

HISTÓRIA DE EMPRESAS E A EVOLUÇÃO EMPRESARIAL

Silvio Romero Martins Machado¹

RESUMO:

O presente texto aborda o estudo da história de empresas e a evolução empresarial. É focado no desenvolvimento organizacional desde sua gênese como empreendimentos locais até sua transformação em empreendimentos multinacionais. É destacado o surgimento da empresa multinacional e seus impactos na economia e política globais. Destaca-se também a atuação empreendedora que deu origem a formação da moderna empresa multinacional.

Palavras-chaves: História de empresas, multinacionalização e Relações Internacionais;

ABSTRACT:

This article aims at the study of business history and business evolution. Its focused on organizational development and its beginning as local companies and its evolution to multinationals ventures. Highlights the birth of multinational corporation and its impact on the global economy and politics. Also points the entrepreneurial action that originates the modern multinational.

Keywords: Business history, multinationalisation and International relations;

O presente texto aborda, na perspectiva da História Empresarial, o surgimento, a atuação e a crescente relevância das empresas na história.

Como antecedente da atuação das empresas precisamos considerar em caráter preliminar o ato da troca. Essa podia ser praticada tanto se tomando produtos excedentes, abundantes numa determinada região, quanto produzidos para este fim. Ou ainda, a troca poderia dar-se por um produto ou objeto, que pela sua diferenciação adquiria valor. Essa noção de diferenciação pode ter uma conotação de exotismo dada uma origem cultural ou regional distinta, ou ainda tal característica pode derivar de sua utilidade ou funcionalidade. Seja como for as trocas possuem, de forma mais ou menos implícita, o objetivo do ganho. Ganho este que pode representar uma nova tecnologia, um novo tipo de alimento, novas armas, um novo padrão estético ou de conforto e tantas outras possibilidades de diferenciação que se estabelecem na riqueza experiencial dos

¹ Doutorando pelo PPGH/PUCRS. Professor Instituto Metodista IPA. E-mail: machado.srm@gmail.com

intercâmbios humanos. Essa busca pelo ganho obtido através do intercambio fica explícita na idéia de Adam Smith que se refere ao instinto de vender e trocar.

Decorre da intensificação destas atividades de intercambio certa especialização produtiva para a geração do excedente a ser trocado. Tal excedente vem associado a outros dois elementos que devemos destacar. Primeiro, alguma capacidade agrícola que assegure a subsistência daqueles dentro do grupo que se dedicam a tal produção. Segundo, um determinado tipo de organização social que intermedeie as relações internas ao grupo fornecendo os suprimentos aos produtores e no sentido inverso apropriando-se do fruto desse trabalho especializado diretamente ou já intercambiado.

Num regime tribal, o chefe era a figura que regulava estas relações. Os excedentes obtidos pela troca (ou pela guerra) ficavam acumulados no seu domicílio. E segundo uma ética da ajuda mútua e da preservação do grupo, tais excedentes eram utilizados em benefício da comunidade. Em perspectiva antropológica ganhava-se status distribuindo a própria riqueza. Conforme Michael Hudson¹, durante longo tempo, foi culturalmente aceitável consumir o excedente econômico em festivais públicos.

Segundo o mesmo autor as trocas econômicas com fins lucrativos representaram um salto tão grande que, inicialmente, parecem ter sido efetuadas, sobretudo em associação com instituições públicas, pelo menos nominalmente.

Esse tipo de associação, de caráter mais ou menos direto, irá permear esta pesquisa oferecendo a oportunidade para nossa reflexão sobre a evolução econômica, social e política da atividade empreendedora. Por ora seguiremos no levantamento de seus antecedentes.

Nessa perspectiva, novamente Hudson afirma que:

É consenso agora que a maior parte das técnicas que se transformariam em práticas comerciais básicas na Antiguidade clássica já existiam no terceiro milênio a.C., nos templos e palácios da Idade do Bronze no Oriente Próximo – a moeda e a padronização de pesos, medidas e preços exigiam controle contábil e relatórios anuais, cobrança de juros, além de um mecanismo de distribuição de lucros entre instituições públicas e comerciantes privados que abrangesse desde o comércio de longo curso, ao arrendamento de terras, oficinas e concessões para a venda de cerveja no varejo.²

Observamos que a atividade empreendedora, naturalmente, como toda criação humana, esta diretamente relacionada com a religião e a cultura das diferentes sociedades em diferentes tempos.

A citação acima em parte auxilia na abordagem da questão acerca da dificuldade em determinar-se a partir de que momento ou quais as características que nos permitem caracterizar essas atividades de produção e comércio como atividades empresariais. Quais seriam, então, os elementos típicos de uma organização empresarial? Seriam a duração de seus empreendimentos, sua amplitude, as formas de financiamento dos mesmos ou a quem caberia responsabilidade pela condução do empreendimento? Certamente em diferentes tempos, em culturas e éticas empreendedoras distintas, a evolução empresarial irá se deparar com diferentes combinações dos elementos referidos e ainda, surgirão outros inovadores.

Outra possibilidade de abordagem que se destaca ao analisar-se o desenvolvimento da atividade empresarial é o próprio desenvolvimento do Estado e sua relação com as atividades econômicas e empresariais. A crítica neste ponto deve perceber, obviamente, não estar-se falando exclusivamente do Estado-Nação moderno, mas sim de manifestações de centralização de poder político, econômico e organização social. Talvez possamos estabelecer como marco inicial desse processo de organização econômica das comunidades sua capacidade de acumular excedentes e a destinação do mesmo tanto para as trocas como para o sustento dos trabalhadores especializados.

Dessa forma é inevitável perceber que alguma forma coletiva de organização da produção também precisa se estabelecer.

Como ponto de partida Hudson estabelece que o objetivo básico de sobrevivência exige que as comunidades impeçam que seus cidadãos fiquem destituídos de recursos, a não ser temporariamente.³ Ou seja, em nome da sobrevivência dos indivíduos e, por conseguinte da comunidade, estabelecia-se uma lógica de distribuição do excedente. Em regimes tribais o excedente acumulado, por guerra ou pelo comércio, tendem a ficar acumulados no domicílio do chefe para ser usado, pelo menos em teoria, em benefício da comunidade. A acumulação e a utilização deste excedente geram a necessidade de algum tipo de administração – contemporaneamente, diríamos relatórios e controles. Os

caracteres cuneiformes e os hieróglifos há muito já foram estabelecidos pelos especialistas como técnicas de registros que permitiram tais controles.

O caso da Mesopotâmia ilustra duplamente o desenvolvimento da lógica acima.

De acordo com Hudson os primeiros domicílios economicamente administrados surgem a partir daquilo que começou como domicílio do chefe, do sexto ao terceiro milênio, seguido por palácios que surgiram em áreas de templos *circa* 2.750 a.C.

