

REPENSANDO A NACIONALIDADE DE EMPRESAS TRANSNACIONAIS¹

Ana Lucia Guedes
Pontifícia Universidade Católica do Paraná

RESUMO

Este artigo discute a importância da nacionalidade da empresa com base na literatura de relações internacionais. Os resultados empíricos aqui apresentados contribuem para a literatura de economia política internacional porque revelam a importância da variável nacionalidade para explicar o comportamento frente a questões ambientais de empresas transnacionais em países em desenvolvimento. A ampla investigação de subsidiárias brasileiras de empresas transnacionais de diferentes origens nacionais resultou em descobertas que confirmam a influência relevante, em termos da definição de padrões legais e do estilo de gerenciamento, do contexto de origem nas políticas e práticas ambientais corporativas.

PALAVRAS-CHAVE: *economia política internacional; empresas transnacionais; nacionalidade; meio ambiente.*

I. A NACIONALIDADE NO ÂMBITO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS

A discussão apresentada neste artigo relaciona-se, em relações internacionais, à perspectiva pluralista (HOLLIS & SMITH, 1991) por duas razões: (a) empresas transnacionais (ETNs) e questões ambientais são considerados exemplos das relações transnacionais na política mundial (KEOHANE & NYE, 1981), e (b) os Estados permanecem como atores relevantes, ainda que vulneráveis a certas questões e a atores não estatais.

Apesar de compartilhar dessas premissas pluralistas, alguns dos resultados indicam que a epistemologia e metodologia de caráter positivista seguidas pela perspectiva pluralista não é a mais adequada para investigar ETNs e questões ambientais em países em desenvolvimento. Ressalta-se que a construção de abordagens mais adequadas depende da promoção de um diálogo com a teoria crítica. Nesse sentido, pode-se afirmar que a adoção de vários paradigmas, resultantes da aliança de teoria, método e análise dos dados, constitui uma das contribuições centrais do estudo.

No âmbito de relações internacionais, o tema da nacionalidade das empresas exige uma discus-

são prévia sobre o significado do conceito de “identidade nacional”. O caráter nacional, enquanto conceito teórico, emergiu basicamente na literatura nas áreas de Psicologia (INKELES & LEVISON, 1969), Antropologia (MEAD, 1962) e Sociologia (HERPIN, 1973). Na perspectiva antropológica, as análises são fundamentadas pela Antropologia Cultural, nas quais os Estados-nações são frequentemente tratados como unidade de análise. As abordagens existentes estão basicamente centradas em cultura e personalidade. A primeira foca hábitos, práticas, normas e valores peculiares a uma estrutura cultural. A segunda foca a incorporação e influência da cultura e as reações dos indivíduos à cultura (CUCHE, 1999, p. 76).

Na área de Ciência Política esse conceito é fundamentado em explicações culturais. Em relações internacionais, esse conceito tem sido discutido em estudos que seguem a abordagem realista. Isso decorre basicamente do foco do realismo em Estados e suas representações de poder. Por conseguinte, o caráter nacional é tido como uma fonte intangível de poder disponível para o Estado-nação. Segundo Stoessinger (*In*: LITTLE & SMITH, 1991, p. 27) os padrões nacionais são um fato, mas o significado e especificidade destes padrões em apoiar a unidade nacional varia de uma nação para outra. Este é um conceito extremamente complicado porque poucos cientistas sociais negam

¹ A autora agradece o apoio financeiro concedido pela CAPES para a realização da pesquisa.

que certos padrões culturais ocorrem mais frequentemente e são mais valorizados em uma nação do que em outra. Stoessinger (1991, p. 26-27) enfatiza o paradoxo envolvendo o conceito de caráter nacional: “ao mesmo tempo que o caráter nacional parece ser um fator indiscutível, não existe acordo na literatura sobre o que são padrões culturais”.

Strange (1994, p. 80) afirma que a perspectiva de economia política internacional (EPI)² parece mais apropriada para investigar as práticas de empresas transnacionais, porque, segundo ela, é impossível separar questões políticas das econômicas, ou considerar somente as relações interestatais. No entanto, existem lacunas nessa literatura com relação à potencialidade de inclusão de questões sociais, culturais, ambientais e, também, da nacionalidade da empresa (cf. STOPFORD, STRANGE & HENLEY, 1991, p. 232), para explicar o comportamento de Estados e ETNs em uma economia mundial.

