

História Económica e Empresarial

2019-2020

Aula Teórica 16

As empresas multinacionais

- Noção de empresa multinacional
- Investimento direto estrangeiro e investimento de carteira. Aquisição e investimento de raiz
- O paradigma explicativo eclético para a existência de empresas multinacionais
- As empresas multinacionais e recuperação europeia.
- Impacto das multinacionais nas economias recetoras

1

Esta aula tem como objetivo apresentar as características das grandes empresas modernas chamadas multinacionais, que acompanharam a época de ouro do crescimento e que, como veremos, ajudam a compreender o processo de *catching up* da Europa, estando também na nova fase de globalização que se estrutura a partir dos anos 1990 em diante.

Para compreender as feições particulares destas empresas, damos aqui uma perspetiva comparada com a primeira globalização, que melhor mostrará em que se traduziram as hegemonias (GB e depois EUA), e de que modo poderemos ver a repartição do século XXI, sem uma clara evidencia de uma única área geográfica na origem destas multinacionais.

Sabemos que, na primeira globalização, as empresas modernas dos finais do século XIX adotaram estratégias de diversificação de mercados e produtos através da realização de investimento no exterior. No final do século XIX, a Siemens e a Singer ou a Ericsson surgem como exemplos de primeiras empresas multinacionais, como já estudámos.

Na aula de hoje veremos que a estratégia de internacionalização do investimento não passa apenas por uma empresa se transformar numa multinacional, por um lado, por outro, veremos que o perfil e opções de investimento – a nível sectorial e regional – das multinacionais mudou na segunda metade do século XX.

Finalmente, ao observarmos estas empresas multinacionais, compreendemos o seu papel no comércio internacional e ainda como motores de crescimento económico nos países onde se instalam.

Estratégias de internacionalização das Empresas

Existem múltiplas formas de uma empresa colocar os seus produtos num mercado estrangeiro:

- exportação
- autorização de uso de marca a agentes económicos locais [franchising]
- acordo de produção com agentes económicos locais [joint-venture]
- criação de **uma filial**

2

O processo de internacionalização de uma empresa pode assumir formas intermédias, sem chegar a empresa a ser uma multinacional.

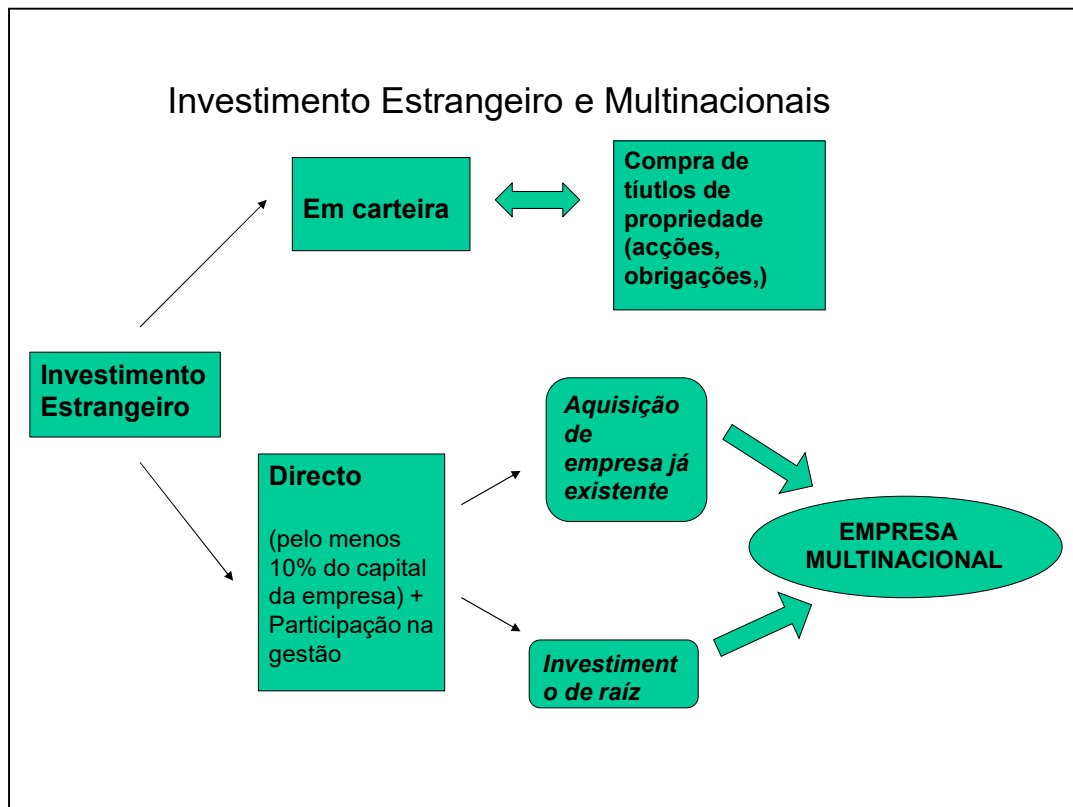
Na sua estratégia de diversificação geográfica de mercados, a empresa pode exportar bens e serviços para outras economias.

