

## Negócios Internacionais e Gestão Internacional: De Onde Viemos e para Onde Vamos ?

**Autoria:** Ana Lucia Guedes

### Resumo

Este ensaio teórico analisa o processo de constituição do escopo das áreas de Negócios Internacionais e Gestão Internacional. A análise histórica das agendas de pesquisa nas referidas áreas, lideradas pela academia dos EUA, sugere que a principal característica comum entre as áreas e que as difere de outras áreas é o uso de múltiplos níveis de análise: global, internacional, nacional e inter-organizacional e intra-organizacional. Estes níveis refletem complexidades e interdependências referentes ao amplo mundo dos negócios internacionais que não são tão observadas em outras áreas. A análise também evidencia que a investigação das estratégias e práticas de empresas multinacionais requer a adoção de abordagens interdisciplinares com outras áreas das ciências sociais e que isso pode ajudar as duas áreas a transcender o foco na firma. No final, o ensaio sugere que isoladamente os diferentes paradigmas que vêm sendo construídos nas duas áreas são insuficientes para pesquisa em países em desenvolvimento.

### Introdução

O debate contemporâneo acerca da inclusão de novos temas, abordagens mais rigorosas e pesquisa multidisciplinar não é recente na área de Negócios Internacionais (NI). A discussão sobre a importância de desenvolver teorias válidas sobre novas questões data do início da década de 1980 (ver Dymsha, 1984). Os editores do *Journal of International Business Studies* (JIBS)<sup>1</sup> apresentaram, em 1983, as seguintes sugestões de temas para pesquisa: marketing internacional, desenvolvimento e comércio internacional, contabilidade internacional, finanças internacionais, empresas multinacionais e gestão internacional.

Dymsha (1984) reafirma o caráter multidisciplinar de NI, após ressaltar o principal problema da área: a maioria dos autores tem formação em Economia. Pesquisa na área usa diversos campos das ciências sociais, como Ciência Política, Sociologia, Psicologia, História, Antropologia, Direito, e também os campos funcionais da Administração de negócios (como finanças, marketing, produção e recursos humanos).

Embora a maioria dos autores do JIBS classifique seus trabalhos como multidisciplinares ou interdisciplinares, dúvidas permanecem quanto a isso (Dunning, 1989; Inkpen e Beamish, 1994). Um dos problemas é a origem dos pesquisadores. No período de 1970 a 1974, somente instituições de quatro países estavam representadas nas páginas do JIBS: Canadá, Suécia, Reino Unido e Estados Unidos (com 93% dos autores). No período de 1990-1994, 23 países estavam representados, e a participação dos autores dos Estados Unidos diminuiu para 67% do total, tendo a *South Carolina University* como instituição-líder (Inkpen e Beamish, 1994).

Um outro problema é o foco econômico: a teoria voltada para investimento externo direto (IED) e empresas multinacionais (EMNs) ganharam o domínio da área ao longo de sua evolução. Ficaram mais importantes os temas competição, mercado global e organização inter-firma. Em paralelo, houve declínio de interesse por alguns temas, como comércio internacional, gestão de câmbio, custo de capital e estrutura financeira.

Esses dois problemas sustentam a ‘visão estreita’ da área. Sullivan (1998a) discute as implicações dessa visão “mais estreita de NI”, com base na análise de 27 anos de publicações no JIBS. Os resultados evidenciaram o domínio da racionalidade econômica nas pesquisas em NI. No final o autor destacou o mérito de abordagens dialéticas e a pressão que esse tipo de desenvolvimento impõe aos membros da *Academy of International Business* (AIB).

Dunning (1989) ressalta a orientação pragmática da área a partir do reconhecimento de que é elevada a proporção de acadêmicos que atua como consultores. Ele identifica duas fases no estudo de NI. A primeira vai da metade dos anos 1950 até o final de 1960. NI era ensinado e

pesquisado por reduzido número de acadêmicos, que acabaram ajudando a formar e a desenvolver a AIB. Como naquele momento havia poucas escolas de negócios orientadas para pesquisa fora dos EUA, os acadêmicos norte-americanos, treinados em gestão econômica e marketing, dominaram a área de NI por meio de uma abordagem que desconsiderava influências ou questões culturais. A lógica predominante era adicionar uma dimensão internacional aos estudos de negócios domésticos (*domestic business*).

Nessa época os acadêmicos norte-americanos institucionalizaram a área de Negócios Internacionais e, posteriormente, a de Gestão Internacional. A AIB foi criada em 1959, e a *International Management Division* (IMD) da *Academy of Management* surgiu na década de 1970. O currículo nas escolas de negócios só viria a ser “internacionalizado” (ainda que de maneira insatisfatória, segundo Contractor, 2000) a partir da década de 1980. Os fundadores da AIB eram “um grupo de acadêmicos que tinham o zelo missionário bem como um embasamento em gestão, marketing, finanças ou economia” (Buckley, 2005).

A segunda fase foi liderada por acadêmicos não-americanos, fora das escolas de negócios, que abordavam aspectos internacionais em seus respectivos temas, fora das escolas de negócios. Essas pesquisas, que são politicamente orientadas e coincidem com o crescimento dos investimentos externos dos Estados Unidos nos anos de 1950 e 1960, tratavam das conseqüências econômicas dos investimentos nos países de origem e nos países de destino, onde se localizam as filiais das EMNs. Destaca-se, nessa fase, o denominado ‘Projeto Multinacional’ conduzido por Raymond Vernon na *Harvard Business School* (ver Vernon, 1994). Tais pesquisas foram feitas principalmente por economistas, com base em teoria econômica e finanças, com foco nas motivações e nos determinantes para IED por parte de EMNs, seguindo uma perspectiva unidisciplinar.

Na década de 1970, a maioria das pesquisas era unidisciplinar e defendia que estudos em NI significavam da extensão das áreas funcionais da gestão. Ao final da década de 1980, Dunning (1989) argumentou que o estudo de NI tinha alcançado certo nível de amadurecimento por meio do desenvolvimento e uso de teorias e paradigmas próprios. Como temas de pesquisa mais promissoras em NI, Dunning (1989) identificou na época as interseções entre partes específicas da teoria organizacional e economia, finanças e gestão estratégica, e marketing e estudos *cross*-culturais.

Mais adiante Vernon (1994) identificou que a evolução de NI se baseou em três âmbitos específicos: (a) problemas que empresas nacionais enfrentam nas conduções de trocas comerciais com países estrangeiros (comércio e pagamentos internacionais); (b) problemas que gerentes enfrentam nos esforços de controlar uma rede internacional (empresas multinacionais), e (c) práticas de negócios no exterior (sistemas nacionais de negócios comparativos).

Desde 1959 na *Harvard Business School*, Vernon menciona que membros desta e de outras escolas de negócios nos Estados Unidos ajudaram a criar escolas similares no exterior. Dunning (1989) ressaltou, no final da década de 1980, que NI faz parte da agenda política de países como os Estados Unidos, Canadá e Reino Unido, em decorrência dos acordos de integração regional, tais como o *North American Free Trade Agreement* (NAFTA) assinado pelos Estados Unidos, Canadá e México e, a União Européia.

O interesse político em NI ajuda a explicar o estabelecimento de centros de pesquisas financiados pelos governos dos Estados Unidos, Canadá e Reino Unido. Essas questões também explicam a concentração regional de desenvolvimento da área e a necessidade de desenvolver uma abordagem mais crítica, especialmente em países menos desenvolvidos.