E surgem com uma dupla função. Primeiramente desenvolvem uma identidade de alcance comunitário na medida em que acolhem viúvas e órfãos de guerra, cegos, doentes e incapacitados de conviverem com a família ou dedicarem-se ao trabalho. Em segundo lugar, foi nesses domicílios que a produção em massa começou a ser organizada de modo a proporcionar um excedente comercial. Segundo indícios destacados por Hudson, nas primeiras fases do comércio de longo curso os comerciantes recebiam mercadorias, empréstimos e burros para a realização de suas atividades. O comerciante obtinha sua margem de lucro, a ser acumulada com o tempo, e o templo recebia o pagamento do adiantamento bem como também sua fatia nos lucros. Eram alguns indivíduos bem situados socialmente que recebiam esses adiantamentos para exercerem as atividades de comerciantes – os *damgar* sumérios e os *tamkarum* babilônios. Em termos babilônios a expressão *tamkarum* era traduzida por empreendedor.

Outro elemento determinante para o desenvolvimento da ética empreendedora praticado pelos templos-palácios mesopotâmicos referia-se ao controle das relações de dívidas. Sabe-se que o Código de Hamurabi previa a taxa de juros a ser cobrada do devedor – 20% ao ano sobre empréstimos em prata e 33% ao ano sobre empréstimos em cevada. A lógica do estabelecimento dessas taxas de juros partia de um cálculo sobre o rendimento médio daqueles que contraíam tais dívidas. Além disso, destaque-se que em anos de frustração de safras ou outros eventos adversos coletivos as dívidas em cevada eram perdoadas. Contudo, as em prata não. Demonstrando aí uma distinção qualitativa na concessão de tais empréstimos.

Nessas mesmas condições adversas, noutra dimensão da atuação social do templo-palácio, o devedor era protegido contra o confisco de suas terras ou escravização.

Alguns especialistas em história antiga opinam que essa proteção devia-se ao fato de que a infantaria era recrutada no corpo de cidadãos do sexo masculino proprietários de terra. E que permitir que esses homens se tornassem presa dos credores teria deixado a Babilônia vulnerável à conquista por estrangeiros.

Uma história do endividamento sem dúvida seria muito ilustrativa no sentido de esclarecer de que forma elementos políticos, sociais, econômicos e religiosos combinam-se em diferentes momentos históricos incentivando em maior ou menor grau a atividade empresarial.

Nesse estudo, a empresa tomada como fruto da organização da prática empreendedora, será o elemento central a ser analisado.

A empresa, como materialização do capital investido numa determinada atividade e numa localidade geográfica definida, estabelece com o Estado uma relação direta que deve ser analisada em sua amplitude como relações de poder nos planos social, político e econômico.

E, além disso, esse estudo refere-se à projeção externa dessas atividades empresariais. A internacionalização das empresas, e em alguns casos sua multinacionalização, acaba por transformar as mesmas em atores no sistema internacional. Nesse espaço ampliado de atuação as empresas podem atuar como elementos de poder nacional, num contexto imperialista; como elementos de desenvolvimento na perspectiva da realização de investimentos externos; e também como atores diplomáticos que se estabelecem num espaço de interlocução entre seu estado de origem e o estado anfitrião. Ou ainda, como proposto pela tese principal deste estudo, podem estabelecer-se como agentes que reforcem a presença e a inserção internacional de seu Estado de origem ou atuar como elementos formadores de uma ordem internacional transcendente que estabeleça uma lógica exclusivamente empresarial capitalista que venha a subordinar o Estado, reduzindo-lhe a autonomia.

A história de empresas

Naturalmente, neste estudo história de empresas e atuação empresarial vão gradativamente se emaranhando, a primeira se desenvolvendo e sendo formatada pela ação da segunda.

Neste ponto, especificamente, buscaremos expor algumas idéias e considerações sobre a evolução empresarial.

Antes de adentrarmos à historiografia da evolução empresarial convém, por uma arbitrariedade organizativa, destacar em relação às empresas os três paradigmas teóricos que interpretam a ação empresarial no contexto das relações econômicas. Optaremos, contudo, por fazer esta análise à luz da política econômica internacional⁴.

O primeiro paradigma a ser comentado é o paradigma liberal. A partir dele a economia mundial tem o potencial de ser um mercado comum no qual o livre comércio e o livre fluxo de capitais modelam as políticas dos estados e do atores econômicos. A ordem é atingida pela “mão invisível” da competição no mercado global. Ou seja, nestas condições a empresa é fruto e atua a partir de condições gerais de mercado, que de certa forma estão disponíveis a todos. É da melhor utilização destes recursos, numa acepção bastante ampla, que empresas, indivíduos e Estados obtêm sucesso nos negócios. O ambiente é de liberdade, no qual cada indivíduo (ou ator) busca saciar suas próprias conveniências. Essa busca individual, porém processando-se em escala social tende a promover o progresso de toda a sociedade.

Esse paradigma converge obviamente ao ideário liberal clássico e fica adequadamente ilustrado pela circunstância da Inglaterra vitoriana.

Já o paradigma mercantilista, ou ainda nacional-realista, percebe a empresa como um elemento do poder nacional. Ou seja, sua atuação no comércio exterior naturalmente pode e deve vincular-se aos planos e estratégias nacionais. O comércio internacional é visto como uma arena de competição entre os estados. Na qual cada estado busca maximizar sua riqueza e independência diante dos demais. A ordem é obtida através da hegemonia ou, caso contrário, pelo equilíbrio de poder. O paradigma mercantilista percebe as empresas como elementos ativos nessa busca pela proeminência estatal. As grandes companhias de navegação ilustram essa concepção. Podemos observar este

como o paradigma típico do antigo regime e em certa perspectiva o que modelou o desenvolvimento econômico e empresarial brasileiro.

A terceira teoria explicativa da evolução e da atuação empresarial é a marxista. A partir dos estudos de Marx, Lênin, Gramsci e Wallerstein, a economia mundial é mais bem descrita com uma arena de competição capitalista na qual as classes e grupos sociais estão em conflito. Capitalistas e trabalhadores encontram-se, naturalmente em pólos opostos nessa arena. Estados e empresários são motivados a buscarem lucros e a ordem nesse sistema somente é obtida pela submissão alheia.

Depreende-se dos paradigmas acima que existe entre eles tanto um caráter evolutivo como também uma dimensão híbrida. Ao longo do tempo, da existência das empresas e das diferentes estratégias dos Estados, estes paradigmas podem se excluir, combinar e complementar. Em geral a história das empresas (tomadas singularmente) ilustra diferentes circunstâncias identificáveis nas teorias acima.

A evolução clássica da atividade empresarial é aquela que se inicia com a diferenciação do trabalho agro-pastoril, que irá originar a produção de excedentes que permitirão o sustento daqueles trabalhadores especializados que passarão a dedicar-se ao artesanato⁵. Talvez, um bom exemplo sejam as sociedades africanas que produziam, num regime agro-pastoril, excedentes que as permitiam também dominar a arte da metalurgia como uma das mais qualificadas do período das navegações, conforme argumentado por Costa e Silva⁶.