Pode ainda conceder direitos fora do seu país origem, para que os agentes económicos usem a sua marca (estratégia sem capital) ou podem fazer uma alinha estratégica com agentes locais para a produção conjunto de e bens e serviços (*joint venture* por exemplo para responder a um concurso público).

Estas estratégias de entrada nos mercados externos que ainda não consubstanciam uma multinacional, podem já permitir a acumulação de conhecimento sobre esses mercados e a alterações organizativas nas empresas, que funcionam como vantagem a explorar quando se decidem a criar uma filial no exterior. Iremos falar deste tipo de vantagem num dos slides seguintes.

Mas estas formas intermédias tb podem conduzir a comportamentos oportunistas dos agentes locais e a empresa pode optar por criar uma filial, p.e. para a comercialização dos seus produtos. Trata-se de uma estratégia de internalização (tb iremos ver esta vantagem associada às multinacionais).

Já quando se trata da criação de filiais, uma empresa pode deter, fora do espaço nacional, empresas para a comercialização e distribuição e/ou empresas de produção. Neste situação, quando se pode falar em empresa multinacional?



Quando falamos em multinacionais, estamos a falar de investimento estrangeiro. Mas de que tipo de investimento se trata, efetivamente? Quantas filiais deverá ter no exterior? Qual o nível e participação no capital dessas filiais para que possa ser multinacional?

Uma empresa pode realizar investimento estrangeiro através da compra de títulos de propriedade de uma empresa (p.e. acções, obrigações). Neste caso trata-se de investimento em carteira. Neste caso não se trata de uma multinacional.

A empresa multinacional é um caso de investimento direto estrangeiro, em que deter títulos de propriedade significa também participar na gestão estratégica.

Considerando a relação forte entre investimento direto estrangeiro e o desenvolvimento económico, apresenta-se a definição da CNUCED (ONU) para este tipo de empresas. Segundo a definição da CNUCED uma empresa é multinacional quanto tem pelo menos uma filial num país estrangeiro, controlando pelo menos 10% do total de ativos dessa filial e controlando a gestão financeira e operacional da mesma.

Ainda no âmbito das multinacionais, no investimento direto estrangeiro há que distinguir a aquisição noutra país de uma empresa já existente (*brownfield investment*) e o Investimento de raiz, ou seja, o estabelecimento de uma

operação totalmente nova fora do espaço nacional, comprando o terreno e construindo a fábrica (*greenfield investment*).

Explicações para a existência de empresas multinacionais (Paradigma Eclético)

✓ **Vantagens de propriedade** => posse de ativos, particularmente ativos intangíveis, que permitem à empresa concorrer internacionalmente.

✓ **Vantagens de localização** => o grau de atração das economias estrangeiras, que depende do seu contexto geográfico, institucional, cultural, etc.

✓ **Vantagens de internalização** => evitar custos de transação inerentes a estratégias de entrada.

4

São várias as motivações que conduzem uma empresa a optar por uma estratégia de diversificação geográfica e a tornar-se uma multinacional. De acordo com o paradigma eclético, as empresas procuram explorar três vantagens: as vantagens de propriedade, as vantagens de localização e as vantagens de internalização.

