção pela venda direta ou por intermediários, a exportação apresenta vantagens e desvantagens. Internacionalizar o empreendimento por essa via é relativamente rápido e barato, posto que não envolve investimento estrangeiro direto. Além disto, é uma maneira de testar a receptividade dos clientes em potencial e as reações da concorrência. Por outro lado, a seleção de intermediários não apropriados, custos de transporte, exposição cambial, barreiras tarifárias e não tarifárias e os custos de fabricação podem afetar adversamente a operação (DESSLER, 1997).

2.3.5.2 Licenciamento

O licenciamento é um arranjo em que uma firma concede a outra o direito de uso de uma propriedade intangível como patentes, direitos autorais, processos de manufatura ou nomes comerciais por um período pré-estabelecido em troca de uma participação nos resultados (DESSLER, 1997).

2.3.5.3 Franquia

A franquia é semelhante ao licenciamento, mas usualmente envolve um compromisso de longo prazo de ambas as partes. Via de regra o franqueado deve seguir as orientações do franqueador em relação a uma série de aspectos do negócio que (DESSLER, 1997).

2.3.5.4 Investimento Direto

O investimento estrangeiro direto pode ser definido como aquele que envolve propriedade e controle de gestão efetivos; aquisições, *joint ventures* e construção de plantas no exterior são modalidades desse gênero (DESSLER, 1997).

Conforme sustentam Chang e Rosenzweig (2001), quando as empresas optam pelo investimento estrangeiro direto estas devem decidir se desejam ser proprietárias de toda ou apenas parte da operação no exterior, bem como se farão o investimento partindo do zero ou se através da aquisição de uma entidade previamente existente. Neste contexto a propriedade total pode ser obtida por investimento na construção ou pela aquisição de planta industrial ou outro estabelecimento. A propriedade parcial pode ser obtida através de *joint ventures*, definida como o agrupamento de ativos de uma ou mais firmas em uma organização separada

comum. Em alguns países imposições legais podem fazer dessa modalidade a única permitida, porém, em muitos casos, essa forma de penetração internacional pode ser preferível em função de limitar o risco inicial e permitir posterior expansão ou liquidação do investimento de acordo com os resultados da associação.

As aquisições oferecem a forma mais rápida de marcar presença no exterior. Entretanto, há riscos inerentes de superavaliação da operação adquirida, como indisponibilidade de informações para quantificar corretamente os ativos a serem comprados, além dos desafios posteriores a aquisição, como a coordenação de um negócio em um ambiente institucional estranho e, eventualmente, com diferenças culturais profundas. A construção de um estabelecimento no exterior permite maior controle sobre a afiliada, porém demanda mais tempo para início da operação e não raro implica um aporte significativo do *know-how* da matriz. A *joint venture* permite utilizar recursos de um parceiro local minimizando o risco do investimento, mas este tipo de associação pode apresentar desafios significativos do ponto de vista da gestão junto a um parceiro cujos interesses podem vir a divergir ao longo do tempo (CHANG; ROSENZWEIG, 2001)

2.3.6 Tipologia da Empresa Globalizada e Fatores Característicos

O esforço para tipificar uma empresa globalizada tem constituído um verdadeiro *tour de force* para os *scholars* interessados pelo assunto. Embora à primeira vista tal empreitada possa ser erroneamente considerada simples, a ausência de consenso entre os autores aponta na direção oposta. Lescent-Giles (2003) ao estudar a globalização da indústria britânica apresenta a globalização de uma empresa como um processo que inicia com a globalização dos seus mercados e culmina com a de seu conselho de acionistas e presidência; entre estes dois extremos há vários níveis de globalização que a empresa pode atingir. Jones (2004) afirma que o debate teórico a respeito das companhias transnacionais tem se tornado cada vez mais preocupado em determinar se tais empresas estão se tornando mais globais. Os defensores do aprofundamento da globalização das transnacionais advogam mudanças qualitativas na orientação estratégica dos negócios. Não há, todavia, concordância referente a uma diferenciação conceitual entre uma empresa transnacional e uma global.

Por outro lado, para Rugman e Brain (2003) as multinacionais são em sua maioria empresas regionais que operam principalmente numa tríade composta pelos mercados da União

Europeia, Japão e América do Norte. De acordo com os autores, mais de 85% das multinacionais listadas entre as 500 maiores apontadas pela revista *Fortune* estão concentradas na tríade. As 500 maiores multinacionais da lista respondem por 90% do estoque mundial de investimento estrangeiro direto e quase 50% do comércio global. Ao analisarem as 20 maiores multinacionais daquela lista, com base no índice de vendas no exterior pelas vendas totais, os autores encontraram apenas uma empresa que atua globalmente, isto é, nas três regiões da tríade.

Jones (2004) defende que o debate tem sido mal conduzido por conta do atual arcabouço teórico que insiste em conduzir a questão ao redor da relação entre as firmas e espaços territoriais, isto é, se elas operam, produzem ou comercializam em um grande número de países ou produzem e vendem seus produtos globalmente. Em outros termos: a episteme por trás desta abordagem está calcada na preocupação em verificar a presença da companhia em diferentes graus e diferentes territórios. O termo *global* neste esquema seria usado para indicar um maior grau de globalização organizacional do que aquele que é percebido ou inferido pelo termo *transnacional*. Segundo Jones, esta forma de conduzir a questão é simplista e por isto incapaz de prover um entendimento adequado das mudanças associadas as grandes corporações e a globalização da atividade econômica; a tendência globalizadora contemporânea não é captada pelos conceitos escalares e territoriais existentes. Além disto, muito do que se escreveu sobre globalização foi embasado na noção – não comprovada e nem amplamente aceita – de que a globalização como um processo produz um estado final. A mesma crítica é aplicável, por extensão, ao debate sobre globalização corporativa.

Para Jones (2004), a globalização deveria ser teorizada com base: 1) Na intensificação da mistura e da conectividade, na medida em que cada vez mais a interdependência está presente; 2) Na combinação de todas as condições e práticas da vida individual e social que estão ligadas a posição relativa de indivíduos e grupos e suas inter-relações e práticas organizacionais e 3) Na erosão de qualquer distinção entre espaço e território. De acordo com Sullivan (1994), alguns estudos tentaram inferir o grau de internacionalização das empresas examinando sua evolução, estruturas e processos com relação a características demográficas, estratégicas, atitudinais, de mercado, de produtos e organizacionais. Entretanto, a validade de medidas do tipo *gestalt* tem se mostrado problemática.

Conforme Fisch e Oesterle (2003), o termo globalização tem sido inadvertidamente utilizado para substituir a palavra internacionalização, o que pode implicar que muitos estudos podem não estar lidando com a globalização como uma qualidade diferente de internacionalização, mas apenas utilizando uma palavra mais em voga para descrever isto, de sorte que pode existir um hiato conceitual no que diz respeito a diferença entre globalização e internacionalização, bem como uma falta de conhecimento empírico a respeito da globalização das corporações multinacionais. Ainda de acordo com os autores, a complexidade do fenômeno da globalização, que, conforme já discutido, apresenta múltiplas facetas, parece ter funcionado como um freio ao desenvolvimento de investigações mais aprofundadas sobre a globalização das empresas e suas características concretas.

No campo da gestão de negócios internacionais, *internacionalização* sempre assumiu o sentido de desenvolvimento de atividades econômicas de uma companhia em outro país; assim, quanto maior a receita obtida no exterior maior o grau de internacionalização. Em contraste, *globalização* serviria para implicar que todo o planeta é o país de origem da companhia, portanto a origem dos recursos e a localização dos mercados não seriam determinados por ter a empresa origem em determinado país (FISCH; OESTERLE, 2003).

Uma característica marcante da globalização econômica é a concentração setorial que o processo tende a produzir, o que resulta em umas poucas empresas em cada setor da economia. Este é um processo contínuo. Algumas razões para a onda de fusões e aquisições podem ser buscadas no segmento de atuação da empresa que pode exigir aporte maciço de recursos; na medida em que elas ocorrem a estrutura competitiva do segmento se altera levando outros *players* a buscar novas fusões ou aquisições. Para se ter uma ideia do volume de dinheiro envolvido basta relatar que em 1987 o mundo foi palco de 863 eventos dessa natureza atingindo o montante de USD 74.508,00 milhões e em 2006 foram 6.974 negócios no montante de USD 880.457,00 milhões.³ Outras razões compreenderiam a contínua pressão sobre custos e margens e a competição acirrada por recursos e mercados (SEGAL-HORN, 2002; UNCTAD, 2007).

A concentração setorial conduz a emergência de umas poucas corporações que controlam grandes fatias do mercado mundial. Esta questão traz a tona um aspecto controverso da

³ Todos os valores do dólar em valor corrente de 2006.

globalização das empresas que consiste em tais organizações buscarem tirar vantagens das diferenças nacionais. Estas vantagens comparativas podem ser oriundas, por exemplo, de conhecimentos, custos de mão-de-obra, clima, cultura e infraestrutura. A ideia é converter vantagem comparativa em vantagem competitiva; este *modus operandi* das empresas multinacionais tem dado azo a críticas quanto à legitimidade ética dessas estratégias. Uma forma de caracterizar uma empresa global seria aferir a concentração no setor em que a empresa atua (SEGAL-HORN, 2002).

Há ainda aspectos intrínsecos que devem ser considerados. Muitas empresas multinacionais, por exemplo, mantêm corpos diretivos compostos exclusivamente por executivos de seu país de origem. Uma empresa global deveria em princípio neutralizar os diversos aspectos nacionais, especialmente as idiosincrasias do país de origem, e apresentar uma composição que refletisse as diferentes regiões do globo em que atua. Embora muitos executivos dessas empresas tenham atuado em diversos países uma análise pela ótica descrita não colocaria essas empresas na categoria de globais. A mesma linha de argumentação pode ser considerada do ponto de vista da gestão estratégica de recursos humanos; seria estranho imaginar que os executivos mais competentes disponíveis fossem justamente aqueles nascidos no país que originou a companhia. Considerando o exposto, empresas globais deveriam ter uma postura geocêntrica, mas, ao invés disto, apresentam uma faceta claramente etnocêntrica. O mesmo pode ser argumentado em relação à sede administrativa dessas empresas que, via de regra, estão localizadas no país de origem (FISCH; OESTERLE, 2003).

Não há, portanto, consenso entre os autores. O fato é que, em última análise, o capital não deveria ter pátria. Neste sentido deveríamos também considerar quão cosmopolita é o investidor que fornece o capital para as empresas. Se esses investidores compreendessem uma nova classe cosmopolita que não reconhecesse fronteiras e de fato não se sentisse como *natural* de nenhum estado particular então teríamos, por assim dizer, uma globalização da estrutura de propriedade; porém, ao que parece, pode haver mais nacionalismo no mundo do que é possível perceber na superfície (KOBWIN, 1998; FISCH; OESTERLE, 2003).

3 MEDINDO A GLOBALIZAÇÃO

A globalização é um fenômeno multidimensional e pode ser tratada sob diversas óticas. Isto acaba por produzir uma miscelânea de abordagens e definições nem sempre compatíveis. O assunto tem sido objeto de estudo em diversas áreas, dentre as quais é possível destacar: História (LESCENT-GILES, 2003; O'ROURKE, 2002), Sociologia (GUNTER; van der HOEVEN, 2004), Administração (BUSCO *et al*, 2006; LUI *et al*, 2004; CALIGIURI *et al*, 2004; SEGAL-HORN, 2002), Finanças (LOW; CHEN, 2004; KWOK; REEB, 2000; KHAMBATA; REEB, 2000; GUILLÉN, 1999), Economia (RUGMAN, 1981), e Filosofia Política (KOBIN, 1998). Há uma enorme controvérsia a respeito do impacto social da globalização sobre a pobreza, o trabalho infantil, o gênero e a migração (GUNTER; van der HOEVEN, 2004). No âmbito da empresa, seu efeito sobre a riqueza dos acionistas, estrutura de capital, governança corporativa, risco e estratégia competitiva da empresa é igualmente inconclusivo (KHAMBATA; REEB, 2000; GUILLÉN, 1999; KWOK; REEB, 2000).

Independentemente da área de estudo, medir a globalização é tarefa de suma importância. Adicionalmente, cumpre lembrar que há estudos que buscam medir a globalização no nível dos países (RIEZMAN *et al*, 2004), regiões (SECURATO, 1998), setores (MAKHIJA *et al*, 1997) e empresas (KWOK; REEB, 2000; SULLIVAN, 1994; FISCH *et al*, 2003). Um problema recorrente para os pesquisadores da administração de empresas tem sido encontrar uma metodologia adequada para aferir a globalização, isto é, estruturar uma escala não viesada capaz de capturar as diversas dimensões do processo no nível da empresa. Conforme Sullivan (1994), a falta de um indicador confiável para o nível de globalização da empresa pode implicar que uma série de estudos já conduzidos sobre o efeito da internacionalização sobre outras variáveis apresente resultados viesados; apesar de ser um problema central, a estimativa do grau de globalização das empresas continua arbitrária.

Nos estudos que endereçam o grau de globalização, seja naqueles que se preocupam especificamente em criar um indicador, seja naqueles que utilizam a globalização como variável explicativa, é possível identificar duas abordagens para o problema. A primeira adota o pressuposto de que um único item é um bom indicador do nível de globalização; a segunda estabelece que dada a complexidade do processo de globalização um indicador apropriado

deveria estar calcado em mais de um item para ser capaz de captar as várias dimensões do processo.

3.1 Métricas Utilizadas

Em um artigo seminal de 1994 Sullivan realizou um levantamento de uma série de estudos que procuravam aferir se o desempenho financeiro guardava relação com o grau de internacionalização e constatou que todos utilizaram a relação entre as vendas no exterior e as vendas totais (FSTS) como medida para o grau de internacionalização. Apesar da predominância deste indicador outros têm sido propostos. A origem do capital foi usada por Lui *et al* (2004) como medida de globalização para a empresa.

Outros pesquisadores têm sugerido medidas multidimensionais para captar a internacionalização: 1) Escopo - medido através da quantidade de funções conduzidas no exterior (vendas, produção e pesquisa e desenvolvimento); 2) Profundidade - dada pela relação dos ativos estrangeiros pelos ativos totais e vendas no exterior pelas vendas totais e 3) Dispersão - dada pela quantidade de países em que são mantidos laboratórios de pesquisa, plantas industriais, escritórios de vendas e subsidiárias de vendas, respectivamente. (KENNELLY; LEWIS, 2002).

Sem a pretensão de esgotar o assunto nas seções seguintes são apresentados e discutidos alguns indicadores.

3.1.1 Vendas no Exterior como Percentual do Total de Vendas (FSTS)

Conforme Sullivan (1994) este é o indicador unidimensional do grau de globalização mais utilizado. De 1971 a 1990 o indicador aparece em nada menos que dezessete estudos que procuravam estabelecer uma relação entre desempenho financeiro e o grau de internacionalização; apenas um desses estudos considerava também a parcela de ativos no exterior em relação aos ativos totais. Para o autor, a relação FSTS é uma medida intrinsecamente inapropriada e tem, na melhor das hipóteses, validade especulativa. No mesmo tom Kenelly e Lewis (2002) afirmam que a medida de globalização mais tradicional é

o percentual da receita de vendas internacional em relação à receita total, mas tal medida tem sido duramente criticada por sua incapacidade de captar o nível de internacionalização.

De acordo com Ietto-Gillies (2001), no desenvolvimento de índices de globalização há uma dimensão que diz respeito ao grau de intensidade das atividades no estrangeiro em oposição ao volume de atividades domésticas, sejam locais, regionais ou nacionais e outra, que implica no grau de extensão geográfica, o qual representa o quanto as atividades da empresa estão dispersas em países e regiões. De acordo com a autora, a maioria dos índices de intensidade mede o grau de projeção internacional da atividade específica considerada sem levar em conta o número de países em que ela ocorre. A relação FSTS não é capaz de captar adequadamente a primeira dimensão e é incapaz de aferir a segunda; o exemplo a seguir ilustra esse aspecto.

Consideremos duas empresas de manufatura A e B do mesmo setor de atividade. A empresa A tem uma relação FSTS de 0,5 implicando que metade de sua receita provém do exterior e a empresa B tem índice FSTS de 0,4. Isto posto, e sendo o FSTS o único critério para aferir o grau de globalização relativa, a empresa A certamente deve ser mais globalizada. Podem ocorrer várias situações em que essa asserção não é válida. Consideremos as seguintes suposições em que a empresa B sempre é mais globalizada apesar do menor FSTS:

- a) a empresa A é exportadora e não mantém ativos relevantes no exterior e a empresa B tem indústrias no exterior;
- b) a empresa A é exportadora e remete seus produtos para dois países e a empresa B é exportadora e comercializa com 15 países;
- c) a empresa A comercializa somente com países que fazem parte de determinado bloco econômico regional em que seu país de origem está inserido e a empresa B comercializa com países de seu bloco econômico regional e com países de outros blocos;
- d) a empresa A e a empresa B mantêm ativos relevantes no exterior, porém, a empresa B está presente em maior número de países;
- e) a empresa A tem plantas industriais em quatro países que fazem parte de seu bloco econômico regional e a empresa B tem fábricas em quatro países dispersos por quatro blocos regionais.

Combinações destas hipóteses também são possíveis. De qualquer modo, todas colocam em xeque a relação FSTS como indicador não viesado do grau de globalização relativa. A intensidade das atividades no estrangeiro é apenas parcialmente captada pelo indicador e a ideia da dispersão geográfica está simplesmente ausente. Como assevera Sullivan (1994), o uso de tal indicador compromete a validade dos estudos conduzidos. Importante assinalar que a relação FSTS não é em absoluto um indicador dispensável; quando combinado com outros indicadores sua contribuição é relevante. De fato, este indicador é utilizado no DOI – *Degree of Internacionalization* – de Sullivan, no índice da UNCTAD e em todos os outros índices de internacionalização (HASSEL *et al*, 2001).

3.1.2 Ativos no Exterior como Percentual do Total de Ativos (FATA)

Dos dezessete estudos sobre internacionalização e performance financeira identificados por Sullivan (1994) apenas um utilizou a relação FATA; esta relação, entretanto, tem entrado na composição de índices multidimensionais. Do ponto de vista da intensidade das atividades no exterior, este indicador seria em princípio uma melhor *proxy* que o FSTS. Porém é igualmente incapaz de captar a extensão do envolvimento internacional. Conforme Ietto-Gillies (2001), quando os índices se referem ao grau de intensidade das atividades *diretas* das multinacionais estes são considerados medidas do grau de transnacionalização da empresa, setor ou país. É interessante notar que em seu estudo Sullivan (1994) não advoga que o FATA meça a mesma dimensão que o FSTS. Para ele, este último seria uma medida da dimensão *desempenho* ao passo que o FATA estaria endereçando a dimensão *estrutural*, isto é, que recursos se encontram no exterior. Na taxonomia de Ietto-Gillies (2001) os dois indicadores seriam complementares e indicativos da intensidade.