O relato de Vernon (1994) sobre sua experiência de ensino na área é esclarecedor. A primeira, no início dos anos 1960, era de total autonomia com relação ao conteúdo dos cursos de NI e com a ausência de influências sobre os demais cursos, como marketing e finanças. Depois, a *Harvard Business School* decidiu adotar uma estrutura formal com base em áreas

funcionais, e NI passou a ser designada como tal. No final dos anos 1960, a escola propôs abolir a área de NI com o argumento de que as várias áreas funcionais deveriam internacionalizar seus respectivos currículos. Por causa disso Vernon recomenda atenção com o futuro de NI, especialmente com a parte do currículo que trata dos sistemas nacionais comparativos (ver Hampden-Turner e Trompenaars, 1995; Gilpin, 2001). Para acadêmicos norte-americanos, “a história, os valores e as instituições dos Estados Unidos continuam a dominar nosso pensamento e a encurtar nossa visão” (Vernon, 1994, p. 227).

### **Evolução da agenda de pesquisa**

Segundo Buckley (2002), a pesquisa em NI aborda três tópicos principais: (1) a explicação dos fluxos de IED; (2) a existência, a estratégia e a organização de EMNs; (3) o desenvolvimento da internacionalização de firmas e os novos desdobramentos da globalização. Esses tópicos correspondem a três fases distintas, apesar de sobrepostas, da agenda de pesquisas em NI. A primeira refere-se ao período do pós-Segunda Guerra Mundial, com ênfase nos fluxos de capital dos Estados Unidos para a Europa Ocidental, até os anos 1970. A segunda compreende o período de 1970 a 1990. A terceira fase compreende meados dos anos 1980 até 2000.

Buckley (2002, p. 369) reconhece que essa divisão em três fases específicas ignora dois tópicos importantes dos estudos teóricos e empíricos de NI: o papel da cultura e o impacto das diferenças culturais nacionais. Denominadas de “gestão comparativa”, essas contribuições em NI são usualmente agrupadas, juntamente com outras literaturas que seguem uma abordagem “mais gerencialista”, no âmbito da “gestão internacional” (ver Buckley, 1996).

A fase atual de agenda de pesquisa caracteriza-se pela ausência de uma grande questão empírica. A literatura concentra-se em vários tópicos, como fusão e aquisição, gestão do conhecimento, conceito de globalização, papel das organizações não-governamentais e o estudo de determinados países (atualmente com ênfase na China e na Índia).

A ausência de uma grande questão norteadora aquece o debate sobre a legitimidade de NI como disciplina autônoma. Além disso, traz à tona o problema das relações entre NI e outras áreas funcionais da Gestão e das Ciências Sociais (Buckley, 2002, p. 370). Na opinião do autor, NI corre o risco de se tornar uma área para a aplicação de conceitos de outras disciplinas.

Stopford (2002) afirma que o maior problema é que NI não consegue encorajar trabalhos interdisciplinares (como exemplifica a obra de Rugman e Brewer, 2001), apesar dos desdobramentos contemporâneos que colocam as “EMNs no centro do palco nos assuntos mundiais”.

Buckley e Casson (2003) fazem uma análise retrospectiva das agendas de pesquisas dos anos de 1970. A obra dos autores foi escrita em uma época de grandes debates no âmbito de Economia Política Internacional, que discutia o poder (ou a “hegemonia global”) das multinacionais. Dentre as evidências desse período destacam-se a tentativa de construção de um Código de Conduta no âmbito do *United Nations Centre on Transnational Corporations* (hoje apenas uma divisão da *United Nations Conference on Trade and Development*) e também o ‘Projeto Multinacional’, de Vernon (ver Vernon, 1994). A questão central de pesquisa nos anos 1970 era o poder monopolístico das EMNs, ainda que Buckley e Casson (1976) entendessem que o tema principal era a inovação.

Ao longo do tempo, a pesquisa acadêmica em NI divorciou-se das questões políticas, sociais e econômicas (Buckley e Casson, 2003, p. 221). Segundo a avaliação crítica de Meyer (2004, p. 261), a obra de Buckley e Casson tinha a intenção de contribuir para os debates políticos daquela época. Entretanto, acabou estimulando a produção de pesquisas centradas principalmente em como gerenciar melhor os negócios para maximizar os lucros. Nas palavras de Meyer, o foco passou a ser “como gerenciar melhor os negócios para obter lucro,

mas não como cidadãos socialmente responsáveis”.

Segundo Shenkar (2004), os acadêmicos de NI foram forçados a construir um mercado protegido por meio da criação dos seus próprios periódicos e instituições (por exemplo, a AIB e o JIBS). Como área emergente, NI não podia competir em termos iguais. Por conseguinte, não poderia alcançar os padrões de rigor teórico e metodológico que prevaleciam entre as disciplinas estabelecidas no campo da Gestão. O extraordinário crescimento da economia global ao longo dos anos 1980 e 1990 com grande volume de comércio internacional e de fluxos de IED forneceu status e relevância à área de NI, que não estava pronta para assumir tais responsabilidades.

As áreas funcionais incorporaram tópicos internacionais. Ademais, alguns bons resultados foram obtidos com a internacionalização do currículo e da pesquisa em muitas escolas de negócios. Na década de 1990, caracterizada pela globalização, NI esteve sob ataque por causa da tendência nos Estados Unidos de dismantelar os departamentos de NI – seguindo o exemplo da *Harvard Business School* (ver Vernon, 1994) ou de fundir com os departamentos de Estratégia e Economia (Shenkar, 2004, p. 162).

Uma série de debates internos se seguiu (ver Toyne e Nigh, 1998) sem produzir alterações substanciais na área. Esse quadro de indefinições vem ajudando a perpetuar mitos, em vez de promover avanços substanciais. Para os proponentes da abordagem econômica – que entendem a Economia como a disciplina-mãe de NI –, o campo inicia-se com a tese de Stephen Hymer (de 1960), sob a orientação de Charles Kindleberger (ver Kindleberger, 2002).

Dunning (2006, p. 116) ressalta que a tese e alguns dos últimos trabalhos de Hymer pareciam menos com a tradição econômica de organização industrial e mais com economia política internacional. Outras contribuições anteriores ao trabalho de Hymer podem ser identificadas nos campos da Antropologia, Sociologia e Ciência Política (ver Dunning, 2001). Isso significa que, apesar das muitas contribuições da Economia para NI, essa disciplina não deve ser monopolista em NI. Ao contrário, o mito da superioridade e da predominância da Economia resulta em vulnerabilidade para a área de NI, diante da disciplina-mãe (e seus desdobramentos teóricos, como Economia Internacional e Economia Política). Além disso, torna o conhecimento em NI facilmente imitável pela área de Estratégia.

O domínio da Economia na área de NI e os equívocos correspondentes ajudam a explicar por que tantos autores importantes e influentes (Dunning, 1989; Toyne e Nigh, 1998; Martínez e Toyne, 2000) identificaram a necessidade de pesquisa interdisciplinar (ver Child, 1981). Meyer (2004, p. 260).

Shenkar ressalta a preocupação de Vernon (1994), ao indicar que a investigação de “sistemas nacionais de negócios comparativos”, dentre as três áreas centrais de NI, estava sob o risco de ser abandonada, por causa do etnocentrismo dos acadêmicos norte-americanos.