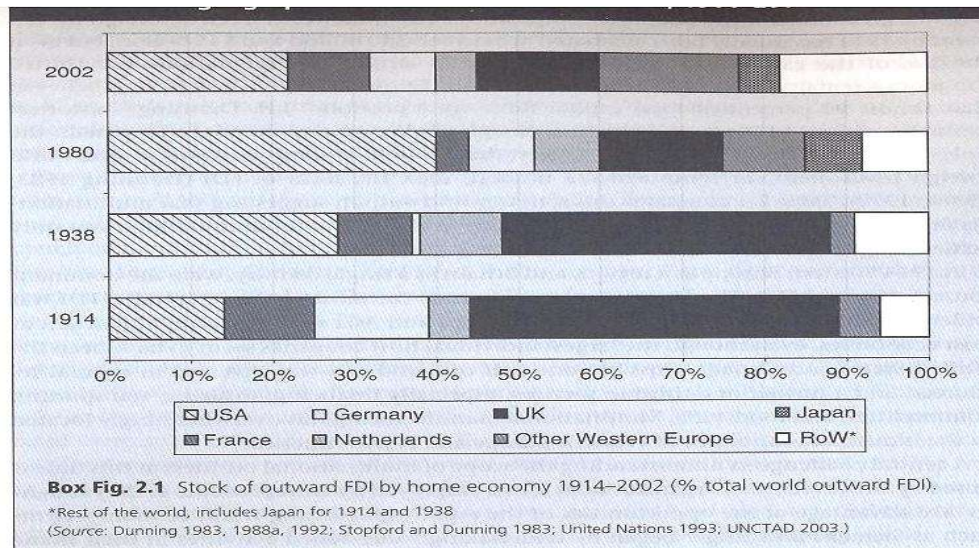
Considerando as vantagens de propriedade correspondem à exploração, por parte das empresas, das suas capacidades nucleares tecnológicas e organizativas, sistemas de *marketing*, capital humano, acesso a financiamento, economias de escala, que permitem concorrer nos mercados hospedeiros (que recebem o investimento).

Quanto às de localização, estão relacionadas com o grau de atração das economias hospedeiras. Por exemplo, as empresas procuram aproveitar as vantagens de estar mais próximas de uma economia hospedeira que está em expansão, ou explorar as suas matérias-primas, ou diminuir custos de transporte, ou explorar os incentivos ao investimento dados pelos governos locais, ou aproveitar os recursos humanos mais qualificados e infraestruturas, ou contornar entraves ao comércio, ou explorar a proximidade cultural (p.e. a língua, proximidade social).

Relativamente às vantagens de internalização as empresas procuram diminuir os custos de transação e de agência na estratégia de penetração em

novos mercados. Por exemplo, evitar a quebra de contratos e custos de litígios; comportamentos oportunistas dos agentes locais, etc..

Países de origem do investimento directo estrangeiro



Geoffrey Jones. *Multinationals and Global Capitalism: From the Nineteenth Century to the Twenty-First Century*. New York: Oxford University, p. 22.

5

As multinacionais apresentaram várias configurações ao longo do século XIX e XX, nomeadamente quanto à origem e destino do investimento directo estrangeiro (IDE) e dos sectores para onde se dirigia.

Vejamos quanto aos países de origem do IDE como se transformaram:

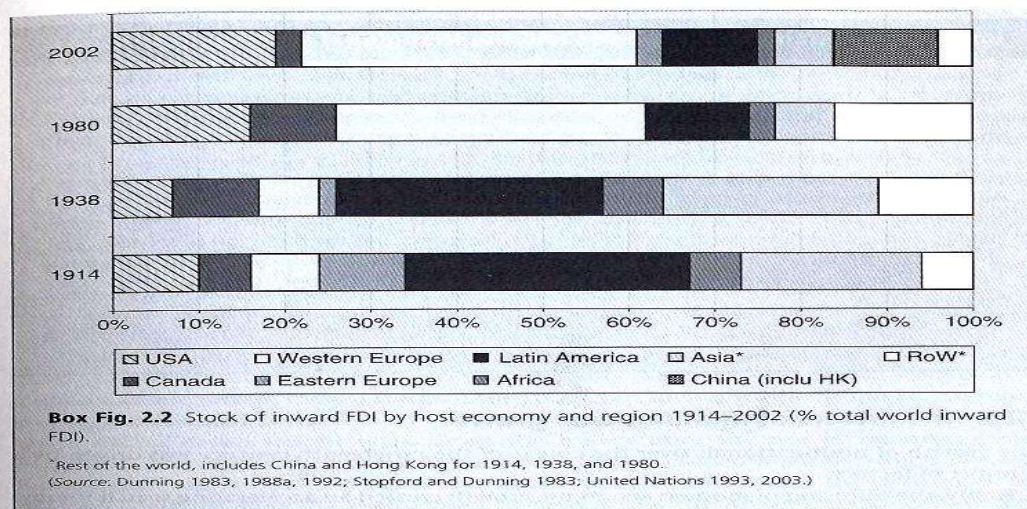
- 1) Até à 1ª GM (período da Belle Époque): o IDE era dominado pelo Reino Unido (RU). Reflete esta posição o seu papel ainda hegemónico na economia mundial, nomeadamente em resultado do papel financeiro da bolsa de Londres na economia mundial contemporânea. Também se tratava da principal potência colonial. No entanto, já se observa a presença dos EUA, embora ainda pouco saliente. Destaque ainda para a Alemanha e França, outros dois países que tendo arrancado para o crescimento económico moderno depois da Inglaterra, se afirmam na disputa da hegemonia mundial. No seu todo, a Europa Ocidental representava mais de 50% do IDE.
- 2) Entre guerras, o recuo da globalização foi acompanhado pelo perda de importância do RU e aumento do peso dos EUA. É de facto o período crucial para a afirmação dos EUA enquanto potência mundial. Ainda assim, França e RU mantêm a sua posição, como se estudou, nomeadamente atendendo ao seu papel no sistema monetário internacional.
- 3) Este gráfico mostra bem que a segunda metade do século XX, incluindo a época de ouro do crescimento, beneficiou com o IDE americano.

Em 1980 os EUA lideravam o IDE. Na Europa emergem mais países com relevância no IDE, na sequência do processo de integração económica europeia. Do mesmo modo, em 1980 o Japão surgia com alguma importância, autonomizando-se do grupo “Resto do Mundo”.

4) Chegados ao início do século XXI, o que se destaca é a perda de importância dos EUA e a expansão dos outros países, tanto na Europa como no grupo “Resto do Mundo”. Mas também é notável como não há uma liderança clara de nenhuma potência, sintomático do que estudámos na aula passada, sobre as consequências para o século XXI de uma retirada da hegemonia Americana e presença não definida de outras potências.

Para todos os efeitos o “Resto do Mundo” incluiu a Coreia do Sul e na viragem do século XXI, cada vez mais inclui a China.

Países destino do investimento directo estrangeiro



Geoffrey Jones. *Multinationals and Global Capitalism: From the Nineteenth Century to the Twenty-First Century*. New York: Oxford University, p. 22.

6

Quanto aos países destino (países hospedeiros) do IDE:

- 1) Em 1914, os países destino do IDE estavam na América Latina, na Ásia e África. Também os EUA e a Europa Ocidental, assim como a Europa Oriental, se evidenciam como destino do IDE, embora no seu todo não cheguem a 40%. Estamos a falar, portanto, de dois tipos de IDE muito diferentes: no primeiro caso, fluxo entre países do centro da economia mundial e países periféricos, alguns deles integrando o império colonial europeu. No segundo grupo de países estamos a falar de investimentos realizados entre países com o mesmo grau de desenvolvimento, ainda pouco importantes no contexto mundial. No caso dos países da Europa Oriental, relembrar a importância do IDE para o arranque da economia russa, já sublinha no texto 2.
- 2) Em 1938: estrutura não se altera substancialmente em termos dos países destino. Contudo, mas a importância da Europa Ocidental diminuiu em resultado da deterioração das relações com a economia alemã e também em consequência da revolução comunista na URSS. Mantém-se, no entanto, as mesmas posições dos países periféricos. A diminuição do peso dos EUA resulta da Grande Depressão e do crash da bolsa de NY, conduzindo à falência de muitas empresas e à retirada de capitais europeus dos EUA.
- 3) Em 1980: uma estrutura completamente diferente quanto ao destino do IDE, com grande importância da Europa Ocidental. Mas os EUA também são destino de IDE, quer ainda o “Resto do Mundo”, neste caso os asiáticos em

