

**Contribuições de Edith Penrose (1914-1996)
à Historiografia Das Empresas Multinacionais***

Tamás Szmrecsányi**

Durante sua longa e movimentada trajetória intelectual, Edith Elura Tilton Penrose tornou-se mundialmente conhecida pela autoria de seu livro de 1959, *The Theory of the Growth of the Firm*, um dos estudos econômicos mais originais e sugestivos do século XX, agora finalmente também disponível em português.¹ Embora continue até hoje a ser lembrada e discutida por causa do referido trabalho², essa aurora não teve nele a sua única, e talvez sequer a sua principal realização como economista. Além dele, e no mesmo nível, pode-se mencionar de um lado suas análises do sistema internacional de patentes³, e do outro seus escritos sobre a economia mundial do petróleo⁴. Todos esses trabalhos de sua lavra caracterizam-se simultaneamente por um acentuado rigor teórico e uma fina sintonia com a evolução histórica dos problemas por ela examinados.

Nesta discussão de sua obra, iremos concentrar-nos na análise das incursões mais gerais de Edith Penrose no campo da história de empresas, nela incluindo os três capítulos intermediários de seu livro mais conhecido⁵, seis artigos a ele referidos que foram publicado nas décadas de 1950 e 1960⁶, e outros seis trabalhos mais recentes de sua autoria que vieram à luz nos anos 1980 e 1990. Deixaremos de lado aqui tanto os seus estudos específicos sobre empresas petrolíferas como suas

* Trabalho preparado para a área de Metodologia, Historiografia e Pensamento Econômico (MHP) do VII Congresso Brasileiro de História Econômica (MHP), a ser realizado em Aracaju-Sergipe no mês de setembro de 2007.

** Professor do DPCT/IG/UNICAMP. Endereço para correspondência: Rua das Begônias, 252 – 05676-000 – São Paulo, SP, e-mail: dpct@ige.unicamp.br

¹ Edith Penrose, *A Teoria do Crescimento da Firma* (Campinas: Editora da UNICAMP, 2007). Até o momento, além das edições em inglês, dispunha-se apenas de uma tradução para o espanhol, publicada em 1962 pela Editora Aguilar de Madrid.

² Veja-se, por exemplo, o título geral e o conteúdo da maioria dos ensaios constantes da coletânea organizada em sua memória por Christos Pitelis, *The Growth of the Firm: the legacy of Edith Penrose* (Oxford University Press, 2002). Sou grato a Victor M.P. Alvarez por haver-me proporcionado o acesso a este livro.

³ Estas incluem não apenas sua tese de doutorado, intitulada *The Economics of the International Patent System* e publicada como livro em 1951 pela Johns Hopkins University Press, de Baltimore (EUA), mas também um artigo em coautoria com seu orientador, Fritz Machlup, “The patent controversies in the nineteenth century”, publicado um ano antes no *Journal of Economic History* (vol. X, nº 1, pp. 1-29), assim como outro de sua autoria individual, “International Patenting and the Less Developed Countries”, publicado em setembro de 1973 no *Economic Journal* (pp. 768-786). Naquele mesmo ano sua tese foi reimpressa nos EUA pela Greenwood Press, e em 1974 saiu no México, pela editora Siglo XXI, a tradução para o espanhol com um novo prefácio da Autora.

⁴ Refiro-me tanto a seu livro *The Large International Firm in Developing Countries: the international petroleum industry* (London: George Allen & Unwin, 1968) como à maioria dos ensaios que integram sua coletânea *The Growth of Firms, Middle East Oil and Other Essays* (London: Frank Cass & Co., 1971).

⁵ Trata-se de “Os recursos ‘herdados’ e os rumos da expansão”, “As economias de tamanho e as economias de crescimento”, e “As economias da diversificação”, capítulos V a VII, às páginas 117-234 da obra citada acima na nota 1.

⁶ Estes artigos, a serem referidos individualmente mais adiante, foram reproduzidos na coletânea mencionada acima na nota 4, às páginas 3 a 118.

análises de história econômica do sistema de patentes. Dentro do possível, os textos escolhidos serão apresentados e avaliados na ordem cronológica de suas datas de publicação inicial, sempre procurando inter-relacionar seus aspectos teóricos e históricos, seguindo o princípio de que não é possível realizar estudos de história de empresas, ou de história econômica na qual ela se insere, sem recorrer a algum tipo de teoria, da mesma forma que não se pode conceber quaisquer teorias econômicas desprovidas de condições históricas subjacentes.

Esta última consideração repõe em seus devidos termos a (boa) crítica de William Lazonick à obra de Edith Penrose, segundo a qual *A Teoria do Crescimento da Firma*, por ter sido concebida e elaborada meio século atrás, deixou de ser aplicável ao capitalismo rentista ora vigente tanto na economia norte-americana como em boa parte do resto do mundo.⁷ Em função do transcurso do tempo e da mudança de condições históricas, era inevitável que isso ocorresse, tratando-se na verdade de uma característica inerente a todas as obras de economia e de ciências sociais, inclusive as mais clássicas. O que distingue estas últimas das demais é o fato de partes das mesmas conseguirem manter-se atuais e relevantes apesar da incidência dos fatores que acabam de ser referidos. E isto, no que diz respeito ao citado livro da Autora, acabou sendo reconhecido e realçado pelo próprio Lazonick no final de sua análise.⁸

Assim, nosso propósito aqui será não apenas o de identificar e caracterizar algumas das importantes contribuições empíricas da Autora à historiografia de empresas, particularmente à das empresas multinacionais, mas também o de procurar resgatar os elementos teóricos e metodológicos de suas análises que ainda nos parecem válidos hoje em dia, e portanto passíveis de municiarem os pressupostos de estudos recentes e de futuras pesquisas. E neste particular, nunca é demais reiterar que Edith Penrose merece ser incluída ente os pioneiros desse campo de estudo. Como ela mesma assinalou num verbete publicado em 1987 no *New Palgrave*, o aparecimento, a expansão e a multiplicação das empresas multinacionais vêm se dando desde a segunda metade do século XIX, mas a historiografia relativa a elas só começou realmente a tomar corpo a partir dos anos 1960.⁹ Ocorre, porém, que os primeiros trabalhos dela a esse respeito já haviam surgido na década anterior.