Como afirmam Hurrell & Kingsbury (1992, p. 3-4), as políticas envolvendo questões ambientais devem ser incorporadas na discussão de EPI, porque as instituições mais relevantes não são especificamente ambientais, mas sim aquelas principais instituições (tais como o Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional e a Organização Mundial do Comércio) que governam, ou procuram governar, os mecanismos da economia mundial.

Redcliff (1987, p. 78) estendeu esse argumento ao examinar as dimensões da crise ambiental global, a partir de uma perspectiva de EPI. Seu argumento básico é que o processo de desenvolvimento não pode ser divorciado da evolução histórica do sistema econômico internacional. Mais particularmente, o autor sugeriu que a estrutura da economia internacional é particularmente responsável pela degradação em ambientes locais em várias partes do hemisfério Sul. Em outras palavras, a pressão para obter mais crescimento econômico, orientado para demandas externas em um período de endividamento, teria aprofundado a crise que afetava a economia local em diversas regiões.

Glover (*In*: STUBBS & UNDERHILL, 1994,

p. 285) sugere que as dificuldades encontradas para introduzir a preocupação ambiental nas instituições internacionais refletem a falta de coerência entre as instituições existentes e os problemas com os quais elas devem lidar, não obstante algumas tentativas³ refletirem um entendimento crescente da interdependência ecológica e das conseqüências globais de práticas ambientais em contextos nacionais.

Um ponto essencial para o adequado desenvolvimento teórico-empírico é reconhecer que EPI apresenta algumas limitações centrais para a incorporação da questão ambiental. A primeira é que o seu foco em questões relacionadas ao mercado faz que as implicações sociológicas das relações Estado-empresas não sejam sistematicamente incluídas no debate. A segunda, e talvez uma conseqüência desse foco no mercado, é que a literatura existente não oferece desenvolvimentos teóricos que expliquem as diversas facetas das questões ambientais.

De fato, as raras referências no âmbito de EPI à temática ambiental motivaram críticas extremas. Choucri (1993, p. 220), por exemplo, afirma que todas as teorias sobre ETNs ignoram os impactos das atividades corporativas no ambiente natural. Segundo a autora, o termo “ambiente natural” não é nem mesmo citado nos índices dos volumes sobre empresas multinacionais ou economia política internacional.

Em termos conceituais, a EPI envolve não somente os arranjos sociais, políticos e econômicos que afetam o sistema de produção, troca e distribuição, mas também a mistura de valores refletidos neles (STRANGE, 1994, p. 18). Autores como Stubbs & Underhill (1994) fornecem inte-

² Ver Stubbs & Underhill (1994, p. 18-38) para uma visão geral das premissas e tópicos de interesse em EPI com base em distintas perspectivas teóricas - realista, liberal, neo-realista e marxista.

³ Segundo Glover (*In*: STUBBS & UNDERHILL, 1994, p. 286), o Ato Final do GATT, em dezembro de 1993, criando a OMC, faz referência retórica ao objetivo de desenvolvimento sustentável. As manifestações públicas em Seattle, em dezembro de 1999, revelam as dificuldades para a institucionalização de tal preocupação (*The Economist*, December 11th 1999). A Organização Internacional de Madeiras Tropicais tem um mandato para promover métodos sustentáveis de produção, mas denúncias com relação à região amazônica continuam a ocupar a mídia internacional. Finalmente, o *Business Council for Sustainable Development* mostrou sua influência durante a Conferência das Nações Unidas para o Meio Ambiente e Desenvolvimento (ver BRUNO, 1992; e THOMAS, 1993, para abordagens críticas sobre o tema).

ressantes desenvolvimentos conceituais quanto a aspectos políticos, sociais e até ambientais na área de EPI.

Seguindo essa linha de raciocínio menos ortodoxa, o presente artigo argumenta que políticas e práticas de empresas transnacionais não são explicadas somente por aspectos políticos e econômicos, os quais são fortemente centrados nos Estados (GILPIN, 1987). Sally (1994, p. 163) é bem claro ao argumentar que a perspectiva de EPI continua a ser focada em Estados, dedicando exagerada atenção ao papel dos “governos”, nos níveis doméstico e internacional, para assuntos econômicos. Uma das deficiências fundamentais da EPI contemporânea é negligenciar o papel da empresa, sob uma abordagem menos superficial ou agregada, nos assuntos nacionais e internacionais.