crescimento.

- 4) Em 2002: manutenção da estrutura anterior, mas com o maior papel da China. Corresponde ao período de modernização económica desta economia que criou condições para captar o IDE.

-

Sectores do IDE na Primeira Globalização

- Plantações e minas
- Transportes e comunicações



- Criação frequente de *Free Standing Companies* (empresas sediadas num país altamente desenvolvido para atuação exclusivamente noutro país, geralmente periférico)
- Empresa Industrial Integrada (integra a produção de matéria-primas, p.e. no caso da indústria da alimentação)

7

Sectorialmente, na Primeira Globalização o IDE dirigia-se para a exploração de recursos naturais, tais como minérios e produtos agrícolas, mas também para a construção de infraestruturas de transporte e comunicação, geralmente de suporte à exploração dos recursos naturais.

Esta empresas que se destinavam a investir nos sectores da agricultura, minas e transporte ,conformam-se com o modelo de expansão das economias europeias em contexto de formação de impérios coloniais, pelo menos até à 1GM. O capital destas companhias tinha origem no centro da economia mundial contemporânea e destinava-se aos países periféricos e são muitas destas empresas que concretizaram o que os autores do texto 3 designaram de participação na economia internacional como economias de enclave. Este modelo vai perder expressão na segunda metade do século XX.

Noutro contexto, países que estavam a iniciar o seu processo de modernização no século XIX, como o caso da Rússia, beneficiaram do IDE para a construção de infraestruturas fundamentais ao crescimento.

Destino sectorial do IDE a partir a partir da década de 1980

- Aumento da importância dos serviços em sentido estrito em detrimento dos transportes.
- Aumento da importância da indústria



Em 2000 as multinacionais eram responsáveis por 2/3 do comércio mundial, sendo 1/2 desse comércio realizado entre empresa mãe e filial.

Importância do investimento cruzado entre países desenvolvidos.

8

No final do século XX, com a intensificação das relações internacionais e que a queda do bloco socialista favoreceu, o investimento está essencialmente dirigido ao sector industrial e são uma das componentes fundamentais no processo de internacionalização.

Destacam-se ainda os sectores ligados às novas tecnologias do 5K como as telecomunicações.

O impacto económico das multinacionais nos países destino

- Transferência de conhecimentos = capacidades tecnológicas e organizativas
- Transferência de capital = suplemento de poupança interna
- Criação de emprego = qualificação + salários
- Efeitos na estrutura de mercado = potenciar a concorrência + estímulo à produção de outras empresas locais
- Efeitos no comércio externo = entre países e intraempresas



- Impacto diferenciado em função das diferentes capacidades de absorção das economias destino do IDE.
- Impacto diferenciado em função do setor destino do IDE.

= Atraso ou crescimento depende de um conjunto de fatores que não 9

A forma como as multinacionais criam know-how, como o difundem, tem impacto no crescimento económico, nomeadamente porque estas empresas representam uma fatia importante do comércio internacional. Historicamente não se observa uma relação significativa entre desempenho económico e existência de multinacionais. Não são uma panaceia para os problemas do atraso económico, na medida em que os factores explicativos do atraso/ crescimento são múltiplos, como tivemos oportunidade de discutir ao longo das aulas teóricas e práticas .