Antes de começar a examiná-los mais de perto, convém assinalar que dois de seus artigos iniciais aqui selecionados para análise possuem um caráter mais geral, não se referindo apenas às empresas multinacionais, revestindo-se contudo de grande interesse para nossos fins. O mais antigo, que confere toda primazia às abordagens e aos fatores de natureza histórica, faz uma

⁷ Cf. seu ensaio “The US industrial corporation and *The Theory of the Growth of the Firm*, cap. 14 (pp. 249-277) do livro organizado por Christos Pitelis, acima referido na nota 2. Veja-se também a respeito o artigo de Lazonick, “Innovative enterprise and historical transformation”, *Enterprise and Society*, 3 (1), março de 2002, pp. 3-47, particularmente as páginas 16 a 28. Conforme mostraremos no final da presente discussão, essa invalidação parcial de suas idéias por mudanças de condições da realidade acabou sendo reconhecida pela própria Edith Penrose nos últimos trabalhos que publicou antes de falecer.

⁸ Nas páginas 273/274 do seu ensaio mencionado na nota anterior.

⁹ Veja-se a referência completa deste texto mais adiante na nota 45.

crítica incisiva aos modelos e às analogias de cunho biológico utilizados e/ou apoiados por numerosos economistas e outros cientistas sociais em suas discussões sobre o comportamento e a evolução das firmas.¹⁰ O “principal perigo” envolvido em tais procedimentos encontra-se, de acordo com Edith Penrose, no fato dos problemas que se pretende explicar passarem a ser enquadrados numa perspectiva analítica pela qual “questões significativas são com freqüência inadvertidamente obscurecidas”. Devido a isso, as analogias biológicas “contribuem pouco para esclarecer quer a teoria dos preços, quer a do crescimento e desenvolvimento das firmas, e de modo geral tendem a confundir a natureza dos problemas (mais) importantes”.¹¹

Estas críticas, segundo ela, aplicam-se tanto às teorias do “ciclo de vida” das firmas, veiculadas por autores britânicos como Alfred Marshall (nos seus *Princípios de Economia*, de 1890), G.F. Shove (em 1930) e Kenneth Boulding (em 1950), quanto às de “evolução biológica” e de “seleção natural” aplicada a elas, inclusive em termos estatísticos, por economistas norte-americanos do século XX, como Armen Alchian e Stephen Enke. Tais tentativas, para Edith Penrose, são difíceis de entender, na medida em que elas mais aumentam do que reduzem os problemas de nossa compreensão das instituições sociais. Além disso, como ela diz textualmente,

“As informações que possuímos sobre o comportamento das firmas, por poucas que sejam, fornecem-nos algumas explicações plausíveis do que elas tentam fazer e por que. As explicações de cunho biológico reduzem, quando não destroem, o valor de tais informações, e nada deixam no lugar delas.”

“Tratar o crescimento das firmas como desdobramento da natureza genética das mesmas constitui um autêntico obscurantismo. Encarar as inovações como mutações aleatórias não apenas obscurece o significado delas, como praticamente as deixa inexplicadas, enquanto que encará-las diretamente como deliberadas tentativas de pessoas para fazer alguma coisa é algo que as torna muito mais inteligíveis.”¹²

Trata-se, a meu ver, de considerações extremamente relevantes na conjuntura teórica em que ora nos encontramos, entre cujas idéias mais “avançadas” figuram as das teorias evolucionárias dos chamados economistas neo-schumpeterianos.¹³

O segundo artigo por mim selecionado¹⁴ vincula-se diretamente a uma das teses centrais de *A Teoria do Crescimento da Firma*, segundo a qual não há limites ao tamanho e à expansão das empresas através do tempo, mas apenas ao ritmo do crescimento delas num dado momento. Essa tese apoia-se no pressuposto de que as firmas não se tornam menos eficientes à medida que vão crescendo (inclusive porque o crescimento delas é fruto da sua eficiência), negando portanto a

¹⁰ Edith Penrose, “Biological Analogies in the Theory of the Firm”, *American Economic Review*, XLII (5), Dez. 1952, pp. 804-19; texto reproduzido às páginas 3-29 da coletânea referida acima na nota (4), e da qual foram extraídas as citações feitas a seguir.

¹¹ Op. Cit., pág. 4

¹² Idem, pág. 14.

¹³ Veja-se por exemplo nesse particular os capítulos 2 e 6 do influente livro de Richard Nelson e Sidney Winter (agora também disponível em português), *Uma Teoria Evolucionária da Mudança Econômica* (Campinas: Editora da UNICAMP, 2005).

¹⁴ Edith Penrose, “Limits to the size and growth of firms”, *American Economic Review*, XLV (2), maio 1955, pp. 531-543; texto reproduzido às páginas 30 a 42 da coletânea referida no final da nota (4) acima.

“teoria” dos rendimentos decrescentes à escala, tão cara à maioria dos economistas neoclássicos. Já nesse artigo, como frequentemente no livro, Edith Penrose faz questão de salientar que sua teoria se aplica exclusivamente a determinados tipos de empresas produtivas (e não às comerciais nem às financeiras) organizadas sob a forma de sociedades anônimas (ou de responsabilidade limitada), existentes nos EUA e em outras economias mais industrializadas desde a segunda metade do século XIX.