O artigo também assume que ETNs e suas subsidiárias, mesmo aquelas localizadas em países em desenvolvimento, possuem autonomia na definição e implementação de questões ambientais. Tal posição exige que a abordagem estrutural de EPI, de tratar as corporações como “caixas pretas” (com exceção de STOPFORD, STRANGE & HENLEY, 1991, e SALLY, 1994, p. 164), excluindo da investigação variáveis relacionadas ao nível organizacional, seja revista. Em outras palavras, investigações que objetivam explicar as relações entre os níveis nacional e internacional e o organizacional requerem, necessariamente, o uso de perspectivas adicionais.

O modelo teórico elaborado por Stopford, Strange & Henley (1991), com base na “diplomacia triangular”, é particularmente útil para enfatizar a interdependência entre Estados e firmas⁴. A abordagem proposta pelos autores é rara e especialmente interessante porque combina as literaturas de EPI e negócios internacionais. Adicionalmente, ainda que com menor ênfase, o modelo reconhece a importância do papel desempenhado pelas ETNs em países anfitriões, mais especialmente em países

4 O falecimento de Susan Strange em 1998, na época em que estava ativamente vinculada à London School of Economics, à Universidade de Warwick, na Inglaterra, e ainda a outras instituições na Europa e no Japão, representou uma fundamental lacuna no esforço de promover um diálogo mais crítico e contemporâneo entre os âmbitos de EPI e de negócios internacionais.

em desenvolvimento⁵.

Cabe ressaltar ainda que os autores fazem somente duas referências ao tema ambiental ao longo do trabalho. A primeira refere-se aos impactos ambientais de novos projetos e a avaliação dos benefícios por parte de empresas e governos⁶. Na opinião de Stopford, Strange & Henley (1991), as empresas fazem cálculos em termos de retorno global, enquanto os governos, por sua vez, olham somente para os efeitos locais. Dessa forma, as decisões ambientais das empresas não podem ser interpretadas como filantrópicas, mas seguindo o “bom senso comercial”. As decisões governamentais, por sua vez, tendem a se basear em padrões inferiores aos melhores padrões ambientais internacionais por causa das pressões pela industrialização⁷.

Baseados em evidências muito particulares e certamente influenciados pelo contexto europeu, os autores concluem que os incentivos para que boas práticas sejam estabelecidas em parceria entre empresas e governos decorrem de pressões dos consumidores e da opinião pública. Na verdade, tal conclusão é coerente com a vasta literatura que indica que empresas não incorporam preocupações ambientais voluntariamente (GLADWIN, 1977; NEDER, 1992; PEARSON, 1987; UNTCMD, 1993; MILLER, 1995). No entanto, é

5 Abordagens mais críticas sobre ETNs em países em desenvolvimento foram desenvolvidas no âmbito da economia política das relações norte-sul. Marchand (*In: STUBBS & UNDERHILL, 1994*) discute a relação norte-sul de forma a proporcionar um relato histórico mais preciso e a questionar o futuro uso do conceito. Para outros autores (MILJAN, 1987) o comando das ETNs sobre recursos econômicos, suas habilidades gerenciais e tecnológicas, proporciona a oportunidade não somente de influenciar o processo socioeconômico de desenvolvimento em países anfitriões, como também de imprimir padrões internacionais de relacionamento nessas economias. Cabe ressaltar que uma abordagem contemporânea ainda mais crítica da assimetria norte-sul em face da globalização é apresentada por Thomas & Wilkin (1997).

6 Segundo Stopford & Strange (1991), a Shell assumiu, em parceria com governo do Gabão, estudo de impacto ambiental para o desenvolvimento de um campo petrolífero; a subsidiária no Quênia da British American Tobacco apóia os fornecedores de fumo que usam madeira de reflorestamento para curar o produto.

7 O caso de Cubatão é mencionado como exemplo desse tipo de decisão governamental.

importante que se reconheça que as fontes de pressão destacadas estão histórica e tradicionalmente presentes em países desenvolvidos sendo questionável sua existência em países em desenvolvimento.