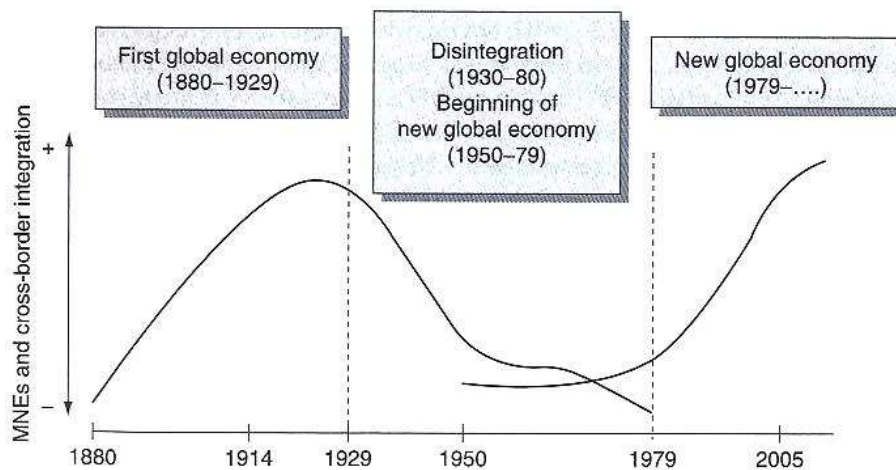
No entanto, a sua dimensão e significado tem sempre impactos nas economias hospedeiras:

- 1) Introdução de novos produtos e processos, sendo o IDE uma das formas das economias terem acesso às inovações necessárias para operarem o catching-up relativamente à economia líder.
- 2) A escassez de poupança interna pode ser compensada pela transferência de capital que está inerente à realização deste tipo de investimentos. Nomeadamente pode contribuir para a criação de infraestruturas fundamentais para o crescimento económico
- 3) Criação de postos de trabalho que pode significar uma melhoria no nível de vida e aumento da formação dos recursos humanos
- 4) Efeitos na estrutura de mercado, por exemplo, alterando hábitos de consumo ou contribuindo para o aumento da concorrência no mercado interno.

A dimensão destes impactos varia com as características das economias receptoras do investimento, por exemplo, em termos de formação da mão-de-obra, qualidade das infraestruturas existentes e das instituições. Se tem boa preparação da mão-de-obra, boas infraestruturas e instituições, o impacto do IE pode ser maior. Foi o caso da idade de ouro do crescimento, quando as multinacionais americanas investiram na Europa Ocidental e Japão; e o Japão nos EUA e na Europa; ou a Europa na Europa.

Depende ainda dos sectores para onde se dirige esse investimento, por exemplo, se o IDE se dirige para a exploração de recursos naturais, o impacto em termos de emprego é elevado mas não em termos de capital humano, ou seja, não se estimula o aumento da qualificação da mão-de-obra. Por exemplo, o IDE realizado no século XIX teve um fraco impacto no crescimento dos países da América Latina.

Multinacionais e globalização



Geoffrey Jones. *Multinationals and Global Capitalism: From the Nineteenth Century to the Twenty-First Century*. New York: Oxford University, p. 20.

Como se pode resumir o que ficou dito quanto à estrutura sectorial e por países origem e destino do IDE?

Nos finais do século XIX, o número de multinacionais aumentou, contribuindo para o processo de crescente internacionalização das economias no período da Belle Époque. As multinacionais estavam sobretudo direccionadas para o investimento nos sectores agrícola e das minas e infraestruturas (transportes e comunicações). No essencial, os investimentos realizados tinham origem na Europa e como destino os países periféricos. Tratava-se essencialmente de investimentos de raiz.

A partir da crise de 1929 e até ao pós Segunda Guerra Mundial, o recuo da globalização coincide com o recuo do investimento direto estrangeiro, traduzido no recuo dos movimentos internacionais de capitais.

O período de transição (entre 1930 e 1980) coincide com o desaparecimento progressivo de um determinado tipo de IDE, nomeadamente direccionado para a exploração de recursos naturais e dirigido aos países menos desenvolvidos (colónias ou não) e à emergência de um outro tipo de multinacionais.