A omissão de “negócios comparativos” da agenda da área de NI (o que inclui, segundo a avaliação do autor, pesquisa *cross-cultural* e gestão comparativa) é um erro. Grosse e Behrman (1992, p. 95) afirmam que os aspectos culturais são também significativos nos negócios internacionais, mas têm levado a análises do tipo *cross-cultural*, em vez de efetivamente “internacional”.

Outro ponto importante destacado por Shenkar (2004) refere-se ao fato de a EMN ser a unidade de análise preferencial em NI. Vernon (1994) e Buckley (2002) apontam a EMN como um dos três tópicos principais em NI. No entanto, Toyne e Nigh (1998) argumentam que a firma (a EMN) não deve permanecer como a única unidade de análise em NI. Esse foco restritivo negligencia importantes aspectos das próprias EMNs, como os empregados e as múltiplas dimensões dos contextos nos quais elas operam.

Shenkar (2004, p. 165) analisou o principal periódico de NI (o JIBS) para mostrar que 90% dos estudos publicados tinham ao menos um autor norte-americano e que mais de 70% dos

autores eram dos Estados Unidos. Esses resultados confirmam o estudo realizado anteriormente por Inkpen e Beamish (1994). Adicionalmente, a probabilidade de um país ser incluído em estudo publicado no JIBS era diretamente proporcional à sua posição no ranking de comércio com os Estados Unidos. Em resumo, os fenômenos em NI tendem a ser observados de uma perspectiva centrada nos Estados Unidos, bloqueando a construção de uma perspectiva verdadeiramente global.

Shenkar (2004, p. 167-169) sugere que uma abordagem mais efetiva seria desenvolver a competitividade de NI ao interpretar e incorporar questões internacionais, incluindo eventos políticos, processos sociais e heranças históricas e também tópicos negligenciados pelas áreas de Economia e Estratégia. Shenkar enumera uma série de passos nos níveis institucional e de pesquisa para reverter a ameaça ao campo e rejuvenescer algumas contribuições, como: (a) incentivar a pesquisa comparativa; (b) estimular o conhecimento local; (c) conduzir pesquisa com múltiplos níveis; (d) engajar em pesquisa interdisciplinar e não multidisciplinar; (e) adotar abordagens ricas e contextualizadas; (f) usar metodologia de estudo de caso; (g) estudar casos que sejam parcialmente similares; (h) considerar desenvolvimento de teoria nas decisões de locação da pesquisa; (i) alimentar o desenvolvimento de teoria.

Meyer adverte que pesquisadores em NI têm investigado as EMNs sob uma abordagem interna, deixando de olhar as sociedades nas quais elas operam. Acadêmicos de NI têm contribuído pouco para explicar e avaliar “o papel das EMNs na sociedade” (2004, p. 261). Já que os acadêmicos de NI se concentram nas motivações e na condução das EMNs, eles deveriam usar esse conhecimento para embasar os estudos feitos por outras disciplinas.

Ramamurti (2004, p. 281) argumenta que pesquisadores de NI devem estar atentos para os impactos positivos e negativos de EMNs nos países em desenvolvimento, com especial ênfase em excessos e externalidades. O autor afirma que é hora de reposicionar esse tópico no centro dos debates em NI, como ocorria nos anos 1970. Ele ainda ressalta alguns tópicos de interesse: (a) a “causalidade reversa” do fenômeno, ou seja, o impacto do contexto e das políticas do país em desenvolvimento no comportamento da EMN; (b) a origem e a transformação das EMNs do Terceiro Mundo; (c) o papel da diáspora no desenvolvimento econômico de países pobres; (d) os prospectos futuros para outsourcing (traduzido por alguns autores como “terceirização”) em países pobres; (e) os caminhos “inteligentes” que vêm sendo trilhados por EMNs para reescrever as regras globais sob as quais elas operam em países em desenvolvimento.

Mais recentemente, ainda no debate sobre a agenda de pesquisa em NI, Buckley (2005, p. 7) afirma que o mundo deslocou o foco de negócios internacionais, como o que empresas norte-americanas fazem no exterior, para uma abordagem completamente globalizada, em todos os aspectos de negócios entre as fronteiras. Essa mudança requer “novas lentes de análise firmemente enraizadas na noção de que negócio é, e sempre tem sido mais bem analisado como um fenômeno internacional”. No entanto, apesar dos desenvolvimentos teóricos obtidos desde então, a afirmação de que NI tenha se tornado uma disciplina autônoma, com seus próprios métodos, não é aceita por todos.

### **Contribuições e limitações dos paradigmas**

Dois paradigmas – extensão e gestão transfronteira – têm dominado a maioria das investigações em NI nos últimos 40 anos. O paradigma da extensão considera negócios internacionais como extensão das atividades da firma através das fronteiras nacionais. O foco principal desse paradigma é o ajustamento e a adaptação das atividades em virtude das diferenças entre os ambientes dos países de origem e os dos países de destino. A firma é o objeto de análise, e as questões que norteiam as atividades de pesquisa são as da firma doméstica, como finanças e marketing. Segundo Toyne e Nigh (1998), essa forma de pesquisa de NI é paroquial porque as perguntas, as metodologias e o conhecimento empregados são

guiados por paradigmas, teorias, metáforas e metodologias aceitos e usados pelos pesquisadores das áreas funcionais.

O paradigma da gestão transfronteira está centrado nos problemas causados pelos movimentos de produtos e de capital através das fronteiras nacionais e pela necessidade de monitorar, coordenar e integrar operações e atividades existentes em mais de um país. Diferente do paradigma da extensão, esse modelo apresenta negócios internacionais como distinto dos negócios nacionais, porque reconhece a necessidade de desenvolver um método efetivo para gerenciar a diversidade de ambientes.

Na opinião de Toyne e Nigh, (1998) esse paradigma considera complicações associadas a operações em múltiplos países. E também assume que negócio é negócio, independentemente de onde é praticado, e a atividade consiste em tarefas tradicionalmente definidas como marketing, produção, gestão de pessoal, finanças e contabilidade. Em suma, esse segundo paradigma sustenta que há uma única definição de negócios com variações causadas por diferenças estruturais ambientais.

Toyne e Nigh introduzem um novo paradigma, capaz de alterar a investigação na área de NI. Eles sugerem que a firma como unidade central de análise deve ser substituída por uma visão hierárquica, com múltiplos níveis de análise referentes ao processo de negócios internacionais. Os autores argumentam que investigações em NI são e devem ser sobre negócios, apesar de predominantemente focadas nas atividades das firmas por causa das influências das pesquisas iniciais. Para os autores, dizer que NI suporta uma abordagem multidisciplinar não é suficiente. O fundamental é alterar o foco da investigação da firma para os processos de negócios. Com essa mudança, segundo os autores, a “centralidade da investigação de NI e sua contribuição serão claramente estabelecidas” (1998, p. 865).

O terceiro paradigma é denominado de “interação emergente”. NI é apresentado como um processo hierárquico, com múltiplos níveis de análise, resultante da interação de dois ou mais processos de negócios de múltiplos níveis e que estão socialmente enraizados. Conforme os processos evoluem, os resultados e a própria firma são alterados.