A segunda referência diz respeito ao fato de que os governos perderam, coletivamente, o poder de barganha para as ETNs como consequência da intensa competição por riqueza entre os Estados. As ETNs, como representantes de uma certa coletividade, exercem considerável influência sobre as escolhas governamentais; a ação coletiva das mesmas pode produzir ou influenciar os padrões internacionais em várias questões (tais como tratados bilaterais tributários e padrões ambientais). A posição de observador da *Internacional Chamber of Commerce* (ICC, 1995) no âmbito das Nações Unidas é um exemplo de tal influência. Essa instituição pratica *lobby* em benefício de um seleto grupo de ETNs sem tornar público a avaliação da implementação dos princípios para o desenvolvimento sustentável estabelecidos voluntariamente em 1992.

Em realidade, não há registros na literatura de negócios internacionais ou de EPI da história institucional das ETNs, de algum padrão estabelecido de liderança, ou mesmo quanto a métodos para alcançar consenso. Essas empresas não haviam atuado como um grupo em discussões envolvendo desenvolvimento e ambiente antes da Conferência Rio-92. Desde então, como afirma Gleckman (1995), alguns princípios foram definidos pelas associações empresariais para a incorporação da preocupação ambiental nas atividades das empresas apesar de não existir qualquer organização representando legitimamente as ETNs em qualquer assunto. Em outras palavras, as associações empresariais não podem fazer acordos em nome de ETNs, mas podem tentar influenciar os governos e organizações internacionais. Em resumo, as ETNs, de uma forma ou de outra, exercem papéis aparentemente conflitantes: ao mesmo tempo que informam o seu “alcance global”, negam que suas ações coletivas possam ter consequências negativas ou poder para influenciar eventos ou agências.

Não é surpreendente, portanto, que Gleckman (1995) enfatize que governos são cruciais para controlar as atividade ambientais das ETNs. A legislação ambiental nos países de origem é, segundo ele, o fator isolado mais importante

motivando o estabelecimento de políticas ambientais globais pelas ETNs. Por outro lado, na arena internacional, a batalha para a definição de um comportamento corporativo aceitável (incluindo a divulgação das avaliações ambientais) prossegue indefinida, não obstante as tentativas para o estabelecimento de códigos de conduta para ETNs pela Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (*The Economist*, January 15th 2000) e pelas Nações Unidas (UNCTC, 1985; 1990). A relevante e inquietante questão sobre quem definirá o comportamento sustentável de ETNs permanece sem resposta (EDEN, 1994), o que realça a importância da nacionalidade da empresa.

II. IMPLICAÇÕES DO CONTEXTO DE ORIGEM: A NACIONALIDADE DA EMPRESA

Com base na discussão precedente, torna-se necessário enfatizar dois pontos: (a) a capacidade política⁸ de ETNs, que pode resultar em ações individuais e coletivas, e (b) a *embeddedness* das ETNs com relação aos demais atores em seus contextos de origem. Segundo Sally (1995, p. 206), é precisamente essa área de interação entre empresas e outros atores, em que estão as variáveis de poder relativo e escolha política, que afeta a vantagem competitiva das empresas e a competitividade das economias nas quais elas desenvolvem e promovem seus negócios.

A influência desse tipo de “*embeddedness* sociológica” foi confirmada pelos resultados de uma pesquisa sobre gerenciamento ambiental em ETNs realizada pela UNTCMD (1993, p. 93). Essa pesquisa relata que as práticas ambientais, ocupacionais e de segurança de ETNs em países em desenvolvimento refletem a região de origem da corporação. Mais especificamente, os resultados indicam que a natureza do ambiente regulatório na país de origem da corporação explica as variações entre regiões.

Cabe ressaltar que as políticas ambientais dos países de origem têm uma esfera de influência nacional. Isso significa que não há expectativas de que as políticas ambientais dos países de origem tenham qualquer efeito coercitivo no contexto dos países anfitriões. Gladwin (*In*: PEARSON, 1987)

⁸ Sklair (1995) apresenta uma discussão crítica dos impactos políticos, sociais e culturais de ETNs em países em desenvolvimento.

havia indicado que a probabilidade de qualquer tentativa dos países de origem em estender as regulamentações ambientais extraterritorialmente é pequena por causa de obstáculos diplomáticos.