O índice FATA não falha ao medir o grau de profundidade da internacionalização, mas a ideia de dispersão geográfica não é oferecida por este indicador. Voltemos ao exemplo das empresas de manufatura A e B. Imaginemos agora que o critério de globalização relativa seja o FATA, 0,5 para a empresa A e 0,4 para a empresa B. Novamente A é mais global que B; podem ocorrer alguns casos em que esta conclusão não é válida:

- a) a empresa A tem seus ativos no exterior concentrados no bloco econômico de origem da companhia e a empresa B possui ativos relevantes em vários países dispersos por blocos econômicos distintos;

- b) a empresa A tem ativos tão dispersos no exterior quanto a empresa B, porém B comercializa com um número de países significativamente maior;
- c) a empresa A não desenvolve atividades de pesquisa e desenvolvimento no exterior e a empresa B mantém esse tipo de atividade nos países em que possui investimento direto.

Além disto, há que se considerar que o índice não contém informação sobre a dispersão das atividades internacionais da companhia, uma vez que o FATA pode ser elevado, mas o investimento concentrado em um único país.

3.1.3 Empregados no Exterior como Percentual do Total de Empregados (FETE)

Até onde foi possível constatar, o FETE não foi empregado individualmente como *proxy* para a globalização, porém esta relação aparece na maioria dos índices compostos. Para Ietto-Gillies (2001) o FETE é uma medida de intensidade. Hassel *et al* (2001) identificam o FETE como uma medida tipicamente *estrutural*. Conforme Hassel *et al* (2001), o FETE é uma *proxy* para o volume de investimento estrangeiro direto, mas se as empresas multinacionais estiverem baseadas em países grandes e pequenos o indicador será viesado.

Isoladamente, o FETE apresenta sérias limitações se for utilizado como única medida para a internacionalização, mormente pelo fato de que empresas posicionadas em segmentos de mão de obra intensiva teriam o grau de internacionalização inflacionado se este for o único critério de avaliação. Além disto, esta métrica não é adequada para captar a dimensão de dispersão do grau de envolvimento internacional.

3.1.4 Os Índices da UNCTAD

A UNCTAD divulga anualmente, por meio do *World Investment Report*, os seguintes indicadores individuais: FATA, FSTS, FETE e o número de países em que a empresa mantém subsidiárias controladas e também os seguintes índices compostos: 1) II – *Internationalization Index* – dado pelo número de afiliadas no exterior dividido pelo total de afiliadas, em que

considera afiliada somente as controladas; 2) GSI – *Geographical Spread Index*⁴ – dado pela raiz quadrada do número de afiliadas no exterior dividido pelo total de afiliadas, ou seja, a raiz quadrada do II; o resultado é então multiplicado pelo número de países em que a empresa mantém operações e 3) TNI – *Transnationlity Index* – calculado pela média aritmética do FATA, FSTS e FETE (UNCTAD, 2007; HASSEL *et al*, 2001).

Os índices da UNCTAD são calculados para empresas financeiras e não financeiras separadamente para as 100 maiores empresas transnacionais do mundo e para as 100 maiores transnacionais de países em desenvolvimento de cada segmento. As empresas não financeiras são ordenadas de acordo com o volume de ativos no exterior, ao passo que as empresas financeiras são ordenadas de acordo com o GSI, em função da indisponibilidade de informações sobre ativos, vendas e empregados no exterior para esse segmento. A lista da UNCTAD exclui uma série de empresas, principalmente familiares e estatais não listadas em bolsas, que não apresentam informações disponíveis; caso tais empresas fossem incluídas na análise é muito provável que algumas figurassem na lista (UNCTAD, 2007).

A organização das empresas pelo volume de ativos no exterior pelo TNI e pelo II é não coincidente, ou seja, conforme o critério adotado a posição das empresas também é alterada. A mesma observação é válida se o critério fossem as vendas no exterior ou os empregados no exterior (UNCTAD, 2007). Conforme Hassel *et al* (2001), uma inspeção do TNI através de Análise Fatorial revelou que o percentual de empregados estrangeiros trabalhando para uma companhia não poderia ser agrupado na mesma categoria que a parcela de vendas e a parcela de ativos no exterior. Dentre as possíveis causas da baixa correlação estão: 1) Grau variável de ativos por empregado em diferentes países e 2) O fato de existirem empresas de países grandes e pequenos. Dependendo do tamanho da economia de origem, o investimento estrangeiro direto captado pela parcela de empregados no exterior pode variar amplamente. Some-se a isto a crítica de Ramaswamy *et al* (1996) ao trabalho desenvolvido por Sullivan (1994): a combinação linear destas variáveis não é legítima uma vez que não são equivalentes e apresentam diferenças significativas na média e no desvio padrão.

⁴ No *World Investment Report 2006* esse índice foi chamado *Spread Index*; a partir de 2007 deve predominar a designação dada ao longo do texto.

Por outro lado, o tamanho da economia de origem parece contar apenas parte do quadro, outras explicações poderiam ser buscadas no histórico do País de origem. Inglaterra, Países Baixos e França apresentam uma tradição em investimento estrangeiro direto que remonta ao período colonial. Outro elemento diz respeito ao ambiente legal e fiscal do país que sedia a matriz o que faz com que, em alguns casos, sejam escolhidos em função dessas variáveis, e isto pode implicar em uma atividade artificialmente baixa no país de origem. Finalmente, o índice faz distinção apenas entre atividades nacionais/locais, em oposição às atividades internacionais, mas não leva em conta a forma como tais atividades estão dispersas. Devido a esses aspectos o *Transnationality Index*, introduzido em 1995 pela UNCTAD, não é uma métrica apropriada, embora suas variáveis componentes possam descrever alguns aspectos do grau de internacionalização das empresas que o compõem (IETTO-GILLIES; SECCOMBE-HETT, 1997; HASSEL *et al*, 2001).

3.1.5 O Índice de Sullivan

Em 1994 Sullivan desenvolveu um estudo no qual apresentou um levantamento englobando dezessete estudos que procuravam estabelecer uma relação entre o grau de internacionalização e a performance financeira da empresa. Conforme comentado anteriormente, a *proxy* para aferir o grau de internacionalização de preferência foi o índice FSTS. O quadro 2 apresenta uma relação dos estudos identificados por Sullivan que utilizaram essa relação. Como pode ser observado, na coluna da direita os resultados obtidos são inconclusivos. O autor atribuiu a responsabilidade por tais resultados ao indicador de internacionalização adotado.

Sullivan (1994) desenvolveu seu indicador partindo do estabelecimento da validade de conteúdo das variáveis componentes. O autor iniciou estabelecendo que o DOI devesse endereçar três atributos internos da internacionalização de uma empresa: 1) Desempenho – o que acontece no exterior; 2) Estrutura – que recursos estão aplicados no exterior e 3) Atitudes – qual a orientação internacional da alta administração. Estes conceitos teóricos foram então operacionalizados através de variáveis observáveis disponíveis de fontes secundárias. Sullivan apresenta, com base em diversos estudos, uma série de argumentos para legitimar a escolha das variáveis que operacionalizam os atributos apresentados. De posse de nove variáveis assim selecionadas adota um modelo linear e aplica correlação item-total para chegar a uma medida homogênea adotando a correlação 0,291 como ponto de corte. Confirma seus

resultados realizando uma análise fatorial que gera um fator único. O quadro 2 resume os resultados obtidos por Sullivan.

Quadro 2 - Resumo dos Estudos sobre a relação entre Grau de Internacionalização e Desempenho

Estudo	Amostra	Internac	Desempenho	Result
Vernon (1971)	Fortune 500 em 1964	FSTS	ROS, ROA	+
Horst (1973)	1191 indústrias dos USA	FSTS	Lucro Líquido	0
Hughes, Logue e Sweeny (1975)	46 USA MNC 50 USA não MNC	FSTS	β , Retorno ajustado ao risco.	0
Siddharthan e Lall (1982)	500 maiores USA MNC 100 não USA MNC em 1972	FSTS	Crescimento da empresa	-
Kumar (1984)	672 UK MNC entre 1972 – 1976	FSTS	ROS, ROA	-
Buckley, Dunnig e Pearce (1977)	636 maiores em 1972 866 maiores em 1977	FSTS	ROA	0
Dunning (1985)	188 maiores UK em 1979	FSTS	ROS	+
Yoshihara (1985)	118 maiores Japão	FSTS	ROE	0
Rugman, Lecraw e Booth (1985)	50 maiores USA 50 maiores Europa 20 maiores Japão 10 maiores Canadá 24 maiores terceiro mundo	FSTS	ROE	0
Shaked (1986)	58 USA MNC 43 não USA MNC entre 1980 – 1982	FSTS	ROA, β	-
Michel e Shaked (1986)	58 USA MNC 43 não USA MNC entre 1973 – 1982	FSTS	Retorno ajustado ao risco	-
Grant (1987)	304 UK MNC entre 1968 - 1984	FSTS	Crescimento das vendas, ROS, ROA, ROE	+
Buhner (1987)	40 Alemanha	FSTS	Retorno ajustado ao risco ROA, ROE	0
Grant, Jammie e Thomas (1988)	304 UK MNC entre 1972 – 1984	FSTS	ROA	+
Daniels e Bracker (1989)	116 USA MNC	FSTS, FATA	ROS, ROA	+
Geringer, beamish e daCosta (1989)	100 maiores USA 100 maiores Europa em 1981	FSTS	ROS, ROA	+
Collins (1990)	150 MNC da Fortune 500	FSTS	Risco total, alavancagem, β	-

Fonte: Adaptado de Sullivan (1994)

No modelo final obtido, o constructo da performance é captado pela relação FSTS (vendas no exterior como percentual do total de vendas). Outras quatro métricas foram propostas inicialmente para aferir esse fator: RDI (intensidade da pesquisa e desenvolvimento); AI (intensidade da publicidade); ESTS (vendas por exportação como percentual do total de vendas) e FPTP (lucros no exterior como percentual do total de lucros). Estes itens, porém, foram excluídos do modelo por não atender ao nível mínimo de correlação item-total com a escala adotada. A dimensão estrutura é capturada pelas relações FATA (ativos no exterior como percentual do total de ativos) e OSTS (subsidiárias no exterior como percentual do total de subsidiárias). Finalmente, a dimensão atitudinal é revelada através dos atributos da superfície TMIE (experiência internacional do corpo diretivo em anos como percentual do

total de anos de experiência do corpo diretivo) e PDIO (dispersão psíquica das subsidiárias no exterior) (SULLIVAN, 1994; HASSEL *et al*, 2001; KENNELLY; LEWIS, 2002).

Tabela 2 – Resumo dos Resultados de Sullivan (1994)

Atributos	Variáveis Iniciais	Variáveis Retidas	Carga Fatorial	h^2	Correlação Item-Total
Desempenho	AI				
	FSTS				
	RDI	FSTS	0,9137	0,8488	0,30
	ESTS				
	FPTP				
Estrutura	FATA	FATA	0,8808	0,7125	0,41
	OSTS	OSTS	0,9228	0,8515	0,32
Atitude	TMIE	TMIE	0,6806	0,4632	0,37
	PDIO	PDIE	0,7465	0,7125	0,42

Fonte: Adaptado de Sullivan (1994)

Ramaswamy *et al* (1996) criticaram o índice proposto por Sullivan argumentando que incorporar fatores de níveis diferentes – desempenho, estrutura e atitudes – em um único índice não é apropriado, uma vez que tais componentes não são equivalentes. Considerando que Sullivan não padronizou as variáveis componentes de seu índice antes de combiná-las linearmente e em função de existirem diferenças significativas nas médias e desvios padrão das cinco variáveis do índice, um valor elevado em uma variável não poderia ser simplesmente substituído por outro, visto que não estão na mesma escala. Entretanto, essa equivalência está implícita no DOI uma vez que a o índice é uma ponderação simples dos seus fatores componentes.

A adoção da experiência internacional dos executivos como um indicador da atitude em relação à internacionalização também foi duramente criticada. De acordo com Sullivan (1994), a experiência internacional teria, ao menos do ponto de vista conceitual, correlação positiva com a duração da experiência do executivo no exterior. Para Ramaswamy *et al* (1996) tal conclusão é mera conjectura, ainda que a atitude dos executivos fosse um dos atributos da internacionalização. Inferir que o número de anos no exterior é um indicador apropriado para captar tal atitude requer uma boa dose de fé, já que não há evidências empíricas que deem suporte para este indicador. É mais provável que a qualidade da experiência no exterior seja mais relevante para determinar a predisposição no sentido de futuras atividades internacionais.

A distribuição psíquica das subsidiárias no exterior baseou-se em um modelo desenvolvido por Ronen e Shenkar (1985), que divide o planeta em dez zonas psíquicas baseadas em aspectos culturais. Sullivan (1994) identificou a localização das subsidiárias com base nesse *framework* e então determinou a proporção de zonas psíquicas em que a empresa mantém operações para identificar a dispersão dos negócios. Assim, quanto maior o número de zonas psíquicas em que a firma mantém operações maior é seu DOI. Conforme Ramaswamy *et al* (1996), há evidências de que operações entre países próximos do ponto de vista psíquico podem impor desafios ligados a aspectos culturais mesmo maiores que aqueles enfrentados por empresas que atuam em ambientes extremamente díspares neste quesito. Isto posto, sugerem que a simples contagem do número de países em que a empresa mantém subsidiárias ou realiza vendas ofereceria uma melhor aproximação para a dispersão internacional da firma.

Finalmente, de acordo com Ramaswamy *et al* (1996), o índice proposto por Sullivan (1994) foca nos estágios mais avançados da internacionalização, não considerando muitas opções estratégicas como a exportação direta, o licenciamento, e as *joint ventures*. O DOI – *Degree of Internationalization* foi desenvolvido com base em uma amostra de 74 empresas de manufatura selecionadas entre as 100 mais internacionais conforme a classificação baseada na receita estrangeira total fornecida pela Forbes.

3.1.6 O Network Spread Index

A extensão do envolvimento internacional de uma organização está associada ao aspecto geográfico do processo de internacionalização e inclui indicadores como o número de países em que a empresa opera ou transaciona, grau de concentração espacial das atividades e o grau de gravitação das atividades no exterior em direção a certa região em oposição ao todo; os índices de gravitação buscam capturar também a profundidade do envolvimento internacional. Em oposição à crítica de Ramaswamy *et al* (1996), Ietto-Gillies (2001) afirma que é possível combinar as dimensões intensidade e extensão em um único índice.

O *Network Spread Index* foi inicialmente proposto por Vernon⁵ e procura aquilatar a dispersão das atividades da empresa em termos do número de afiliadas e subsidiárias mantidas no exterior. (IETTO-GILLIES; SECCOMBE-HETT, 1997).

⁵ VERNON, R. *The product cycle hypothesis in a new international environment*. **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, n.41, p.255-267.

4 DESENVOLVIMENTO DO MODELO

Conforme Hair *et al* (2006, p. 4), qualquer análise simultânea de duas ou mais variáveis pode ser considerada uma análise multivariada. A análise multivariada compreende um conjunto de técnicas estatísticas que permitem a análise simultânea de múltiplas variáveis. Algumas dessas técnicas são extensões da análise univariada como a regressão múltipla; outras foram criadas especificamente para lidar com problemas que envolvem múltiplas medidas sobre um mesmo fenômeno ou objeto. Neste contexto, a análise fatorial foi criada para lidar especificamente com aspectos multivariados e busca identificar a estrutura subjacente a um conjunto de variáveis ou atributos da superfície. Outros aspectos dessa técnica de análise são detalhados nas seções a seguir.

4.1 Análise fatorial

A análise fatorial pode ser atribuída a Charles Spearman, que apresentou a técnica em um artigo publicado no *American Journal of Psychology* em 1904⁶, onde propôs que uma única medida (um fator) subjacente, que ele chamou de *g*, poderia captar uma ampla variedade de testes de inteligência – raciocínio verbal, lógico, matemático, etc. A hipótese era de que se o fator *g* pudesse ser aquilatado e se fosse selecionado uma amostra de pessoas com o mesmo *score g* não haveria correlação entre os diversos testes de inteligência nesta amostra, isto é, o fator *g* seria o único fator comum a todos os testes. Embora a ideia se tenha provado inválida no caso em questão, o método estatístico prosperou (FRIENDLY, 1995; DARLINGTON, 1997).

A análise fatorial é uma técnica estatística voltada para a análise de interdependência. Esta última visa prover sentido para um grupo de variáveis ou objetos. Por sua vez, a análise fatorial é uma ferramenta que visa reduzir um grande número de variáveis a uns poucos constructos interpretáveis (MALHOTRA, 2006; AAKER, 1971). Conforme Härdle e Simar (2003), uma abordagem frequente ao se analisar dados de observações multivariadas consiste

6 SPEARMAN, C. *General intelligence, objectively determined and measured.* **American Journal of Psychology.** n.15, p. 201-293, 1904.

em modelar a informação relevante considerando que esta provém de um número limitado de fatores. É importante assinalar que a técnica como originalmente proposta tinha por condição que o número de fatores fosse conhecido *a priori* (LANDIM, 2000).

Do ponto de vista matemático, a análise fatorial guarda semelhança com a análise de regressão múltipla, uma vez que cada variável pode ser expressa como uma combinação linear de fatores subjacentes, porém na análise fatorial não há variáveis preditoras e variáveis dependentes. A técnica examina todo um conjunto de relações interdependentes e permite obter uns poucos constructos não correlacionados ou correlacionados, conforme o tipo de rotação adotada (COSTELLO; OSBORNE, 2005; MALHOTRA, 2006). O foco da análise fatorial está no estudo de dados multivariados no que concerne à ordem e à estrutura desses dados. O campo de estudos compreende a teoria a respeito dos constructos e da dinâmica que dá azo aos fenômenos observados, bem como à metodologia utilizada para revelar tais constructos e sua dinâmica (TUCKER; MacCALLUM, 1997).

Para melhor compreensão do processo de pesquisa com uso da análise fatorial algumas definições são necessárias. O primeiro passo compreende a definição do domínio e da população sob interesse. O domínio compreende a amplitude do fenômeno em estudo e pode ser amplo ou restrito. A população é todo o conjunto de entidades sob interesse e usualmente é amplo a ponto de não permitir que todos os membros constituintes sejam medidos. Neste estudo o domínio pode ser entendido como as características das empresas transnacionais e a população como todas as empresas multinacionais (TUCKER; MacCALLUM, 1997).

Definidos domínio e população, o pesquisador seleciona dentre os atributos disponíveis no domínio aqueles que serão observados e medidos. Os atributos disponíveis são chamados Atributos da Superfície. Obviamente, para qualquer domínio estabelecido será possível identificar uma ampla gama de Atributos da Superfície; ao conjunto dos Atributos da Superfície selecionado pelo pesquisador dá-se o nome de Bateria de Atributos da Superfície. Além de definir os atributos a serem medidos o pesquisador deve selecionar uma amostra a partir da população e medir os diversos atributos escolhidos para cada membro da amostra (TUCKER; MacCALLUM, 1997).