O crescimento dessas empresas tem se dado por fatores internos e externos a elas, e de forma planejada, através da acumulação de recursos humanos e materiais e dos serviços que eles são capazes de prestar às firmas em que se inserem. Essa perspectiva de análise que vê as firmas como organizações administrativas possuidoras de suas próprias histórias e dotadas de conhecimentos e aptidões para inovar e diversificar-se me parece extremamente adequada ao exame e à interpretação do surgimento e da expansão das empresas multinacionais, para as quais podemos finalmente voltar nossas vistas a partir do terceiro artigo aqui selecionado.

Este girou em torno do caso de uma subsidiária da General Motors na Austrália, que, a partir de um pequeno investimento direto inicial e de sucessivos reinvestimentos dos lucros que obteve naquele país, ostentou em 1953/54 um lucro líquido (já descontados os impostos respectivos) de 9,8 milhões de libras australianas, equivalentes a 560 por cento do seu capital inicial (o valor do investimento da matriz do EUA que criou a subsidiária), a 39% do valor total líquido das ações envolvidas, 24% do total dos capitais investidos (incluindo os reinvestimentos) e a 14% do valor das vendas (no exercício).¹⁵ Desse total foram extraídos dividendos de mais de 4,5 milhões de libras, equivalentes a 260% do capital inicial, a 18% do valor total das ações envolvidas, e 11% dos capitais investidos. A remessa desses dividendos para os EUA, onde se localizavam todos os acionistas da matriz (única proprietária da subsidiária) eram equivalentes a 8% do valor total das exportações australianas em 1954/55.

Além de explicar como e por que isto se deu, Edith Penrose procurou nesse artigo discutir as implicações dessa modalidade de investimentos para as políticas econômicas dos países em desenvolvimento, um tema que seria retomado e sintetizado por ela através de três ensaios publicados nas décadas de 1960 e 1970.¹⁶ Contudo, o que mais nos interessa aqui é observar como a

¹⁵ Edith Penrose, “Foreign Investment and the Growth of the Firm”, *Economic Journal*, vol. LXVI, jun. 1956, pp. 220-35; texto reproduzido às páginas 64 e 81 da mesma coletânea, da qual foram extraídas as referências das notas (17), (20) e (21) a seguir.

¹⁶ O primeiro deles, ao qual não tivemos acesso, foi o artigo “Some problems of policy towards direct private foreign investment in developing countries”, publicado em 1962 nos *Middle East Economic Papers* (pp. 121-39) da American University de Beirute (Líbano). O segundo com o título de “International Economic Relations and the Large International Firm”, o único a ser comentado aqui, saiu publicado pela primeira vez em 1969 num livro organizado por E. F. Penrose (seu marido) e P. Lyons, intitulado *New Orientations: Essays in International Relations* (London: Frank Cass & Co.), e acha-se reproduzido às págs. 91 a 118 da coletânea mencionada ao final da nota (4) acima. Já o terceiro, que também consta da mesma coletânea às páginas 119-35, destinou-se inicialmente a um livro organizado por John Dunning, *The Multinational Enterprise* (London: Allen & Unwin, 1971).

Autora trata o seu estudo de caso, e quais as generalizações a que chega a partir dele. Nesta perspectiva, ela mostra que a subsidiária da General Motors na Austrália não se limitou a estabelecer e fazer funcionar uma fábrica de automóveis naquele país, contribuindo para sua substituição das importações desse produto, mas foi diversificando as suas atividades ingressando em outros ramos industriais como a fabricação de eletrodomésticos, através do reinvestimento dos seus lucros retidos (isto é, não distribuído entre seus acionistas).

Essa empresa pôde fazê-lo não apenas por dispôr dos recursos financeiros necessários para tanto e pela existência de condições favoráveis nos mercados australianos para a realização de tais investimentos, mas também e principalmente através do aproveitamento de recursos tecnológicos e administrativos acumulados pela sua matriz nos EUA.¹⁷ Trata-se de uma constatação que nos remete aos capítulos VII e VIII de *A Teoria do Crescimento da Firma*, nos quais Edith Penrose faz uma sucinta e sugestiva análise pioneira dos fatores que levaram ao surgimento, à expansão e à diversificação da General Motors na economia norte-americana.¹⁸ Esses processos também se deram da mesma forma em outras grandes empresas industriais dos EUA, todas oligopolistas em seus respectivos mercados, para os quais o estabelecimento de filiais e/ou subsidiárias no exterior acabou sendo uma decorrência e um desdobramento naturais dos seus processos de crescimento e diversificação.. E isto fez com que esses investimentos diretos no exterior não se dessem por razões muito diferentes do estabelecimento de sucursais e unidades produtivas correlatas dentro do próprio país, motivo pela qual, praticamente até os últimos anos da sua vida, Edith Penrose sempre se recusou a considerar as empresas multinacionais como um caso à parte, como entidades carentes de uma teorização específica.¹⁹

Nesse artigo e na maioria dos seus demais trabalhos, ela só reconheceu a existência de diferenças quanto à nacionalidade das firmas multinacionais com investimentos diretos no exterior. Enquanto que as empresas norte-americanas têm preferido instalar filiais e subsidiárias de sua inteira propriedade, as britânicas e de outros países europeus não se recusam a associar-se a firmas e capitais locais dos países em que instalam suas novas unidades produtivas. Por outro lado, Edith Penrose sempre procurou diferenciar os investimentos produtivos efetuados por empresas industriais das simples aplicações financeiras de capitais com vistas a obter uma remuneração convencional em termos de juros e/ou benefícios extraordinários de natureza especulativa.

¹⁷ Edith Penrose, "Foreign Investment and the Growth of the Firm", op. Cit., pp. 69/70.

¹⁸ Veja-se as págs.190 a 195, 264, e 285 a 288 da edição brasileira. Uma análise mais abrangente e mais sistemática dos mesmos processos foi apresentada poucos anos mais tarde no capítulo 3 do famoso livro de A.D. Chandler Jr., *Strategy and Structure: chapters in the history of the American industrial enterprise* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1962) pp. 114-162 na 15ª impressão de 1987.