Por outro lado, as ETNs tendem a adotar como princípio corporativo os padrões estabelecidos pela legislação do país de origem. Birdsall e Wheeler (1993, p. 137) confirmam a extraterritorialidade de padrões que prevalecem nos países de origem com base no argumento de que essa seria a maneira mais barata de enfrentar a ameaça de futura regulamentação.

Strange (*In*: STUBBS & UNDERHILL, 1994, p. 112) indica que a nacionalidade da empresa merece atenção especial nas relações Estado-empresa. No entanto, a autora sugere que evidências de etnocentrismo, tais como o fato de empresas norte-americanas raramente recrutarem não norte-americanos para o alto escalão gerencial, não significa que o comportamento e interesses das empresas possam ser previstos com base no país de origem.

Segundo Stopford, Strange & Henley (1991, p. 233-234), é em torno da relação entre identidade nacional e identidade corporativa que os conflitos em relações internacionais emergem, no que diz respeito ao gerenciamento de comércio e investimento internacional. Mais especificamente, Buckley e Casson (1991, p. 101) encontraram evidências que apóiam a hipótese de que a “nacionalidade da empresa” exerce influência significativa sobre o comportamento de ETNs. Adicionalmente, Sally (1994, p. 170) indica que as ETNs são instituições *embedded* em um conjunto de ambientes institucionais diferentes. Essa perspectiva reconhece implicitamente que nações possuem “diferentes modelos de expressão institucional e operação capitalista”.

Evidências de diferenças na cultura de políticas ambientais governamentais estão disponíveis no estudo de O’Riordan (1981). O autor identificou diferenças em termos de cultura política entre os EUA e Reino Unido, principalmente com respeito à participação política, comportamento administrativo das autoridades, processos de tomada de decisão e papel das leis ambientais. Nesse sentido, Vogel (1986, p. 21) esclarece que, apesar de possuírem raízes no sistema político e legal em comum, os EUA e Reino Unido possuem abordagens diferentes para a questão da regulamentação ambiental.

Uma diferença crucial entre essas abordagens é o acesso do público às informações coletadas pelas autoridades ambientais. No Reino Unido não existe um “direito automático” de acesso, pois a política regulatória é executada por meio de consultas seletivas com as partes interessadas. Ao contrário, nos EUA as informações têm estado disponíveis ao público desde 1966. Além disso, nos EUA as decisões envolvendo temas ambientais são nego-ciadas por meio de *lobby* político (O’RIORDAN, 1991).

Mais especificamente, uma pesquisa realizada pela entidade *Friends of the Earth* (1992) reconhece que o direito do público à informação não faz parte das políticas ambientais na Europa. Esse relatório afirma ainda que as empresas européias divulgam, nos EUA, as informações ambientais de suas subsidiárias por ser um requerimento legal. Tal prática não é seguida na Europa devido a ausência de tal tipo de exigência.

Em amplo estudo a UNEP (1994, p. 24-28) identificou que a cobertura geográfica dos relatórios ambientais das ETNs tem se limitado aos países de origem. Essa pesquisa encontrou dois modelos distintos, denominados de Anglo-Saxão e Reno, de relatório corporativo ambiental. O primeiro modelo, seguido pela maioria das empresas norte-americanas e britânicas, tem como base uma declaração de política ambiental, contendo a descrição de práticas de gerenciamento e um inventário de emissões. Diferentemente, o modelo Reno, utilizado por empresas alemãs e escandinavas, é baseado em um “eco-balanço”, o qual inclui o ciclo de vida dos insumos e produtos ao longo das operações da empresa.

A possibilidade de convergência futura dessas abordagens é, no entanto, constringida por estilos de gerenciamento, os quais reproduzem dimensões sociopolíticas e culturais. O caso norte-americano é bem ilustrativo porque a exigência de divulgação de dados, tais como os requerimentos do *Toxic Release Inventory* e da *Securities and Exchange Commission*, tem formado um contexto particular dentro do qual as empresas desenvolveram os seus programas voluntários de relatórios ambientais. De forma similar, a União Européia adotou em 1993 uma regulamentação sobre gerenciamento ambiental e sistemas de auditoria para motivar as empresas a auditarem suas operações e divulgarem relatórios para o público.