Dessa estrutura manufatureira, gradativamente a produção de oficina vai tomando volume, bem como as trocas praticadas com seu produto tornam-se mais sistemáticas. A intencionalidade na organização dessa produção voltada para o comércio aparece nos casos referidos tanto na Mesopotâmia quanto no mundo mediterrâneo.

Ao longo da Idade Média, naturalmente, não se pode imaginar que a produção artesanal desapareceu e que tudo reduziu a faina agro-pastoril. Entretanto a redução expressiva da atividade comercial restringiu essa produção artesanal ao abastecimento local. Gradualmente do descongelamento da atividade comercial vai oportunizando uma maior demanda por manufaturas. Neste ponto a atividade produtiva tanto vai se estabelecendo sob a forma de oficinas domésticas, bem como sob a forma de

corporações de ofícios urbanas. De forma também a contornar as restrições impostas pelas corporações, muitos comerciantes contratavam a produção artesanal nos campos, fora das cidades através do fornecimento de teares, no caso dos tecidos, aos antes camponeses, e também em alguns casos recorrendo a contratação de mulheres. Estas práticas motivavam vigorosas representações por parte das corporações junto às autoridades urbanas. Também ilustram os conflitos e divergências existentes entre os artesãos membros das corporações de ofícios e os comerciantes.

Nesta busca pelo contorno às dificuldades impostas à ação empresarial em cada época, Hudson comenta que “espichar os limites” daquilo que é tido como legal sempre foi uma característica da esfera financeira.

Gradualmente a atividade artesanal evolui, torna-se fabril. Oficinas e estúdios domésticos convertem-se em espaços ampliados e à medida que o comerciante capitalista vai organizando a produção alguns efeitos devem ser ressaltados.

Organizam-se as fábricas, espaços de produção coletiva. Vários indivíduos reunidos nessa unidade produtiva com o fim de realizar uma produção intencional, controlada e pré-determinada. Nesta perspectiva a fábrica representa a capacidade do comerciante capitalista de organizar a produção de forma a atender sua demanda, ou ao menos conhecer qual será a oferta de bens disponíveis para suas transações. O surgimento das fábricas marca também essa transição de um sistema de oferta assistemática para um sistema de produção intencional. Marca também a transição da atividade artesanal, muitas vezes quase artística, para um regime de trabalho controlado. Também é notável que na organização dos espaços produtivos, é o capitalista que fornece os materiais, matérias-primas e ferramentas também em busca de uma determinada padronização que lhe garantirá a venda de produtos de acordo com o que ele deseja oferecer aos seus clientes. Nesse contexto ocorre a alienação dos meios de produção ao artesão. Na fábrica tudo lhe é fornecido pelo comerciante capitalista. O artesão agora realiza seu trabalho pelo acesso aos meios de produção contidos na fábrica. E à medida que máquinas e equipamentos tornam-se cada vez mais sofisticadas essa dependência se consolida.

Outra transformação observada na mutação do trabalho artesanal para o trabalho fabril/industrial é a especialização do trabalho. Outra forma de alienação. Antes o artesão produzia determinado bem desde a seleção da matéria-prima até a obtenção do seu produto final. Gradualmente, pela necessidade, dos ganhos de eficiência e de produtividade, vai o capitalista organizando o trabalho de forma que cada trabalhador dedicando-se intensivamente a uma determinada atividade torne-se, naturalmente, cada vez mais eficiente pela repetição daquela atividade. Lembramos do exemplo da fábrica de alfinetes proposto por Smith. A consequência para o capitalista é óbvia no sentido de melhorar sua produtividade e, possivelmente, também a qualidade do produto. Para o trabalhador é mais um passo na alienação do seu trabalho, pois agora depende ele tanto do acesso ao espaço produtivo, quanto da própria sequência em que o trabalho é realizado.

Em perspectiva histórica podemos dizer que o condensado acima realizou-se de forma progressiva desde a baixa idade média, modernidade até o período conhecido com *Pax Britannica*. A liderança britânica em termos produtivos não só superou os demais países da época, como estimulou as teorias e práticas de livre comércio. Embora não se possa deixar de destacar que a proposição livre cambista sempre parte daquela nação que se percebe em franca vantagem competitiva.

A transição para a segunda metade do século XIX traz a chamada segunda revolução industrial. Inicia-se a era do petróleo e da eletricidade. Surgem nos Estados Unidos homens como Tesla, Edson, Rockefeller, Morgan e Carnegie. Época também conhecida com as dos barões ladrões ou também os *tycoons*, ou magnatas. Em história sempre estamos às voltas com a questão do ângulo de análise, em certos casos visões distintas não são exclusivas. Sobre eles Morris diz de forma sucinta:

Eles eram pessoas bem diferentes, Carnegie, Rockefeller e Gould se aproveitaram do gosto nacional pela velocidade, da obsessão com o “seguir em frente” e da tolerância com o experimentalismo para criar um dos mais puros laboratórios de destruição criativa da história.⁷

Ao lado desta observação feita por Morris, é oportuno ainda comentar que após a Guerra Civil americana finda em 1865, estes homens diferentes, com idades por volta dos 30 anos, encontravam-se bem posicionados profissional e financeiramente em

situação de colher os frutos da expansão do modelo capitalista industrial, agora na perspectiva da produção e do consumo em massa a ser consolidado no território nacional americano.

O poder econômico, os oligopólios e muitas vezes uma busca feroz pelo monopólio, foram também a marca desta época. O gigantismo e a complexidade das estruturas produtivas vinculam definitivamente a produção e as finanças. Grandes somas de capital são fundamentais para financiar indústrias, siderúrgicas e outros empreendimentos gigantescos e sofisticados.

Em termos produtivos é também a época de Taylor com sua técnica produtiva chamada de administração científica. Esta se constituía de um conjunto de orientações, que compreendiam o seqüenciamento das atividades, a seleção racional de trabalhadores a partir das exigências das tarefas a serem realizadas, padronização de matérias-primas, máquinas, equipamentos e ferramentas, a especialização do trabalho e também a análise dos tempos e movimentos necessários para a realização racional do trabalho.

A produção em massa para o suprimento do mercado nacional acabou por originar o chamado modo de produção americano ou a produção de peças intercambiáveis. Em 1851, na Feira Internacional do Crystal Palace, em Londres, esse modelo foi apresentado ao mundo. Conforme Morris, tomando como exemplo a indústrias de armas de fogo, até aquele momento os armeiros realizavam um trabalho quase artesanal em cada unidade. Cada arma era concebida com uma peça única. Os americanos então apresentam sob bancadas novas armas e peças sobressalentes avulsas que poderiam ser colocadas em qualquer uma daquelas armas em caso de necessidade de substituição ou reparo. Esse conceito de produção em massa sob padronização rigorosa a partir de gabaritos industriais pode ser tomada como o marco da superação definitiva da Inglaterra pelos Estados Unidos em termos da liderança industrial e financeira. Deste momento em diante, veremos as grandes empresas, já consolidadas em nível nacional, tomando conta dos negócios em escala mundial.