Segundo essa perspectiva, tanto a disciplina de economia quanto as de antropologia, história, economia política e sociologia podem contribuir para compreender o fenômeno de negócios internacionais e também os processos nacionais de negócios.

Da mesma forma que Contractor (2000), Toyne e Nigh (1998) argumentam que há vários níveis da organização – que se estendem do nível individual ao supra-societal – que restringem, capacitam e moldam os processos de negócios internacionais. Uma possível hierarquia de níveis para pesquisas em NI que sigam essa abordagem é apresentada na Tabela 1. Os autores argumentam que os fenômenos incluídos em um nível são observáveis e funcionalmente incomensuráveis em outro nível próximo.

De acordo com Toyne e Nigh (1998, p. 871), as implicações do paradigma da interação emergente para a área são as seguintes: (a) intensifica a natureza multidisciplinar de NI; (b) proporciona foco à área – negócio em vez de firma; (c) refuta a visão econômica de processos de negócios separados da sociedade: negócio é enraizado na sociedade, e negócios internacionais envolvem “negócios em sociedades”; (d) modifica a relação de NI com outros campos, de multidisciplinar para interdisciplinar, e integrando mudanças nas disciplinas; (e) envolve múltiplos níveis de análise – do indivíduo ao suprasocietal, e (f) estabelece a dinâmica da evolução dos processos de negócios internacional e nacional como intermitente.

**Tabela 1. Múltiplos Níveis de Negócios Internacionais**

<b>Nível Hierárquico</b>	<b>Exemplos de Condições de Fronteira</b>
Supra-societal	Direitos humanos, preocupações ambientais, acordos multilaterais comerciais e sistema monetário internacional, no âmbito das organizações internacionais (Nações Unidas, Organização Mundial do Comércio, União Européia, entre outras).

Societal (ou nível dos Estados- Nacionais)	Distinção histórica, sociocultural, econômica e política dos Estados-Nacionais; suas aspirações individuais e coletivas por meio de leis, regras, regulações, impostos e educação e as respectivas organizações reguladoras e fiscalizadoras.
Indústrias	Enraizadas nos processos de negócios nacionais em relação à eficiência e especialização econômicas; resultam em condições de intensidade competitiva e características da tecnologia e dos investimentos.
Firmas	Capacidades organizacionais, bases de recursos, força de trabalho e escopo geográfico; constituem as condições em relação a políticas, procedimentos, direções estratégicas e orçamentos.
Grupos	Foco divisional, <i>expertise</i> funcional, capacidades e talentos gerenciais, como condições para indivíduos desenvolverem comportamento e autoridade.
Indivíduos	Propriedades intrínsecas dos grupos em relação à potencial motivação, talentos, capacidades, habilidades e conhecimento.

Fonte: Adaptado de Toyne e Nigh, 1998, p. 868.

O paradigma da interação emergente não substituiu os dois paradigmas focados na firma, que continuam dominando a área. O terceiro paradigma é particularmente importante por reconhecer que o fenômeno e as relações de NI são bem mais amplos (incluindo outras organizações que não a firma) e vão além dos fatores que ocorrem na chamada “firma econômica” (ver Sullivan, 1998b).

Martínez e Toyne (2000) também examinaram os principais paradigmas de NI e suas respectivas implicações para GI. Os autores argumentam que os três paradigmas de NI – (a) extensão, (b) gestão transfronteira, e (c) interação emergente – sugerem que a palavra “internacional” tenha um significado diferente daquele tradicionalmente usado.

O primeiro paradigma enfatiza a limitação cultural dos negócios em outros ambientes (cultural, econômico, legal e político). Seus questionamentos buscam entender a influência dos fatores ambientais nas operações organizacionais e de gestão. O segundo paradigma aborda os desafios enfrentados pelas organizações quando operam em diversos países ao mesmo tempo. O terceiro paradigma foi construído em cima do conhecimento acumulado com os dois primeiros e tenta explicar se a experiência adquirida na gestão em diferentes locais modifica as práticas no país de origem e no de destino, onde estão as filiais das EMNs.

No final, Martínez e Toyne argumentam que investigar as empresas multinacionais é importante, porém não deve ser o foco primário da área de GI por ser muito restritivo. Os autores afirmam que pesquisa em gestão se tornou mais complexa e multidimensional nas últimas décadas. Segundo os autores, a área de GI deveria seguir esse caminho.

### Sobreposição e diferenciação com Gestão Internacional

No debate acerca da ampliação (ou não) do escopo de NI, um aspecto merece destaque: a diferenciação (e/ou sobreposição) de NI em relação a GI. Esse é um aspecto sobre o qual não há consenso na literatura. Dymsha (1984) sugeriu, no início da década de 1980, que o futuro da pesquisa em NI deveria incluir temas como gestão internacional e estudos multidisciplinares. A abordagem mais ampla de NI envolveria os seguintes tópicos: (a) avaliação de mudanças nos ambientes político, legal, econômico, cultural e competitivo; (b) inter-relações entre produção, marketing, finanças, recursos humanos, pesquisa e desenvolvimento, e outras decisões funcionais; (c) política, estratégia, organização, sistemas de informações e controle dos negócios.

Ricks et al. (1990) ressaltam que pesquisas no campo da gestão incorporam diversas questões internacionais. Eles fizeram extensa revisão da literatura (com base em dados de 1988) centrada nas dimensões internacionais da gestão em oito áreas de investigação: gestão de recursos humanos, comportamento organizacional, gestão da produção, transferência de informação e tecnologia, estrutura e controle, estratégia, relações governo-empresa e formas de envolvimento. A pesquisa em GI segue neste momento uma dentre duas abordagens: (a)

estudo de um tema particular com pouca ou nenhuma preocupação com as diferenças entre países, (b) estudo focado na comparação entre países (gestão comparativa) e/ou culturas (gestão *cross-cultural*).

Ainda que os autores não problematizem a sobreposição entre os âmbitos de NI e GI, a revisão da literatura produzida nas oito áreas selecionadas indica, por exemplo, que gestão da produção é tema central das abordagens econômicas para IED desde os anos 1960. Pesquisadores de NI retomaram interesse pelo tópico para investigar competitividade internacional de empresas manufatureiras norte-americanas. Outro tema que indica sobreposição entre GI e NI é comportamento organizacional. Pesquisa internacional nesse âmbito costuma ser comparativa com ênfase no comportamento organizacional entre diferentes países e culturas (1990, p. 223).

Segundo Buckley (1996), a teoria ortodoxa da EMN, fundamentada na abordagem de internalização, deixa apenas um papel pequeno para a gestão. Mais especificamente, de acordo com as premissas dessa abordagem, o processo de decisão gerencial exerce um papel central na determinação do escopo, na direção do crescimento e na oportunidade de crescimento da firma. Essa teoria pode ser considerada uma ramificação da economia aplicada, enquanto Gestão Internacional se fundamenta em política de negócios e em gestão estratégica; estas duas derivam de conceitos de comportamento organizacional, marketing, economia e psicologia. Em resumo, para Buckley (1996), enquanto o campo de NI é dedutivo, analítico e axiomático, o campo de GI é prático, empírico e prescritivo.

Na opinião de Buckley (1996), para superar as lacunas existentes entre NI e gestão estratégica internacional, existem as abordagens da teoria comportamental da firma para o processo de internacionalização, mais especificamente, os modelos evolucionários (ver Johanson e Vahlne, 1977; Vernon, 1966). E também há os estudos sobre a organização interna das empresas multinacionais (ver Ghoshal e Westney, 2005).