Alguns aspectos tornam-se aparentes quando os dados estão disponíveis; cumpre observar que tende a ocorrer ampla variação entre indivíduos nos valores dos Atributos da Superfície, bem

como significativa covariação (correlação) entre diferentes Atributos da Superfície. Tais aspectos, entretanto, afiguram-se caóticos, a ponto de parecer impossível extrair algum sentido desses dados. A análise fatorial envolve uma série de técnicas voltadas para identificar, ordenar e estruturar tais dados, produzindo uma informação parcimoniosa e compreensível para a variação e covariação nos Atributos da Superfície (TUCKER; MacCALLUM, 1997).

A pedra angular da teoria da análise fatorial são os Atributos Internos, características não observáveis nas quais os indivíduos diferem em grau ou extensão e que são mais fundamentais que os Atributos de Superfície mensurados. Os Atributos Internos – também chamados Fatores ou Variáveis Latentes – não podem ser medidos diretamente, mas seu efeito se reflete nas medidas das Variáveis da Superfície. Podem ser considerados como constructos hipotéticos que são utilizados para entender e contabilizar o fenômeno sob escrutínio. A teoria postula que existem Atributos Internos capazes de captar a variação e a covariação observada em uma ampla gama de Atributos da Superfície. O princípio básico é que os Atributos Internos influenciam os Atributos da Superfície de modo sistemático. De acordo com a representação tradicional da teoria, a influência dos Atributos Internos sobre os Atributos da Superfície é tida como linear (TUCKER; MacCALLUM, 1997).

Os Atributos Internos podem ser classificados em: 1) Fatores Comuns, assim chamados por afetarem mais que um dos Atributos da Superfície da Bateria e 2) Fatores Específicos, que por exercerem influência sobre apenas um dos Atributos da Superfície da Bateria levam este nome. Além destas duas, há ainda uma terceira influência sobre os Atributos da Superfície: os Erros de Mensuração que são representados como fatores adicionais, embora não correspondam a Atributos Internos. Eles decorrem de eventos transitórios e assistemáticos que influenciam na medição do Atributo da Superfície. É prática usual combinar os Fatores Específicos com os Erros de Mensuração correspondentes para formar um Fator Único para cada atributo de superfície. Os fatores combinam-se para revelar o grau ou nível de um indivíduo em um Atributo da Superfície, ou seja, o nível de qualquer indivíduo em um dos Atributos da Superfície decorre do nível do indivíduo no fator relevante – Atributos Internos e Erros de Mensuração (TUCKER; MacCALLUM, 1997).

A variância observada em um Atributo da Superfície pode ser considerada resultado de três fontes: 1) Parte da variância é devida a influência do Fator Comum; essa parcela da variância

é chamada de Variância Comum ou Comunalidade; 2) Outra parcela decorre do Fator Específico e é conhecida como Variância Específica ou Especificidade e 3) Parte da variância é atribuída ao Erro de Mensuração e por isso definida como Variância do Erro de Mensuração. As duas últimas costumam ser aglutinadas para formar a Variância Única ou Unicidade. Deste modo a variação observada em cada Atributo da Superfície em uma dada Bateria pode ser considerada como fruto do efeito combinado dos fatores Comuns e Único. A covariância entre os Atributos da Superfície, por sua vez, é devida a dependência desses Atributos a um ou mais dos Fatores Comuns. Assim, o grau de intercorrelação entre Atributos da Superfície é considerado decorrente do nível de influência que tais atributos sofrem a partir dos mesmos Atributos Internos. É importante salientar que apenas os Fatores Comuns respondem pela correlação entre Atributos da Superfície; Fatores Únicos, por definição, não podem gerar tais correlações (TUCKER; MacCALLUM, 1997).

Em resumo: a teoria da análise fatorial estabelece que em um dado domínio exista um pequeno número de Fatores Comuns que apresentam potencial para influenciar uma vasta gama de Atributos da Superfície; a variação observada nestes últimos é devida em parte a variação nos Fatores Comuns e o restante é atribuída aos Fatores Únicos – que representam os Fatores Específicos e os Erros de Mensuração. A covariação observada nos Atributos de Superfície é devida a dependência destes a alguns mesmos Fatores Comuns. As premissas básicas permitem a explicação da covariação em um número potencialmente grande de Atributos da Superfície através de um número muito menor de Atributos Internos ou Fatores Comuns (TUCKER; MacCALLUM, 1997).

A ilustração 2 resume a teoria da análise fatorial: as setas unidirecionais implicam relação linear de uma variável sobre outra através de algum processo causal; as setas bidirecionais indicam correlação. À direita estão representados quatro Atributos da Superfície que podem ser imaginados como quatro indicadores unidimensionais de globalização. Os Atributos Internos são representados influenciando mais de um Atributo da Superfície, o que satisfaz a definição apresentada de Fatores Comuns. De acordo com a representação os dois primeiros Atributos da Superfície estão correlacionados, uma vez que ambos são influenciados pelo primeiro Fator Comum. Os Atributos da Superfície não estão conectados por setas bidirecionais porque a correlação entre eles está subentendida pelo efeito do Fator Comum; a mesma ideia é válida para os três últimos Atributos da Superfície. É importante frisar que o

esquema apresenta um Atributo da Superfície sofrendo influência de dois fatores comuns. Este tipo de situação é usual (TUCKER; MacCALLUM, 1997).

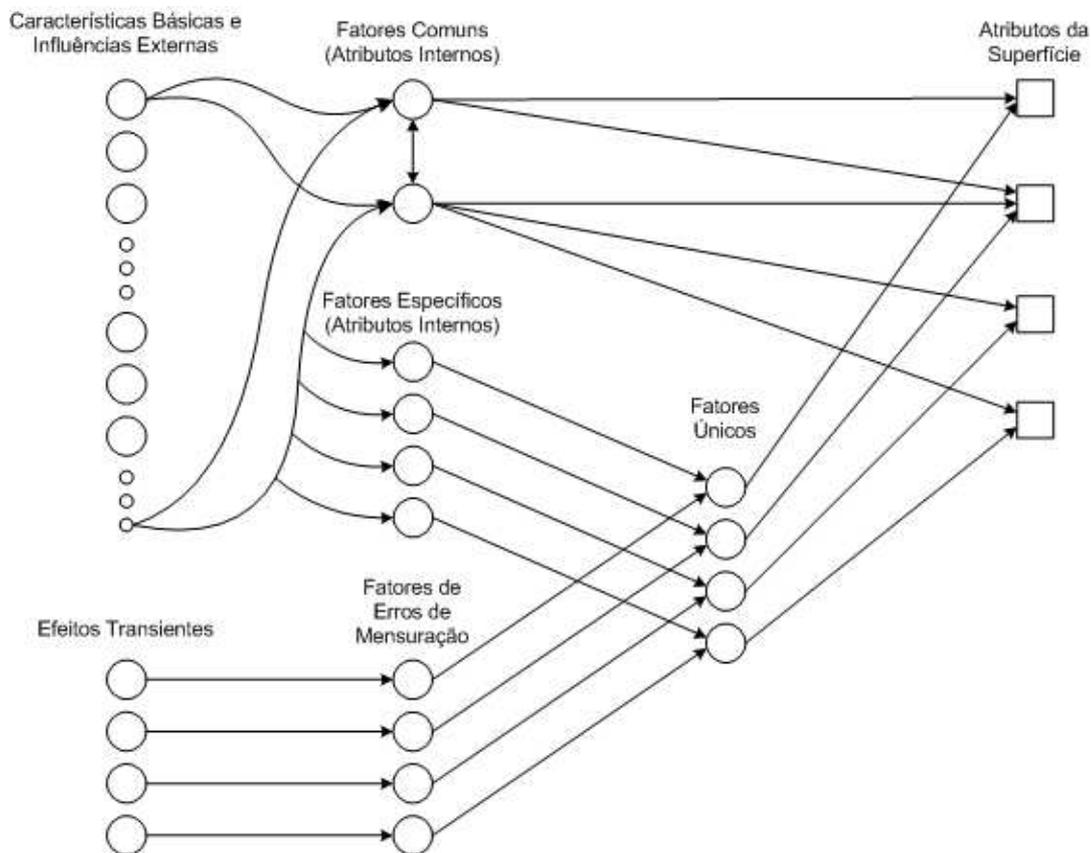


Ilustração 3 – Modelo Esquemático de Análise Fatorial

Fonte: Adaptado de Tucker e MacCallum (1997, p.11).

Considerando cada Atributo da Superfície separadamente, a variação observada em seus valores pode ser particionada em comunalidade, especificidade e variância por erro de mensuração. Para cada Atributo da Superfície há um Fator Específico e um Erro de Mensuração associados, que se combinam para formar os Fatores Únicos. Cada Atributo da Superfície é afetado por um ou mais Fatores Comuns e por um Fator Único; neste esquema a covariação dos Atributos da Superfície é atribuída a influência dos Fatores Comuns e a variação aos Fatores Comuns e Único (TUCKER; MacCALLUM, 1997).

No lado esquerdo estão representadas as fontes que dão origem aos Fatores Comuns, Fatores Específicos e Erros de Mensuração. Esta parte da ilustração 3 divide-se em características

básicas que influenciam os Fatores Comuns e Específicos. Os Fatores Comuns podem ser entendidos como constructos que são constituídos a partir das características básicas e refletem a fusão desses elementos na medida em que influenciam os Atributos da Superfície. Os indicadores em curva representam essa fusão de elementos e podem incluir relações não lineares. Conforme representado, os Fatores Comuns podem compartilhar características básicas o que implica a possibilidade de correlação entre os primeiros. As características básicas também podem combinar-se e afetar sistematicamente apenas um dos Atributos da Superfície pelo que estão ligadas aos Fatores Específicos. Finalmente, no segmento esquerdo inferior estão representados todos os efeitos de caráter transitório que podem afetar adversamente o Atributo da Superfície; o exemplo mais comum são os erros de mensuração (TUCKER; MacCALLUM, 1997).

De acordo com Costello e Osborne (2005), de 1700 estudos utilizando Análise Fatorial mais da metade deles utilizou a abordagem da Análise das Componentes Principais combinada com rotação Varimax e adotou o critério Kaiser – *eigenvalues* maiores que um – para obter o número de fatores a serem retidos. Embora estes procedimentos sejam o padrão na literatura e em muitos softwares de análise estatística, nem sempre produzem os melhores resultados. A análise das Componentes Principais não é considerado um método verdadeiro de Análise Fatorial; é tão somente um método para redução de dados computados sem preocupação com a estrutura causal devida as Variáveis Latentes. Por tal método as componentes são calculadas utilizando a variância total dos atributos da superfície. Não há concordância entre os estatísticos a respeito de seu uso; alguns restringem severamente o uso das Componentes Principais em favor de métodos verdadeiros de Análise Fatorial e outros apontam que praticamente não há diferença entre os métodos.

A análise fatorial visa revelar as Variáveis Latentes que causam a covariação dos Atributos da Superfície. Durante o processo de extração dos fatores a variância compartilhada por um Atributo da Superfície é separada de seus componentes Fator Específico e Erro de Mensuração de modo a revelar a estrutura do Fator Comum. Apenas a variância compartilhada aparece na solução. A Análise das Componentes Principais não separa a variância compartilhada da única se os fatores não são correlacionados e as comunalidades são moderadas. Este método pode gerar valores inflados da variância presente nas componentes. Uma vez que a Análise Fatorial considera tão somente a variância compartilhada, esta produziria, *ceteris paribus*, uma solução semelhante àquela obtida pelo

método das Componentes Principais, mas sem o risco de inflar a variância (COSTELLO; OSBORNE, 2005).

Dentre os métodos de extração dos fatores estão:

- 1) Mínimos Quadrados não Ponderados;
- 2) Mínimos Quadrados Generalizados;
- 3) Máxima Verossimilhança;
- 4) Fatoração do Eixo Principal;
- 5) Fatoração Alpha; e
- 6) Fatoração da Imagem.

Informações confiáveis a respeito das vantagens e desvantagens de tais métodos são escassas e por vezes de fontes obscuras. Não há sequer um nome exato para muitos destes e na literatura por vezes é difícil identificar qual método determinado autor está descrevendo. Este cenário talvez contribua para explicar a popularidade da Análise das Componentes Principais como padrão nas pesquisas, uma vez que a escolha de outros métodos é algo totalmente confuso. A título de orientação há argumentos no sentido de que para dados normalmente distribuídos a abordagem da máxima verossimilhança é a melhor escolha por permitir a computação de uma ampla gama de índices de qualidade do ajuste do modelo, testes de significância das cargas fatoriais e correlação entre fatores e a computação de intervalos de confiança. Se a normalidade for severamente violada então a técnica de fatoração do eixo principal pode produzir melhores resultados (FABRIGAR *et al*, 1999; COSTELLO; OSBORNE, 2005).

De posse dos fatores extraídos é necessário determinar quantos deles devem ser retidos. A abordagem padrão é reter todos os fatores com *eigenvalues* maiores que 1,0. Entretanto, tal procedimento é de certo modo arbitrário; um *eigenvalue* igual a 0,99 não é necessariamente irrelevante em comparação a um com valor 1,01. A literatura aponta que essa regra está entre os métodos menos acurados de retenção (COSTELLO; OSBORNE, 2005). Além disto, em uma série de estudos envolvendo tanto Análise das Componentes Principais como Análise Fatorial, ficou demonstrado que este procedimento tende a reter fatores em excesso e mais raramente especifica menos fatores que o adequado. Neste último caso erros substanciais podem ocorrer como dois fatores combinando-se em um único, de sorte a obscurecer a verdadeira estrutura fatorial e soluções com padrões de carga fatorial muito complexos e de

difícil interpretação. Finalmente, cumpre registrar que o procedimento é frequentemente mal aplicado fazendo uso dos *eigenvalues* da matriz de correlação reduzida em lugar dos valores da matriz de correlação com unidades nas diagonais, o que implica um erro de procedimento (FABRIGAR *et al*, 1999).

Conforme Costello e Osborne (2005), o chamado *Scree Test* é uma das melhores escolhas. Neste procedimento os *eigenvalues* da matriz de correlação (ou da matriz de correlação reduzida) são calculados e representados graficamente com os valores em ordem decrescente; este gráfico é então analisado para identificar a última queda substancial no valor do *eigenvalue*. O número de fatores a ser retido é igual ao número *eigenvalues* anteriores ao ponto de inflexão identificado. Esta abordagem não é isenta de críticas, mas quando fatores comuns fortes estão presentes nos dados este procedimento tem se mostrado bastante confiável. A literatura apresenta ainda o critério *Velicer's MAP* e a análise paralela como alternativas acuradas e relativamente fáceis de utilizar, porém ainda indisponíveis nos softwares estatísticos mais populares (FABRIGAR *et al*, 1999; COSTELLO; OSBORNE, 2005).

O passo seguinte consiste em escolher um método de rotação. A prática usual é adotar uma abordagem ortogonal por produzir resultados mais facilmente interpretáveis. A rotação tem por objetivo simplificar e destacar a estrutura dos dados, mas não tem nenhum efeito no sentido de melhorar os aspectos básicos da análise. A rotação ortogonal, como o nome sugere, produz fatores não correlacionados; na rotação oblíqua não há esta restrição. Dentre as opções de rotação ortogonal destacam-se os métodos *varimax*, *quartimax* e *equamax*, sendo o método *varimax* considerado o melhor e mais popular. Dentre as rotações oblíquas temos *direct oblimin*, *quartmin* e *promax* e não há um modelo dominante. Em estudos comparativos entre os mais utilizados foi constatado que todos produzem resultados satisfatórios. Na maioria das aplicações nas Ciências Sociais alguma correlação entre os fatores é esperada, caso em que a rotação oblíqua produziria uma informação de melhor qualidade e, provavelmente, mais reprodutível. Por outro lado, se os fatores forem não correlacionados, os dois métodos tendem a gerar resultados muito semelhantes (FABRIGAR *et al*, 1999; COSTELLO; OSBORNE, 2005).

Outro aspecto que merece discussão diz respeito ao tamanho da amostra. Conforme Costello e Osborne (2005), o tamanho apropriado da amostra é parcialmente determinado pela natureza

dos dados. Neste contexto dados robustos significam: 1) Comunalidades uniformes e altas; 2) Ausência de cruzamento de cargas e 3) Diversos Atributos da Superfície em cada fator combinado com cargas de elevada magnitude, obviamente, condições estas extremamente raras para dados empíricos. Neste aspecto comunalidades altas são consideradas aquelas acima de 0,80. Entretanto, os valores usuais situam-se entre 0,40 e 0,70, intervalo em que é considerada moderada. Se um item apresenta comunalidade inferior a 0,40 isto pode indicar que o mesmo não tem relação com outro item ou que um Fator Comum adicional deveria ser considerado. Em qualquer dos casos uma decisão no sentido de descartar ou adicionar itens semelhantes deve ser tomada.

Um Atributo da Superfície tem cruzamento de cargas se apresentar valores superiores a 0,32 em dois ou mais fatores. De modo geral, cargas fatoriais acima de 0,50 em cada fator são consideradas adequadas. Caso a análise apresente várias cargas adequadas em cada fator, pode ser adequado eliminar o Atributo da Superfície. Se ocorrerem muitos cruzamentos de carga os Atributos da Superfície podem estar mal definidos ou a estrutura fatorial estabelecida *a priori* pode ser falha. No que diz respeito ao número de Atributos da Superfície em cada fator, cinco ou mais Atributos da Superfície com cargas acima de 0,50 são desejáveis e indicam uma sólida estrutura fatorial; um fator com menos de três itens tende a ser fraco e apresentar instabilidade (COSTELLO; OSBORNE, 2005).

5 OS RESULTADOS E SUA ANÁLISE

Na primeira etapa foram selecionadas as variáveis com base em dois critérios: 1) Disponibilidade de dados secundários públicos e gratuitos e 2) Validade de conteúdo dos dados disponíveis. A melhor base de dados encontrada foi a disponibilizada pela UNCTAD. A etapa seguinte consistiu na obtenção de atributos da superfície a partir dos dados. Tais atributos das empresas consistiram basicamente na razão entre os dados do exterior em relação aos dados totais como o FSTS, razão entre dois dados do exterior como o FSFAF e em produtos dessas razões como o FSTSFETE, estes últimos buscando captar o efeito combinado dos atributos. Nessa fase não houve maior preocupação com o significado de tais indicadores uma vez que continham apenas dados de conteúdo validado. O conjunto desses indicadores foi então padronizado e submetido à análise fatorial exploratória pelo método da máxima verossimilhança e também por fatoração do eixo principal – visando confirmar os resultados da primeira, uma vez que as variáveis desviavam ligeiramente da normalidade.

A expectativa de que a análise fatorial carregasse mais de um fator, o que corroboraria o caráter multidimensional da globalização, não se confirmou. Após uns poucos resultados parciais animadores que, infelizmente, sempre acabaram por revelar um ou mais dos problemas listados a seguir, foi necessário rever a abordagem:

- a) Instabilidade temporal;
- b) Cruzamento de cargas fatoriais;
- c) Comunalidades muito baixas;
- d) Medida de adequação da amostra abaixo do ponto de corte;
- e) Fatores com variável única;
- f) Cargas fatoriais muito baixas;
- g) Resultados não válidos para a amostra dos países em desenvolvimento;

Diante de tais resultados foi necessário desistir de obter no mínimo dois fatores e optou-se por eliminar sucessivamente as variáveis que apresentavam problemas repetindo a análise fatorial com os atributos remanescentes até que fosse atingido o resultado ora apresentado. Inicia-se este capítulo com uma breve apresentação da amostra, seguida da análise para o ano de 2005, que serviu de base para construção do modelo proposto. No segmento final o modelo obtido é validado.