A evolução das empresas como unidades produtivas, leva também a uma evolução em sua própria organização e representação física. Arquitetonicamente as empresas evoluem desde a oficina isolada, onde o trabalhador produzia sob seu próprio ritmo de

trabalho, as grandes instalações industriais nas quais os trabalhadores são supervisionados diretamente por gerentes e supervisores instalados em panópticos situados e num plano superior. Essa evolução construtiva das empresas leva à criação do prédio máquina numa fusão entre a arquitetura das instalações e a funcionalidade do processo produtivo a desenrolar-se ali. Estudos e técnicas de *layout* fazem parte também da produção racional. A distribuição física das máquinas, equipamentos e posições de trabalho devem permitir a racionalidade do fluxo de matérias-primas, pessoas e informações necessárias ao funcionamento ótimo da empresa. Um bom *layout* deve permitir produção e controle. A expressão arquitetônica por vezes, contempla também funções simbólicas como realçar a robustez, a tradição e o poder da organização.

Essa evolução da oficina ao arranha-céu, com todas suas implicações fica clara na citação de Hymer:

A empresa moderna se acha a uma grande distancia da pequena oficina e também da empresa marshalliana. O capitalista marshalliano dirigia sua fábrica de um escritório no 2º andar. No final do século, o presidente de uma grande empresa nacional se instalava em um edifício mais alto, talvez em um sétimo andar, com maior perspectiva e poder. Hoje em dia, os administradores das empresas gigantescas dirigem do alto de arranha-céus; nos dias claros, quase podem ver o mundo dali.⁸

Se agregarmos essa citação de Hymer à noção multidivisional de Chandler, observamos também que pela evolução estrutural das empresas o “cérebro” da organização, situado no arranha-céu, precisa ser servido por uma rede de comunicações eficiente, pois é ali que são recebidas as informações, processadas e geradas novas orientações para as diferentes unidades. A arquitetura organizacional também é orientada pelos princípios da especialização e da integração.

Em meados do século XIX, momento aceleração da internacionalização empresarial em função da concentração e centralização do capital, que é influenciada pelas políticas neocolonialistas das potências hegemônicas na *Pax Britannica*, surge a empresa multinacional moderna⁹.

Led by pioneers such as the American firm, Colt, which established a revolver factory in Britain in 1852, these firms began to change the old order of trade and finance as the primary weapons of international business.¹⁰

Outro empreendimento pioneiro que antecede o surgimento e a nomenclatura de empresa multinacional é a atuação da casa bancária dos Rothschilds, que sob a lógica do lucro e da exploração de oportunidades possuíam cinco diferentes casas bancárias, em diferentes países explorando as oportunidades de financiamento a governos, oportunidades de investimento em transportes, indústrias e comércio, arbitragem de moedas e outras práticas financeiras.

De forma breve pode-se caracterizar a empresa multinacional como aquela instalada num determinado país, possuindo operações em diversos outros. Alguns autores ainda preferem denominar de multinacionais empresas que tenham na composição de seu quadro funcional determinados percentuais de empregados de diferentes nacionalidades ou ainda percentuais de seu faturamento oriundos de operações em diferentes países. O próprio termo multinacional vai gradualmente cedendo a nomenclatura de empresas transnacionais, numa clara alusão à mobilidade e a ação destas empresas através das fronteiras nacionais. E também ao fato, alegado por Seitenfus¹¹, de que esse tipo de empresa não possui múltiplas nacionalidades.

As empresas multinacionais em seu processo de expansão buscam o acesso a novos territórios. Esse acesso pode representar suprimentos de insumos baratos (matérias-primas, mão-de-obra, infra-estrutura, etc.), novos mercados consumidores, legislação ambiental e tributária favorável, entre outros. Destaque-se que algumas dessas condições atrativas são criadas pelos próprios Estados na competição por investimentos externos.

Nessa relação entre empresas multinacionais e estados se estabelece uma relação de negociação e barganha que pode ter seu equilíbrio alterado ao longo do tempo.

Além disso, a empresa multinacional organizada para a exploração de oportunidades de negócios com fins lucrativos busca não só condições atrativas como as referidas, mas também segurança para seus investimentos. Salvaguardas em relação à remessa de lucros e garantias quanto a não estatização de seus ativos são questões fundamentais.

A estabilidade institucional dos países receptores de investimentos é uma variável fundamental para a tomada de decisão da empresa quando esta decide fazer investimentos no exterior.

Tomando a datação comumente aceita para o advento das EMNs¹² como meados do século XIX é inevitável associarmos a ação dessas empresas vinculadas à projetos políticos¹³ de seus respectivos países. O continente americano é farto de exemplos nos quais o modelo político estadunidense de interferências e intervenções é desenvolvido com a participação ou em favor de suas EMNs. Por certo que a soberania dos países evoluiu, bem como os marcos das relações internacionais entre eles, contudo a ação das EMNs é um forte elo no relacionamento entre os países de origem destas empresas e países anfitriões das mesmas. Conforme Ana Lucia Guedes:

De qualquer forma, a CTN [corporação transnacional – na nomenclatura usada pela autora] e o governo nacional devem estabelecer um acordo de acesso, no qual se estabelecem as condições sob as quais as operações serão permitidas naquele território. Evidentemente, os termos do acordo refletem o poder de barganha das partes: CTNs e governo local. É importante, entretanto, que se destaque que o governo de origem da CTN costuma entrar em cena caso o governo anfitrião tente encerrar ou mudar as condições de acesso.¹⁴

Nessa relação estabelecida originam-se ao menos dois efeitos que devem se mencionados:

- ✓ A emergência de uma diplomacia triangular que relaciona a EMN, seu estado de origem e o estado anfitrião;
- ✓ E a capacidade da EMN para atuar como elemento na política doméstica do país anfitrião;

Sobre esse segundo efeito, mais uma vez Guedes refere que:

Em princípio as CTNs não possuem motivações políticas no sentido de afetar a balança de poder dentro da sociedade local, mas como o acesso foi garantido pelo grupo dominante naquele momento, as suas operações tendem a apoiar, ou ao menos a não prejudicar a posição deste grupo.¹⁵

Já em relação a diplomacia triangular podemos mencionar que a mesma se desenrola a partir de motivações competitivas estabelecidas entre seus diferentes participantes. Essa diplomacia engloba a competitividade entre os diferentes Estados por poder e influência, entre as diferentes empresas pelo mercado global e pela barganha entre estados e empresas na utilização dos recursos produtivos e criação de riqueza.

Conforme Strange forma-se um cabo-de-guerra de três pontas definidas pelos imperativos econômicos, imperativos políticos e imperativos competitivos:

Economic imperatives drive change in the structure of product and financial markets and affect the international division of labour.
Competitive imperatives drive firm's choices of strategy and may, as we illustrated later on, have little to do with short run considerations of national economic factors.
The political imperatives are those choices faced by states, either solely or in alliance with others.¹⁶

Em virtude desse ambiente político-empresarial tanto Estados quanto empresas vêm-se obrigados a atuar de forma diferenciada na relação com suas contrapartes.