De acordo com Buckley (1996, p. 47), os conceitos de oposição interna/externa, cultura de negócio ou contexto organizacional, vantagem competitiva/competência essencial, rede integrada/ funções e o papel do conhecimento interno transcendem a divisão entre NI e GI (como ilustra a Tabela 2). Apesar das divergências de pontos de vista e de objetivos da investigação entre as duas áreas, as literaturas de NI e de gestão estratégica internacional tratam de questões similares de pesquisa assim, “fertilização cruzada” parece ser o caminho a seguir.

**Tabela 2. Conceitos Análogos em Negócios Internacionais e Gestão Internacional**

Negócios Internacionais	Gestão Internacional
1. Oposição do mercado interno: mercado externo	Oposição à herança administrativa: forças ambientais
2. Cultura de negócios	Contexto organizacional
3. Vantagem competitiva (vantagem específica da firma)	Competências essenciais
4. Integração de funções da firma – mercado interno	Integração global; redes integradas (transnacional)
5. Internalização da informação e da tecnologia	Transferência de conhecimentos e competências
6. Custos afundados – modelos da teoria dos jogos	Movimentos estratégicos (vantagens do primeiro “que se move”)

Fonte: Buckley, 1996, p. 48.

Boddewyn (1999) reconhece as dificuldades de consenso quanto à definição das fronteiras do campo de GI, mas enfatiza a existência de um domínio de pesquisa distinto do campo mais geral de NI. No entanto, o autor questiona se GI é um campo autônomo ou mais um subdomínio funcional de NI, como é o caso de marketing, contabilidade e finanças internacionais. O autor reconhece que sua análise é etnocêntrica, porque discute apenas a



visão norte-americana para os significados de “internacional” e de “gestão”. Sua análise baseia-se nas declarações do editor na época do relançamento do *Journal of International Management*, periódico oficial da IMD da *Academy of Management* em 1996. A definição da IMD tem o mérito de “não ser similar à definição de NI” e de “listar tópicos que muitos acadêmicos de GI poderiam considerar como legítimos de gestão” (1999, p. 4).

O autor enfatiza que o foco da Tabela 3 refere-se a NI, portanto, vários tópicos gerenciais listados na declaração de missão da IMD e os níveis de análise individual e inter-países não constam. Teorias e constructos são ignorados, o nível da firma centra exclusivamente em questões estratégicas, excluindo funções e processos internos, dentre tópicos que são usualmente discutidos sob a rubrica de “gestão”. Adicionalmente, Boddewyn (1999) argumenta que “a unidade de análise da pesquisa de GI deve ser a firma de negócios”, e não somente as EMNs, mas destaca que Toyne e Nigh (1998) refutam o foco na firma no que diz respeito ao âmbito de NI.

**Tabela 3. Níveis de Análise em Negócios Internacionais**

Nível	Unidade de Análise	Paradigmas	Teorias/Constructos
Mini-micro	Trocas (transações)	Eficiência econômica	Custos de transação Teoria da agência Arbitragem de mercado nacional
Micro	Firma	Vantagem estratégica	Vantagem competitiva Estratégia global Competição monopolista Ciclo do produto internacional Estrutura transnacional
Meso	Rede	Responsabilidade social	Alianças estratégicas Teoria institucional
Macro	País	Economia política	Teoria de barganha Política industrial

Fonte: Traduzido de Boddewyn, 1999, p. 8.

As outras dimensões dos negócios não podem ser ignoradas, mas devem ser tratadas como complementares porque enriquecem a análise da firma de negócios internacionais. Para o autor, a vantagem de centrar na firma de negócios internacionais como organização permite definir o domínio de GI em relação a duas questões centrais: (1) por que, quando e como a firma de negócios (como organização) decide se internacionalizar?; e (2) por que, quando e como seu comportamento organizacional (em termos de relações, transações internas e externas, desempenho e impactos) é alterado pela internacionalização?

Essa é uma definição minimalista de GI, mas defensável. A alternativa seria questionar se o domínio de GI deveria ser estendido para incluir todas as organizações internacionais (como o Banco Mundial). Em resumo, definir GI permanece uma questão complicada.

Os livros da área de GI diferem quanto aos conceitos básicos e ênfases, dividindo-se em análises funcional, estrutural, comportamental, estratégica, *cross-cultural* e outras. Alguns deles são meras variações dos textos de NI. Muitas “escolas de negócios” foram renomeadas para “escolas de gestão”; os cursos e os livros-texto simplesmente refletem essa mudança superficial sem “verdadeiramente diferenciar GI de NI” (Boddewyn, 1999, p. 13).

Toyne (1997) apresenta uma análise sistemática de como a integração entre a dimensão “internacional” e da “gestão” deveria ser desenvolvida. Boddewyn (1999) menciona as três abordagens apresentadas pelo autor como problemas da pesquisa em GI. No paradigma da extensão, os pesquisadores de GI replicam no exterior o que tem sido usado localmente para a definição de problema, teorias e metodologias. A investigação em GI – e, portanto, o domínio de GI – centra-se “na extensão das atividades gerenciais da firma através das fronteiras nacionais, à luz de diferenças ambientais entre países de origem e de destino, o que pode

necessitar de várias adaptações”. Para Toyne (1997), essa abordagem é muito paroquial e etnocêntrica. No paradigma de gestão transfronteira, a investigação de GI foca no problema da diferenciação/integração enfrentado por empresas que cruzam fronteiras por meio de comércio, investimento e alianças. Para Toyne, esse paradigma está muito centrado na firma; assume que negócio é negócio (e gestão é gestão), independentemente de onde é praticado; separa a esfera econômica da social e política, seguindo uma orientação de economia liberal anglo-saxônica.

Toyne (1997) sugere uma abordagem de “processo hierárquico-social”, em virtude de os países possuírem diferentes negócios. Cada processo de negócio nacional deve ser visto como conectado a uma estrutura hierárquica cujos níveis mais altos definem fronteiras e impõem condições para os níveis mais baixos. Para Boddewyn (1999), essa ampla definição do domínio de GI pode ser rica e complexa, mas se choca com as limitações da realidade de pesquisa em GI.

Martínez e Toyne (2000) defendem o desenvolvimento de GI por meio de pesquisas com teorias de múltiplos níveis, múltiplas unidades de análise, desenhos de pesquisa interdisciplinares e equipes de trabalho multiculturais. Uma contribuição relevante na visão dos autores é a participação crescente de acadêmicos não-americanos na área de GI. Isso ajuda a derrubar as restrições da teoria de gestão “culturalmente limitada”.

Contractor (2000) afirma que artigos concentrados em GI estavam isolados no *Academy of Management Journal*<sup>2</sup> desde sua inserção como uma divisão independente, no início da década de 1970. O autor lembra que, subitamente, a partir do final dos anos 1980, todos os acadêmicos envolvidos com a área de Administração descobriram a necessidade de internacionalizar o currículo e a pesquisa. Mais recentemente, a dimensão internacional passou a ser privilegiada nos artigos do *Academy of Management Journal*. Essa proliferação da dimensão internacional nas publicações da área de Administração gerou uma questão fundamental: qual é a *raison d'être* de GI como campo de estudo?