5.1 A amostra

A amostra base foi composta pelas 100 maiores empresas não financeiras do mundo, conforme classificação da UNCTAD – *United Nations on Trade and Development* no *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*. Todos os dados dessas empresas referem-se ao ano de 2005, exceto se indicado outro período. No sentido de corroborar os resultados e garantir sua estabilidade no tempo também foram analisados os dados referentes aos anos de 2003, 2004 e 2006 para as 100 maiores empresas do mundo e para as 100 maiores dos países em desenvolvimento. As tabelas com os dados-base encontram-se no apêndice 2. As análises estatísticas foram realizadas com o software SPSS for Windows, versão 13.0.

5.2 A Análise para o Ano de 2005

A forma como os dados foram trabalhados merece detalhamento em função das diversas críticas que têm sido observadas na literatura. Sullivan (1994), por exemplo, foi duramente criticado por Ramaswamy *et al* (1996) por não ter padronizado os dados para mitigar problemas de escala. Os dados disponibilizados pela UNCTAD a respeito das multinacionais utilizados neste trabalho são elencados no quadro 3.

Quadro 3 – Dados Disponibilizados pela UNCTAD

Dados	Acrônimos
Nome da Corporação	*
País de Origem	*
Setor Econômico	*
Transnationality Index	TNI
Internationalization Index	II
Valor Total dos Ativos	TA
Valor dos Ativos no Exterior	FA
Valor Total das Vendas	TS
Valor das Vendas no Exterior	FS
Quantidade Total de Empregados	TE
Quantidade de Empregados no Exterior	FE
Quantidade Total de Afiliadas	TAF
Quantidade de Afiliadas no Exterior	FAF

Com base nesses dados foram desenvolvidas as variáveis que aparecem no quadro 4 e que posteriormente foram padronizadas.

Quadro 4 – Variáveis Desenvolvidas para Estudo

Variável Calculada	Descrição da Variável	Acrônimo	Acrônimo Padronizado
1) FA/TA	Taxa de ativos no exterior	FATA	ZFATA
2) FS/TS	Taxa de vendas no exterior	FSTS	ZFSTS
3) FE/TE	Taxa de empregados no exterior	FETE	ZFETE
4) FAF/TAF	Taxa de afiliadas no exterior	FAFTAF	ZFAFTAF
5) FS/FA	Giro do ativo no exterior	FSFA	ZFSFA
6) FS/FE	Produtividade por empregado no exterior	FSFE	ZFSFE
7) FS/FAF	Produtividade por afiliada no exterior	FSFAF	ZFSFAF
8) FA/FE	Taxa de ativos por empregado no exterior	FAFE	ZFAFE
9) FA/FAF	Taxa de ativos por afiliada no exterior	FAFAF	ZFAFAF
10) FE/FAF	Taxa de empregados por afiliada no exterior	FEFAF	ZFEFAF
11) DS/DA	Giro do ativo local	DSDA	ZDSDA
12) DS/DE	Produtividade por empregado local	DSDE	ZDSDE
13) DS/DAF	Produtividade por afiliada local	DSDAF	ZDSDAF
14) DA/DE	Taxa de ativos por empregado local	DADE	ZDADE
15) DA/DAF	Taxa de ativos por afiliada local	DADAF	ZDADAF
16) DE/DAF	Taxa de empregados por afiliada	DEDAF	ZDEDAF
17) FATA*FSTS	Efeito combinado de FATA e FSTS	PFATAFSTS	ZPFATAFSTS
18) FATA*FETE	Efeito combinado de FATA e FETE	PFATAFETE	ZPFATAFETE
19) FATA*FAFTAF	Efeito combinado de FATA e FAFTAF	PFATAFAFTAF	ZPFATAFAFTAF
20) FSTS*FETE	Efeito combinado de FSTS e FETE	PFSTSFETE	ZPFSTSFETE
21) FSTS*FAFTAF	Efeito combinado de FSTS e FAFTAF	PFSTSF AFTAF	ZPFSTSF AFTAF
22) FETE*FAFTAF	Efeito combinado de FETE e FAFTAF	PFETEFAFTAF	ZPFETEFAFTAF

Todas as análises foram conduzidas com base nas variáveis padronizadas; inicialmente foi conduzida uma análise exploratória dessas variáveis através de algumas estatísticas descritivas. Conforme recomendam Hair *et al* (2006), foram considerados *outliers* as observações cujo valor padronizado em módulo superasse 3; entretanto, para os dados de 2005 não foram encontrados valores aberrantes, sendo o maior valor constatado de 2,817 para a variável ZPFATAFETE. Os valores máximos e mínimos para todas as variáveis podem ser observados na tabela 3. De qualquer modo, caso estivessem presentes somente seriam retirados da análise se fossem oriundos de algum erro comprovável pois, como advogam Hair *et al* (2006), sempre que tais observações forem representativas de algum aspecto da população sua manutenção assegura a generalização dos resultados e evita uma melhora artificial da análise multivariada.

Tabela 3 – Estatísticas Descritivas para a Variável ZFATA

ZFATA 2005W100		Estatística	Outros
Descritivas			
Mediana		-0,011	
Amplitude		3,993	
Amplitude Interquartílica		1,528	
Extremos	Observação		
Maiores	76	1,988	
	61	1,883	
	83	1,815	
	49	1,654	
	62	1,569	
Menores	35	-2,005	
	26	-1,956	
	87	-1,860	
	66	-1,780	
	85	-1,702	
			Erro Padrão
Assimetria		0,021	0,241
Curtose		-0,776	0,478
			Significância
Normalidade	Kolmogorov-Smirnov	0,061	0,200
	Shapiro-Wilk	0,980	0,130
	z Assimetria	0,085	0,932
	z Curtose	1,584	0,113

A tabela 3 apresenta as estatísticas descritivas para a variável padronizada ZFATA para o ano de 2005 referente às cem empresas mais globalizadas do mundo. Estas estatísticas foram realizadas para cada uma das variáveis que entraram no modelo. O apêndice 2 apresenta todo o conjunto de estatísticas descritivas para os anos analisados. Em função da utilização posterior do método de análise fatorial com extração por máxima verossimilhança interessava particularmente avaliar a normalidade da distribuição das variáveis. A tabela 4 reporta os testes de normalidade para todas as variáveis, os testes z para assimetria e curtose, cujas fórmulas são apresentadas abaixo, são os recomendados por Hair *et al* (2006):

$$z_{\text{assimetria}} = \frac{\text{assimetria}}{\sqrt{\frac{6}{N}}}$$

$$z_{\text{curtose}} = \frac{\text{curtose}}{\sqrt{\frac{24}{N}}}$$

Tabela 4 - Teste de Normalidade para as Variáveis do Modelo

2005W100 Variáveis	Kolmogorov-Smirnov(a)		Shapiro-Wilk		z Assimetria		z Curtose		Máximo	Mínimo
	Estat.	Sig.	Estat.	Sig.	Estat.	Sig.	Estat.	Sig.	Estat.	Estat.
ZFATA	0,061	0,200	0,980	0,130	0,085	0,932	1,584	0,113	1,988	-2,005
ZFSTS	0,052	0,200	0,980	0,127	0,514	0,607	1,437	0,151	1,775	-2,170
ZFETE	0,064	0,200	0,983	0,226	1,026	0,305	0,228	0,819	2,028	-2,711
ZFATAFSTS	0,098	0,019	0,953	0,001	1,979	0,048	1,380	0,168	2,469	-1,501
ZFATAFETE	0,122	0,001	0,957	0,003	2,552	0,011	0,356	0,722	2,817	-1,712
ZFATAFAFTAF	0,109	0,005	0,964	0,008	2,450	0,014	0,370	0,712	2,612	-1,789
ZFSTS FETE	0,073	0,200	0,966	0,012	2,467	0,014	0,139	0,890	2,668	-1,670
ZFSTSFAFTAF	0,091	0,039	0,960	0,004	1,705	0,088	1,404	0,160	2,109	-1,701
ZFETEF AFTAF	0,058	0,200	0,977	0,080	1,855	0,064	0,153	0,879	2,666	-1,895

Como pode ser observado, foram destacadas as variáveis que apresentavam distribuição não normal. Conforme Hair *et al* (2006), a assimetria positiva pode ser solucionada por transformação logarítmica ou raiz quadrada. Tamhane e Dunlop (2000) afirmam que se a assimetria da distribuição é positiva então a cauda à direita deve ser encolhida e a transformação mais comum para minimizar o problema é a logarítmica. A extração da raiz quadrada tem um efeito mais suave que a transformação logarítmica. Para os dados sob análise as duas transformações foram realizadas, sendo obtidos melhores resultados com a raiz quadrada. Os resultados para a assimetria e a curtose estão reportados na tabela 5.

Tabela 5 - Assimetria e Curtose para as Variáveis Transformadas

Variáveis	Assimetria		Curtose	
	Estatística	Erro Padrão	Estatística	Erro Padrão
ZLNFATAFSTS	-0,5712	0,2414	-0,3860	0,4783
ZLNFATAFETE	-1,4212	0,2414	3,7300	0,4783
ZLNFATAFAFTAF	-0,6904	0,2414	0,7500	0,4783
ZRAIZFATAFSTS	0,0048	0,2414	-0,9132	0,4783
ZRAIZFATAFETE	-0,0917	0,2414	-0,2885	0,4783
ZRAIZFATAFAFTAF	0,0452	0,2414	-0,3342	0,4783

Como a raiz quadrada produz um ajuste mais suave da assimetria, em face dos resultados é legítimo afirmar que o desvio da normal não era muito representativo. Com o intuito de verificar este aspecto analisou-se a variável ZPFATAFETE, que de acordo com os resultados da tabela 5 apresentava a situação mais crítica. Os histogramas das variáveis ZPFATAFETE e ZRAIZFATAFETE apresentados na ilustração 4 mostram que o ajuste foi eficiente. Tais ajustes, entretanto foram abandonados posteriormente em função de não implicarem alterações nos resultados da análise fatorial. De fato, na análise fatorial posterior, quando confrontados os resultados sem e com ajuste para normalidade das variáveis sob escrutínio, os

valores da estatística qui-quadrado, os quais medem a qualidade do ajuste no sentido de avaliar se os dados desviam significativamente do modelo (KIM; MUELLER, 1978), passaram de 1196,59 para 1508,59 o que alterou a significância de $4,47 \cdot 10^{-235}$ para $1,44 \cdot 10^{-301}$, respectivamente. De um ponto de vista pragmático, isto indica que a transformação foi mais cosmética do que realmente necessária e que o modelo é robusto sem necessidade de ajuste.

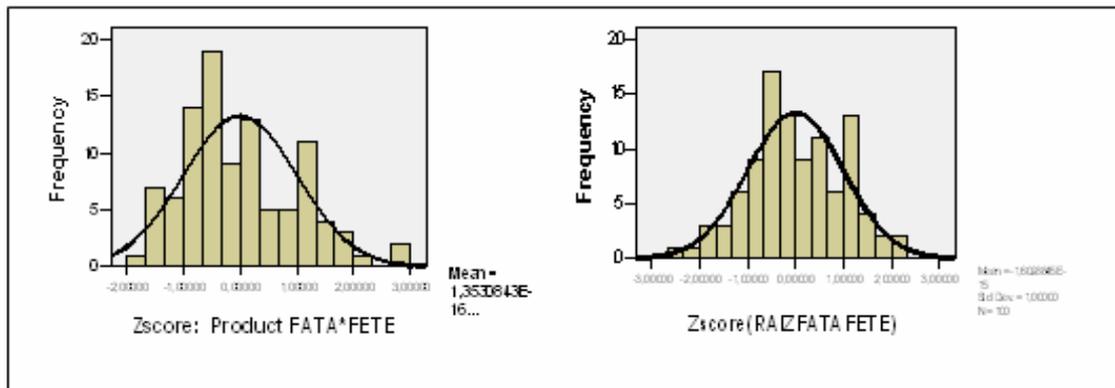


Ilustração 4 – Histogramas da Variável Original e Modificada – ZPFATAFETE e ZRAIZFATAFETE

5.2.1 Análise Fatorial Para 2005

Com os dados descritos na seção anterior foi processada uma análise fatorial. Para Hair *et al* (2006), os pressupostos da análise fatorial são mais conceituais que estatísticos, porém o pesquisador deve sempre estar atento aos requisitos estatísticos da análise multivariada adotada. Iniciamos a discussão por este último.

5.2.1.1 Pressupostos Estatísticos

Conforme Hair *et al* (2006), do ponto de vista estatístico aspectos como normalidade, homocedasticidade e linearidade são importantes apenas por reduzirem a correlação entre as variáveis. Conforme comentado na seção 5.2, houve uma preocupação com a normalidade em função da técnica de máxima verossimilhança. Os resultados, no entanto, foram robustos mesmo sem os ajustes para normalidade. Ainda de acordo com Hair *et al* (2006), como o objetivo da análise fatorial é identificar conjuntos intercorrelacionados de variáveis, a multicolinearidade pode ser considerada algo desejável. Para verificar se a matriz de dados

apresenta suficiente correlação para justificar a análise fatorial os autores sugerem uma série de estatísticas a saber:

- análise da matriz de correlações;
- teste de esfericidade de Bartlett; e
- medida de adequação da amostra ou KMO (MSA – *Measure of Sampling Adequacy*)

Seguindo a abordagem sugerida por Hair *et al* (2006), iniciou-se analisando a matriz de correlação das variáveis que entraram no modelo, cujos valores podem ser apreciados na tabela 6. Como pode ser observado, as correlações são altas e todas significantes, indicando que as correlações são mesmo diferentes de zero, com o menor valor 0,432 para a correlação entre ZFETE e ZPFSTSAFTAF. Hair *et al* (2006) chamam a atenção para valores abaixo de 0,30 que, se em quantidade, poderiam indicar que a análise fatorial não é adequada.

Tabela 6 - Matriz de Correlação das Variáveis que Entraram no Modelo

		Matriz de Correlação									
		Variável	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Correlação	1 - ZFATA	1,000	0,617	0,614	0,899	0,881	0,791	0,705	0,468	0,525	
	2 - ZFSTS	0,617	1,000	0,568	0,876	0,661	0,664	0,856	0,860	0,641	
	3 - ZFETE	0,614	0,568	1,000	0,658	0,882	0,505	0,878	0,432	0,804	
	4 - ZPFATAFSTS	0,899	0,876	0,658	1,000	0,875	0,822	0,876	0,728	0,654	
	5 - ZPFATAFETE	0,881	0,661	0,882	0,875	1,000	0,716	0,899	0,508	0,735	
	6 - ZPFATAFAFTAF	0,791	0,664	0,505	0,822	0,716	1,000	0,679	0,808	0,781	
	7 - ZPFSTSFETE	0,705	0,856	0,878	0,876	0,899	0,679	1,000	0,719	0,827	
	8 - ZPFSTSAFTAF	0,468	0,860	0,432	0,728	0,508	0,808	0,719	1,000	0,778	
	9 - ZPFETEFAFTAF	0,525	0,641	0,804	0,654	0,735	0,781	0,827	0,778	1,000	
Significância (unicaudal)	1 - ZFATA		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
	2 - ZFSTS		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
	3 - ZFETE		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
	4 - ZPFATAFSTS		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
	5 - ZPFATAFETE		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
	6 - ZPFATAFAFTAF		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
	7 - ZPFSTSFETE		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
	8 - ZPFSTSAFTAF		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
	9 - ZPFETEFAFTAF		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	

Prosseguindo com a análise, a tabela 7 reporta os resultados para o teste de adequação da amostra – MSA global e para o teste de esfericidade de Bartlett. Conforme Hair *et al* (2006), valores para o MSA acima de 0,70 podem ser considerados bons e acima de 0,80 excelentes. O valor 0,770 obtido é a média aritmética simples dos valores individuais que figuram em negrito na tabela 8. O teste de Esfericidade de Bartlett é baseado na distribuição qui-

quadrado e testa a hipótese de que a matriz de correlação é uma matriz identidade, ou seja, que não há correlação entre as variáveis. Hipótese rejeitada.

Tabela 7 - Teste de Esfericidade e Medida de Adequação da Amostra

Testes de Adequação		
Kaiser-Meyer-Olkin - KMO - MSA		,770
Teste de Esfericidade de Bartlett	Aprox. Qui-Quadrado	2099,475
	Graus de Liberdade	36
	Significância	,000

Finalmente, analisou-se a matriz de correlação anti-imagem que permite verificar a medida de adequação da amostra – MSA para cada variável. A matriz aparece na tabela 8. Os valores da estatística MSA estão em negrito com a variável ZPFATAFAFTAF apresentando o valor de 0,669 menor do grupo, mas bem acima de 0,50 que seria o valor de corte sugerido por Hair *et al* (2006). Os valores abaixo da diagonal da MSA representam o valor negativo da correlação parcial e não devem ser elevados, sendo que, conforme Hair *et al* (2006), uma correlação parcial alta é aquela que apresenta significância prática e estatística. Os autores sugerem que valores acima de 0,7 devam ser considerados nesta categoria.

Tabela 8 – Matriz de Correlação Anti-Imagem

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 ZFATA	0,761	-0,423	-0,262	-0,099	-0,444	-0,613	0,288	0,479	0,317
2 ZFSTS	-0,423	0,718	-0,186	-0,514	0,479	0,539	-0,224	-0,783	0,027
3 ZFETE	-0,262	-0,186	0,800	0,042	-0,337	0,409	0,024	0,233	-0,708
4 ZFATAFSTS	-0,099	-0,514	0,042	0,823	-0,222	-0,550	-0,468	0,206	0,470
5 ZFATAFETE	-0,444	0,479	-0,337	-0,222	0,846	0,047	-0,535	-0,093	0,065
6 ZFATAFAFTAF	-0,613	0,539	0,409	-0,550	0,047	0,669	0,356	-0,575	-0,705
7 ZFSTSFETE	0,288	-0,224	0,024	-0,468	-0,535	0,356	0,844	-0,027	-0,451
8 ZFSTSFATAF	0,479	-0,783	0,233	0,206	-0,093	-0,575	-0,027	0,740	-0,144
9 ZFETEFATAF	0,317	0,027	-0,708	0,470	0,065	-0,705	-0,451	-0,144	0,731

De posse destes resultados considerou-se que os pressupostos estatísticos estavam adequados para a análise fatorial.

5.2.1.2 Pressupostos Conceituais

Nesta seção são endereçadas as variáveis selecionadas e outros aspectos referentes a amostra ainda não tratados. Hair *et al* (2006) e Kim e Mueller (1978) tecem algumas recomendações quanto ao *design* da análise fatorial que se encontram resumidas no quadro 5, que também indica se foram atendidas ou não no presente trabalho.

