

## Algumas considerações sobre o comportamento das empresas multinacionais

THOMAZ SCHNEIDER \*  
CARLOS VON DOELLINGER \*\*

### 1 — Introdução

Apesar do crescente interesse dedicado à atuação das empresas multinacionais (EMN), os estudos a respeito das mesmas têm sido escassos e suas conclusões, não raro, contraditórias.

Uma dificuldade inicial encontra-se na própria definição das EMN. Enquanto Dunning<sup>1</sup> define as EMN como empresas cujas facilidades de produção se dividem entre mais de um país, alguns autores preferem fazer distinção entre empresas internacionais, multinacionais e transnacionais.<sup>2</sup> Em outros estudos<sup>3</sup> as EMN são definidas como empresas cujo controle e propriedade se encontram em mais de uma nação ou, ainda, como empresas em que uma dada

\* Da Pontifícia Universidade Católica (PUC), Rio.

\*\* Do Instituto de Pesquisas do IPEA.

<sup>1</sup> J.H. Dunning, "The Multinational Enterprise: The Background", in *The Multinational Enterprise*, editado pelo autor (London: Allen & Unwin, 1971).

<sup>2</sup> R.D. Robinson, "The Developing Countries, Development and the Multinational Corporation", *The Annals of The American Academy*, in *The American Academy of Political and Social Sciences* (1972).

<sup>3</sup> M. Whitehead, "The Multinationally-Owned Company: A Case Study", in *The Multinational Enterprise*, *op. cit.*

proporção do emprego, lucro e receitas são derivadas de operações externas.<sup>4</sup>

De uma maneira geral, o termo se aplica a empresas cujas operações internacionais são relativamente extensas e abrangem a movimentação internacional de bens e recursos financeiros, bem como de tecnologia e *management*.

Grande parte dos autores concorda que são aproximadamente trezentas as empresas geralmente consideradas multinacionais, das quais aproximadamente duzentas originárias dos EE.UU. Em seu estudo sobre as EMN, Vernon<sup>5</sup> seleciona 187 empresas originárias dos EE.UU. e responsáveis, em 1968, por um total de 7.927 subsidiárias externas, assim como pela maior parte dos investimentos diretos externos realizados pelo país.

Não há dúvida sobre a crescente importância das EMN no cenário mundial. Os investimentos diretos dos EE.UU. — dos quais a maior parte refere-se a aproximadamente duzentas empresas — expandiram-se de US\$ 32 bilhões<sup>6</sup> para US\$ 78 bilhões, durante a década de 60; no período, as receitas externas das subsidiárias cresceram de US\$ 23,6 bilhões para US\$ 76,6 bilhões.<sup>7</sup>

Nos estudos e discussões sobre as EMN e suas relações com as economias nacionais dois temas aparecem insistentemente. Referem-se, de uma maneira geral, às seguintes perguntas:

- i) quais os efeitos da expansão das EMN sobre as economias nacionais?
- ii) quais as alternativas na política econômica de forma a minimizar os possíveis conflitos entre os supostos objetivos das EMN e os das economias nas quais operam?

<sup>4</sup> Ver R. Vernon: *Sovereignty at Bay* (New York: Basic Books, 1971); R.B. Stobaugh, *U.S. Multinational Enterprises and the U.S. Economy* (Washington D.C.: Department of Commerce, Bureau of International Commerce, 1972); G.C. Hufbauer e F.M. Adler, *Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments* (Washington D.C.: U.S. Treasury Department, 1968).

<sup>5</sup> R. Vernon, *op. cit.*, pp. 17-27.

<sup>6</sup> "Foreign Investment by U.S. Multinational Corporations", U.S. Department of Commerce (janeiro de 1972), pp. 7-14.

<sup>7</sup> D. Ewing, "Multinationals on Trial", in *Harvard Business Review* (maio-junho de 1972), p. 130.

Estas indagações são certamente por demais amplas para serem tratadas de maneira sistemática. Não obstante, vários trabalhos recentes ofereceram subsídios relevantes e, sobretudo, forneceram elementos de grande utilidade à continuação das pesquisas neste campo.

Neste *survey* procuraremos reunir os resultados de alguns estudos relacionados particularmente com os efeitos das EMN sobre as nações hospedeiras, bem como seus efeitos sobre os fluxos comerciais e de balanço de pagamentos em geral.