Segundo Contractor, a gestão internacional é a resposta organizacional e estratégica para a permanente diferença de mentalidades e culturas entre as nações, e os impactos correspondentes na formação de preços, custos, regulamentações, padrões, métodos de distribuição e medidas de valor. O mundo continua fragmentado apesar de algumas afirmações ou aspirações utópicas sobre homogeneização de mercados e de preferências de consumo perante a globalização.

As diferenças entre as nações justificam, na opinião de Contractor (2000), GI como campo de estudo autônomo. O autor aponta quatro atributos que distinguem operações de EMNs das operações de empresas domésticas: (1) múltiplas moedas e convenções de valor (como padrões de contabilidade); (2) múltiplos ambientes governamentais e reguladores; (3) fatores de talento e habilidades específicos de cada país; (4) multiplicidade de corporações dentro da “firma internacional”, isto é, a perspectiva local de cada nação representada pelos respectivos executivos e agentes do poder.

Contractor (2000) argumenta que GI deve ser um campo autônomo porque dedica ênfase especial à dimensão geográfica e de localização, uma das três dimensões da firma (as outras são tipos de produto e serviços e áreas funcionais). Outro argumento para justificar essa autonomia é a maior receptividade dos acadêmicos de GI para as diferenças entre as nações. Ademais, cabe destacar que o número de acadêmicos não-americanos teve crescimento mais acelerado que o número de acadêmicos norte-americanos na área, apesar de estes últimos ainda representarem 75% do total dos afiliados da IMD.

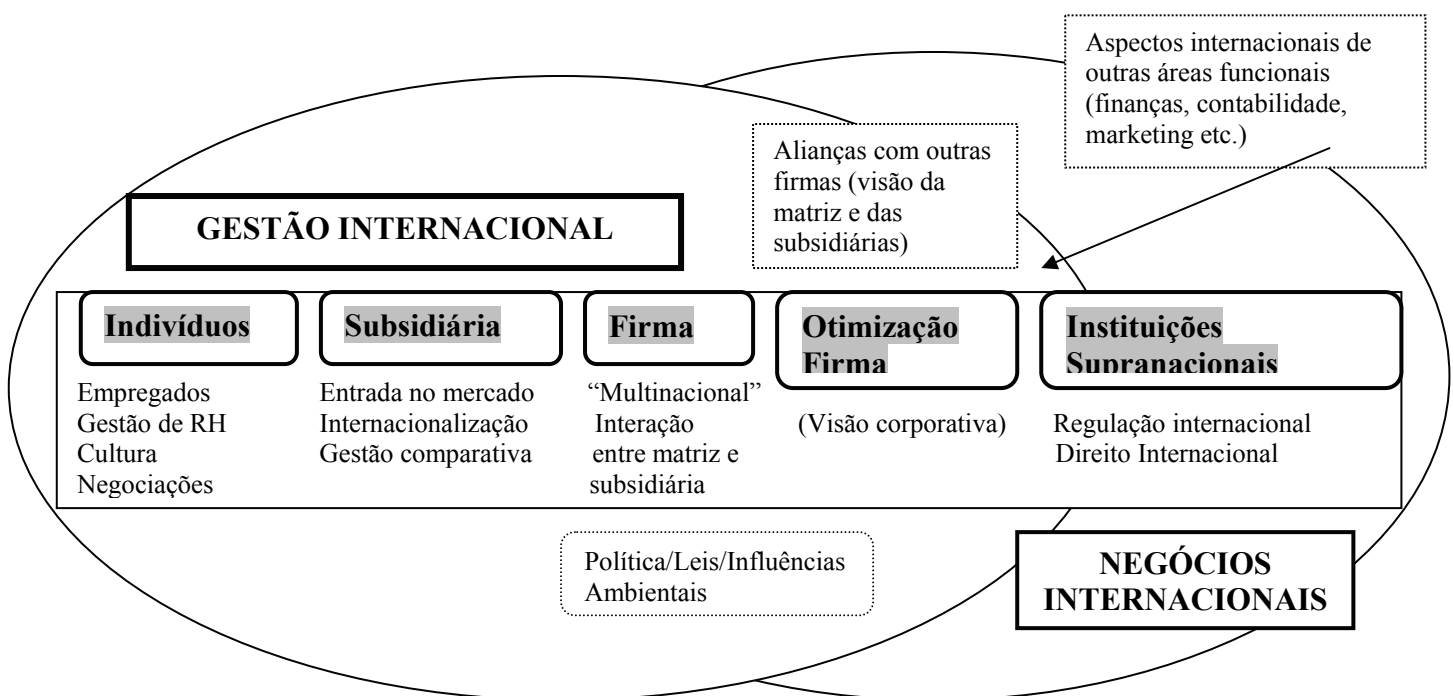
O mesmo autor afirma que, a partir de 1990, cresceu o interesse pelo estudo de alianças estratégicas, *joint venture*, cooperação entre firmas e gestão multicultural. Para ele, a GI possui dois atributos que a distinguem dos outros campos da Gestão: (1) abordar uma instituição diferenciada, a firma internacional ou transnacional, cujas operações se destacam

daquelas que operam em um único país; (2) ter vantagem comparativa no estudo de atributos específicos, como localização e diferenças geográficas, econômicas ou culturais.

Entretanto, existe a eventual sobreposição de GI a outras áreas da Administração. Para Contractor (2000), os acadêmicos de Gestão Internacional são, ou deveriam ser, os mais ecléticos de toda a academia de Administração, porque usam variáveis das três dimensões da firma (produto, função e geográfica) e combinam diversas metodologias. Essa abordagem multidimensional garante diferenciação e oferece uma perspectiva mais balanceada, com maior poder de explicação. Há uma questão comum importante, tanto a área de GI quanto a de NI preencheram a lacuna da dimensão internacional na academia de Administração. Contractor (2000, p. 8) argumenta então que há tanto sobreposição quanto distinções entre GI e NI.

Uma das distinções importantes é que literatura de GI não trata da interação entre firmas e instituições supranacionais, como o Fundo Monetário Internacional (FMI) e a Organização Mundial de Comércio (OMC). A literatura de NI dá ênfase a essa interação e a aspectos internacionais de outras áreas funcionais da Administração, como marketing, contabilidade e finanças. Essas áreas não são tratadas na literatura de GI. Ambas tratam amplamente alguns de tópicos como alianças internacionais e cooperação interfirma.

**Figura 1. Sobreposição e diferenciação dos domínios de Gestão Internacional e Negócios Internacionais**



Fonte: Traduzido e adaptado de Contractor, 2000, p. 9.

Segundo Martínez e Toyne (2000), para a *Academy of Management*, gestão é um fenômeno universalmente definido. A aplicação pode se diferenciar dependendo das circunstâncias externas. A internacionalização da gestão é vista como uma extensão da ciência, ou seja, a dimensão internacional da gestão é meramente uma extensão de população sob estudo. As metáforas, as teorias, os conceitos e os princípios são aplicados igualmente, independentemente da cultura em análise.

Em contraste com essa visão universal, funcional e exógena exposta por Koontz (1980) e pela *Academy of Management*, Hofstede (1993) argumenta que não há uma teoria universal

sobre gestão e que a definição de gestão conhecida nos Estados Unidos é limitada pela cultura norte-americana, sendo intransferível para outras situações, contextos e países. Hofstede mostrou que o conceito de gestão dos acadêmicos norte-americanos é exógeno, ou seja, envolve um objetivo externo aplicado a um grupo de pessoas. Nessa perspectiva, pessoas são recursos gerenciáveis, manipuláveis e exploradas para atingir um determinado objetivo. Nas perspectivas japonesa e alemã, gestão é um conceito endógeno, que se realiza dentro e como parte de um grupo.