Quadro 5 – Recomendações da Literatura e o Modelo Proposto

Recomendação da Literatura	Modelo Proposto	Atendido
A correlação deve ser calculável entre todas as variáveis.	Todas as variáveis do modelo proposto são métricas.	Sim
Os fatores devem, preferivelmente, apresentar cinco ou mais variáveis componentes.	O fator único encontrado é composto de nove variáveis.	Sim
A amostra deve ter mais observações que variáveis.	O número de variáveis consideradas foi bastante inferior ao das observações.	Sim
O valor absoluto mínimo da amostra deve ser de cinquenta observações.	A amostra base continha cem observações.	Sim
Postulado da parcimônia (navalha de Occam).	O modelo obtido é de fator único.	Sim
Postulado da estrutura causal.	As variáveis utilizadas no modelo são coerentes com o problema sob análise e interpretáveis.	Sim

A fundamentação conceitual ou postulado da estrutura causal é de suma importância, uma vez que a técnica prevê que haja alguma estrutura subjacente no conjunto de variáveis selecionadas. O fato das variáveis estarem correlacionadas e gerarem fatores não garante a relevância, mesmo que os pressupostos estatísticos estejam adequados (HAIR *et al*, 2006). Com relação as variáveis do presente estudo, três delas são de uso comum na literatura e foram contempladas no capítulo 3, quais sejam, FSTS, FATA e FETE. Tais variáveis têm sido utilizadas individualmente ou agrupadas para formar índices para aquilatar o grau de globalização de uma firma. A ampla utilização destas variáveis por vários pesquisadores e a disponibilidade dos dados legitimou sua escolha.

As demais variáveis merecem discussão. A relação FAFTAF (afiliadas no exterior pelo total de afiliadas) é utilizada como uma medida de dispersão e profundidade do envolvimento internacional e aparece combinada como produto com FATA, FETE e FSTS. A idéia é que tais variáveis-produto representem o efeito combinado dessas variáveis. A mesma lógica é utilizada para as demais variáveis-produto presentes e tem por objetivo mitigar algumas das limitações apontadas no capítulo 3.

A tabela 9 apresenta um exemplo que ilustra este aspecto. A empresa A é exportadora e mantém uns poucos empregados no exterior; B e C estão em estágios mais avançados de globalização. As duas últimas linhas apresentam dois índices de globalização hipotéticos: G1 é a média aritmética dos três primeiros indicadores e G2 é a média aritmética de todos os indicadores menos o FAFTAF. Se não fossem consideradas as variáveis-produto a empresa A seria a mais globalizada. O índice proposto capta a globalização em um único fator que

abrange as dimensões da globalização que podem ser avaliadas com o conjunto informacional disponível.

Tabela 9 – Efeito das Variáveis Produtos Sob Três Firmas Hipotéticas

Firma	A	B	C
FATA	0,0000	0,3000	0,4000
FSTS	1,0000	0,5000	0,3000
FETE	0,0500	0,1500	0,2500
FAFTAF	0,0000	0,5000	0,4000
PFATAFSTS	0,0000	0,1500	0,1200
PFATAFETE	0,0000	0,0450	0,1000
PFATAFAFTAF	0,0000	0,1500	0,1600
PFSTSFETE	0,0500	0,0750	0,0750
PFSTSFaftaf	0,0000	0,2500	0,1200
PFETEFAFTAF	0,0000	0,0750	0,1000
G1	0,3500	0,3167	0,3167
G2	0,1222	0,1883	0,1806

5.2.1.3 Resultados da Análise Fatorial para 2005

A análise fatorial foi conduzida pelo método da máxima verossimilhança com rotação *varimax* utilizando o critério Kaiser (*eigenvalue* maior que 1,0) para a amostra com ajuste e sem ajuste para normalidade. A tabela 10 reporta as comunalidades obtidas sem e com ajuste para a normalidade. Como pode ser observado, praticamente não há diferença entre os valores. Conforme recomendam Hair *et al* (2006), todas as variáveis apresentam comunalidades superiores a 0,50.

Tabela 10 – Comunalidades com e sem Ajuste para Normalidade

Comunalidades			
Sem Ajuste		Com Ajuste	
Variável	Extração	Variável	Extração
ZFATA	0,687	ZFATA	0,705
ZFSTS	0,718	ZFSTS	0,730
ZFETE	0,678	ZFETE	0,671
ZPFATAFSTS	0,883	ZRAIZPFATAFSTS	0,892
ZPFATAFETE	0,861	ZRAIZPFATAFETE	0,848
ZPFATAFAFTAF	0,641	ZRAIZPFATAFAFTAF	0,644
ZPFSTSFETE	0,914	ZPFSTSFETE	0,895
ZPFSTSFaftaf	0,546	ZPFSTSFaftaf	0,549
ZPFETEFAFTAF	0,657	ZPFETEFAFTAF	0,650

Método de Extração: Máxima Verossimilhança

Na definição do número de fatores a serem extraídos dois critérios foram adotados: 1) O Teste de Declínio ou *Scree Test* e 2) O critério Kaiser – *eigenvalues* maiores que 1,0. A ilustração 5 mostra o gráfico do *Scree Test* em que os *eigenvalues* são representados em ordem decrescente e indica que um único fator poderia explicar grande parte da variação no conjunto de atributos utilizado. A ilustração 5 refere-se à análise dos dados sem ajuste para normalidade, mas o resultado é praticamente igual para os dados ajustados com o *eigenvalue* inicial e seguinte, apresentando valores 6,839 e 0,929, respectivamente, contra 6,845 e 0,915 para os dados não ajustados.

No sentido de assegurar os resultados foi realizada também a análise fatorial pelo método de fatoração do eixo principal. Conforme recomendam Costello e Osborne (2005) e Fabrigar *et al* (1999), este método pode produzir resultados melhores quando a normalidade é severamente violada. Entretanto, os resultados não sofreram nenhuma alteração digna de nota, pelo que se concluiu que os dados poderiam ser analisados por máxima verossimilhança.

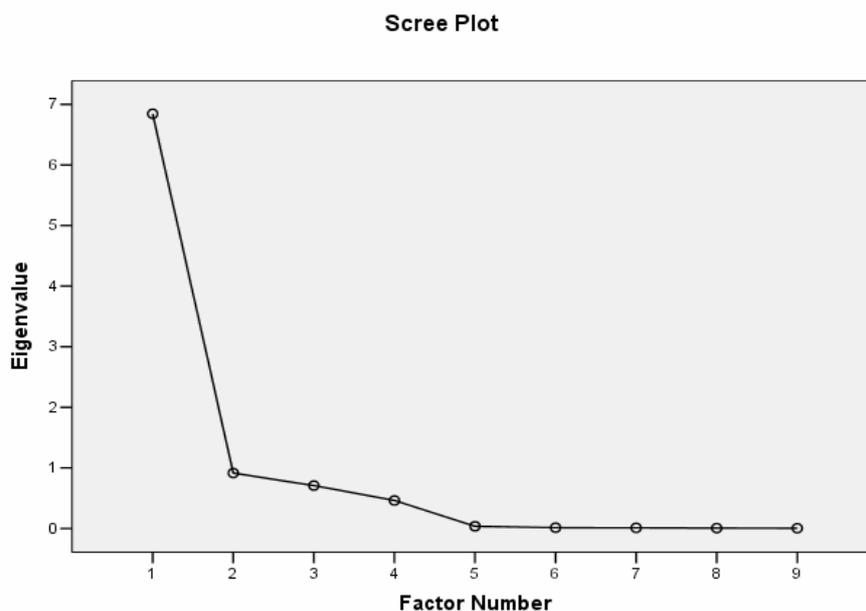


Ilustração 5 – Gráfico do *Scree Test*

A tabela 11 reporta a extração sem ajuste em que é adotado o critério Kaiser. Os resultados da tabela 11 corroboram o que foi obtido no *Scree Test*.

Tabela 11 - Extração Sem Ajuste

Variância Total Explicada				Soma do Quadrado das Cargas		
Eigenvalues Iniciais						
Fator	Total	% da Variância	% Cumulativo	Total	% da Variância	% Cumulativo
1	6,845	76,050	76,050	6,585	73,165	73,165
2	0,915	10,162	86,212			
3	0,708	7,868	94,081			
4	0,463	5,142	99,223			
5	0,036	0,397	99,619			
6	0,014	0,151	99,770			
7	0,010	0,115	99,885			
8	0,006	0,069	99,955			
9	0,004	0,045	100,000			

Método de Extração: Máxima Verossimilhança

A tabela 12 apresenta as cargas fatoriais para a amostra sem e com ajuste para normalidade; tal ajuste não altera significativamente os resultados. Como pode ser constatado na tabela 10, todas as variáveis apresentam comunalidades acima de 0,50. Com relação às cargas fatoriais Hair *et al* (2006) advogam que para que haja significado prático os valores devem ser superiores a 0,55 para uma amostra de 100 observações. A menor carga obtida foi de 0,739 para a variável ZPFSTSFATAF. O modelo obtido apresenta cargas fatoriais elevadas e nove atributos da superfície no fator. Costello e Osborne (2005) argumentam que cinco ou mais variáveis por fator com cargas acima de 0,5 são desejáveis e indicariam sólida estrutura fatorial.

Tabela 12 – Matriz do Fator Único Obtido

Fator (a)		Fator Aj. (b)	
1		1	
ZFATA	0,829	ZFATA	0,840
ZFSTS	0,848	ZFSTS	0,854
ZFETE	0,823	ZFETE	0,819
ZPFATAFSTS	0,940	ZRAIZPFATAFSTS	0,944
ZPFATAFETE	0,928	ZRAIZPFATAFETE	0,921
ZPFATAFAFTAF	0,800	ZRAIZPFATAFAFTAF	0,802
ZPFSTSFETE	0,956	ZPFSTSFETE	0,946
ZPFSTSFATAF	0,739	ZPFSTSFATAF	0,741
ZPFETEFAFTAF	0,811	ZPFETEFAFTAF	0,806

Método de Extração: Máxima Verossimilhança

a 1 fator extraído. 9 iterações requeridas.

b 1 fator extraído. 8 iterações requeridas.

Na tabela 13 estão reportados os coeficientes de escores fatoriais. Por este método é possível calcular um índice de globalização em que cada variável padronizada é ponderada de acordo

com o escore fatorial. O escore fatorial é calculado com base nas cargas fatoriais de todas as variáveis de superfície presentes no fator. O mérito de tal abordagem está em preservar a ortogonalidade, porém, tais escores não são facilmente replicáveis em estudos posteriores (HAIR *et al*, 2006). A opção adotada neste trabalho foi por um índice obtido diretamente das variáveis padronizadas e será discutido na seção seguinte. Os valores apresentados na tabela 13 têm caráter apenas informativo e visam destacar que o ajuste para normalidade pouco afeta o valor dos escores obtidos.

Tabela 13 – Escores Fatoriais para o Ano de 2005

Matriz dos Coeficientes de Escores Fatoriais			
Fator		Factor Aj.	
	1		1
ZFATA	0,072	ZFATA	0,080
ZFSTS	0,081	ZFSTS	0,089
ZFETE	0,069	ZFETE	0,070
ZPFATAFSTS	0,216	ZRAIZPFATAFSTS	0,247
ZPFATAFETE	0,180	ZRAIZPFATAFETE	0,171
ZPFATAFAFTAF	0,060	ZRAIZPFATAFAFTAF	0,064
ZPFSTSFETE	0,299	ZPFSTSFETE	0,256
ZPFSTSFaftaf	0,044	ZPFSTSFaftaf	0,046
ZPFETEFAFTAF	0,064	ZPFETEFAFTAF	0,065

Método de Extração: Máxima Verossimilhança
Método de Rotação: *Varimax* com Normalização Kaiser

5.3 Validação da Solução da Análise Fatorial

A validação de qualquer resultado de análise fatorial é essencial para assegurar que os resultados são estáveis. O instrumento ora proposto para aquilatar o grau de globalização das organizações compreende um processo de associar um conceito abstrato, no caso a globalização, a um conjunto de indicadores empíricos. A globalização é um conceito formulado em níveis elevados de abstração e por isto muito distante dos indicadores disponíveis. Quando a relação entre os indicadores disponíveis e o conceito é forte a análise dos indicadores pode conduzir a resultados úteis a respeito do conceito subjacente (CARMINES; ZELLER, 1979).

O índice proposto chamado simplesmente GLB, um acrônimo para globalização, é um índice de globalização calculado pela média aritmética simples dos nove atributos de superfície

padronizados que compõem o índice. Conforme Hair *et al* (2006), esta abordagem facilita a replicação em outros estudos e tem sido a mais adotada pelos pesquisadores. Opcionalmente é possível calcular o índice com base nos escores fatoriais (tabela 13), porém as duas formas são idênticas. Há elevada correlação entre as escalas somadas, como o GLB proposto, e os resultados obtidos com os escores fatoriais. Para o ano de 2005 o valor da correlação entre eles é de 0,993, significativo ao nível de 0,01.

Hair *et al* (2006) afirmam que escalas somadas, como o GLB, são formadas combinando diversas variáveis individuais em uma única medida composta. Há dois benefícios nesta abordagem: 1) Há redução no erro de mensuração uma vez que essas escalas utilizam múltiplos indicadores e 2) Esse tipo de escala permite representar múltiplos aspectos de um conceito em um único indicador. Os autores indicam definição conceitual, dimensionalidade, fidedignidade e validade como os quatro aspectos essenciais que devem ser considerados na construção de um indicador desta natureza.

Na seção 5.2.1.2 os aspectos conceituais foram endereçados. No que concerne à dimensionalidade, a análise fatorial desempenha um papel importante. Itens que apresentam cargas elevadas em um único fator são um forte indicador de unidimensionalidade; caso a escala tenha múltiplas dimensões cada uma delas deve estar refletida em um fator distinto sem que ocorram cruzamentos de cargas (HAIR *et al.* 2006). As variáveis que compõem o GLB apresentam cargas fatoriais elevadas – que são reportadas na tabela 12 – e carregam em um fator único, o que representa a globalização como um fenômeno unidimensional quando considerado o conjunto informacional disponível.

As duas seções seguintes tratarão especificamente da fidedignidade e da validade do índice proposto.

5.3.1 Fidedignidade (*Reliability*)

Carmines e Zeller (1979) argumentam que a fidedignidade está ligada à replicabilidade dos resultados de um experimento, teste ou qualquer processo de mensuração. É preciso ter claro que qualquer processo está sujeito a flutuações e por conta disto é impossível obter resultados exatamente iguais para um mesmo fenômeno sob escrutínio. Porém, deve haver consistência entre os diversos resultados. A esta consistência os autores chamam fidedignidade. Há várias

formas de avaliação da fidedignidade. O método reteste, o método *split-halves* e o método da consistência interna são os mais comuns.

O método do reteste consiste em estimar a fidedignidade de medidas empíricas, aplicando-se o mesmo teste a um mesmo grupo de pessoas após certo período de tempo. O método *split-halves* divide a amostra em duas e a correlação dos resultados é comparada para obter uma estimativa da fidedignidade. A principal crítica ao procedimento é que os indicadores de fidedignidade variam de acordo com a forma como a amostra é dividida. Finalmente, o método da consistência interna compreende um grupo de medidas que podem ser obtidas a partir de uma única amostra sem necessidade de divisão, cuja estatística mais comum é o alfa de Cronbach.

A ilustração 6 apresenta algumas medidas que permitem avaliar a fidedignidade do índice proposto. Como pode ser constatado, os valores das cargas fatoriais, comunalidades e medidas de adequação da amostra para as variáveis são semelhantes ao longo dos quatro anos apresentados. Em média a medida geral de adequação da amostra (KMO) foi de 0,787 e o percentual médio da variância explicada foi de 74,24%. O teste de esfericidade de Bartlett e a qualidade do ajuste mantêm-se significantes ao longo de todo o período. Finalmente, o Alfa de Cronbach é reportado com média de 0,962 para o período. O Alfa de Cronbach avalia a consistência interna da escala, isto é, até que ponto todas as variáveis que compõem a escala medem o mesmo constructo.

Conforme Hair *et al* (2006), este último coeficiente de fidedignidade avalia a consistência da escala como um todo e é a medida de fidedignidade mais utilizada. O limite inferior costuma ser estabelecido em 0,70. Este indicador guarda relação com o número de itens na escala e um maior número de variáveis em uma escala gerará uma elevação no Alfa de Cronbach. Logo, para escalas com muitos itens limites mais rigorosos devem ser estabelecidos. Os resultados obtidos, entretanto, superam com grande margem de segurança os 0,70 recomendados. De posse destes resultados é legítimo considerar o modelo bastante estável no tempo e consistente para a amostra analisada.

Ano	2003			2004			2005			2006		
Variável	Fator	Comunal	MSA	Fator	Comunal	MSA	Fator	Comunal	MSA	Fator	Comunal	MSA
ZFATA	0,956	0,733	0,760	0,864	0,747	0,773	0,840	0,687	0,761	0,928	0,631	0,712
ZFSTS	0,953	0,731	0,722	0,902	0,813	0,763	0,854	0,718	0,718	0,918	0,596	0,721
ZFETE	0,948	0,768	0,784	0,905	0,819	0,796	0,819	0,678	0,800	0,904	0,630	0,791
ZPFATAFSTS	0,877	0,898	0,837	0,960	0,922	0,860	0,944	0,883	0,823	0,796	0,818	0,890
ZPFATAFETE	0,856	0,909	0,865	0,948	0,899	0,862	0,921	0,861	0,846	0,795	0,842	0,890
ZPFATAFAFTAF	0,855	0,660	0,763	0,816	0,666	0,759	0,802	0,641	0,669	0,794	0,576	0,712
ZPFSTSFETE	0,822	0,915	0,862	0,974	0,948	0,870	0,946	0,914	0,844	0,772	0,861	0,842
ZPFSTSFaftaf	0,812	0,590	0,747	0,797	0,635	0,795	0,741	0,546	0,740	0,759	0,516	0,693
ZPFETEFaftaf	0,768	0,675	0,791	0,842	0,709	0,779	0,806	0,657	0,731	0,718	0,633	0,737
KMO			0,794				0,807				0,770	0,778
Bartlett	Qui Quadrado		2.177,69				2.320,34				2.099,47	1.977,37
	DF		36,000				36,000				36,000	36,000
	Significância		0,000				0,000				0,000	0,000
Percentual Variância Explicada			76,431				79,547				73,165	67,815
Qualidade do Ajuste	Qui Quadrado		1.167,22				1.184,70				1.196,59	1.231,54
	DF		27,000				27,000				27,000	27,000
	Significância		0,000				0,000				0,000	0,000
Alfa Cronbach			0,967				0,973				0,960	0,949

Ilustração 6 – Exame da Fidedignidade do Índice de Globalização (100 maiores do mundo)

Sullivan (1994) utilizou a análise item-total para comprovar a consistência interna de seu índice DOI. O autor considerou bons valores significantes ao nível de 1%. Esta técnica correlaciona cada item presente na escala com o valor obtido no índice. Valores de correlação acima de 0,70 são desejáveis. Ainda de acordo com Sullivan (1994, p.333), “[...] este método identifica um conjunto de medidas que como uma escala tem um elevado coeficiente alfa e como um cluster carregam em um único fator.”⁷

A tabela 14 destaca a correlação inter-item e item-total para o ano de 2005 e a significância das correlações. Conforme Hair *et al* (2006), valores de correlação acima de 0,50 para item total e acima de 0,30 para inter-itens são aceitáveis. Os valores de maior interesse (item-total) estão em negrito. O menor valor obtido foi de 0,804, o que corrobora uma estrutura interna consistente. Para os anos de 2003, 2004 e 2006 os valores foram confirmados e o menor valor de correlação item-total para cada ano foi 0,838, 0,856 e 0,776, respectivamente. Apenas o ano de 2006 apresentou a menor correlação item-total na variável ZFETE; os demais anos apresentaram o menor valor para a variável ZPFSTSFaftaf. Para o ano de 2006 o valor da correlação desta última variável com o total foi de 0,791. Todos os valores são significantes. A estabilidade em uma mesma variável reforça a confiabilidade dos resultados.