Sobre a tradicional atuação diplomática agora se colocam imperativos de ordem comercial e competitiva, o que desloca a ênfase de atuação das representações dos diferentes países no exterior. Da mesma forma, para as empresas essa interação origina a prática da diplomacia corporativa.

Segundo Steger:

Corporate Diplomacy summarizes and conceptualizes the wealth of experience that can be found in every industry and country, and develops a strategic approach and complementary toolkit that can help companies to deal responsibly and strategically with a fragmented, volatile, and, to some extent, hostile business environment.¹⁷

É nessa perspectiva de atuação diplomática as EMNs vêm se desenvolvendo e posicionando efetivamente como atores decisivos e determinantes nas relações internacionais. O executivo nesse contexto age como estadista, o diplomata age como gestor. Realinham-se habilidades, objetivos e expectativas.

Na evolução empresarial tendo-se chegado à empresa multinacional e observado sua prática diplomática, posteriores desenvolvimentos serão contemplados em tópicos específicos nos quais poderemos discutir especificamente questões referentes à diplomacia empresarial e empresas multinacionais, suas características e práticas no sistema econômico internacional.

História de empresas no Brasil

O estudo das empresas no Brasil apenas recentemente converteu-se em foco de atenção para os historiadores. Observamos a emergência das empresas como objeto de estudos primeiramente entre sociólogos, antropólogos, psicólogos e economistas.¹⁸

Por tratar-se a empresa de um *locus*, geralmente caracterizado como uma unidade de produção é nela onde se estabelecem diversos tipos de relações de interesse das referidas ciências.

Para os historiadores brasileiros a empresa ainda é objeto novo. A distância em relação ao objeto pode ser motivado por preconceito, por dificuldade de acesso às fontes (quando conservadas pelas empresas) ou em razão de eventuais restrições a sua exploração.

Preconceito, no sentido em que a ciências humanas, tradicionalmente dominadas por uma ideologia marxista, consideravam a empresa com uma expressão da dominação, alienação e exploração do capital sobre o trabalho. Local de opressão e de luta de classes. A partir daí, tanto historiadores apresentavam pouco interesse pelo objeto, inclusive por controle ideológico de seus pares, como a empresa não se sentia à vontade para contar sua história ao “inimigo”.

A questão da conservação das fontes é outro ponto importante. Inclusive por uma característica do próprio empreendedor, a conservação de documentos e a preocupação em organizar a memória institucional do negócio não ocupa sua atenção, voltada para a busca de resultados práticos de sua empresa. A questão da memória vai surgindo a medida que algumas empresas atingem um determinado porte em seus negócios, instalações e número de empregados, e passam a estabelecer uma maior interlocução

com a comunidade na qual estão inseridas. A conservação e a divulgação da memória empresarial representam também um processo de diálogo da empresa com sua comunidade.

Importante salientar que muitas vezes a história da empresa é indissociável da história de seu fundador e da sua família. A pesquisa em arquivos privados coloca o historiador na condição de “autor autorizado” na expressão de Ferguson. Em seu trabalho sobre a Casa de Rothschild ele comenta o acordo com a família sobre a revisão do resultado da pesquisa.¹⁹ Essa última circunstância gera ocasionalmente um tipo de história laudatória enfatizando as excepcionalidades do empreendedor/fundador da empresa muitas vezes ocultando circunstâncias econômicas e políticas determinantes da ação empresarial.

Caldeira comenta que:

Interessante é o espaço em que as duas autoras encontram os indícios de empreendedorismo a longo prazo e seu financiamento pela via dos adiantamentos de mercadorias: nos documentos familiares, e não na documentação governamental.²⁰

Muitas vezes o historiador, quando demandado a produzir sobre a memória empresarial, encontra por parte da família detentora dos arquivos uma motivação comemorativa, em geral datas redondas (efemérides), e uma demanda por uma peça que enalteça todos os desafios superados e a excepcionalidade dos indivíduos que fundaram a empresa. Talvez o talento do historiador possa manifestar-se na sua movimentação entre arquivos, expectativas e a produção de uma peça que deve necessariamente ser “lida” nessa perspectiva circunstanciada.

Também na realização deste trabalho, na busca de documentos depoimentos deparamo-nos com dificuldades dessa natureza. A impossibilidade, muita vezes, de divulgar-se determinados documentos, e ainda, a incerteza sobre a utilização de depoimentos contribui para um tratamento um tanto superficial da temática a ser abordada.

Ainda em perspectiva introdutória podemos citar que mesmo nos Estados Unidos, país no qual a ação empresarial tem uma intensidade bem maior do que no Brasil, tal temática surge apenas em 1926 por iniciativa de N.S.B. Gras. Em perspectiva, não

podemos deixar de mencionar as contribuições de Say, Schumpeter, Marx e Weber, que ao tomarem estas organizações sociais e as relações que nelas e a partir delas se processavam, também figuram como precursores da História de Empresas.

Em termos de Brasil, abordar a história de empresas apresenta duas dificuldades fundamentais. Em primeiro lugar a própria ausência de empresas: em meados do século XIX contavam-se em uma dezena. Em segundo a tradição colonial de um patrimonialismo rentista sob o qual os senhores do Brasil buscavam para si uma posição sob as rendas da coroa. Numa visão panorâmica a partir da qual a monocultura exportadora e o regime escravista representavam a atividade econômica nos tempos da colônia e do império, observar a atividade empresarial requer atenção. Contudo é fascinante observar a qualidade de alguns trabalhos sobre o tema²¹.

Numa época em que não existiam empresas, as famílias eram as unidades produtivas, por conseguinte de suas práticas e costumes dependia a atividade econômica.

Casamentos estabeleciam novos núcleos produtivos, o dote da noiva poderia representar um adiantamento de recursos para o início de um novo negócio e naturalmente, a noção contratual subjacente ao matrimônio representava também o compromisso assumido em perspectiva econômica. Parcelamento de terras e o adiantamento de mercadorias representavam o capital inicial para o início de um novo negócio.

Em relação às novas gerações eram favorecidos aqueles que se dispunham a ampliar as propriedades da família buscando novas terras na fronteira selvagem. Estes eram favorecidos em detrimento de outros que optassem por uma vida mais confortável na localidade onde a família já estava instalada.

Nesta colônia de grandes proprietários senhores de escravos, viviam em grande número homens livres. Dedicavam-se a pecuária, ao comércio e a agricultura.

Alguns aventureiros, ou sertanistas, utilizavam-se da armação como uma espécie de adiantamento de capital de risco. Estes tomavam emprestados tanto utensílios como moeda circulante, junto a um “armador”, e partiam para o interior na busca de riquezas

que seriam repartidas no regresso. Para o sertanista empreendedor representavam lucro, para o armador juros sobre o capital.