Em resumo, a discussão quanto à influência

da nacionalidade da empresa, na literatura, sugere que o tema deva ser levado em consideração quando são investigados empiricamente políticas ambientais corporativas. Por conseguinte, era esperado que aspectos da legislação do país de origem estivessem incorporados aos princípios corporativos. Seguindo uma abordagem dinâmica, esperava-se que a disseminação desses princípios para as subsidiárias resultaria da racionalidade econômica seguida pelas ETNs, a qual se baseia na difusão de escolhas estratégicas e ativos, tais como tecnologia, para manter a competitividade.

Finalmente, ainda que a inclusão de variáveis sociológicas e culturais para a análise da relação Estado-empresa seja incomum dentro da perspectiva majoritária de EPI, é impossível ignorar o fato de que gerentes são produtos e produtores de uma sociedade particular em um período particular. Por essa razão, as idéias dos gerentes reproduzem de uma forma ou de outra os constrangimentos do ambiente que eles melhor conhecem, tal como identificado por pesquisadores da área de gerenciamento intercultural (HOFSTEDE, 1994, p. 28).

III. ANÁLISE COMPARATIVA POR NACIONALIDADE

Serão apresentados, a seguir, dados empíricos⁹ de seis casos envolvendo subsidiárias de

ETNs com origem nos EUA, Reino Unido e Alemanha. Com objetivo de manter o foco do artigo, serão apresentados somente os resultados da análise comparativa por nacionalidade.

A primeira evidência de que o país de origem exerce influência sobre as práticas de ETNs resulta do fato de que esses países são, em muitos casos, “mercados sagrados” responsáveis por considerável percentual das vendas totais. Segundo Doz (1986), esse fenômeno tem conseqüências na filosofia de gerenciamento seguida por ETNs. Também explica de forma particular a multinacional do tipo “etnocêntrico” (PERLMUTTER, 1969), resultando em ênfase nos valores culturais do país de origem.

Em realidade, o tamanho do mercado doméstico determina percentuais altos ou baixos de vendas. Por exemplo, para empresas européias o total de vendas no mercado doméstico pode ser menor do que 10 por cento do total. Os mesmos números para empresas norte-americanas estão ao redor de 50 por cento (CZINKOTA *et. al.*, 1992, p. 299-301). Por outro lado, esses números também constituem evidência de que a importância do mercado mundial varia para diferentes ETNs. Em resumo, a tabela abaixo ilustra esse argumento com relação aos casos selecionados.

Tabela 1. Vendas totais e vendas no exterior – 1996

SETOR INDUSTRIAL E EMPRESAS	PAÍS DE ORIGEM (% de vendas)	VENDAS TOTAIS US\$ milhões	VENDAS NO EXTERIOR US\$ milhões	VENDAS NO EXTERIOR (%)
1- Químico				
caso 1	Reino Unido (9%)	8,903	8,102	91
caso 2	EUA (52%)	43,810	21,029	48
caso 3	Alemanha (27%)	28,032	20,463	73
2- Farmacêutico				
caso 4	Reino Unido (8%)	13,012	11,971	92
caso 5	EUA (58%)	7,347	3,086	42
caso 6	Alemanha (21%)	29,268	23,121	79

Fontes: Relatórios anuais das respectivas empresas.

⁹ Os dados foram coletados no período de 1996-98 como parte da pesquisa da autora durante o doutorado na Inglaterra. Os dados primários foram obtidos por meio de entrevistas realizadas nos países de origem e no Brasil.

A importância relativa do mercado de origem deveria resultar em maior ou menor ênfase dos constrangimentos locais enfrentados pelas ETNs. As evidências empíricas dos casos norte-ameri-

canos (casos 2 e 5) confirmam esse argumento sugerindo que as características do país de origem podem influenciar o gerenciamento das ETNs, tendo em vista que o mercado de origem é responsável por elevado volume de vendas. De fato, outros autores (DOYLE *et. al.*, 1992) encontraram evidências similares quanto ao comportamento de empresas norte-americanas em outros países. As mesmas possuem uma orientação clássica para o país de origem, principalmente pela resistência em continuar utilizando gerentes norte-americanos e sistemas centralizados de controle.