⁷ “[...] this method identifies a set of measures that as a scale have a high alpha coefficient and as a cluster load on a single factor.”

Tabela 14 – Correlações Inter-Item e Item-Total para o Ano de 2005

Variáveis	Correlações de Pearson									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1 ZFATA	1,000	0,617	0,614	0,899	0,881	0,791	0,705	0,468	0,525	0,830
Sig. (2-tailed)		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
2 ZFSTS	0,617	1,000	0,568	0,876	0,661	0,664	0,856	0,860	0,641	0,861
Sig. (2-tailed)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
3 ZFETE	0,614	0,568	1,000	0,658	0,882	0,505	0,878	0,432	0,804	0,810
Sig. (2-tailed)	0,000	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
4 ZPFATAFSTS	0,899	0,876	0,658	1,000	0,875	0,822	0,876	0,728	0,654	0,943
Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
5 ZPFATAFETE	0,881	0,661	0,882	0,875	1,000	0,716	0,899	0,508	0,735	0,913
Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
6 ZPFATAFAFTAF	0,791	0,664	0,505	0,822	0,716	1,000	0,679	0,808	0,781	0,864
Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000
7 ZPFSTSFETE	0,705	0,856	0,878	0,876	0,899	0,679	1,000	0,719	0,827	0,950
Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000		0,000	0,000	0,000
8 ZPFSTSFATAF	0,468	0,860	0,432	0,728	0,508	0,808	0,719	1,000	0,778	0,804
Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000		0,000	0,000
9 ZPFETEFAFTAF	0,525	0,641	0,804	0,654	0,735	0,781	0,827	0,778	1,000	0,861
Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000		0,000
10 GLB	0,830	0,861	0,810	0,943	0,913	0,864	0,950	0,804	0,861	1,000
Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	

Cumpra ainda verificar a o comportamento do Alfa de Cronbach se algum item da escala fosse eliminado. A tabela 15 apresenta esses resultados. Se um índice é fidedigno não se espera que a eliminação de uma variável altere sensivelmente o Alfa de Cronbach.

Tabela 15 – Fidedignidade da Escala se Item Eliminado

	Estatísticas Item-Total			
	Média da Escala se Item Excluído	Variância da Escala se Item Excluído.	Correlação Item-Total Corrigida	Alfa de Cronbach se Item Excluído
ZFATA	0,000	49,387	0,783	0,958
ZFSTS	0,000	48,898	0,821	0,956
ZFETE	0,000	49,702	0,758	0,959
ZPFATAFSTS	0,000	47,608	0,926	0,951
ZPFATAFETE	0,000	48,072	0,888	0,953
ZPFATAFAFTAF	0,000	48,851	0,825	0,956
ZPFSTSFETE	0,000	47,507	0,934	0,950
ZPFSTSFATAF	0,000	49,784	0,751	0,959
ZPFETEFAFTAF	0,000	48,895	0,822	0,956

A coluna denominada ‘Alfa de Cronbach se Item Excluído’ apresenta o valor dessa estatística, caso a variável da linha fosse excluída do modelo. O valor original da estatística foi de 0,960; os valores obtidos na tabela 15 pouco diferem. A coluna chamada “Correlação Item-Total Corrigida” apresenta a correlação do item eliminado com a escala sem o item. No caso da

primeira linha, por exemplo, a correlação do ZFATA com o GLB calculado sem ele seria de 0,783.

Os testes realizados apontam para uma elevada fidedignidade do indicador desenvolvido. É possível, porém, argumentar que ao longo dos quatro anos analisados pouco teria mudado na classificação das 100 maiores empresas globalizadas, de tal modo que os resultados poderiam estar viesados e não seriam suficientes para assegurar a fidedignidade. Para finalizar, a bateria de testes de fidedignidade foi realizada uma avaliação do comportamento do GLB para classificar uma amostra das maiores empresas dos países em desenvolvimento. O argumento é que o GLB deve ser capaz de funcionar para qualquer tamanho de empresa. A ilustração 7 apresenta os mesmos indicadores que foram utilizados na ilustração 6.

Ano	2003			2004			2005			2006		
Variável	Fator	Comunal	MSA	Fator	Comunal	MSA	Fator	Comunal	MSA	Fator	Comunal	MSA
ZFATA	0,785	0,616	0,777	0,880	0,775	0,828	0,887	0,787	0,790	0,885	0,784	0,755
ZFSTS	0,683	0,466	0,794	0,777	0,603	0,848	0,769	0,591	0,817	0,777	0,604	0,718
ZFETE	0,878	0,772	0,791	0,876	0,767	0,783	0,884	0,781	0,758	0,874	0,764	0,733
ZPFATAFSTS	0,887	0,786	0,830	0,906	0,820	0,799	0,923	0,852	0,767	0,916	0,840	0,781
ZPFATAFETE	0,965	0,931	0,865	0,956	0,915	0,895	0,949	0,901	0,921	0,957	0,915	0,898
ZPFATAFAFTAF	0,771	0,594	0,750	0,791	0,626	0,757	0,877	0,769	0,797	0,721	0,520	0,715
ZPFSTSFETE	0,928	0,862	0,890	0,924	0,853	0,817	0,949	0,900	0,765	0,955	0,913	0,767
ZPFSTSFATAF	0,734	0,538	0,845	0,758	0,575	0,778	0,791	0,626	0,793	0,651	0,424	0,667
ZPFETEFATAF	0,843	0,710	0,805	0,789	0,622	0,855	0,869	0,756	0,867	0,729	0,531	0,830
KMO			0,819				0,817				0,806	0,762
Bartlett	Qui Quadrado		714,03				1.587,30				1.781,37	1.676,57
	DF		36,000				36,000				36,000	36,000
	Significância		0,000				0,000				0,000	0,000
Percentual Variância Explicada			69,736				72,860				77,378	69,962
Qualidade do Ajuste	Qui Quadrado		320,354				740,526				786,179	847,289
	DF		27,000				27,000				27,000	27,000
	Significância		0,000				0,000				0,000	0,000
Alfa Cronbach			0,953				0,960				0,968	0,956

Ilustração 7 – Exame da Fidedignidade do Índice de Globalização para Países em Desenvolvimento

Os resultados obtidos são consistentes. A Medida Geral de Adequação da Amostra – KMO médio apurado foi de 0,801, a variância explicada foi em média 72,48% e o Alfa de Cronbach médio de 0,96. Estes números, muito semelhantes aos obtidos para as 100 maiores empresas do mundo, reforçam a elevada fidedignidade do indicador de globalização proposto. O ano de 2003 merece comentário adicional. Esta amostra continha apenas 50 empresas; isto explica os valores para as estatísticas qui-quadrado menores.

As correlações inter-item e item-total também são muito semelhantes às aquelas obtidas para as amostras das maiores empresas do mundo. Considerando o conjunto dos resultados obtidos com as diversas amostras sob escrutínio, o índice proposto apresenta todos os requisitos de fidedignidade.

5.3.2 Validade (*Validity*)

Para ser válido não basta um indicador ser fidedigno. Fidedignidade é uma condição necessária, mas não suficiente. Para validar um instrumento de medida é necessário que este possa medir o que se propõem medir. Este conceito de validade é tratado a seguir. Conforme Carmines e Zeller (1979, p.17) “Então, o pesquisador valida não o instrumento de medida em si, mas o instrumento em relação ao objetivo para o qual ele está sendo utilizado.”⁸ (YAFFEE, 1999; CARMINES; ZELLER, 1979).

Existem várias formas de validação. Hair *et al* (2006) falam de validação de conteúdo, convergente, divergente e nomológica ou preditiva. A validação de conteúdo preocupa-se com a correspondência entre as variáveis da escala e sua definição conceitual. A validade de conteúdo procura avaliar até que ponto uma variável empírica reflete um domínio específico do conteúdo (HAIR *et al*, 2006; CARMINES; ZELLER, 1979). Conforme Ietto-Gillies (2001), há duas dimensões que são relevantes na construção de indicadores de globalização: 1) O grau de intensidade das atividades no exterior em relação as atividades locais e 2) O grau de extensão geográfica, isto é, o quanto as atividades estão distribuídas em países ou regiões.

A autora aponta que há vários índices baseados no grau de intensidade. Alguns utilizam um único indicador como vendas, empregados ou ativos; outros combinam indicadores como o TNI e o DOI de Sullivan. Os indicadores de extensão geográfica são construídos com base, por exemplo, no número de países em que a empresa tem investimentos em relação ao total de países em que poderia investir (IETTO-GILLIES, 2001).

O GLB proposto baseia-se justamente na idéia de que fazem parte do domínio aspectos ligados a intensidade e a extensão das atividades voltadas para o exterior. Entretanto, os dois

⁸ “Thus, one validates not the measuring instrument itself but the measuring instrument in relation to the purpose for which it is being used.”

conceitos não são independentes e guardam correlação positiva. Este é um argumento importante para explicar o carregamento em um fator único e não em dois fatores. É intuitivo que empresas com maior intensidade apresentem também maior extensão em seus negócios internacionais. Com o conjunto informacional disponível não foi possível discriminar duas dimensões. Não que isto não seja possível, porém os dados disponíveis não o permitem. Das nove variáveis que compõem o GLB três contém a taxa de afiliadas no exterior (FAFTAF), claramente uma medida de extensão geográfica das atividades. Os indicadores FATA, FSTS e FETE e suas combinações estão mais voltados para a intensidade.

A validade de conteúdo depende de haver concordância a respeito do domínio relevante para o fenômeno. Para Carmines e Zeller (1979), conceitos teóricos não tem sido descritos com a exatidão necessária para que seja possível especificar o conteúdo do domínio. Este é um dos motivos pelos quais os autores advogam que a validade de conteúdo não é suficiente para garantir a validade de medidas nas Ciências Sociais. O que constitui a globalização em termos de domínio ainda está em discussão; isto faz com que a validação de conteúdo se embase na racionalidade dos indicadores. A julgar pela literatura disponível, as variáveis componentes do GLB fazem sentido e o índice pode ser considerado válido em seu conteúdo.

A validade nomológica, também chamada validade relacionada ao critério, validade preditiva e validade instrumental, refere-se à capacidade do índice prever um comportamento que é externo ao próprio instrumento. O resultado em uma prova de vestibular, por exemplo, para ter validade nomológica deveria prever o desempenho do aluno no ensino superior. Carmines e Zeller (1979) lembram que esta relação de correspondência entre o teste e o critério é a única evidência relevante para a validade relacionada ao critério. Para testar esta validade seria necessário encontrar algum critério que fosse característico de uma empresa globalizada e que não fizesse parte do índice proposto para então verificar a correlação entre os dois, que neste caso costuma ser chamada coeficiente de validade nomológica.

A validade de constructo busca estabelecer uma concordância entre um conceito teórico e um instrumento de medida específico. A validade de constructo pode ser dividida em duas subcategorias: 1) Validade convergente, que avalia o grau de concordância entre duas medidas do mesmo constructo tomadas independentes uma da outra; neste caso o GLB deveria ser comparado com índices alternativos de globalização. Para testar esta validade seria apropriado utilizar um índice de globalização que não contivesse os mesmos atributos de

superfície que o GLB. Não há disponibilidade de um índice para conduzir este tipo de validação de modo rigoroso, porém a apreciação da tabela 15 fornece algum indicativo neste sentido na coluna “Correlação Item-Total Corrigida” e 2) Validade discriminante que vai na direção oposta, ou seja, procura estabelecer o grau de dissimilaridade entre medidas que teoricamente não deveriam estar relacionadas (HAIR *et al*, 2006; CARMINES; ZELLER, 1979).

Tabela 16 – Correlações Entre os Índices de Globalização para 2005

Amostra	W100				DC100				
	Índice	GSI	TNI	II	GLB	GSI	TNI	II	GLB
GSI									
Pearson Correlation	1,000	0,117	0,583	0,218	1,000	1,000	0,501	0,978	
Sig. (2-tailed)		0,248	0,000	0,029		0,000	0,000	0,000	
Kendall's tau_b	1,000	0,122	0,405	0,200	1,000	0,999	0,336	0,889	
Sig. (2-tailed)		0,073	0,000	0,003		0,000	0,000	0,000	
Spearman's rho	1,000	0,176	0,551	0,293	1,000	1,000	0,501	0,982	
Sig. (2-tailed)		0,080	0,000	0,003		0,000	0,000	0,000	
TNI									
Pearson Correlation	0,117	1,000	0,272	0,974	1,000	1,000	0,501	0,978	
Sig. (2-tailed)	0,248		0,006	0,000	0,000		0,000	0,000	
Kendall's tau_b	0,122	1,000	0,201	0,879	0,999	1,000	0,337	0,890	
Sig. (2-tailed)	0,073		0,003	0,000	0,000		0,000	0,000	
Spearman's rho	0,176	1,000	0,293	0,976	1,000	1,000	0,502	0,982	
Sig. (2-tailed)	0,080		0,003	0,000	0,000		0,000	0,000	
II									
Pearson Correlation	0,583	0,272	1,000	0,462	0,501	0,501	1,000	0,616	
Sig. (2-tailed)	0,000	0,006		0,000	0,000	0,000		0,000	
Kendall's tau_b	0,405	0,201	1,000	0,321	0,336	0,337	1,000	0,447	
Sig. (2-tailed)	0,000	0,003		0,000	0,000	0,000		0,000	
Spearman's rho	0,551	0,293	1,000	0,464	0,501	0,502	1,000	0,637	
Sig. (2-tailed)	0,000	0,003		0,000	0,000	0,000		0,000	
GLB									
Pearson Correlation	0,218	0,974	0,462	1,000	0,978	0,978	0,616	1,000	
Sig. (2-tailed)	0,029	0,000	0,000		0,000	0,000	0,000		
Kendall's tau_b	0,200	0,879	0,321	1,000	0,889	0,890	0,447	1,000	
Sig. (2-tailed)	0,003	0,000	0,000		0,000	0,000	0,000		
Spearman's rho	0,293	0,976	0,464	1,000	0,982	0,982	0,637	1,000	
Sig. (2-tailed)	0,003	0,000	0,000		0,000	0,000	0,000		

No intuito de testar a validade de constructo realizou-se uma comparação entre o GLB proposto, o TNI – Transnationality Index, o II – Internationalization Index e o GSI – Globalization Spread Index. Estes três últimos índices são divulgados pela UNCTAD juntamente com os dados que foram utilizados para construir o GLB. O modo como são calculados os indicadores foi descrito no capítulo 3. Os resultados figuram na tabela 16. Os dados para 2005 referentes as 100 maiores empresas do mundo (W100) e das 100 maiores

empresas dos países em desenvolvimento (DC100) foram comparadas. Com base na correlação, o *tau b* de Kendall e o *rho* de Spearman admitem distribuições não paramétricas. Todos os resultados indicam que o GLB apresenta validade de constructo. Os resultados são semelhantes para os demais anos analisados. Infelizmente a UNCTAD não divulgou para os outros anos o índice GSI, pelo que não foi possível confirmar se as correlações se mantêm significantes para este indicador. Os resultados disponíveis parecem apontar no sentido de corroborar a validade de constructo do tipo convergente.

6 CONCLUSÕES E SUGESTÕES

Os resultados obtidos podem ser confrontados com os de Sullivan (1994), uma vez que corroboram um indicador de fator único. Por outro lado, a abordagem adotada para chegar ao índice proposto neste trabalho foi diferente. Sullivan selecionou as variáveis inicialmente através da validação de conteúdo ou de face e, posteriormente, utilizou a análise item-total para testar a consistência interna da combinação linear das variáveis adotadas. Para obtenção do GLB a validade de conteúdo também foi o passo inicial, porém as etapas seguintes foram distintas.

Sullivan (1994) utilizou a análise fatorial apenas para corroborar a estrutura do índice que propôs. No caso do GLB a análise fatorial foi utilizada para encontrar e gerar o indicador propriamente dito. As críticas apresentadas por Ramaswamy *et al* (1996) foram superadas no presente estudo adotando-se a padronização das variáveis componentes para superar os problemas de escala. Considerando como atributos captados pelo GLB – profundidade e dispersão do envolvimento internacional –, como sugere Ietto-Gillies (2001) e eliminando as variáveis TMIE e PDIO – que foram rejeitadas por Ramaswami – por falta de dados para calculá-las. Finalmente, o argumento de Ramaswami, segundo o qual o índice de Sullivan focava apenas estágios avançados de internacionalização, é superado pelo GLB, o qual capta a internacionalização tanto de empresas que estão no estágio inicial quanto em estágios avançados de globalização, via utilização de variáveis-produto que capturam efeitos combinados.

O Índice proposto por Sullivan (1994) contém cinco atributos dos quais três fazem parte do GLB. Quando confrontados estes atributos, no que concerne as estatísticas item-total, o GLB proposto apresenta valores claramente superiores e cargas fatoriais e comunalidades equivalentes para estas variáveis. Quando o DOI de Sullivan é avaliado em seus cinco atributos as características superiores do GLB também transparecem nas cargas fatoriais e nas comunalidades mais homogêneas.

O GLB também pode ser confrontado com os indicadores apresentados pela UNCTAD. Embora a presença de correlação forte entre os indicadores seja considerada positiva do ponto de vista da validação de constructo do tipo convergente, deve-se questionar se o GLB é intuitivamente mais coerente com dados reais como parece indicar a simulação apresentada na

tabela 9. O TNI foi o índice escolhido para comparação por ser o que apresentou correlação mais forte com o GLB. Como o TNI é obtido sem que as variáveis sejam padronizadas, o índice de globalização GLB foi calculado com e sem padronização de seus elementos componentes; o índice GLB não padronizado foi identificado como GLB1. Adicionalmente, a disponibilidade do GLB1 permitiu verificar se a alegação de Ramaswami *et al* (1996) de que a escala seria sensivelmente alterada se os dados fossem padronizados.