Assinala-se isso a partir da década de 1950, a reconstrução de uma economia global envolveu o aumento do investimento direto estrangeiro, com origem nos

EUA e dirigido à Europa e também entre países Europeus em processo de integração económica. É uma nova tendência quanto às multinacionais, associadas não só a investimento produtivo na indústria, mas também de investimento cruzado entre economias desenvolvidas.

O marco de década de 1980 caracteriza-se pela transição das economias de direção central para economias de mercado, reforçando-se a importância no movimento de capitais de países da ex-URSS e da China.

Box 4.2 Some large multinational manufacturing enterprises, c. 1914

Company	Nationality	Product	No. of foreign factories in 1914	Location of foreign factories
Singer	US	Sewing machines	5	UK, Canada, Germany, Russia, Austria-Hungary
J & P Coats	UK	Cotton thread	20	US, Canada, Russia, Austria-Hungary, Spain, Belgium, Italy, Switzerland, Portugal, Brazil, Japan
Nestlé	Swiss	Condensed milk/ baby food	14	US, UK, Germany, Netherlands, Norway, Spain, Australia
Lever Brothers	UK	Soap	33	US, Canada, Germany, Switzerland, Belgium, France, Japan, Australia, South Africa
Saint-Gobain	France	Glass	8	Germany, Belgium, Netherlands, Italy, Spain, Austria-Hungary
Bayer	Germany	Chemicals	7	US, UK, France, Russia, Belgium
American Radiator	US	Radiators	6	Canada, UK, France, Germany, Italy, Austria-Hungary
Siemens	Germany	Electricals	10	UK, France, Spain, Austria Hungary, Russia
L. M. Ericsson	Sweden	Telephone equipment	8	US, UK, France, Austria-Hungary, Russia

(Source: author's estimates)

Em 1914, a Europa tinha ainda o maior número de empresas multinacionais. Mas a maior empresa multinacional era já americana. Sectorialmente, era no sector industrial que se localizavam as maiores multinacionais.

Alguns comentários mais pormenorizados relativamente ao Quadro:

- As maiores multinacionais estavam localizadas na Europa, pese embora a maior multinacional fosse americana. No entanto, este posicionamento americano aponta já a sua afirmação enquanto primeira potência mundial.
- O investimento americano está concentrado na Europa e no Canada.
- A maior multinacional inglesa estava no sector têxtil, sector que estiveram na base da industrialização deste país.
- A GB é dos poucos países que tem filiais fora da

Europa. Vai ao encontro do seu papel de potência hegemónica no século XIX (e ainda até à 1GM) e ao seu papel de líder na economia mundial contemporânea.

- Já no caso da Alemanha, a primeira maior localiza-se no sector químico, seguindo-se outra multinacional ligada ao sector dos materiais eléctricos. Estes sectores tb estiveram na base do arranque da economia alemã para o CEM.
- Caso da Rússia: recordar o que se disse no texto do Gerschenkron e as medidas governamentais para captar investimento directo estrangeiro. Pelo menos três multinacionais europeias têm filiais neste país.
- Indústria automóvel ainda ausente, embora já surgissem setores do 3 Kondratiev (máquinas e equipamentos). Também os sectores líder nos 1 e 2 Kondratiev (Têxtil, transportes e comunicações e sector das químicas) dominam a tabela.

As maiores multinacionais não financeiras (2001)

Ranking	Empresa	País	Indústria
1	Vodafone	GB	Telecomunicações
2	General Electric	EUA	Equipamento eléctrico e electrónico
3	British Petroleum	GB	Petróleo (exploração /refinação /distribuição)
5	Deutsche Telekom	Alemanha	Telecomunicações
7	Ford	EUA	Ind. Automóvel
8	General Motors	EUA	Ind. Automóvel
12	Toyota	Japão	Ind. Automóvel
13	Fiat	Itália	Ind. Automóvel
14	Telefonica	Espanha	Telecomunicações
21	Nestlé	Suíça	Alimentação
23	IBM	EUA	Equipamento electrónico
42	Bayer	Alemanha	Farmacêutica/Química

Fonte: Nações Unidas, 2003.

10

12

Em 2001, a maior empresa multinacional não financeira encontra-se no sector das TIC.