Hofstede descreveu a cultura organizacional por meio de uma análise quantitativa. Ele pesquisou, entre 1968 e 1972, as filiais de uma empresa multinacional norte-americana em quarenta países e descobriu que as características culturais de cada uma das filiais eram fortemente influenciadas pelos valores nacionais, predominantes nos países onde essas filiais estavam instaladas. O reflexo dessa diferença cultural se manifestou em questões como distância de poder, grau de planejamento e formalização e grau de individualismo ou solidariedade social. O estudo de Hofstede mostrou que as teorias de gestão desenvolvidas nos Estados Unidos podem ser limitadas culturalmente, o que eleva o potencial de GI contribuir cientificamente, com experiência e expertise, para uma área que tem restrições culturais.

O “internacional” significa “cruzar fronteiras nacionais”, e “negócios ocorrem em ambientes com dimensões econômicas, socioculturais e políticas”. A partir dessas duas definições, conclui-se que os ambientes que influenciam os negócios variam de acordo com os países e que tal influência é suficientemente forte para mudar práticas e até conceitos. Entretanto, quando a idéia de “cruzar fronteiras nacionais” se aplica à Gestão Internacional, a literatura assume que as teorias de gestão desenvolvidas em uma cultura são universais e que suas aplicações diferem quando introduzidas em outras culturas (Martínez e Toyne, 2000, p. 18).

O cruzamento das palavras “gestão” e “internacional” sugere três possibilidades. A primeira é que o ambiente no qual a gestão ocorre pode ter efeito na sua prática, mas não necessariamente na teoria. A segunda possibilidade é que a palavra “internacional” acentua o fato de a gestão existir em dois ou mais países (ou ambientes) simultaneamente. Como essa forma de gestão considera questões, fenômenos e relacionamentos que não ocorrem na situação de “limite cultural”, imposto por fronteiras, Martínez e Toyne (2000) acreditam que ela possa ser chamada de internacional. A terceira possibilidade utiliza a palavra “internacional” para compreender os resultados de processos distintos de gestão em etapas contínuas de interação, por exemplo, uma joint venture entre empresas japonesas e norte-americanas. Essa forma de gestão leva a duas possibilidades: (a) as interações nos processos de gestão refletem diferenças nas práticas por causa dos ambientes diferentes, ou (b) as interações nos processos de gestão são diferentes por causa do significado distinto de gestão entre os países ou ambientes.

Werner (2002) analisa as tendências da literatura de GI no período de 1996 a 2000, com base na revisão de artigos publicados em vinte revistas de gestão. Ele conclui que triplicou a porcentagem de artigos nas revistas de gestão que podem ser classificados como pesquisa genuína em GI, mas a porcentagem de artigos nos últimos cinco anos é ainda pequena. Em termos metodológicos permanece a crença na superioridade do método quantitativo, porque nos periódicos analisados apenas 13% dos estudos eram teóricos, 2,5% usaram modelos matemáticos, 6,3% metodologia de estudo de caso, e 2,2% métodos exclusivamente qualitativos. Quanto aos níveis de análise, o autor afirma que a pesquisa em GI inclui países, estados, arranjos industriais, indústrias, firmas, unidades estratégicas de negócios, subsidiárias, equipes e indivíduos.

Na tentativa de promover diálogo entre acadêmicos e de ampliar o escopo da área de GI, Boddewyn; Toyne e Martínez (2004) argumentam que: (1) gestão internacional não se aplica

somente ao cruzamento unidirecional de fronteiras, mas também serve para o aprendizado bidirecional dos gestores fora de seus ambientes de origem; (2) global e transnacional adicionam um mapa mental ao conteúdo mais material de cruzamento de fronteiras por fatores de produção e firmas; (3) o estudo de GI se beneficiou da perspectiva transnacional, considerando ameaças e oportunidades globais e locais; (4) gestão é uma atividade socialmente construída que acontece em vários tipos de organização – privada, pública, com fins lucrativos ou não –, no lugar de origem, no exterior e supranacionalmente.

Eles concluem que: (1) “internacional” refere-se a cruzar fronteiras de países, em relação às diversidades interna e externa de ambiente; (2) “internacional” inclui transformações mentais geradas por experiências e trocas, sendo que essa perspectiva é mais bem capturada no contexto global; (3) a experiência dos gestores é simultaneamente global, nacional e interdoméstica; (4) gestão é uma atividade socialmente construída que acontece em vários tipos de organização por todo o mundo. Conseqüentemente, GI “cobre não somente a dimensão internacional (global, transnacional etc.) da gestão, em relação a expansão de locações, mentalidades e experiências, mas também o contínuo desenvolvimento e aplicação desse conceito em todos os tipos de contexto onde a organização tem que ser obtida, e a desorganização, evitada” (2004, p. 209).

Mais recentemente, Acedo e Casillas (2005) investigaram as principais tendências de pesquisas em GI no período de 1997-2000, em cinco periódicos relevantes da área. Os resultados mostram que a área de GI é eclética. Assim como Contractor (2000), eles avaliam essa característica como positiva. Eles também argumentam que, ao invés de independente, a área de GI deve ser vista como interdependente, por ser influenciada por outras áreas. Os autores não fazem distinção entre GI e NI, ao ressaltarem a afirmação de Buckley (2002, p. 370) de que NI poderia se tornar meramente uma área de aplicação de conceitos de outras disciplinas.

### **Considerações finais**

O ensaio descreve os esforços e os desafios da constituição das áreas de NI e GI no mundo acadêmico anglo-americano, no qual se originaram as abordagens predominantes destas disciplinas. Essa concentração regional dos desenvolvimentos de ambas as áreas sugere a necessidade de adoção de uma abordagem mais crítica, especialmente em países menos desenvolvidos.

A literatura reconhece as contribuições das múltiplas perspectivas (análises econômicas, comportamentais, culturais, gerenciais e de barganha entre governos e empresas multinacionais) focadas nos negócios internacionais, mas indica importantes lacunas nas áreas de NI e GI, tais como o estudo das instituições internacionais e supranacionais, dos sistemas nacionais comparativos e das relações governo-empresa.

Mais especificamente, a literatura concentra-se em tópicos como fusão e aquisição, gestão do conhecimento, conceito de globalização, papel das organizações não-governamentais e o estudo de países como China e Índia. Apesar destes desenvolvimentos teórico-empíricos, a afirmação de que NI e GI são disciplinas autônomas não será aceita por todos na comunidade acadêmica.

O fato da atual agenda de pesquisa de NI se caracterizar pela ausência de uma grande questão empírica aquece o debate sobre sua legitimidade como disciplina autônoma e, em paralelo, o problema das relações entre NI e outras áreas funcionais da Gestão (como GI) e das Ciências Sociais.

Paralelamente ao debate sobre a constituição e diferenciação dos campos de GI e NI, os pesquisadores dessas áreas enfrentam um novo desafio: entender o fenômeno da globalização. A globalização criou ambientes mais complexos, não importando qual paradigma irá prevalecer, mas exige análises fundamentadas em uma noção mais ampla dos negócios

internacionais.