¹⁹ Acredito que também Chandler manteve esse mesmo ponto de vista, conforme se pode ver nos capítulos 1 e 2 de seu último trabalho mais geral, *Scale and Scope: the dynamics of industrial capitalism* (Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1990).

Já no seu artigo de 1956, ela indicava de um lado que boa parte dos investimentos produtivos se dava sob a forma da transferência de recursos técnicos e administrativos, mais do que de dinheiro, e do outro, que tanto umas como as outras sempre tendiam a ser pequenas inicialmente, configurando uma intenção exploratória das oportunidades existentes, e só mais tarde vindo a traduzir-se no estabelecimento de equipamentos e instalações de caráter produtivo.²⁰ Mas, uma vez completada essa fase, a expansão das subsidiárias (basicamente através do reinvestimento de lucros obtidos no próprio local) poderia vir a ser muito rápida, como ocorreu no caso da General Motors na Austrália. Graças ao respaldo tecnológico, administrativo, mercadológico (no caso do fornecimento externo de insumos escassos no local, e/ou de apoio a eventuais exportações de parte da produção), além do financeiro (quando necessário) por parte de suas matrizes, as subsidiárias de empresas multinacionais dispõem de condições melhores do que as firmas locais para seu crescimento e diversificação.

Embora isto possa indubitavelmente favorecer o desenvolvimento dos países que recebem os investimentos de tais empresas, os frutos dessa expansão não lhes pertencem, e só podem ser parcialmente apropriados por eles por via tributária. Além disso, tais investimentos têm um custo macroeconômico, real ou potencial, representados pelos dividendos e outros pagamentos (juros e *royalties*) remetidos ao exterior.²¹ E há também custos sociais e políticos, vinculados de um lado à crescente oligopolização, e até monopolização, dos mercados locais ensejada pela presença e dominação das empresas multinacionais em cada país, e do outro à progressiva subordinação das políticas nacionais de desenvolvimento aos interesses dessas empresas. Mas esta última tendência nunca chega a completar-se inteiramente, a ponto de implicar o desaparecimento dos Estados nacionais e a substituição dos governos pelas empresas multinacionais na formulação e implementação das referidas políticas.²²

O quarto artigo aqui selecionado também envolveu o estudo de caso de uma grande empresa industrial que, no seu devido tempo, transformou-se numa firma multinacional. Mais abrangente e mais sistemático do que a anterior, ela tem a vantagem de ter sido um autêntico trabalho de história de empresas, publicado em 1960 numa conhecida revista desse ramo da historiografia econômica.²³ Premiado com o melhor artigo publicado no ano por aquele periódico, esse trabalho, baseado em pesquisa de campo da Autora nos arquivos e junto à direção de uma grande empresa industrial de produtos químicos, fora inicialmente elaborado como capítulo para *A Teoria do Crescimento da Firma*, deixando porém de fazer parte do livro “por falta de espaço”.

²⁰ Edith Penrose, “Foreign Investment...”, op. cit., pág. 72.

²¹ Idem, pág. 76.

²² Essa possibilidade é peremptoriamente negada pela Autora no último trabalho mencionado acima na nota (16).

²³ Edith Penrose, “The Growth of the Firm, a case study of the Hercules Powder Company”, *Business History Review*, XXXIV (1), Spring 1960, pp. 1-23; texto reproduzido às páginas 43 a 63 da coletânea mencionada acima ao final da nota (4), e da qual foram extraídas as referências das notas (26), (27), (28), (29) e (30) a seguir.

Trata-se portanto de um estudo a ser lido em conjunto com esse livro, como meio de comprovação empírica das idéias teóricas aí apresentadas por Edith Penrose.

A empresa em questão, que continua existindo até hoje²⁴, era a Hercules Powder Company, criada em 1912 mediante seu desmembramento da Du Pont por decisão judicial baseada na legislação anti-truste dos EUA.²⁵ Edith Penrose inicia esse artigo com uma proposição central de *A Teoria do Crescimento da Firma*, assinalando que o processo em pauta é fundamentalmente orientado por “uma interação criativa e dinâmica dos recursos produtivos da firma com as suas oportunidades de mercado”. Segundo ela são os primeiros --principalmente os de caráter tecnológico, empresarial e administrativo-- que tanto limitam como determinam a expansão e diversificação da empresa através do tempo..”A demanda de um produto --diz a Autora-- pode exercer uma influência predominante a curto prazo, mas, a prazos mais longos qualquer distinção entre determinantes dos lados da oferta e da procura torna-se arbitraria”.²⁶ A história da Hercules – acrescenta ela— “ilustra a natureza e o significado das áreas de especialização de uma firma, das suas bases tecnológicas e de mercado, assim como as dificuldades que ela encontra ao tentar mover-se para outras bases acentuadamente diversas das anteriores”.²⁷

Durante os quarenta e poucos anos de sua existência autônoma em relação à Du Pont, a referida empresa não cessou de crescer e diversificar-se, de forma lenta porém segura, em resposta as suas oportunidades externas” e a um desenvolvimento interno baseado em seus próprios recursos financeiros --ou seja no reinvestimento de lucros não distribuídos como dividendos”. Nesse período ela fez poucas e pequenas aquisições de outras empresas , com o seu crescimento tendo se processado fundamentalmente através da incorporação de novas linhas de produtos intermediários no âmbito da química orgânica (insumos e matérias-primas para a fabricação de fertilizantes, pesticidas, tintas, vernizes e outros produtos celulósicos e petroquímicos).²⁸

Essa expansão não se deu na mesma direção que a da empresa da qual ela se originou, tendo sido poucas as áreas em que ambas passaram efetivamente a competir entre si. Por volta de 1956, a Hercules tinha cerca de 11,4 mil empregados distribuídos por 22 fábricas de sua propriedade nos EUA, cujos ativos montavam a quase US\$170 milhões (aos valores da época), fazendo com que a firma ocupasse em 1957 o 165º lugar entre as maiores empresas norte-americanas classificadas anualmente pela revista *Fortune*. Nessa mesma época ela também era

²⁴ Veja-se a respeito o ensaio de Neil Kay, “Hercules and Penrose”, capítulo 6 (pp. 81-100) do livro sobre Edith Penrose organizado por Christos Pitelis, mencionado acima na nota (2).