Os sectores da indústria automóvel e dos equipamentos mantêm alguma importância no ranking.

Europa e EUA dominam a tabela, onde também já à lugar para o Japão.

- Dos sete primeiros lugares, três pertencem aos EUA. Ainda assim, a GB detém a o 1.º lugar.
- Dos países que se posicionavam em 1914 com multinacionais nos primeiros nove lugares, apenas se mantiveram a GB, os EUA e a Alemanha.
- Temos novos países a entrarem para o ranking, e ainda nas primeiras vinte posições, como é o caso da Japão e da Espanha.
- A maior empresa multinacional está no sector das

TIC (sector líder no 5 Kondratiev)

- Os sectores da indústria automóvel e dos equipamentos, mantém ainda posições cimeiras. São os sectores que mais cresceram desde o 3 Kondratiev e que se mantiveram relevantes.
- Destaque para a companhia petrolífera, assinalando a importância que esta matéria-prima energética assume a nível mundial para o crescimento da indústria.

<https://www.forbes.com/global2000/list/#tab:overall>

VIDEO-2019-10-06-19-40-32

13

Considerando na actualidade as maiores companhias, no top-ten, 5 empresas são chinesas, isto é, em cerca de 20 anos a China domina este ranking.

Sectorialmente, os quatro primeiros lugares pertencem a empresas do sector financeiro. A primeira empresa ligada às TIC surge no 6.º lugar (a Apple).

A Europa não está presente nos primeiros 5 lugares.

**As 10 maiores multinacionais portuguesas não financeiras
(2004)**

Empresa	Indústria
Portugal Telecom	Telecomunicações
EDP	Electricidade
Galp Energia	Refinação de petróleo/distribuição
Sonae Indústria	Madeiras
Jerónimo Martins	Retalhista
Inapa	Papel
Modelo Continente	Retalhista
Cimpor	Minerais não metálicos
Mota-Engil	Construção
Teixeira Duarte	Construção

14

14

As 25 Maiores Empresas Nacionais (2014)

No topo da lista das melhores empresas nacionais encontram-se empresas do ramo energético e do grande retalho. O ranking é liderado então pela Petrolgal, na seguinte ordem:

- 1.Petróleos de Portugal – Petrolgal
- 2.Pingo-Doce - Distribuição Alimentar
- 3.Modelo Continente – Hipermercados
- 4.EDP Serviço Universal
- 5.EDP Distribuição - Energia
- 6.GALP - Gás Natural
- 7.EDP – energias de Portugal
- 8.Transportes Aéreos Portugueses
- 9.MEO - Serviços de Comunicações e Multimédia
- 10.EDP Comercial - Comercialização de Energia
- 11.Saipem (Portugal) - Comércio Marítimo
- 12.REPSOL Portuguesa
- 13.Volkswagen Autoeuropa
- 14.BP Portugal - Comércio de Combustíveis e Lubrificantes
- 15.Auchan Portugal Hipermercados
- 16.EDP - Gestão da Produção de Energia
- 17.Portucelsoporcel Fine Paper
- 18.CEPSA - Portuguesa Petróleos
- 19.NOS Comunicações
- 20.Vodafone Portugal - Comunicações Pessoais
- 21.Endesa Energia S.A. Sucursal Portugal
- 22.Continental Mabor - Indústria de Pneus
- 23.REPSOL Polímeros
- 24.Lactogal - Produtos Alimentares
- 25.Recheio - Cash and Carry

15

Estas são as maiores empresas em

Bibliografia obrigatória de apoio a esta aula

- Ana Bela Nunes, Nuno Valério. *História Económica e Empresarial*. Lisboa: Presença, 2015 — Caixa 5.4 e Capítulo 8

A partir desta aula e da bibliografia obrigatória indicada os alunos deverão ser capazes de:

- Definir empresa multinacional
- Entender as noções de investimento direto e investimento de carteira, aquisição e investimento de raiz
- Explicar a existência de empresas multinacionais
- Explicar a evolução da importância das empresas multinacionais ao longo da economia mundial contemporânea
- Explicar o impacto potencial do investimento direto estrangeiro nas economias recetoras