## 2 — Efeitos sobre balanço de pagamentos: algumas estimativas

As operações das EMN têm suscitado reações tanto nos países que realizam os investimentos quanto nas nações hospedeiras. Com frequência, as EMN são acusadas de uma redução no nível de empregos em seus próprios países e também de causarem dificuldades no BP devido a seus vultosos investimentos no exterior.

Os trabalhos realizados por Stobaugh para os EE.UU. e por Reddaway para a Inglaterra contêm resultados significativos a este respeito.

Os estudos de Stobaugh<sup>8</sup> concentram-se sobre os efeitos resultantes de investimentos efetuados por um conjunto de indústrias norte-americanas. As mesmas foram selecionadas de forma a representar 90% dos investimentos diretos externos dos EE.UU. nos setores químico, equipamentos elétricos, equipamentos de transporte, petróleo e derivados, alimentação, papel, metais e borracha. No tocante aos efeitos sobre a economia dos EE.UU., os resultados identificam substanciais modificações na composição doméstica de emprego que podem ser associadas a alterações nos fluxos de comércio exterior. Entretanto, os autores concluem que o número de empregos domésticos gerados pela expansão das EMN compensa favoravelmente os deslocamentos na composição dos mesmos. Os efei-

<sup>8</sup> R.B. Stobaugh, *U.S. Multinational Enterprise and the U.S. Economy*, *op. cit.*; ver também "How Investments Abroad Create Jobs at Home", in *Harvard Business Review* (setembro-outubro, de 1972).

tos sobre o BP seguem um padrão semelhante, sendo inicialmente negativos mas compensados, após determinado período, pelo influxo de rendas geradas pelos investimentos.

Estes resultados são semelhantes aos obtidos por Reddaway:<sup>9</sup> em primeiro lugar, investimentos diretos no exterior obtêm taxas de retorno real ao nível aproximado do dobro das que seriam obtidas caso os investimentos fossem feitos na própria Grã-Bretanha. Em segundo lugar, conclui-se que os investimentos diretos no exterior produzem tipicamente efeitos positivos – ainda que a longo prazo – sobre o BP do país investidor. Ou seja, o fluxo de receita para o país investidor, após uma defasagem de alguns anos, mais do que compensa a saída original de capital.

Não resta dúvida que inúmeros fatores podem influir neste tipo de previsão. O possível deslocamento de exportações do país investidor, causado pela produção das subsidiárias – ou mesmo a substituição de parte da produção doméstica por importações das subsidiárias – exercem efeitos negativos sobre o BP do país investidor. O contrário poderia ocorrer também, caso as subsidiárias exercessem uma demanda de bens e serviços (no país investidor), cujo crescimento ocorresse a uma taxa superior àquela que seria obtida na ausência dos investimentos.

Por outro lado, no tocante às fontes dos recursos aplicados, Stobaugh mostrou que, em numerosos casos, o capital investido nas subsidiárias não é proveniente do país-sede das EMN. Os recursos podem ser total ou parcialmente originários de outros mercados financeiros ou mesmo do país em que se realizam os investimentos. Ademais, uma vez tenham mercados financeiros externos sido utilizados com sucesso no financiamento das subsidiárias, as EMN podem utilizá-los crescentemente no financiamento de suas atividades no país-sede. Em ambos os casos, o próprio efeito inicial sobre o BP do país-sede é menos negativo do que o indicado pela quantia investida no exterior (podendo, no segundo caso, tornar-se até positivo).

<sup>9</sup> W. B. Reddaway, S. J. Potter e C. T. Taylor, *Effects of U.K. Direct Overseas Investment* (London: Cambridge University Press, 1968).

Os efeitos sobre o BP do país hospedeiro estão sujeitos às mesmas qualificações, devendo-se levar em conta:

- a) o grau de participação de seu próprio mercado financeiro, e
- b) sua eventual participação no financiamento de outras subsidiárias (externas).

### 3 — Algumas teorias de comportamento

Não obstante tais dificuldades, utiliza-se com freqüência a chamada teoria do “ciclo do produto” (product cycle model), na tentativa de explicar determinados padrões de desenvolvimento das EMN, bem como alguns de seus efeitos nas economias em que operam. Apesar das simplificações e da generalidade do modelo, Vernon,<sup>10</sup> seu autor, supõe que as regularidades observadas no comportamento das empresas são suficientemente persistentes para justificar sua utilização.