²⁵ Tal como a Du Pont, a Hercules foi inicialmente uma empresa fabricante de explosivos. Cumpre destacar aqui mais esta convergência empírica e teórica entre os primeiros trabalhos de Edith Penrose e Alfred Chandler, cujo primeiro capítulo do livro *Strategy and Structure*, referido acima na nota (18) diz respeito à Du Pont.

²⁶ Edith Penrose, “The Growth of the Firm, a case study”, op. cit., pág. 43.

²⁷ Idem, pág. 45.

²⁸ Idem, pp. 45/46.

proprietária de três subsidiárias fora dos EUA, e dispunha de mais 6 mil empregados trabalhando sob a sua supervisão em arsenais do Departamento de Defesa daquele país.²⁹

Contudo, o mais importante desse relato talvez seja a constatação da Autora de que a maior parte do crescimento e da diversificação da empresa deu-se através e por força de pesquisas tecnológicas realizadas dentro dela pelo pessoal de seus próprios laboratórios.³⁰ E isto é algo que parece indicar cabalmente que, para poder enfrentar a concorrência e a expansão das empresas multinacionais, não basta que os governos dos diversos países em desenvolvimento formulem e ponham em prática políticas protecionistas do tipo da reserva de mercados, sendo necessário também, e acima de tudo, que as empresas locais interessadas nos mercados de tais países invistam recursos em pesquisa e desenvolvimento, e passem a dedicar-se a elas tal como fizeram as do Japão e, mais recentemente, as da Coreia.³¹

As grandes empresas multinacionais desses dois países fazem parte, junto com a dos EUA e de outros países altamente desenvolvidos, do rol das mais importantes organizações internacionais de nossa época. A magnitude e a relevância dessas empresas foram avaliadas por Edith Penrose em dois trabalhos subsequentes publicados no final da década de 1960.³² Ela começa realçando no primeiro que, apesar do fato de estarem presentes em numerosos países, às vezes até no mundo todo, cada uma dessas empresas, com raras exceções, possui uma nacionalidade individual, estando portanto legalmente subordinadas a jurisdição dos governos de seus respectivos países de origem. Elas devem, além disso, pelo menos formalmente, submeter-se de igual modo aos governos dos diversos países em que atuam por meio de suas filiais e subsidiárias.³³

Essa atuação envolve quatro questões complexas e de difícil equacionamento; I. a dos preços estabelecidos para as transações intra-firmas (das subsidiárias entre si e destas com sua matriz), que configuram ao mesmo tempo transações internacionais, e portanto incidem sobre os balanços de pagamento e as estruturas fiscais dos países entre os quais elas ocorrem; II. o fato das empresas multinacionais terem acesso a tecnologias mais avançadas e a economias de escala que geralmente não estão disponíveis para as empresas locais dos países em que elas se instalam; III. A questão das vantagens de que dispõem, poderem ampliar-se por meio do reinvestimento de lucros

²⁹ Idem, pág. 63, nota 3. Conforme informa Neil Kay às páginas 90 e 96 do seu trabalho referido acima na nota (25), a Hercules ostentava no final da década de 1990 um valor de vendas anuais superior a US\$ 1,9 bilhões, mais da metade do qual era realizado fora dos EUA, nas suas dezenas de fábricas em outros países, localizados principalmente na Europa.

³⁰ Edith Penrose, “The Growth of the Firm, a case study”, op. cit., pp. 51-53.

³¹ Veja-se a respeito das trajetórias das empresas multinacionais desses países os livros de Tessa Morris-Suzuki, *The Technological Transformation of Japan, from the seventeenth to the twenty-first century* (Cambridge University Press, 1994), e de Linsu Kim, *Da Imitação à Inovação: a dinâmica do aprendizado tecnológico da Coreia* (Campinas: Editora da UNICAMP, 2005).

³² Trata-se do artigo “Problems associated with the growth of international firms”, publicado no periódico holandês *Tijdschrift voor Vennootschappen. Verenigen en Stichtingen*, II (9), pp. 219-26; reproduzido às págs. 82 a 90 da coletânea mencionada acima no final da nota (4); e do já mencionado capítulo “International Economic Relations and the Large International Firm”, do livro referido na nota (16) e reproduzido às págs. 91-118 da mesma coletânea.

³³ Edith Penrose, “Problems associated with the growth of international firms”, op. cit., pp. 82/83.

não-repatriados; e IV. a questão das pressões daí resultantes para que as empresas multinacionais que ainda não o fizeram passem a associar-se a grupos econômicos locais, e tornem suas administrações abertas a pessoas nascidas nos países em que atuam.

Após ter discutido em detalhe cada um desses problemas, a Autora assinalou que não dispunha de soluções para resolvê-los, mas que a falta de soluções para eles poderia vir a comprometer a futura aceitabilidade das empresas multinacionais nos países em desenvolvimento, ou então a transformá-las nesses países em simples companhias de investimentos internacionais, vigiadas de perto pelos governos locais³⁴ e talvez cada vez menos propensas de para eles transferirem suas novas tecnologias. Este último adendo é de minha autoria pessoal e provavelmente constitui um anacronismo desvinculado seja das condições vigentes no mundo naquela época (década de 1960), seja do pensamento de Edith Penrose a esse respeito, o qual, obviamente, só pode ser resgatado através dos escritos de sua autoria. Por esse motivo, nada melhor do que voltarmos agora nossas vistas para seu texto de 1969, no qual ela encarava as grandes firmas nacionais e internacionais não como simples empresas, mas como “redes com frequência extremamente intrincadas” de diversas sociedades anônimas e/ou de responsabilidade limitada “com direções e propriedades intensamente interligadas”, via de regra coordenadas por uma empresa *holding* (ou controladora), detentora da maioria das ações de todas as companhias subsidiárias que, junto com ela, integram cada uma dessas firmas.³⁵