Na amostra-base de 2005 a correlação entre o GLB e o GLB1 é virtualmente perfeita como mostra a tabela 17. O mesmo comportamento é observado para as amostras de 2003, 2004 e 2006 para as 100 maiores empresas do mundo. Portanto, para estas amostras o erro gerado pela não padronização dos atributos seria relativamente pequeno afetando muito pouco as posições no ranking. Isto pode ser constatado pela observação da tabela apresentada no apêndice 01 em que contém o ranking das empresas conforme o GLB e o compara com as posições com base em outros indicadores. Por conta da pouca diferença observada, ao menos para as amostras analisadas e com os atributos de superfície adotados para gerar o GLB, a padronização teria muito pouco impacto.

Tabela 17 – Correlação entre o GLB e o GLB1 – Ano 2005

Correlação		
GLB	GLB	GLB1
Correlação	1,000	1,000
Sig. (2-tailed)		0,000

Quando confrontado com o TNI o GLB conta um história diferente. Embora muitas empresas mantenham posições semelhantes no ranking e a correlação entre estes indicadores seja elevada, algumas apresentam mudanças de posição relevantes. A tabela 18 dá uma idéia do tamanho e direção da mudança. Da amostra de 100 empresas 89 tiveram suas posições alteradas.

Tabela 18 – Alteração no Ranking TNI versus GLB

Postos	Sobe	Desce
1-5	39	17
6-10	14	9
11-15	2	5
>15	0	3
Total	55	34

A tabela 19 apresenta as empresas que tiveram alteração de mais de dez postos no ranking. A apreciação dessas empresas permite inferir que o GLB suplanta com vantagens o TNI por incorporar uma variável de dispersão geográfica (FAFTAF) com as variáveis de profundidade do envolvimento internacional (FATA, FSTS e FETE). Isto permite construir um indicador mais confiável. Por outro lado, a maior parte das empresas analisadas apresenta correlação bastante forte entre dispersão geográfica e profundidade do envolvimento internacional, haja vista 11 empresas não terem sofrido alteração de posição no ranking e 76 terem sofrido alterações de menos de dez posições para mais ou para menos. O expurgo das 13 empresas constantes da tabela 19 faz com que a correlação entre o FAFTAF e as medidas de profundidade cresça sensivelmente.

Tabela 19 – Comparativo entre o GLB e o TNI - Diferenças no Ranking

Variáveis	Empresas Com Alteração de Mais de Dez Postos												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
FATA	0,89	0,61	0,55	0,74	0,73	0,76	0,57	0,46	0,65	0,64	0,55	0,54	0,54
FSTS	0,75	0,63	0,92	0,77	0,84	0,56	0,43	0,62	0,52	0,45	0,72	0,53	0,63
FETE	0,83	0,66	0,43	0,65	0,51	0,79	0,51	0,47	0,54	0,49	0,49	0,52	0,38
FATAFSTS	0,67	0,38	0,51	0,57	0,61	0,43	0,25	0,29	0,34	0,29	0,40	0,29	0,34
FATAFETE	0,74	0,40	0,24	0,48	0,37	0,60	0,29	0,22	0,35	0,31	0,27	0,28	0,21
FATAFAFTAF	0,33	0,57	0,53	0,20	0,28	0,24	0,47	0,35	0,29	0,36	0,17	0,21	0,19
FSTSFETE	0,62	0,42	0,40	0,50	0,43	0,44	0,22	0,29	0,28	0,22	0,35	0,28	0,24
FSTSFATAF	0,28	0,59	0,89	0,21	0,32	0,17	0,36	0,47	0,23	0,26	0,22	0,21	0,23
FETEFAFTAF	0,31	0,62	0,42	0,18	0,19	0,24	0,42	0,36	0,24	0,28	0,15	0,20	0,14
FAFTAF	0,37	0,94	0,97	0,27	0,38	0,31	0,83	0,76	0,45	0,57	0,31	0,39	0,36
GLB	0,65	0,38	0,32	0,03	0,03	0,03	-0,36	-0,38	-0,41	-0,47	-0,50	-0,62	-0,73
GLB1	0,60	0,54	0,54	0,48	0,48	0,47	0,39	0,39	0,38	0,37	0,37	0,34	0,32
TNI	0,82	0,63	0,63	0,72	0,69	0,70	0,50	0,52	0,57	0,53	0,59	0,53	0,52
<i>Rank GLB-TNI</i>	<i>(15)</i>	<i>10</i>	<i>10</i>	<i>(17)</i>	<i>(14)</i>	<i>(14)</i>	<i>11</i>	<i>15</i>	<i>(11)</i>	<i>(10)</i>	<i>(22)</i>	<i>(15)</i>	<i>(17)</i>

Legenda: 1) Vodafone Group PLC
2) Holcim Limited
3) Mittal Steel Company NV
4) BAE Systems PLC
5) Anglo American
6) Diageo PLC
7) Abbott Laboratories
8) LG Corp.
9) Chevron Corp.
10) Repsol YPF SA
11) Nissan Motor Company Limited
12) Metro AG
13) Toyota Motor Corporation

Este trabalho deixa evidente que, para que seja possível obter um índice de globalização mais efetivo, é necessário que outros dados sejam obtidos das empresas e disponibilizados aos pesquisadores através de bases públicas e gratuitas ou, pelo menos, gratuitas para finalidade acadêmica. Os dados a respeito das multinacionais brasileiras e de outros países em desenvolvimento ainda são escassos. A baixa adesão das empresas brasileiras em responder a pesquisas é um problema a ser superado.

A seguir estão listadas algumas sugestões que podem vir a ser exploradas em maior detalhe por outros trabalhos no sentido de buscar conhecimento em maior profundidade a respeito do assunto. A lista não pretende ser exaurida:

- Buscar outros atributos da superfície que possam captar dimensões não contempladas pelo GLB, por exemplo. Outros indicadores de dispersão das atividades muito provavelmente permitiriam uma melhora substancial;
- Ampliar a lista de empresas e, principalmente, o volume dados disponíveis sobre cada uma delas;
- Replicar alguns dos estudos apresentados por Sullivan sobre o desempenho das empresas multinacionais utilizando o GLB como *proxie* para a globalização. Isto permitiria confirmar empiricamente a alegação de que os resultados foram inconclusivos por problemas na mensuração do grau de globalização.

Finalmente, o indicador proposto corroborou a consecução do objetivo deste trabalho, ou seja, a sistemática desenvolvida é útil para a elaboração de um indicador de globalização não viesado que permite criar um ranking das empresas.

REFERÊNCIAS

AAKER, David A. **Multivariate analysis in marketing: theory and application**. Belmont: Wadsworth, 1971.

ATALI, Jacques. **Os Judeus o dinheiro e o mundo**. São Paulo: Futura, 2003.

BOBEK, Vito; VIDE, Romana K. *The signification and the feasibility of measuring globalization of economy*. **Industrial Management & Data Systems**. Bingley, UK, v. 105, n. 5, p. 596-612, 2005.

BOLMA, Cătălina. *The resource – security matrix*. In: BERLIN CONFERENCE ON THE HUMAN DIMENSIONS OF GLOBAL ENVIRONMENTAL CHANGE, 2006. Berlin, 17-18 November, 2006.

CALIGIURI, Paula *et al.* *Top managers' national diversity and boundary spanning: attitudinal indicators of a firm's internationalization*. **The Journal of Management Development**. Bingley, UK, v. 23, n. 9, p. 848-859, 2004.

CANOVA, Thimoty A. *Financial liberalization, international monetary dis/order, and the neoliberal state*. **International Law Review**. Washington, DC, v. 15, n. 6, 2000.

CARMINES, Edward G.; ZELLER, Richard A. *Reliability and validity assessment*. **Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences**. Newbury Park (CA), p. 07-017, 1979.

CASTRO, Cláudio de Moura. **A prática da pesquisa**. 2 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

CERVO, Amado L. *et al.* **Metodologia científica**. 6 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

CHANG, Sea-Jin; ROSENZWEIG, Philip M. *The choice of entry mode in sequential foreign direct investment*. **Strategic Management Journal**. Bingley, UK, v. 22, n. 8, p. 747-776, Aug. 2001.

CHASE-DUNN, Christopher *et al.* *Trade globalization since 1795: waves of integration in the world-system*. **American Sociological Review**. Columbus, OH, v. 65, n. 1, p. 77-95, Feb. 2000.

COSTELLO, Anna B.; OSBORNE, Jason W. *Best practices in exploratory factor analysis: four recommendations for getting the most from your analysis*. **Practical Assessment, Research, Evaluation**. [S.l.], v. 10, n. 7, July 2005.

DARLINGTON, Richard B. **Factor Analysis**. 1997. Disponível em: <<http://comp9.psych.cornell.edu/Darlington/factor.htm>>. Acesso em: 01/04/2008.

DESSLER, Gary. *Management: leading people and organizations in the 21st century*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall, 1997, ch. 01.

DREHER, Axel. *Does Globalization Affect Growth? Evidence from a new Index of Globalization*. **Applied Economics**. [S.l], v.38, 10, p. 1091-1110, 2006.

EVANS, Peter. *The eclipse of the state? Reflections on stateness in an era of globalisation*. **World Politics**. [S.l], v. 50, n. 1, p. 62-87, Oct. 1997.

FABRIGAR, Leandre R. *et al. Evaluating the use of factor analysis in psychological research*. **Psychological Methods**. [S.l], v. 4, n. 3, p. 272-299, 1999.

FISCH, Jan H.; OESTERLE, Michael-Jörg. *Exploring the globalization of German MNCs with the complex spread and diversity measure*. **Schmalenbach Business Review**. [S.l], v. 55, n. 1, p. 2-21, Jan. 2003.

FOREIGN POLICY. *The Globalization Index 2006*. **Foreign Policy**. Washington, DC, Nov-Dec. 2006.

FRIENDLY, Michael. *Annotated factor analysis bibliography*. 1995. Disponível em: <http://www.psych.yorku.ca/lab/psy6140/fa/factorbi.htm#H2_Historical>. Acesso em: 01/04/2008.

FUNDAÇÃO DOM CABRAL - FDC. *A decolagem das multinacionais brasileiras*. 29/10/2008. Disponível em: <http://www.fdc.org.br/pt/Documents/ranking_transnacionais_brasileiras2007.pdf>. Acesso em: 10/11/2008.

_____. *Ranking FDC das transnacionais brasileiras – Edição 2008*. Disponível em: <<http://www.fdc.org.br/pt/transnacionais/Relatorio/RankingTransnacionais.pdf>>. Acesso em: 15/12/2008.

GIL, Antônio Carlos. *Como elaborar projetos de pesquisa*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002, cap. 4.

GRESSLER, Lori A. *Introdução à pesquisa: projetos e relatórios*. 3 ed. São Paulo: Loyola, 2007, cap. 3.

GUEDES, Ana L. *Negócios internacionais*. São Paulo: Thomson Learning, 2007.

GUILLÉN, Mauro F. *Corporate governance and globalization: arguments and evidence against convergence*. Working Paper, **The Wharton School and Department of Sociology University of Pennsylvania**. Philadelphia, PA: Sept.1999.

GUNTER, Bernard G.; van der HOEVEN. *The social dimension of globalization: a review of the literature*. **International Labour Review**. [S.l], v. 143, n. 1/2, 2004.

GUPTA, Vipin; WANG Jifu. *The transvergence proposition under globalization: looking beyond convergence, divergence, and crossvergence*. **Multinational Business Review**. [S.l], v. 12 n. 2, p. 37-57, Fall 2004.

HAIR, Joseph F. *et al.* **Multivariate data analysis**. 6th ed. Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall, 2006. Cap. 1, 2, 3 e 11.

HÄRDLE, Wolfgang; SIMAR, Léopold. **Applied multivariate statistical analysis**. 24 Aug. 2004. [Electronic Book]. Disponível em: <<http://fedc.wiwi.hu-berlin.de/xplore/ebooks/html/mva/>>. Acesso em: 15/12/2009.

HASSEL, Anke *et al.* *Two dimensions of the internationalization of firms*. **MPIfG working paper** 01/3. Köln, Germany: May, 2001.

HOMER-DIXON, Thomas F. *On the threshold: environmental changes as causes of acute conflict*. **Peace and Conflict Studies Program**, Part 1, 2 and 3, University of Toronto, International Security, v. 16, n. 2, Fall, 1991.

IETTO-GILLIES, Grazia. *Assessing the degree of internationalization: some conceptual issues*. Workshop paper, Workshop MIUR-ITG, Torino, 13th June 2001.

_____; SECCOMBE-HETT, Tannis. *What do internationalisation indices measure?* CIBS Research Papers in International Business from London South Bank University, p. 6-97, 1997.

IGLESIAS, Roberto M.; VEIGA, Pedro M. Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro. In: PINHEIRO, A. C. *et al.* **O desafio das exportações**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

JAMES, Harold. *The new distributional politics of globalization and the lessons of the great depression*. **CESifo Economic Studies**. [S.l], v. 50, n. 1, p. 27-44, 2004.

JONES, Andrew. *Truly global corporations? Theorizing 'organizational globalization' in advanced business-services*. **Journal of Economic Geography**. [S.l], v. 5, n. 2, p. 177-200, 2005.

KAPLAN, Robert. *The coming anarchy*. **The Atlantic Monthly**. p. 44-76, Feb. 1994.

KENNELLY, James J.; LEWIS, Eric E. *Degree of internationalization and corporate environmental performance: is there a link?* **International Journal of Management**. [S.l], v.19, n.3, p. 478-489, Sept. 2002.

KHAMBATA, Dara; REEB, David M. *Financial aspects of the multinational firm: a synthesis*. **Multinational Business Review**. [S.l], v. 8, n. 1, p.74-86, Spring, 2000.

KIM, Jae-On; MUELLER, Charles W. *Introduction to factor analysis: what it is and how to do it*. Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, Newbury Park (CA), 07-013, 1978.

KOBRIN, Stephen J. *Back to the future: neomedievalism and postmodern digital world economy*. **Journal of International Affairs**. [S.l], v. 51, n. 2, p. 361-386, Spring, 1998.

KWOK, Chuck C. Y.; REEB, David M. *Internationalization and firm risk: an upstream-downstream hypothesis*. **Journal of International Business Studies**. [S.l], v. 31, n. 4, p. 611-629, Fourth Quarter, 2000.

LANDIM, Paulo M. B. **Análise estatística de dados geológicos multivariados** - Lab. Geomatémática, DGA, IGCE, UNESP – Rio Claro, Texto didático 03, 2000. Disponível em <<http://www.rc.unesp.br/igce/aplicada/textodi.html>>. Acesso em: 20/03/2008.

LESCENT-GILES, Isabelle. *Globalization la mondialisation*. **Entreprises et histoire**. [S.l], n.32, p. 15-31, June 2003.

LOW, Pek, Y.; CHEN, Kung H. *Diversification and capital structure: some international evidence*. **Review of Quantitative Finance and Accounting**. [S.l], v. 23, n. 1, p. 55-71, July, 2004.

LUI, Steven S. *et al. Global convergence, human resources best practices, and firm performance: a paradox*. **Management International Review**. [S.l], v. 44 (special issue), p. 67-86, 2004.

MAKHIJA, Mona V. *et al. Measuring globalization of industries using a national industry approach: empirical evidence across five countries and over time*. **Journal of International Business Studies**. [S.l], v. 28, n. 4, p.679-710, Fourth Quarter, 1997.

MALHOTRA, Naresh K. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. 4 ed. Porto Alegre: Bookman, 2006, Cap. 19.

MEYER, John W. *et al. World society and the nation-state*. **The American Journal of Sociology**. [S.l], v. 103, n. 1, p.144-181, July, 1997.

MOREIRA, Assis. *Dobram os ativos no exterior de companhias brasileiras*. **Valor Econômico**. Caderno empresas, 03/12/2008.

O'ROURKE, Kevin H. *Globalization and inequality: historical trends*. **Aussenwirtschaft**. v.57, p.65-101, Mar. 2002.

OLIVEIRA JR., Moacir M. *et al. Global players from emerging markets: evidences from the internationalization process of the largest Brazilian firms*. In: ACADEMY OF INTERNATIONAL BUSINESS ANNUAL CONFERENCE, 2005, Quebec. Academy of International Business Proceedings. Quebec : Academy of International Business Press, v. 1. p. 184-184, 2005.

OLIVEIRA NETTO, Alvin A. **Metodologia da pesquisa científica**: guia prático para a apresentação de trabalhos acadêmicos. 2. ed. Florianópolis: Visual Books, 2006.

PERRATON, Jonathan *et al.* *The globalisation of economic activity*. **New Political Economy**. [S.l], v. 2, n. 2, p. 257-277, July 1997.

RADICE, Hugo. *Responses to globalization: a critique of progressive nationalism*. **New Political Economy**. [S.l], v. 5, n. 1, p. 5-19, Mar. 2000.

RALSTON, David A. *et al.* *Differences in managerial values: a study of U.S., Hong Kong and PRC managers*. **Journal of International Business Studies**. [S.l], v. 24, p.249-275, 1993.

RAMASWAMY, Kannan *et al.* *Measuring the degree of internationalization of a firm: a comment*. **Journal of International Business Studies**. [S.l], n. 27, v. 1, p. 167-177, 1996.

RICHARDSON, Roberto J. **Pesquisa social**: métodos e técnicas. 3 ed. São Paulo: Atlas, 1999. Anexo p. 318-327.

RIEZMAN, Raymond *et al.* *Metrics capturing the degree to which individual economies are globalized*. **CESifo Working Paper** No. 1450, Dec. 2004.

RISSE, Mathias. *What to say about the state*. **Faculty Research Working Papers Series**, Harvard University, RWP06-008, June 2006.

ROBBINS, Stephen, P. **Managing today!** 2nd ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 1997. Ch. 01.

ROBINSON, John. *The real nature and impact of globalization*. **The British Journal of Administrative Management**. [S.l], v. 31, May-June 2002.

RODRIK, Dani. *Feasible globalizations*. **NBER Working Paper Series**, Harvard University, Working Paper 9129, Sept. 2002.

RONEN, Simcha; SHENKAR, Oded. *Clustering countries on attitudinal dimensions: a review and synthesis*. **Academy of Management Review**. [S.l], v. 10, n. 3, p. 435-454, July 1985,

RUGMAN, Alan M.; BRAIN, Cecilia. *Multinational enterprises are regional, not global*. **Multinational Business Review**. [S.l], v. 11, n. 1, p. 3-12, Spring, 2003.

SANTOS, Francisco de Araújo. **O liberalismo**. Porto Alegre: EdUFRGS, 1991.

SAVOIA, José Roberto F. **Globalização do mercado financeiro brasileiro: um estudo de implicações sobre a competitividade**. São Paulo, 1996. Tese (Doutorado ou Administração)

– Programa de Pós-Graduação em Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

SECURATO, José Roberto; OLIVEIRA, Edson Ferreira. Medindo o grau de globalização da economia. In: SEMINÁRIOS DE ADMINISTRAÇÃO, 3., 1998, São Paulo. **Anais...**São Paulo: SEMEAD, 1998.

SEGAL-HORN, Susan. *Global firms – heroes or villains? How and why companies globalize.* **European Business Journal.** [S.l], v.14, n.1, p.8-19, 2002.

SULLIVAN, Daniel. *Measuring the degree of internationalization of a firm.* **Journal of International Business Studies.** [S.l], v. 25, n.2, p. 325-342, Second Quarter, 1994.