O ciclo tem início quando novos produtos e processos são gerados pelas empresas, em resposta a determinados estímulos, tais como aumento da demanda interna potencial, disponibilidade de mão-de-obra qualificada, capital, recursos empresariais e, em geral, novos conhecimentos tecnológicos. A introdução dos novos produtos conduz eventualmente à expansão de sua produção e, de acordo com uma certa “curva de experiência”, a uma redução de seus custos. Uma vez que o produto tenha-se padronizado, as considerações de custos tornam-se mais importantes, pois, à medida que produtos competitivos são também desenvolvidos a expansão das vendas passa a depender crescentemente das reduções dos preços.

O primeiro estágio da expansão em direção aos mercados externos ocorre com a exportação; entretanto, a crescente competição de produtos substitutos e as imitações tendem a diluir as vantagens da empresa original. Segue-se, então, um segundo estágio da expansão, no qual a empresa inicia sua produção em mercados estrangeiros de forma “defensiva”, a fim de manter sua vantagem inicial. Eventualmente, os países em que foram feitos os investimentos poderão

<sup>10</sup> R. Vernon, *op. cit.*, pp. 83-99.

chegar até a oferecer combinações de fatores e condições tais que, em um estágio final, o produto possa ser exportado ao país iniciador da produção. Completa-se assim o ciclo, uma vez que o produto retorna, via importações, ao mercado de origem.

A primeira parte dessa expansão pode convencionalmente ser compreendida como decorrência de hiatos tecnológicos.<sup>11</sup> A segunda parte, no entanto, segue um padrão peculiar em se tratando de países que utilizam forte proteção tarifária à indústria local. Nestes casos, a decisão de transferir parte da produção para tais mercados assume em geral caráter ainda mais defensivo, uma vez que não investir pode significar a virtual exclusão do mercado. Pode-se supor também que nestes casos as considerações quanto a custos e padrões de eficiência tenham reduzida influência nas decisões de investir, pois a proteção permite operações em escalas sabidamente antieconômicas. Tais situações, evidentemente, são mais frequentes em países em desenvolvimento.

Portanto, em países em desenvolvimento que protegem sua produção com tais tarifas e restrições, subsidiando importações de bens de capital e investimentos, tais fatores podem explicar melhor, ou antecipar, o desenvolvimento "natural" do ciclo, como sugerido anteriormente. Contudo, pode-se argumentar que as tarifas não são condições necessárias nem suficientes aos investimentos das EMN, muito embora restrinja as exportações das matrizes e se constituam em fator de grande importância.

Já numa outra visão mais ortodoxa das vantagens comparativas, as EMN maximizariam a eficiência produtiva do grupo ao localizarem suas subsidiárias no sentido dos *factor endowements* dos diversos países. A situação, neste caso, é algo distinta da visão do "ciclo do produto". Supõe-se que capital, tecnologia e *management* são fatores transferíveis entre países, via EMN, porém recursos naturais e mão-de-obra (em seus diferentes níveis de qualificação) são dotações fixas de cada país. A esses fatores acrescentar-se-iam: polí-

<sup>11</sup> G.C. Hufbauer, *Synthetic Materials and the Theory of International Trade* (London: Duckworth, 1965); do mesmo autor, "The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods", in *The Technology Factor in International Trade*, editado por R. Vernon (New York: Columbia University Press, 1970).

ticas econômicas seguidas pelos vários países (restrições, subsídios, etc.), que influenciam a rentabilidade efetiva dos investimentos, custos de transporte e políticas dos países exportadores de capital (como pressões sindicais, incentivos e obstáculos governamentais, etc.). Nesse caso, os países hospedeiros receberiam investimentos em produtos:

- a) intensivos em seus recursos abundantes, quando se destinassem ao comércio externo além do interno, e
- b) de indústrias, atraídas pelo mercado, quando então seria menor a participação no comércio exterior.

Aqui o efeito das tarifas e outras restrições pode ser “perverso”, no sentido de reduzir a eficiência da alocação dos recursos. O mesmo se dá com políticas restritivas de remessas de lucros e de pagamentos de tecnologia. Nesse caso, as EMN tenderão a desenvolver mecanismos de defesa do tipo “preço de transferência”.<sup>12</sup>

O “preço de transferência” pode também ser usado na transferência de subsídios e outras vantagens governamentais a outras firmas do grupo que não a localizada no país que concede o benefício, visto que tal mecanismo procura sempre ou minimizar as “perdas” das distorções impostas pela política econômica, ou maximizar os possíveis ganhos, em benefício do grupo como um todo.<sup>13</sup>

Relacionado a esse segundo *approach*, embora reforçado por vantagens adicionais técnicas e econômicas, temos o comportamento que se poderia caracterizar como o de integração vertical internacional.