Conforme Caldeira destaca dessas práticas entre empresários adiantadores e pessoas que empreendiam com risco se geravam sociedades de negócios contratuais. Tinham por pressuposto uma produção ampliada de mercadorias e propriedades. Nessa relação de homens livres com os grandes proprietários de terras, a instituição da quarta na atividade pecuária permitia que o trabalhador livre iniciasse seu próprio rebanho.

Deve-se salientar, diante da aparência monolítica do regime colonial, a quantidade de brechas, chamá-las de oportunidades seria um exagero, que existiam na economia para a atuação do pequeno empreendedor.

Em termos de evolução empresarial convém destacar que em termos de produção mercantil agro-exportadora, o Brasil não só supera largamente Portugal como se equipara aos Estados Unidos. O problema parece residir justamente nessa transição para a era industrial.

Se na transição para o século XIX o Brasil podia equiparar-se aos Estados Unidos, e talvez fosse a maior economia das Américas, já na passagem para o século XX o Brasil apresenta uma economia quinze vezes menor do que a norte-americana.

Segundo Caldeira foi justamente na transição do capitalismo mercantil para o capitalismo industrial que o Brasil falhou. Paradoxalmente mesmo sob o regime escravista e um governo imperial, a constituição de 1824 criava espaço para o setor privado da economia. Essa nova etapa do desenvolvimento econômico necessitava de uma realidade contratual estável e de um sistema de crédito que permitisse uma circulação de moeda mais rápida e em maiores volumes. A acumulação de capital já havia ocorrido na economia mercantil da ex-colônia. Contudo o governo imperial, absoluto, endividou o país com as reparações oriundas da independência, gerou sucessivos déficits governamentais que como consequência o levaram a aviltar a moeda, gerar inflação e modificar contratos. D. Pedro I manteve a tradição familiar de celebrar tratados comerciais que prejudicavam o país reduzindo ainda mais suas rendas.

No período em que os Estados Unidos assumem o posto de primeira economia industrial do mundo, na segunda metade do século XIX, surge uma nova oportunidade

para a economia brasileira. O fim do tráfico de escravos deixou livre uma grande soma de capitais a serem reinvestidos na economia. É nesse momento que surge o arque-empresendedor, Irineu Evangelista de Souza. Ele refunda o Banco do Brasil, o primeiro levado a falência por D. Pedro I, constrói ferrovias, fundições, companhias de navegação e estaleiros. Capta recursos tanto no mercado nacional quanto estrangeiro. Seu patrão e mestre nos negócios e depois correspondente na Inglaterra, o escocês Richard Carruthers lhe garantia acesso à *city* londrina e à capitais disponíveis para investimentos industriais e em infra-estrutura.

O que faltava ao Barão de Mauá era um ambiente institucional, ou como referimos anteriormente, uma ética empreendedora produtiva. Por volta de 1853 o Partido Conservador, tendo à frente o Visconde de Itaboraí inicia intenso movimento para estatizar o novo Banco do Brasil. Daí em diante os negócios de Mauá declinam e de forma dramática passam a depender de favores e da discricionariedade do Imperador.

A modernização, ainda que conservadora, só viria com a República. E o impulso definitivo à industrialização teria de esperar até 1930. Estes 80 anos de paralisia conservadora dimensionam a distância que pode ser observada comparando-se as páginas de Morris com as de Caldeira. E justificadamente explicam o encantamento de Nabuco com os vizinhos do norte.

Iniciada nos anos 30 do século XX, a industrialização brasileira e seus pioneiros merecem alguma qualificação. Em virtude do vínculo da industrialização com a lavoura cafeeira, à época principal fonte de receita do país, alguns pesquisadores buscaram identificar vínculos mais profundos em relação à origem dos empresários e dos capitais que deram origem às indústrias nesta época.

Bresser Pereira²² dedica-se a pesquisar sobre essas origens, também fazendo referência às pesquisas de Fernando Henrique Cardoso e Wilson Suzigan, concluindo que os empresários responsáveis pelo início da industrialização brasileira eram em sua maioria os imigrantes e seus descendentes. Além disso, sua extração social era predominantemente de classe média e os fundos utilizados para o investimento inicial nas empresas era fruto de poupança pessoal e/ou familiar.

Considerando que a ordem imperial fora um empecilho ao florescimento industrial brasileiro ainda no século XIX, devemos conseqüentemente ponderar sobre a reorganização republicana brasileira que ensejou o desenvolvimento da indústria nacional. De que forma essa nova ordem política se relaciona com o empresariado?

Importante destacar preliminarmente que a crise dos anos 30 do século XX coloca em xeque a ordem primário-exportadora das oligarquias. Por conseqüência as restrições ao comércio internacional e a escassez de divisas também impulsionam o país no sentido da substituição de importações via o desenvolvimento da indústria nacional. Este modelo, denominado Plano de Substituição de Importações, será coordenado pelo Estado sob a orientação do próprio executivo.

Antes de prosseguirmos na evolução desta relação entre Estado e empresariado é importante como ressalta Diniz²³ estabelecermos quais são os principais paradigmas explicativos que permitem entender tal relação.

O paradigma pluralista é o que estabelece que o Estado não é um ator em si mesmo. Reage em resposta às pressões do mercado. Aqui os empresários tendem a expressar suas demandas a partir de grupos de interesse dotados de recursos de poder diferenciados.

A perspectiva marxista estabelece que à burguesia pelo seu papel protagônico no sistema capitalista, caberia um papel decisivo na sua ascendência sobre o Estado. No caso brasileiro particularmente, a burguesia foi tratada como um ator passivo, fraco e incapaz de fazer prevalecer um projeto hegemônico. Por essa característica, ter-se-iam fortalecido as tendências autoritárias pela ação dos militares. Dessa forma o Estado, mesmo na ausência de um empresariado forte e politicamente ativo, teria tido êxito na instauração de uma ordem burguesa. A instrumentalidade do Estado é levada ao extremo na medida em que o mesmo é submetido à lógica do capital.

A vertente elitista toma algumas manifestações de caráter populista nas relações da sociedade civil. O poder seria controlado por um círculo restrito que teria substituído, após a Revolução de 30, o monopólio das elites agrárias.

Em relação a esses três paradigmas Diniz refere que:

(...) configurando de fato um modelo híbrido que combina traços dos padrões clientelistas, pluralista e corporativista e até mesmo práticas de rent-seeking, tornam-se claras as deficiências de cada um dos paradigmas referidos, tomados isoladamente, em dar conta dessa complexidade. Se nenhum deles esgota as diferentes modalidades de acesso ao Estado, isso não invalida, porém, o fato de que cada uma das matrizes teóricas discutidas aponte para dimensões da realidade que efetivamente vieram a coexistir ao longo das últimas décadas.”²⁴

Conforme a evolução da industrialização e do projeto de desenvolvimento nacional observou-se que no contexto das reformas político-institucionais da década de 30, abriram-se canais para a representação dos interesses empresariais de segmentos variados no interior do aparelho do Estado.

Em momento posterior na década de 50, com o amadurecimento das propostas do empresariado, um projeto industrializante veio a compor a matriz ideológica do governo JK. A criação de diversos grupos executivos reforçou a tendência da representação empresarial no interior do Estado.