SUMNER, Andrew. *Why are we still arguing about globalization?* **Journal of International Development.** [S.l], v.16, n.7, p. 1015-1022, Oct. 2004.

TAMHANE, Ajit C.; DUNLOP, Dorothy D. *Statistics and Data Analysis – from elementary to intermediate.* Upper Saddle River: Prentice-Hall, 2000. Cap. 4

TUCKER, Ledyard R.; MacCALLUM, Robert C. *Exploratory factor analysis.* The Ohio State University, 1997, ch. 01. Unpublished.

TUSSIE, Diana. *Multilateralism revisited in a globalizing world economy.* **Mershon International Studies Review.** [S.l], v. 42, n. 1, p. 183-193, May 1998

UNCTAD. *Outward FDI from Brazil: poised to take off.* [S.l : s.n], 12/2004. Disponível em: <http://www.unctad.org/en/docs/iteiia200416_en.pdf>. Acesso em: 15/12/2008.

_____. *World investment report: transnational corporations, extractive industries and development 2007.* **United Nations Publication.** New York and Geneva, 2007.

WILBER, Charles K. *Globalization and democracy.* **Journal of Economic Issues.** [S.l], v. 32, n. 2, p. 465-471, June 1998

YAFFEE, Robert A. *Common correlation and reliability analysis with SPSS for windows.* Statistics and Social Science Group – Academic Computing Facility – **New York University.** Disponível em: <<http://www.nyu.edu/its/statistics/Docs/correlate.html>>. Acesso em: 10/12/2008.

APÉNDICE 1 – RANKING DAS 100 EMPRESAS GLOBALIZADAS – ÍNDICES GLB, TNI, II, GSI E FA – ANO 2005

Ranked by:																
GLB	TNI	II	GSI	FA	Corporation	Home Economy	Industry	FA	TNI	II	GSI	GLB	FATA	FSTS	FETE	FAFTAF
1	1	7	56	76	Thomson Corporation	Canada	Media	18.999	97,2	94,2	48,5	2,32	0,98	0,97	0,97	0,94
2	2	16	83	61	Liberty Global Inc.	USA	Telecommunications	22.377	96,5	90,5	34,3	2,22	0,96	0,97	0,97	0,9
3	3	20	8	34	Roche Group	Switzerland	Pharmaceuticals	44.564	90,5	96,8	71,6	1,78	0,85	0,99	0,88	0,87
4	6	8	1	27	Nestlé SA	Switzerland	Food & beverages	51.112	86,8	93,8	93,9	1,65	0,65	0,98	0,97	0,94
5	5	49	15	44	Philips Electronics	Netherlands	Electrical & electronic equipment	32.926	87,4	73,9	67,7	1,41	0,82	0,97	0,84	0,74
6	7	62	39	91	Cadbury Schweppes PLC	UK	Food & beverages	16.940	86,7	68,3	55,4	1,31	0,89	0,83	0,87	0,68
7	10	18	52	59	SabMiller PLC	UK	Consumer goods/beer	23.051	81,1	90,0	49,3	1,29	0,86	0,79	0,78	0,9
8	15	3	31	63	Cemex Sab De CV	Mexico	Non-metallic mineral products	21.793	79,5	96,6	58,1	1,29	0,82	0,81	0,75	0,97
9	11	17	80	20	Hutchison Whampoa	Hong Kong , China	Diversified	61.607	80,8	90,4	36,8	1,28	0,8	0,79	0,83	0,9
10	13	12	25	75	Alcan Inc.	Canada	Metal and metals products	19.182	79,9	90,9	60,3	1,23	0,72	0,85	0,83	0,91
11	4	75	32	62	WPP Group PLC	UK	Business services	22.199	87,8	57,3	58,1	1,21	0,9	0,85	0,89	0,57
12	9	34	24	49	Lafarge SA	France	Non-metallic mineral products	30.158	81,9	79,9	61,3	1,19	0,91	0,85	0,69	0,8
13	18	9	75	83	CRH PLC	Ireland	Lumber and other building materials	17.950	79,1	93,6	38,7	1,17	0,94	0,92	0,51	0,94
14	20	1	54	67	Inbev SA	Belgium	Consumer goods/beer	21.218	75,6	98,3	48,6	1,1	0,76	0,68	0,83	0,98
15	16	61	18	4	British Petroleum Company PLC	UK	Petroleum expl./ref./distr.	161.174	79,4	69,3	65,5	0,92	0,78	0,79	0,81	0,69
16	23	5	30	42	GlaxoSmithKline	UK	Pharmaceuticals	34.659	74,1	94,7	58,4	0,92	0,74	0,92	0,56	0,95
17	17	57	35	89	L'Air Liquide Group	France	Chemicals	17.160	79,1	70,0	56,7	0,92	0,89	0,78	0,7	0,7
18	22	13	9	88	Nokia	Finland	Telecommunications	17.264	74,3	90,8	71,3	0,87	0,65	0,99	0,58	0,91
19	21	33	20	65	Volvo	Sweden	Motor vehicles	21.412	75,6	80,1	64,5	0,83	0,66	0,94	0,67	0,8
20	12	70	69	19	Honda Motor Company Limited	Japan	Motor vehicles	66.682	80,3	58,0	44,4	0,82	0,74	0,8	0,87	0,58
21	25	22	16	40	Compagnie de Saint Gobain	France	Non-metallic mineral products	36.525	72,9	84,6	66,3	0,78	0,7	0,79	0,9	0,58
22	14	71	76	71	AES Corporation	USA	Electricity, gas and water	20.576	79,5	57,8	38,0	0,78	0,76	0,69	0,74	0,85
23	8	94	93	2	Vodafone Group PLC	UK	Telecommunications	196.396	82,4	36,7	26,4	0,65	0,89	0,75	0,83	0,37
24	19	81	98	70	Ahold Koninklijke	Netherlands	Retail	20.685	78,3	52,5	0,0	0,65	0,87	0,78	0,69	0,53
25	24	52	48	16	Suez	France	Electricity, gas and water	78.400	73,5	71,8	52,2	0,64	0,82	0,77	0,61	0,72
26	26	50	62	73	Coca-Cola Company	USA	Beverages	19.438	72,7	73,5	47,0	0,63	0,66	0,71	0,81	0,73
27	33	21	100	98	Jardine Matheson Holdings Ltd.	Hong Kong , China	Diversified	15.770	69,6	85,8	0,0	0,59	0,86	0,71	0,53	0,86
28	27	55	17	9	Total	France	Petroleum expl./ref./distr.	108.098	72,5	70,7	66,2	0,57	0,87	0,7	0,45	0,95
29	35	10	11	45	Novartis	Switzerland	Pharmaceuticals	32.146	68,9	91,7	71,0	0,57	0,56	0,99	0,52	0,92
30	36	4	59	82	Singapore Telecommunications Limited	Singapore	Telecommunications	18.000	67,4	95,2	47,8	0,57	0,86	0,75	0,57	0,71
31	34	44	26	79	Lvmh Moët-Hennessy Louis Vuitton SA	France	Luxury goods	18.474	69,4	76,4	59,9	0,47	0,56	0,85	0,68	0,76

(Continua na próxima página...)

(... Continuação)

GLB	TNI	II	GSI	FA	Corporation	Home Economy	Industry	FA	TNI	II	GSI	GLB	FATA	FSTS	FETE	FAFTAF
32	38	43	21	6	ExxonMobil	USA	Petroleum expl./ref./distr.	143.860	67,1	77,3	62,2	0,38	0,69	0,69	0,63	0,77
33	43	6	23	86	Holcim Limited	Switzerland	Non-metallic mineral products	17.649	63,3	94,3	61,4	0,38	0,61	0,63	0,66	0,94
34	44	2	38	90	Mittal Steel Company NV	Netherlands	Metal and metals products	16.962	63,0	97,1	55,7	0,32	0,55	0,92	0,43	0,97
35	29	80	10	5	Royal Dutch/Shell Group	UK, Netherlands	Petroleum expl./ref./distr.	151.324	71,1	52,6	71,1	0,31	0,69	0,6	0,84	0,53
36	40	47	4	18	Siemens AG	Germany	Electrical & electronic equipment	66.854	65,3	74,5	79,6	0,26	0,64	0,67	0,64	0,75
37	42	26	46	57	Unilever	UK, Netherlands	Diversified	25.734	63,5	83,0	52,3	0,24	0,55	0,57	0,76	0,83
38	31	82	74	72	McDonalds Corp.	USA	Food & beverages	19.469	69,6	52,3	39,6	0,23	0,65	0,66	0,78	0,52
39	41	29	68	64	BHP Billiton Group	Australia	Mining & quarrying	21.548	63,7	82,3	44,4	0,22	0,44	0,89	0,58	0,82
40	37	67	66	80	Bertelsmann	Germany	Retail	18.353	67,2	61,6	45,8	0,21	0,68	0,7	0,64	0,62
41	45	30	28	33	Fiat Spa	Italy	Motor vehicles	44.672	62,6	81,7	59,3	0,2	0,6	0,72	0,56	0,82
42	46	31	43	74	British American Tobacco	UK	Tobacco	19.207	62,0	81,3	54,1	0,17	0,59	0,62	0,65	0,81
43	47	37	27	22	Sanofi-Aventis	France	Pharmaceuticals	58.999	61,4	78,5	59,4	0,12	0,57	0,56	0,71	0,78
44	30	97	90	38	Anglo American	Italy	Mining & quarrying	39.433	70,5	30,8	30,4	0,03	0,73	0,84	0,51	0,38
45	28	99	96	58	BAE Systems PLC	UK	Transport equipment	25.632	71,9	26,8	20,0	0,03	0,74	0,77	0,65	0,27
46	32	93	79	77	Diageo PLC	UK	Beverages	18.568	69,6	37,7	36,8	0,03	0,76	0,56	0,79	0,31
47	39	90	88	94	Telenor ASA	Norway	Telecommunications	16.244	66,8	44,6	32,7	0,01	0,89	0,51	0,61	0,45
48	54	14	14	41	Hewlett-Packard	USA	Electrical & electronic equipment	36.243	56,3	90,5	68,6	-0,03	0,47	0,65	0,57	0,91
49	50	46	37	39	Sony Corporation	Japan	Electrical & electronic equipment	38.559	57,9	75,2	56,2	-0,1	0,43	0,7	0,61	0,75
50	57	15	5	30	IBM	USA	Electrical & electronic equipment	45.662	54,7	90,5	77,3	-0,11	0,43	0,62	0,59	0,9
51	51	54	57	12	Volkswagen	Germany	Motor vehicles	82.579	57,6	71,3	48,5	-0,16	0,52	0,72	0,48	0,71
52	55	40	3	47	BASF AG	Germany	Chemicals	31.272	55,4	77,8	80,8	-0,19	0,63	0,6	0,44	0,78
53	59	41	34	69	United Technologies Corporation	USA	Transport equipment	20.862	54,7	77,7	57,1	-0,21	0,45	0,52	0,67	0,78
54	48	91	89	43	Carrefour	France	Retail	33.998	61,1	44,5	32,7	-0,23	0,62	0,52	0,69	0,45
55	56	48	6	52	Bayer AG	Germany	Pharmaceuticals/chemicals	27.850	55,0	74,1	75,0	-0,23	0,64	0,56	0,45	0,74
56	60	32	50	24	BMW AG	Germany	Motor vehicles	55.308	54,5	81,1	51,7	-0,25	0,6	0,51	0,61	0,6
57	52	68	36	56	Veolia Environnement SA	France	Water supply	25.937	57,4	59,6	56,2	-0,25	0,63	0,76	0,25	0,81
58	69	25	12	93	Abbott Laboratories	USA	Pharmaceuticals	16.475	50,2	83,3	68,9	-0,36	0,57	0,43	0,51	0,83
59	65	45	42	68	Dow Chemical Company	USA	Chemicals	21.116	51,6	75,9	55,1	-0,38	0,33	0,63	0,52	0,91
60	75	11	63	92	LG Corp.	Korea	Electrical & electronic equipment	16.609	49,2	91,3	46,8	-0,38	0,46	0,62	0,47	0,76
61	61	66	33	84	Thyssenkrupp AG	Germany	Metal and metals products	17.908	54,1	63,3	57,4	-0,39	0,42	0,67	0,53	0,63
62	67	38	7	21	Procter & Gamble	USA	Diversified	60.251	50,6	78,0	74,9	-0,4	0,42	0,48	0,61	0,78
63	68	39	41	28	Pfizer Inc.	USA	Pharmaceuticals	49.909	50,5	77,9	55,1	-0,4	0,44	0,57	0,51	0,78
64	53	88	72	14	Chevron Corp.	USA	Petroleum expl./ref./distr.	81.225	56,8	45,3	42,0	-0,41	0,65	0,52	0,54	0,45
65	70	42	19	1	General Electric	USA	Electrical & electronic equipment	412.692	50,1	77,5	65,3	-0,42	0,61	0,4	0,49	0,78
66	71	35	70	53	Telefonica SA	Spain	Telecommunications	27.556	50,1	79,1	43,6	-0,43	0,32	0,48	0,71	0,79

(Continua na próxima página...)

(...Continuação)

GLB	TNI	II	GSI	FA	Corporation	Home Economy	Industry	FA	TNI	II	GSI	GLB	FATA	FSTS	FETE	FAFTAF
67	63	74	81	13	RWE Group	Germany	Electricity, gas and water	82.569	52,9	57,4	34,7	-0,47	0,59	0,56	0,49	0,5
68	58	83	92	46	Repsol YPF SA	Spain	Petroleum expl./ref./distr.	32.075	54,7	49,6	29,0	-0,47	0,64	0,45	0,49	0,57
69	73	51	22	11	France Télécom	France	Telecommunications	87.186	49,9	72,0	61,8	-0,48	0,67	0,42	0,4	0,72
70	72	60	60	54	Vivendi Universal	France	Diversified	26.930	49,9	69,3	47,1	-0,49	0,51	0,37	0,61	0,69
71	49	96	94	25	Nissan Motor Company Limited	Japan	Motor vehicles	53.747	58,5	31,4	25,7	-0,5	0,55	0,72	0,49	0,31
72	66	69	73	96	Alcoa	USA	Metal and metals products	15.943	51,0	59,4	40,8	-0,53	0,47	0,41	0,65	0,59
73	76	58	51	29	ENI	Italy	Petroleum expl./ref./distr.	46.804	49,0	69,8	49,4	-0,54	0,47	0,55	0,44	0,7
74	74	64	67	50	Renault SA	France	Motor vehicles	30.075	49,7	67,2	44,9	-0,56	0,37	0,67	0,45	0,67
75	79	56	45	8	Ford Motor	USA	Motor vehicles	119.131	47,6	70,5	52,4	-0,59	0,44	0,45	0,53	0,71
76	82	27	47	100	Wyeth	USA	Pharmaceuticals	15.550	45,1	82,7	52,2	-0,6	0,43	0,45	0,47	0,83
77	62	92	84	81	Metro AG	Germany	Retail	18.337	53,2	39,1	34,2	-0,62	0,54	0,53	0,52	0,39
78	81	19	44	87	Samsung Electronics	Korea	Electrical & electronic equipment	17.481	45,4	88,4	53,2	-0,63	0,23	0,79	0,34	0,88
79	77	73	86	15	E.ON	Germany	Electricity, gas and water	80.941	48,8	57,4	33,0	-0,64	0,54	0,35	0,57	0,57
80	80	63	29	78	Johnson & Johnson	USA	Pharmaceuticals	18.521	45,6	67,9	58,8	-0,7	0,32	0,44	0,61	0,68
81	64	95	82	7	Toyota Motor Corporation	Japan	Motor vehicles	131.676	51,6	36,1	34,5	-0,73	0,54	0,63	0,38	0,36
82	78	87	95	51	Endesa	Spain	Electric services	28.394	48,5	47,0	25,7	-0,74	0,43	0,49	0,53	0,47
83	88	24	13	48	Altria Group	USA	Tobacco	30.530	41,8	84,1	68,6	-0,77	0,28	0,56	0,41	0,84
84	87	59	64	17	Deutsche Telekom AG	Germany	Telecommunications	78.378	41,8	69,6	46,4	-0,85	0,52	0,43	0,31	0,7
85	83	79	61	60	Marubeni Corporation	Japan	Wholesale trade	23.043	44,0	52,8	47,1	-0,87	0,59	0,29	0,44	0,53
86	85	72	71	3	General Motors	USA	Motor vehicles	175.254	42,9	57,6	42,3	-0,88	0,37	0,34	0,58	0,58
87	84	78	58	85	Matsushita Electric Industrial Company	Japan	Electrical & electronic equipment	17.891	43,7	53,2	47,8	-0,89	0,26	0,48	0,57	0,53
88	89	77	87	23	ConocoPhillips	USA	Petroleum expl./ref./distr.	55.906	41,4	54,4	33,0	-0,96	0,52	0,27	0,45	0,54
89	90	76	40	37	Mitsui & Company Limited	Japan	Wholesale trade	40.335	39,6	55,4	55,2	-1,04	0,55	0,43	0,21	0,55
90	91	89	91	97	Statoil ASA	Norway	Petroleum expl./ref./distr.	15.887	37,3	44,7	29,1	-1,17	0,37	0,26	0,49	0,45
91	86	100	97	99	National Grid Transco	UK	Energy	15.582	42,1	20,8	6,4	-1,18	0,35	0,49	0,42	0,21
92	94	36	77	10	Électricité de France	France	Electricity, gas and water	91.478	32,4	79,0	37,7	-1,19	0,45	0,41	0,11	0,79
93	93	84	49	32	Mitsubishi Corporation	Japan	Wholesale trade	44.827	34,1	48,8	51,8	-1,27	0,51	0,18	0,34	0,49
94	92	98	99	95	Duke Energy Corporation	USA	Electricity, gas and water	15.943	35,8	27,3	0,0	-1,34	0,29	0,24	0,54	0,27
95	97	28	85	36	Wall-Mart Stores	USA	Retail	41.474	26,0	82,5	34,0	-1,4	0,3	0,2	0,28	0,82
96	95	85	53	26	Daimler Chrysler	USA, Germany	Motor vehicles	51.342	29,9	48,4	49,2	-1,43	0,21	0,41	0,27	0,48
97	98	53	55	55	Petronas - Petrolim Nasional Bhd	Malaysia	Petroleum expl./ref./distr.	26.350	25,7	71,4	48,5	-1,47	0,25	0,29	0,32	0,47
98	96	86	65	66	Hitachi Limited	Japan	Electrical & electronic equipment	21.219	28,5	47,3	46,1	-1,47	0,36	0,29	0,12	0,71
99	100	23	2	35	Deutsche Post AG	Germany	Transport and storage	41.847	25,1	84,2	93,1	-1,48	0,21	0,5	0,05	0,84
100	99	65	78	31	Telecom Italia Spa	Italy	Telecommunications	45.494	25,5	66,3	37,3	-1,49	0,4	0,21	0,16	0,66

APÊNDICE 2 – BASES DE DADOS E ESTATÍSTICAS - ANOS 2003 A 2006.

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)