<sup>12</sup> Pelo chamado mecanismo do “preço de transferência”, é possível transferir rendas entre empresas do grupo através da manipulação dos preços de produtos (insumos e equipamentos) e de fatores de produção (financiamentos e tecnologia), especialmente nas transações com as matrizes das EMN. Atualmente se reconhece geralmente que tais preços são administrados, não resultando das forças de mercado.

<sup>13</sup> Robinson sugere que, para evitar o problema da subotimização, a empresa deverá procurar igualar, em escala mundial, os retornos marginais sobre os seus recursos; sejam os mesmos financeiros, humanos ou materiais. R. Robinson, “The Developing Countries, Development and the Multinational Corporation”, *op. cit.*, pp. 72-73.

As empresas, nesse caso, procuram investir no exterior para:

- a) assegurar suprimento regular, com risco mínimo, viabilizando planejamento e preços controlados;
- b) procurar manter sua posição oligopolista ou monopolista pelo controle do suprimento de matérias-primas no mercado internacional;
- c) maximizar o lucro global pela redução dos preços das matérias-primas, resultante da posição monopsonica no mercado;
- d) minimizar riscos de falhas de suprimento, elevação de preços e de concorrência.

Esses investimentos estão relacionados à procura de matérias-primas e se caracterizam freqüentemente pela formação de “enclaves” nos países hospedeiros, com poucas relações com as atividades internas.

Os benefícios colhidos pelos países receptores desses investimentos seriam suas exportações (divisas) e impostos pagos ao Governo. Os efeitos de medidas de política econômica são, em geral, quase nulos, sendo o relacionamento dos governos com as EMN do tipo “monopólio bilateral”, cujo resultado é indeterminado.

Esse comportamento é considerado por Vernon como anterior à era do *product cycle*, mas ainda caracteriza grandes investimentos internacionais, tais como os das companhias petrolíferas, empresas de mineração, e até mesmo os investimentos japoneses, em sua grande maioria “garantidores de recursos básicos” ao Japão.

#### 4 — Efeitos sobre as economias dos países receptores dos investimentos

Para estimar o impacto sobre o BP dos países hospedeiros, Vernon<sup>14</sup> utiliza os dados de Hufbauer e Adler<sup>15</sup> em dois conjuntos de hipóteses, chamados respectivamente de modelos A e B.

<sup>14</sup> R. Vernon, *op. cit.*, pp. 160-165.

<sup>15</sup> G.C. Hufbauer e F.M. Adler, *Overseas Manufacturing Investments and the Balance of Payments*, *op. cit.*



Uma das principais dificuldades envolvendo tais estimativas diz respeito às suposições feitas quanto à situação que existiria, hipoteticamente, na ausência dos investimentos considerados, em termos de conta comercial.

No modelo A supõe-se que os bens produzidos pela subsidiária da EMN substituam importações do país investidor. Portanto, na ausência dos investimentos, o país hospedeiro continuaria a importar tais bens da empresa-sede. No modelo B modificam-se as hipóteses da seguinte maneira: supõe-se que os bens em questão seriam produzidos no país hospedeiro independentemente dos investimentos das EMN. Compara-se, portanto, a situação presente (i.e., após os investimentos das EMN em sua subsidiária) com a situação hipotética em que os investimentos das EMN tenham deslocado investimentos locais voltados para a produção dos mesmos bens. Portanto, no modelo A supõe-se o deslocamento de fluxos de importações, enquanto, no modelo B, o deslocamento de investimentos locais.

Em ambos os casos, as estimativas dependem em grande parte das suposições feitas a respeito das substituições de importações decorrentes dos investimentos externos. O início das operações de uma subsidiária gera, no primeiro caso, uma contribuição líquida ao BP da nação hospedeira, uma vez que sua produção substitui um fluxo equivalente de importações. Quando se considera o segundo caso, os eventuais efeitos de substituição de importações não podem ser diretamente atribuídos aos investimentos das EMN, pois supõe-se que, na ausência dos mesmos, investimentos locais teriam sido realizados.

Em seu conjunto, os dados apresentados na Tabela 1, a seguir, realçam a importância do efeito substituição de importações, ao mesmo tempo que reduzem a influência dos fluxos de lucros, juros e pagamentos por tecnologia, marcas e patentes. As estimativas para a América Latina indicam, segundo o modelo A, um pequeno benefício para o país hospedeiro durante o primeiro ano após a realização dos investimentos e um benefício maior no décimo ano. Os resultados no modelo B indicam efeitos negativos tanto no primeiro quanto no décimo ano após a realização dos investimentos.