A administração de tais conjuntos é realizada por meio de conselhos e comitês nos quais os dirigentes das diversas empresas subsidiárias têm assento ou estão representados, enquanto que a propriedade das mesmas acha-se repartida entre seus acionistas, que podem ser pessoas físicas, outras empresas, investidores institucionais, ou até entidades governamentais, cujas influências individuais nos assuntos administrativos tendem a ser no geral bastante restritas, muito embora alguns administradores possam também ser acionistas, e apesar de que alguns grandes investidores institucionais, como os bancos, possam, às vezes exercer uma ampla interferência.³⁶

As grandes firmas internacionais são entidades economicamente poderosas mesmo quando não desfrutam de posições monopolísticas nos mercados em que atuam. Isto se dá porque elas (a) controlam grandes volumes de recursos humanos e materiais; (b) atuam em amplos e numerosos mercados, por elas influenciados de diversas maneiras; e (c) mobilizam e gastam grandes somas de dinheiro, por serem grandes compradoras e grandes empregadoras. Essas condições lhes proporcionam uma significativa influência no uso dos recursos, na distribuição dos bens e serviços, nos preços cobrados por esses produtos, nos gastos dos consumidores, no desenvolvimento de novas tecnologias, e na repartição da renda de muitas economias nacionais. A

³⁴ Idem, pp. 89/90.

³⁵ Edith Penrose, “International Economic Relations and the Large International Firm”, op. cit., pp. 91/92.

³⁶ Idem, pp. 92/93.

expansão delas pelo mundo afora se dá por meio de investimentos diretos na instalação ou aquisição de unidades produtivas nos diversos países³⁷, os quais de um lado passam a desenvolver-se mais rapidamente, mas do outro tornam-se tributários dessas firmas e, indiretamente, dos governos de seus países de origem.

Trata-se de situações capazes de afetar não apenas as relações internacionais, mas também o próprio desenvolvimento a médio e longo prazo dos países receptores de tais investimentos e, às vezes, até de terceiros países, principalmente nos casos (frequentes) de conflitos de interesses, como, por exemplo, os que têm oposto Cuba e os EUA desde o final da década de 1950³⁸. Na verdade, tanto as grandes firmas internacionais procuram, sempre que podem, apoiar-se nos governos de seus países de origem, como estes costumam manobrar as condutas das mesmas com vistas a atenderem seus próprios interesses e objetivos, por exemplo no que se refere a situação de seus balanços de pagamentos.³⁹ Já nos países receptores dos investimentos das firmas multinacionais, e das pressões de governos dos países de origem das mesmas, os governos locais muitas vezes resistem a tomar medidas contra elas porque os críticos da atuação das mesmas frequentemente desconhecem quer os benefícios que elas trazem à economia local, quer os custos a serem incorridos por quaisquer enfrentamentos e ataques aos interesses dessas companhias.⁴⁰ Por tais motivos, não parece haver nada de irracional por parte de alguns países que prefiram continuar a gerir seus próprios negócios sem interferência das firmas multinacionais, e que, para se verem livres delas, exigem a concessão de benefícios extraordinários em troca da autorização de suas presenças.⁴¹

Edith Penrose continuou a referir-se às empresas multinacionais em seus trabalhos da década de 1980. O primeiro destes, publicado em 1985, fora apresentado no ano anterior, na comemoração do 25º aniversário do lançamento de *A Teoria do Crescimento da Firma*, ocasião em que ela foi homenageada pela Universidade de Uppsala na Suécia, a qual lhe conferiu um doutorado *honoris causa*.⁴² Limitamo-nos agora a fazer uma breve referência ao final desse trabalho, relativo ao tema de nosso interesse, visto que o texto como um todo, pouco divulgado na época, acabou constituindo a base e uma primeira versão do seu prefácio a terceira edição (de 1995) daquele livro, sobre o qual iremos falar daqui a pouco. E, como procuraremos mostrar na ocasião, foi justamente a seu respeito que o pensamento da Autora se modificou no final de sua vida.

³⁷ Idem, pp. 93/94.

³⁸ Idem, pp. 95/96 e 114.

³⁹ Idem, pp. 99/100.

⁴⁰ Idem, pág. 101.

⁴¹ Idem, pág. 104.

⁴² Edith Penrose, “*The Theory of the Growth of the Firm twenty-five years later*”, *Uppsala Lectures in Business I* (Uppsala: *Acta Universitatis Upsaliensis: Studia Economiae Negotiorum* 20, 1985), pp. 1-16.

Nessa parte final, ela apontou para o grande aumento havido no número de trabalhos sobre tais empresas desde a década de 1950, quando publicara seu artigo “Foreign Investment and the Growth of the Firm”(1956) que comentamos há pouco. A proliferação dessa literatura ocorreu, segundo ela, numa velocidade muito maior que a do “desenvolvimento de novas idéias, percepções e compreensões analíticas” do fenômeno. E apesar de ter havido um bom número de contribuições relevantes, Edith Penrose taxativamente descartou a necessidade de “uma teoria especial para explicar os investimentos privados diretos no exterior em sua forma moderna”.⁴³ Estes para ela constituíam apenas uma das modalidades de expansão das grandes firmas de nossa época, sendo tão somente necessário apontar-lhes “alguns pressupostos *empíricos* subsidiários para a análise das oportunidades de funcionamento lucrativo das firmas estrangeiras que não estejam disponíveis para as firmas locais, incluindo os vários tipos de barreiras ao acesso bem-sucedido das diversas maneiras pelas quais as empresas multinacionais conseguem perceber seus mais lucrativos modos de funcionamento dentro de suas estratégias, estruturas, recursos, etc.”⁴⁴