A instauração do regime militar aprofundou o capitalismo brasileiro, contando com substancial apoio do empresariado. O primeiro momento, marcado por uma forte representação política e ajustes econômicos de viés ortodoxo com efeitos recessivos sobre a atividade industrial, foi sucedido pelo dito “milagre econômico”. Esse momento representa um avanço na capacidade organizacional do empresariado brasileiro e oportunizou o surgimento de um segmento moderno e bem articulado com esferas decisórias governamentais na área de política econômica.

O fim do milagre, uma nova etapa de centralização da político-econômica no executivo e um estatismo revigorado marcaram o governo Geisel. Segundo Diniz, “a insatisfação crescente do empresariado manifestou-se por meio da campanha contra estatização da economia, culminando com a retirada de apoio, por parte das elites industriais, ao regime autoritário.”²⁵

Com a redemocratização, o Congresso volta a ter seu papel institucional revalorizado. É no seu âmbito, que através do *lobby*, o empresariado passará a buscar representação na defesa dos seus interesses. Tanto pela eleição direta de empresários, quanto pela eleição de políticos em defesa de seus interesses e da utilização de lobistas profissionais, faz-se a atuação política do empresariado.

No breve período do governo Collor, observa-se uma retração do espaço para a interlocução junto ao executivo. Posteriormente esse espaço também volta a ser recuperado.

Com a redemocratização, a abertura econômica e a globalização ficam estabelecida a proeminência das forças de mercado. E diante delas o empresariado é um ator mais hábil do que o Estado. O processo de privatizações e de retração da máquina estatal gera espaços e oportunidades para a ampliação das atividades empresariais e consolidação da sua participação no debate político-econômico sobre os caminhos e estratégias e serem seguidas pelo país.

Também neste momento se estabelece sob o guarda-chuva da globalização um debate paradoxal em relação a oportunidades e ameaças. Alguns propugnam uma maior abertura, outros invocam List para proteger a indústria nacional. Fusões e aquisições redefinem o perfil de diversos setores da economia nacional. Alguns quase desaparecem. Neste processo de abertura a própria reintegração do país ao fluxo internacional de capitais é um elemento que fortalece a burguesia nacional. A abertura do mercado internacional também gera a oportunidade para as empresas brasileiras buscarem no exterior a ampliação de suas atividades. Esse processo será analisado ao longo deste trabalho em seção dedicada.

Referências bibliográficas

ARRIGHI, Giovanni. *O longo século XX: dinheiro, poder e as origens do nosso tempo*. São Paulo : Ed. da UNESP / Rio de Janeiro : Contraponto, 1996.

_____. *Caos e governabilidade no moderno sistema mundial*. Rio de Janeiro: Contraponto; Editora UFRJ, 2001.

BAUMOL, William J. *A origem das corporações: da ascensão do Oriente Médio à queda do Império Romano*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

BAYLIS, John; SMITH, Steve (org.). *The globalization of world politics – An introduction to international relations*. Oxford: Oxford University Press, 2001.

BERNSTEIN, Peter L. *Desafio aos deuses: a fascinante história do risco*. Rio de Janeiro: Campus, 1997

BRAUDEL, Fernand. *Civilização material, economia e capitalismo: séculos XV-XVIII: os jogos das trocas*. Volume 2.2ª ed. - São Paulo: Editora WMF Martins Fontes, 2009.

BRESSER PEREIRA, Luiz Carlos. Empresário, suas origens e as interpretações do Brasil. In: MARANHÃO, Ricardo. *História de empresas e desenvolvimento econômico*. São Paulo, SP: Hucitec, 2002.

CALDEIRA, Jorge. *A nação mercantilista*. São Paulo. Editora 34, 1999. (3ª reimpressão 2001).

_____. *História do Brasil com empreendedores*. São Paulo: Mameluco, 2009.

CARDOSO, Ciro Flamarion e VAINFAS, Ronaldo (Orgs.). *Domínios da história: ensaios de teoria e metodologia*. Rio de Janeiro, Elsevier, 1997 – 19ª impressão

COSTA E SILVA, Alberto da. *A enxada e a lança: a África antes dos portugueses*. Nova Fronteira: Rio de Janeiro, 2006.

DECCA, Edgar Salvadori de. *O nascimento das fábricas*. São Paulo: Brasiliense, 2004.

DINIZ, Eli. *Empresários, interesses e mercados: dilemas do desenvolvimento no Brasil*. Belo Horizonte: Editora UFMG:Rio de Janeiro: IUPERJ/2004.

DOBB, Maurice H. *A evolução do capitalismo*. [Reimpr.] Rio de Janeiro: LTC, 2009.

DUPAS, Gilberto. *O mito do progresso*. São Paulo: Editora Unesp, 2006.

ERRO, Carmen. *História Empresarial nr. 10 – pasado, presente e retos de futuro*. Editora ariel, 2003.

FERGUSON, Niall. *The House of Rothschild*. Penguin books, New York, NY. 1998.

GELDERBLUM, Oscar. A idade do ouro da República Holandesa. In: BAUMOL, William J. *A origem das corporações: da ascensão do oriente médio à queda do Império Romano*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

GOETZMANN, William & ROUWENHORST, K. Geert. *The origins of value – the financial innovations that created modern capital markets*. Oxford university Press. Oxford, New York. 2005.

GUEDES, Ana Lúcia. Globalização e interdependência: reconhecendo a importância das relações entre governos e empresas transnacionais. In: OLIVEIRA, Odete Maria de. *Relações internacionais: interdependência e sociedade global*. Ijuí: Ed. Unijuí, 2003.

GUEVARA, Carlos Dávila Ladrón. La História Empresarial em América Latina. In: ERRO, Carmen. *Historia Empresarial Pasado, Presente y Retos de Futuro*. Barcelona: Ariel, 2003.

HALL, Richard H. *Organizações: estruturas, processos e resultados*. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2004.

HYMER, Stephen. *Empresas multinacionais: a internacionalização do capital*. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1983 – 2ª edição.

KOONINGS, Kees. *Industrialization, industrialists, and regional development in Brazil: Rio Grande do Sul in comparative perspective*. Amsterdam: Thela Publishers, 1994.

LAULAJAINEN, Risto & STAFFORD, Howard A. *Corporate Geography*. Kluwer Academic Publishers. Doordrecht, The Netherlands, 1995.

LOBO, Eulália L. História empresarial in: CARDOSO, Ciro Flamarion e VAINFAS, Ronaldo (Orgs.). *Domínios da história: ensaios de teoria e metodologia*. Rio de Janeiro, Elsevier, 1997 – 19ª impressão.

MCCRAW, Thomas K. (Org.) Alfred Chandler: *ensaios para uma teoria histórica da grande empresa*. Editora fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 1998.

MALMENDIER, Ulrike. Roman Shares. In: GOETZMANN, William & ROUWENHORST, K. Geert. *The origins of value – the financial innovations that created modern capital markets*. Oxford university Press. Oxford, New York. 2005.