TABELA 1

*Impacto sobre o Balanço de Pagamentos, Decorrente de Transações com os EE.UU., Associado a US\$ 1,00 de Investimento Direto na América Latina (Baseado em Dados do Início da Década de 1960)*

	Modelo A		Modelo B	
	Primeiro Ano (Centavos de Dólares)	Décimo Ano (Centavos de Dólares)	Primeiro Ano (Centavos de Dólares)	Décimo Ano (Centavos de Dólares)
<i>Royalties</i> , Taxas e Rendas para os EE.UU.....	- 5,4	- 9,0	- 5,4	- 9,0
Substituição Líquida de Importações dos EE.UU...	+37,4	+62,5	- 7,5	-12,6
Outros Efeitos Comerciais com os EE.UU.....	- 19,3	-32,3	+ 2,9	+ 4,9
Efeitos Totais com os EE.UU.....	+12,7	+21,2	-10,0	-16,7

FONTE: G. C. Hufbauer e F. M. Adler: *Overseas, Manufacturing Investment and the Balance of Payments, op. cit.*, pp. 60-63, Tabelas 5-1, 5-3, 5-5 e 5-7. Citado em Vernon, R.: *Sovereignty at Bay, op. cit.*, pp. 172-173, Tabelas 5-2.

Dois observações devem ser feitas ainda sobre os resultados. Primeiro, como o modelo B não faz distinção entre expansão das exportações das subsidiárias das EMN e expansão das exportações na situação alternativa de investimentos locais, é provável que os resultados subestimem a crescente participação das EMN nas exportações das nações hospedeiras. Em segundo lugar, deve ser levado em consideração que as estimativas não abrangem os efeitos a longo prazo resultantes de modificações nos níveis de eficiência, produtividade e, em última análise, sua influência sobre os preços.

Portanto, no caso do ciclo do produto, temos efeitos geralmente favoráveis sobre balanço de pagamentos, visto que:

- a) investimentos representam ingresso de divisas (conta capital), e se a economia está em crescimento serão prováveis as reinversões;
- b) em geral substituem total ou parcialmente importações;
- c) posteriormente *podem* produzir exportações.

Os efeitos sobre a renda interna também serão favoráveis, visto que a provável integração com a economia do *host country* deverá gerar *backward* e *forward linkages*. Com relação ao emprego, os efeitos dependerão da tecnologia adotada, pois sempre pode-se imaginar que empresas locais pudessem ser uma alternativa, e talvez com tecnologia mais propícia ao crescimento do emprego.

A eficácia de medidas de política econômica, nesse caso, dependerá do nível de recursos comprometidos no país e do conhecimento dos governos sobre os recursos das empresas e sua utilização, os mecanismos de preços de transferência, etc. Contudo, dada a tendência à integração com a economia doméstica, as empresas desse tipo ficam sempre mais "dóceis" à política econômica à medida que cresce o comprometimento dos investimentos.

Com relação aos efeitos da transferência de tecnologia e *management*, argumenta-se com a alternativa da compra desses fatores, o que implicaria menores custos e talvez maiores benefícios, em termos de uma tecnologia mais adequada aos fatores internos de produção. Mas as dificuldades práticas desse procedimento são muito grandes, muitas vezes só contornadas com apoio dos Governos.

Nos casos em que os investimentos não sigam o padrão do ciclo do produto, podem ser mais discutíveis os efeitos sobre balanço de pagamentos. Em geral o efeito líquido dependerá do setor a que pertence a empresa, das características da economia, da política cambial e de comércio exterior em geral, da existência de zonas de livre comércio ou mercado comum, etc.

É fundamental observar que nesse caso há maior preocupação com a rentabilidade dos investimentos, ou seja, com a maximização do lucro da EMN como um todo. No caso anterior talvez a preocupação maior fosse maximizar a receita do grupo. Assim, é possível que

tais empresas remetam maiores parcelas de seus lucros, e que os próprios lucros sejam mais elevados. E nestes casos são prováveis pagamentos maiores por tecnologia e assistência técnica. A empresa procurará também obter recursos locais, embora no caso anterior essa procura possa igualmente se verificar.