Estes mesmos pontos de vista foram reafirmados de maneira mais sistemática num verbete sobre “empresas multinacionais” que Edith Penrose elaborou para a edição de 1987 do *New Palgrave*.⁴⁵ Fazendo um retrospecto histórico da formação das idéias econômicas sobre os investimentos privados diretos no exterior e as empresas que os fazem, ela assinala que se deveu a tese de doutorado defendida em 1960 por Stephen Hymer⁴⁶ o primeiro desafio formal e frontal as “teorias” convencionais relativas a esses assuntos, ao enfatizar que os primeiros representam muito mais do que simples fluxos financeiros à procura de melhor remuneração, e que as segundas, por serem produtivas, não visam apenas obter bons lucros através da aplicação de seus capitais, mas também e principalmente garantir a ocupação e manutenção de mercados para seus produtos face a concorrência das empresas rivais.⁴⁷ A partir dessa nova perspectiva – acrescenta a Autora – foram surgindo numerosos estudos teóricos e empíricos procurando caracterizar a atuação das empresas multinacionais e diferenciá-la do funcionamento e das atividades de outras empresas nos mais diversos campos. Apesar de reconhecer o valor científico da contribuição de muitos desses trabalhos, a sua posição teórica pessoal manteve-se inalterada:” Do ponto de vista econômico, - dizia ela - existem diferenças entre firmas nacionais e as internacionais, mas elas não chegam ao ponto de requerer uma distinção teórica entre esses dois tipos de organização, mas apenas um

⁴³ Idem, pág. 14.

⁴⁴ Idem, pp. 14/15. O destaque dado à palavra “empíricos” é da Autora.

⁴⁵ Edith Penrose, “Multinational Corporations”, *The New Palgrave: a dictionary of economics* (London: Macmillan, 1987), vol. 3, pp. 562-564.

⁴⁶ Essa tese, intitulada *The International Operation of National Firms: a study of direct foreign investment* só foi publicada como livro anos mais tarde (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1976).

⁴⁷ Edith Penrose, “Multinational Corporations”, op. cit., pág. 562.

reconhecimento de que (a existência de) fronteiras nacionais estabelece uma diferença empírica no que se refere às oportunidades e aos custos de ambos”.⁴⁸

Bastante mais causticas foram as observações epistemológicas e metodológicas que ela fez a esse respeito no Décimo Congresso Internacional de Historia Econômica, realizado em Berna (Suíça) em 1986, publicadas três anos mais tarde.⁴⁹ Vendo nas empresas multinacionais organizações econômicas complexas, normalmente dotadas de uma nacionalidade específica mas não subordinadas à jurisdição de um único governo, Edith Penrose realçou na ocasião a contraditória natureza sócio-políticas das mesmas, com suas raízes fincadas no industrialismo e no imperialismo ocidental, e conformando ao mesmo tempo uma luz para o desenvolvimento econômico de todos os países e um canto de sereia para atrai-los a falsos caminhos. E no fim chegou a conclusão de que “o problema...de se tentar produzir “ uma”teoria das empresas multinacionais deriva da futilidade de se construir definições sem fazer questionamentos relevantes e razoavelmente precisos sobre por que se procura obtê-las.... E difícil fazer perguntas sem saber também por que as fazemos –ou seja, sem (termos) uma teoria”.⁵⁰

Mas, esta opinião incisiva por parte dela não permaneceu inalterada, conforme se pode notar em seus últimos escritos, devido a percepção que teve das mudanças ocorridas nas empresas multinacionais durante as décadas de 1980 e 1990. Enquanto que essa percepção é revelada a de sua sensibilidade como historiadora, a mudança do seu ponto de vista refletiu uma rara e inegável honestidade intelectual.

Um primeiro indicio de sua nova postura pode ser observado num artigo que publicou em 1990 sobre o combate às praticas de *dumping* das empresas multinacionais no comercio internacional de produtos industrializados.⁵¹ Tais praticas, para Edith Penrose, geralmente configuram casos de discriminação de preços, perfeitamente normais nas economias oligopolizadas de nosso tempo, e devem ser vistas mais como sintoma do que como causa das distorções de mercado que estão longe de serem livres e perfeitamente competitivos. O combate a elas por governos nacionais de alguns países altamente industrializados e por entidades internacionais dominadas por estes tem com frequencia promovido a adoção de espúrias políticas e protecionistas por parte desses países.

Boa parte do comércio internacional de produtos industrializados é atualmente realizado por empresas subsidiárias de firmas multinacionais presentes em muitos países e altamente

⁴⁸ Idem, pág. 563.

⁴⁹ Edith Penrose, “History, the social sciences and economic ‘theory’ with special reference to multinational enterprise”, in Alice Teichova et alii (eds.), *Historical Studies in International Corporate Business* (Cambridge University Press, 1989), pp. 7-13.

⁵⁰ Idem, pp. 7 e 12.

⁵¹ Edith Penrose, “*Dumping, Unfair Competition and Multinational Corporations*”, *Japan and the World Economy*, 2 (1990), pp. 181-187.

integradas em termos verticais, horizontais, geográficos e funcionais, produtoras de numerosas espécies de bens e serviços a partir de insumos e processos diversos porém inter-relacionados, e com base em intensas e contínuas pesquisas tecnológicas. Uma parcela ponderável dessa produção, principalmente de seus componentes flui de um país, ou de alguns poucos, para outros no interior das mesmas firmas, envolvendo preços de simples transferências. Outra parcela, de maior valor, principalmente constituída de produtos acabados, é exportada por tais empresas para os mercados mundiais propriamente ditos.