A análise da evolução da agenda de pesquisa das referidas áreas sugere que as decisões estratégicas e práticas de empresas multinacionais contemplam múltiplos níveis de análise (global, internacional, nacional e inter-organizacional e intra-organizacional) que refletem as complexidades e interdependências referentes aos negócios internacionais. Essa análise também evidencia que o entendimento das estratégias e práticas de empresas multinacionais requer a adoção de abordagens interdisciplinares com as demais áreas das ciências sociais.

### Referências Bibliográficas

- ACEDO, F.; CASILLAS, J. Current paradigms in the international management field: an author co-citation analysis. *International Business Review*, v. 14, 2005, p. 619-639.
- BODDEWYN, J. The domain of international management. *Journal of International Management*, v.5, 1999, p. 3-14.
- BODDEWYN, J.; BREWER, T. International Business Political behavior: new theoretical directions. *Academy of Management Review*, v. 19, n. 1, 1994, p.119-143.
- BODDEWYN, J., TOYNE, B.; MARTÍNEZ, Z. The meanings of “International Management”. *Management International Review*, v. 44, n. 2, 2004, p. 195-212.
- BUCKLEY, P. The role of management in International Business theory: a meta-analysis and integration of the literature on International Business and International Management. *Management International Review*, v. 36, n. 1, 1996.
- \_\_\_\_\_. Is the international business research agenda running out of steam? *Journal of International Business Studies*, v. 33, n. 2, 2002, p. 365-373.
- \_\_\_\_\_. *What is International Business?* Houndmills, Basingstoke: Palgrave, 2005.
- BUCKLEY, P; CASSON, M. *The future of the multinational enterprise*. London: Macmillan, 1976.
- \_\_\_\_\_. The future of the multinational enterprise in retrospect and in prospect. *Journal of International Business Studies*, v. 34, n. 2, 2003, p. 219-222.
- CAVES, R. Research on International Business: problems and prospects. *Journal of International Business Studies*, v. 29, n. 1, 1998, p. 5-19.
- CHILD, J. Culture, contingency and capitalism in the cross-national study of organization. In: STAW, B. M.; CUMMINGS, L. L. (eds.). *Research in organizational behavior*. New York: JAI Press, v. 3, 1981, p. 303-356.
- CONTRACTOR, F. The raison d’être for International Management as a field of Study. *Journal of International Management*, v. 6, 2000, p. 3-10.
- DUNNING, J. The study of International Business: a plea for a more interdisciplinary approach. *Journal of International Business Studies*, v. 20, n. 3, 1989, p. 411-436.
- \_\_\_\_\_. The key literature on IB activities: 1960-2000. In: RUGMAN, A; Brewer, T. (eds.). *The Oxford handbook of International Business*. Oxford: Oxford University Press, 2001, p.36-68.
- \_\_\_\_\_. When I met Hymer: some personal recollections. *International Business Review*, v. 15, 2006, p.115-123.
- DYMSZA, W. Future International Business research and multidisciplinary studies. *Journal of International Business Studies*, v. 15, n. 1, 1984, p. 9-13.
- FAYERWEATHER, J. *Executive overseas: administrative attitudes and relationships in a foreign culture*. Syracuse: Syracuse University Press, 1959.
- \_\_\_\_\_. *International Business management – a conceptual framework*. New York: McGraw-Hill, 1969.
- GHOSHAL, S.; WESTNEY, E. (eds.). *Organization theory and the multinational corporation*. 2 ed. Houndmills: Palgrave Macmillan, 2005.
- GILPIN, R. *Global political economy*. Princeton: Princeton University Press, 2001.

- GROSSE, R.; BEHRMAN, J. Theory in International Business. *Transnational Corporations*, v. 1, n. 1, 1992, p.93-126.
- HAMPDEN-TURNER, C.; TROMPENAARS, F. *The seven cultures of capitalism*. London: Piatkus, 1995.
- HOFSTEDE, G. Cultural constraints in Management theories. *Academy of Management Executive*, v. 1, 1993, p. 81-94.
- HYMER, S. *The international operations of national firms: a study of direct investment*. Cambridge: The MIT Press, 1976.
- INKPEN, A.; BEAMISH, P. An analysis of twenty-five years of research in the Journal. *Journal of International Business Studies*, v. 25, n. 4, 1994, p. 703-714.
- JOHANSON, J.; VAHLNE, J. The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increased market commitments. *Journal of International Business Studies*, v. 8, n. 1, 1977, p. 23-32.
- KINDLEBERGER, C. Stephen Hymer and the multinational corporation. *Contributions to Political Economy*, v. 21, 2002, p. 5-7.
- KOONTZ, H. The management theory jungle revisited. *Academy of Management Review*, n. 5, 1980, p. 175-187.
- MARTÍNEZ, Z.; TOYNE, B. What is International Management and what is its domain? *Journal of International Management*, v. 6, 2000, p. 11-28.
- MEYER, K. Perspectives on multinational enterprises in emerging economies. *Journal of International Business Studies*, v. 35, 2004, p. 259-276.
- PENROSE, E. T. *The theory of the growth of the firm*. Oxford: Basil Blackwell, 1959.
- RAMAMURTI, R. Developing countries and MNEs: extending and enriching the research agenda. *Journal of International Business Studies*, v. 35, n. 4, 2004, p. 277-283.
- RICKS, D.; TOYNE, B.; MARTÍNEZ, Z. Recent developments in International Management Research. *Journal of Management*, v. 16, n. 2, 1990, p. 219-253.
- RUGMAN, A.; BREWER, T. *The Oxford Handbook of International Business*. Oxford: Oxford University Press, 2001.
- SHENKAR, O. One more time: international business in a global economy. *Journal of International Business Studies*, v. 35, 2004, p. 161-171.
- STOPFORD, J. Book review. The Oxford Handbook of International Business by Alan Rugman and Thomas Brewer. *Journal of International Business Studies*, v. 33, n. 4, 2002, p. 839-842.
- SULLIVAN, D. Cognitive tendencies in International Business Research: Implications of a "Narrow Vision". *Journal of International Business Studies*, v. 29, 1998a, p. 837-855.
- \_\_\_\_\_. The ontology of International Business. A comment on International Business: an emerging vision. *Journal of International Business Studies*, v. 29, n. 4, 1998b, p. 877-885.
- TOYNE, B. The conceptual frontiers of international business. In: ISLAM, I.; SHEPHERD, W. (eds.). *Current issues in international business*. Lyme, NH: Edward Elgar Publishing, 1997. p. 35-59.
- TOYNE, B.; NIGH, D. A. More expansive view of International Business. *Journal of International Business Studies*, v. 29, n. 4, 1998, p. 863-875.
- VERNON, R. International trade and international investment in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 1966, p. 190-207.
- \_\_\_\_\_. Contributing to an international business curriculum: an approach from the flank. *Journal of International Business Studies*, v. 25, n. 2, 1994, p. 215-227.
- WERNER, S. Recent developments in International Management Research: a review of 20 top management journals. *Journal of Management*, v. 28, n. 3, 2002, p. 277-305.

---

<sup>1</sup> Periódico oficial da *Academy of International Business*, associação fundada em 1959 por acadêmicos da área de Negócios Internacionais nos Estados Unidos.

<sup>2</sup> Um dos periódicos oficiais da *Academy of Management*.