Por outro lado, parece que agora ficam menos eficazes os instrumentos de política econômica. A empresa procurará sempre “anular” as medidas que se chocam com a estratégia do grupo, assim como tirará o máximo proveito de eventuais subsídios. O mecanismo do preço de transferência será particularmente importante nesse caso.

Os efeitos sobre emprego serão importantes, assim como sobre a renda. Em termos de transferência de tecnologia pouco se pode dizer.<sup>16</sup>

## 5 — Considerações finais

Vários autores têm sugerido alternativas à administração da política econômica face à crescente importância das EMN na produção e comércio mundial. Entretanto as sugestões apresentadas diferem tanto em sua natureza quanto em seus objetivos. Os argumentos nos quais as medidas se apóiam podem abranger desde os aspectos econômicos comumente citados, como o impacto sobre o emprego, balanço de pagamentos ou crescimento, até a reações de completa hostilidade a investimentos externos.

A questão é, com frequência, abordada através de um complexo exercício de distribuição de custos e benefícios<sup>17</sup> para os quais não há, até o presente, princípios estabelecidos. Enquanto os governos

<sup>16</sup> Um exemplo que parece característico desse comportamento é dado pelas indústrias de montagem para exportação.

<sup>17</sup> Ver, por exemplo, J. Baranson, *Automotive Industries in Developing Countries* (Baltimore: John Hopkins Press, 1967); e, do mesmo autor, “Multinational Corporations and Developing Country Goals for Technological Self-Sufficiency” (FINEP, 1972), mimeo; J.N. Behrman, *National Interests and the Multinational Enterprise* (Englewood-Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1970); P. Streeten, “Costs and Benefits of Multinational Enterprises in Less-Developed Countries”, in *The Multinational Enterprise*, editado por J.H. Dunning, *op. cit.*

procuram maximizar os benefícios líquidos derivados do influxo de recursos externos, a distribuição dos mesmos é em grande parte determinada pelas decisões relativas à escolha de processos tecnológicos, localização da produção, localização dos centros de pesquisa e desenvolvimento, padrões de *marketing* e administração dos preços finais bem como dos “preços de transferência”.

Ademais a análise das alternativas da política econômica deve levar em conta não somente a escolha dos instrumentos e dos objetivos mas também a possível influência das EMN sobre os mesmos.

Em seu estudo sobre fluxos comerciais Robertson<sup>18</sup> sugere um reexame dos instrumentos de política econômica convencionalmente utilizados, uma vez que a eficácia desses instrumentos pode ser afetada pelas operações das EMN.

Assim, uma política de restrição ao crédito em determinado país pode ser afetada através de empréstimos e transferências de recursos entre subsidiárias. O mesmo pode ocorrer com tentativas de isolar mercados financeiros através de controles sobre o movimento de capitais: tendo acesso a diversos mercados de capitais, as empresas podem transferir recursos direta ou indiretamente entre suas subsidiárias e, possivelmente, afetar a política monetária doméstica. Por fim, controles cambiais podem eventualmente ser superados através de empréstimos seletivos e da transferência dos recursos obtidos.

Robertson espera que o desenvolvimento das EMN acelere a cooperação entre as nações, de modo que as mesmas passem a adotar *guidelines* comuns em alguns aspectos de sua política econômica internacional. Explorando o mesmo tema, Kindleberger<sup>19</sup> sugere a criação de um órgão internacional com a função de examinar as repercussões de investimentos internacionais sobre a concorrência domés-

<sup>18</sup> D. Robertson, “The Multinational Enterprise: Trade Flows and Trade Policy”, in *The Multinational Enterprise*, editado por J. H. Dunning, *op. cit.*, pp. 180-202.

<sup>19</sup> C.P. Kindleberger e P.M. Goldberg, “Toward a Gatt for Investment: A proposal for the Supervision of the International Corporation”, in *Law and Policy for International Business*, n.º 2 (1970); e C.P. Kindleberger, *American Business Abroad* (New Haven: Yale University Press, 1968).

tica e internacional, e de estabelecer princípios gerais relativos aos sistemas de taxaço e às questões de jurisdição.

Mas o que parece importante ressaltar, e esperamos tê-lo feito nas considerações aqui desenvolvidas, é que não existe generalização possível sobre os efeitos das EMN. Em parte, a identificação de alguns dos “padrões” de comportamento descritos poderá orientar o *policy marker*; contudo, tal identificação só será possível após cuidadosas pesquisas, e medidas precipitadas, do tipo de um “estatuto para empresas multinacionais” como um todo, podem desapontar pelos seus efeitos nulos ou indesejáveis.