As firmas em questão constituem redes de empresas com suas famílias de produtos, competindo intensamente umas com as outras em todos os mercados e por todos os meios, inclusive (e talvez principalmente) os tecnológicos. Nessa intensa competição intercapitalista que atravessa fronteiras, cada empresa multinacional tem por objetivo a conquista, a manutenção ou a ampliação de determinadas participações de mercado. Trata-se de um processo cuja análise envolve não apenas as causas e os efeitos (custos e benefícios) desse comércio internacional (incluindo as transferências de tecnologia), mas também a desejabilidade e a eficiência das medidas que promovem a sua regulação, medidas essas que procedem mais das próprias empresas do que dos governos dos vários países em que elas atuam.⁵²

Mas, os governos nacionais, principalmente os dos países de origem das firmas multinacionais, também têm seus poderes de decisão e de atuação, os quais chegam a ser eventualmente capazes de frustrar os objetivos e os interesses das empresas multinacionais. Criam-se em consequência disso condições para o estabelecimento de alianças, através das quais os governos procuram interferir no comércio internacional para promoverem suas políticas nacionais, e as empresas procuram valer-se destas e das intervenções a elas vinculadas para aumentarem sua capacidade competitiva.⁵³

As considerações relativas à natureza e à especificidade das empresas multinacionais foram subsequentemente aprofundadas e sistematizadas pela Autora no seu prefácio à terceira edição de *A Teoria do Crescimento da Firma* (1995), e num último trabalho publicado no ano de sua morte.⁵⁴ Esses dois trabalhos parecem ter sido escritos em conjunto, ou um na imediata sequência do outro, visto que ambos partilham de um referencial bibliográfico bastante similar, e até apresentam alguns parágrafos e frases muito semelhantes entre si.

Edith Penrose inicia o texto de seu último prefácio com referências a precursores de sua teoria, Alfred Marshall (com seus *Princípios de Economia* de 1890 e seu menos famoso mas também importante *Industry and Trade* de 1919) e Ronald Coase (com seu artigo de 1937, “The

⁵² Idem, pp. 183/184.

⁵³ Idem, pp. 184/185.

⁵⁴ Trata-se do verbete “Growth of the Firm and Networking”, publicado no segundo volume da *International Encyclopedia of Business and Management* (London: Routledge, 1996), pp. 1716-24.

Nature of the Firm”), bem como a contemporâneos seus que apresentaram idéias parecidas praticamente ao mesmo tempo que ela, notadamente Alfred Chandler (cujo livro *Strategy and Structure* data de 1962) e Robin Marris (que publicou em 1964 seu *Economic Theory of Managerial Capitalism*). Sempre procurando dialogar com seus comentaristas, críticos e sucessores, ela aborda em seguida os fatores internos e externos que fazem crescer as empresas, o papel fundamental desempenhado pela acumulação de conhecimentos, a expansão das empresas multinacionais, os limites ao crescimento das firmas, e um item que ai chamou de “Metamorfose”, para referir-se as redes interempresariais.

Esses três últimos itens foram melhor desenvolvidos em seu verbete de 1996, “Growth of the Firm and Networking”, para o qual voltaremos agora nossa atenção.

“As maiores firmas do mundo —diz a autora—são internacionais. De um modo geral...a firma que se expande internacionalmente o faz em boa parte pelas mesmas razões daquela que se expande em âmbito nacional”.⁵⁵

Até aqui nada de novo em relação a suas proposições anteriores; mas as novidades acabam surgindo na terceira e na quarta razões pelas quais se dá esse crescimento, e que se aplicam apenas às empresas multinacionais, a saber:

“(3) o fato de que a escala, a posição de mercado e a integração alcançada dão origem a ativos específicos à firma, e cujo uso pode ser melhor feito em âmbito internacional do que no nacional;”

“(4) a subsequente e cumulativamente crescente produção de conhecimentos relativos a possibilidades internacionais”.⁵⁶

E ainda nessa mesma pagina, Edith Penrose acrescenta textualmente que os termos “multinacional”, “transnacional” e “global” servem para indicar que “as fronteiras nacionais constituem uma razão suficiente para justificar um tratamento separado das firmas internacionais”. As diferenças que elas apresentam em relação às nacionais decorrem de “obstáculos ou vantagens de diversas espécies, referentes a fatores monetários, políticos, econômicos, culturais e tecnológicos. Além disso, o crescimento dessas empresas afeta a economia não apenas de um, mas de vários países em que elas atuam, e mais particularmente as economias mais frágeis e de menor porte, podendo-se inclusive perguntar até que ponto a governança empresarial será capaz de desalojar amplamente os mercados nos países maiores, ou ate em âmbito internacional”.⁵⁷

Trata-se de algo que tem a ver com os limites ao crescimento das firmas. No que se refere a essa questão, Edith Penrose mostrou-se perfeitamente a par das mudanças havidas durante as décadas de 1980 e 1990 no comportamento e na expansão das grandes firmas (inclusive das

⁵⁵ Op. cit., pág. 1720.

⁵⁶ Ibidem.

⁵⁷ Idem, pp. 1720/1721.

multinacionais), as quais tenderam a restringir suas atividades a um núcleo (*core*) originário ou principal, livrando-se de todas as outras, consideradas periféricas ou supérfluas.

E foi nessa mesma época do século XX que se verificou igualmente o surgimento de uma importante novidade em âmbito internacional representada pelas redes interempresariais –isto é, por alianças temporárias entre firmas independentes e concorrentes umas com as outras, formadas principalmente para fins de cooperação tecnológica. Essas parcerias ou quase - firmas até hoje existentes diferem dos tradicionais distritos industriais ou dos chamados arranjos produtivos locais (*clusters*) na medida que agrupam principalmente grandes firmas multinacionais situadas em diversos países. E elas também se diferenciam dos cartéis e de outras associações monopolísticas do passado e do presente, e, ao mesmo tempo, nada têm a ver com quaisquer estruturas concorrenciais retratadas pelos manuais de economia. Trata-se na verdade de novas instituições econômicas, surgidas na globalização da economia mundial, e que seguindo os caminhos indicados por Edith Penrose, precisamos começar a estudar historicamente e a aferir em termos teóricos.