MARANHÃO, Ricardo. *História de empresas e desenvolvimento econômico*. São Paulo, SP: Hucitec, 2002.

MARTINS, Estevão Chaves de Rezende (org.). *Relações internacionais: visões do Brasil e da América Latina*. Brasília: IBRI, 2003

MELLO, Evaldo Cabral de. *O negócio do Brasil – Portugal, os Países Baixos e o Nordeste 1641 – 1669*. 3ª edição. Top Books, Rio de Janeiro/RJ. 2003.

MENDES, José Amado. História das organizações na reabilitação da história econômica e social. In: RIBEIRO, Maria Manoela Tavares (Coord.) *Portugal-Brasil Uma visão interdisciplinar do século XX* - Actas do colóquio. 2 a 5 de abril de 2003. Coimbra: Quarteto, 2003.

MORRIS, Charles R. *Os magnatas: como Andrew Carnegie, John D. Rockefeller, Jay Gould e J.P. Morgan inventaram a supereconomia americana*. Porto Alegre, RS: L&PM, 2007.

MUNRO, John. O século de Tawney, 1540 – 1640: as raízes do moderno empreendedorismo capitalista. In: BAUMOL, William J. *A origem das corporações: da ascensão do oriente médio à queda do Império Romano*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

NEAL, Larry. Ventures shares of the Dutch East India Company. In: GOETZMANN, William & ROUWENHORST, K. Geert. *The origins of value – the financial innovations that created modern capital markets*. Oxford university Press. Oxford, New York. 2005.

PARENTE, Cristina. *Construção social das competências profissionais: dois estudos de caso em empresas multinacionais do sector metalomecania* (2003) Dissertação de doutorado. Acesso internet em 11/10/2010 www.ler.letras.up.pt/uploads/ficheiros/3724.pdf

RUGMAN, Allan M. *International business – firm and environment*. McGraw-Hill. USA, 1985.

SEITENFUS, Ricardo Antonio Silva. *Relações internacionais*. Barueri: Manole, 2004

SEVCENKO, Nicolau. *O renascimento*. Campinas, São Paulo: Editora da Universidade de Campinas, 1988

STEGER, Ulrich. *Corporate Diplomacy – The strategy for a volatile, fragmented business environment*. John Wiley & sons, West Sussex, England. 2003.

STOPFORD, John. STRANGE, Susan with HENSLEY, John S. *Rival States, Rival Firms – competition for world market shares*. Cambridge University Press, 1991.

TOLLIDAY, Steven. Beyond the organizational synthesis: paradigm and theory in recent america's business history. In: MARANHÃO, Ricardo. *História de empresas e desenvolvimento econômico*. São Paulo, SP: Hucitec, 2002.

VALDALISO, Jesús Maria y LÓPEZ, Santiago Garcia. *Historia económica de la empresa*. Barcelona: Crítica, 2007.

WOODS, Ngaire. International political economy. In: BAYLIS, John; SMITH, Steve (org.). *The globalization of world politics – An introduction to international relations*. Oxford: Oxford University Press, 2001.

Notas

- ¹ HUDSON, Michael. Empreendedores: Da ascensão do Oriente Próximo à queda do Império Romano. In: BAUMOL, William J. A origem das corporações: da ascensão do oriente médio à queda do Império Romano. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010. pg. 11.
- ² HUDSON, Michael. Op.cit. pg. 9.
- ³ HUDSON, op cit. pg. 11.
- ⁴ WOODS, Ngaire. International political economy. In: BAYLIS, John; SMITH, Steve (org.). The globalization of world politics – An introduction to international relations. Oxford: Oxford University Press, 2001. pg. 286
- ⁵ Artesanato – no sentido de práticas fabris/produativas não sistematizadas nos moldes capitalistas.
- ⁶ Silva, Alberto da Costa e. A enxada e a lança: a África antes dos portugueses. nova Fronteira: Rio de Janeiro, 2006.
- ⁷ MORRIS, Charles R. Os magnatas: como Andrew Carnegie, John D. Rockefeller, Jay Gould e J.P. Morgan inventaram a supereconomia americana. Porto Alegre, RS: L&PM, 2007. pg.10.
- ⁸ HYMER, Stephen. Empresas multinacionais: a internacionalização do capital. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1983 – 2ª edição. Pg.47.
- ⁹ Moderna no sentido em que antes desta geração de empresas outras já haviam operado em bases internacionais, como as próprias companhias de navegação. A definição de empresa multinacional pode ser inclusiva ou exclusiva, conforme opção crítica.
- ¹⁰ STOPFORD, John. STRANGE, Susan with HENSLEY, John S. Rival States, Rival Firms – competition for world market shares. Cambridge University Press, 1991. Pg.13.
- ¹¹ SEITENFUS, Ricardo Antonio Silva. Relações internacionais. Barueri: Manole, 2004
- ¹² EMN – empresa multinacional.
- ¹³ Ressalva importante é que ao referirmos projetos políticos não se pode esquecer a sempre presente motivação econômica da política, cfe. já mencionado acesso a mercados consumidores e à fontes de matérias-primas são essenciais nessa perspectiva.
- ¹⁴ GUEDES, Ana Lucia. Globalização e interdependência: reconhecendo a importância das relações entre governos e empresas transnacionais. In: Oliveira, Odete M. e DAL RI Jr. Arno(Orgs). Relações Internacionais: interdependência e sociedade global. Ijuí/Ed. Unijuí, 2003. Pg. 575.
- ¹⁵ GUEDES, op.cit. pg. 576.
- ¹⁶ STOPFORD, John. STRANGE, Susan with HENSLEY, John S. Rival States, Rival Firms – competition for world market shares. Cambridge University Press, 1991. Pg.33.
- ¹⁷ STEGER, Ulrich. Corporate Diplomacy – the strategy for a volatile, fragmented business environment. John Wiley & Sons, West Sussex: 2003.p. xii.
- ¹⁸ Artigo em co-autoria com Helms, Henrique apresentado no VII CIEIA realizado na PUCRS em 2008.
- ¹⁹ FERGUSON, Niall. The House of Rothschild. Penguin books, New York, NY.1998. Ver acknowledgements xvii.
- ²⁰ CALDEIRA, Jorge. História do Brasil com empreendedores. São Paulo: Mameluco, 2009.pg. 257.
- ²¹ Observar as duas obras de Caldeira com suas respectivas referências e citações.
- ²² Bresser Pereira, Luiz Carlos. Empresário, suas origens e as interpretações do Brasil. In: MARANHÃO, Ricardo. História de empresas e desenvolvimento econômico. São Paulo, SP: Hucitec, 2002.
- ²³ DINIZ, Eli. Boschi, Renato. Empresários, interesses e mercado: dilemas do desenvolvimento no Brasil. Belo Horizonte: editora UFMG; Rio de Janeiro: IUPERJ/2004.
- ²⁴ DINIZ, op. cit. pg. 43.
- ²⁵ DINIZ, op. cit.pg.50.