Os casos ingleses (casos 1 e 4) não produziram evidência de influências do país de origem, tendo em vista que o Reino Unido não é um “mercado sagrado”. Os casos alemães apresentaram evidências ambíguas visto que o mercado de origem é relevante apesar de não ser o maior. Entretanto, deve-se ressaltar que a sociedade alemã mantém ligações estreitas entre empregados e indústria (HODGES & WOOLCOCK, 1993), o que fortalece, por intermédio de outros mecanismos, a relativa influência do contexto de origem. Por exemplo, o presidente da empresa química (caso 3) afirmou que continuará a fabricar seus produtos na Alemanha, a despeito do reconhecimento dos altos custos e da rígida regulamentação ambiental (*The Economist*, May 10th 1997).

Algumas importantes fontes empresariais e governamentais no Brasil haviam indicado que a comparação das políticas ambientais corporativas de empresas de distintas origem iria somente indicar que elas possuem distintas culturas gerenciais. As evidências dos casos confirmaram tal tipo de “teorização”. Por exemplo, empresas norte-americanas implementam iniciativas ambientais com mais facilidade do que outras porque elas seguem as políticas, manuais e procedimentos das matrizes que lhes garantem acesso as tecnologias de gerenciamento ambiental.

As comparações também indicam maior uniformidade entre empresas norte-americanas operando no mesmo setor industrial. Como decorrência disso, o caso 2 compara suas práticas ambientais com outras empresas norte-americanas para determinar o *benchmark*¹¹ setorial porque

elas possuem um desempenho ambiental semelhante. O principal informante do caso 2 afirmou ser difícil fazer *benchmarking* com empresas européias por causa das diferenças culturais. O caso 5 também indicou que empresas norte-americanas e européias não possuem o mesmo nível de preocupação ambiental.

Em termos práticos fica evidente que as norte-americanas seguem princípios mais rígidos e, portanto, têm menos flexibilidade para adaptação local. Mais adiante, o principal informante do caso 1 enfatizou que a matriz nunca impôs mudanças, práticas e procedimentos, mas sim objetivos acordados. Este seria um estilo mais flexível de gerenciamento se comparado com o estilo das empresas norte-americanas.

Quando foram comparadas as práticas de subsidiárias norte-americanas e européias ficou evidente que as últimas se ressentem, em termos de gerenciamento ambiental, de maior orientação das matrizes. Apesar dessa característica, haviam evidências de acesso a tecnologia ambiental nos casos 1, 3 e 6. Na verdade, a grande dificuldade das empresas européias refere-se a implementação do programa setorial, intitulado “Atuação Responsável”. Nos casos alemães isso é explicado pelo fato de que o programa foi implementado simultaneamente na Alemanha e no Brasil, constituindo-se na época em novidade tanto para a matriz quanto para a subsidiária.

Existe também o reconhecimento, por parte de gerentes brasileiros em empresas européias, de que o estilo de gerenciamento ambiental adotado pelas empresas norte-americanas resulta em vantagem competitiva. Isso decorre do fato de que os parâmetros internacionais de *benchmarking* nessa área são quase exclusivamente baseados em linguagem gerencial, técnicas e procedimentos de domínio das empresas norte-americanas. Conseqüentemente, as práticas ambientais dessas empresas tornaram-se o *benchmarking* no setor químico brasileiro, o que levou à consolidação da influência norte-americana no setor.

Cabe ressaltar que a importação do modelo de gerenciamento norte-americano ocorreu de forma velada. No entanto, existem aspectos que deveriam ter sido discutido mais abertamente, tais como aqueles apontados pelo principal informante do caso 3: existem limitações, como sugerido por UNEP (1994), da abordagem seguida por em-

¹¹ A prática de *benchmarking* envolve identificar uma ou mais organizações que se destaquem na execução de alguma função e, posteriormente, usar suas práticas como fonte de idéias para melhorar o próprio desempenho (UNTCMD, 1993).

presas norte-americanas. O modelo norte-americano é mais avançado, se o parâmetro de avaliação é a implementação do programa Atuação Responsável (Responsible Care Status Report, 1996). Porém, falta nesse modelo um entendimento mais abrangente dos impactos ambientais da indústria, já que o mesmo se limita a um conjunto de padrões específicos da poluição industrial. Ao contrário, se o padrão é mais abrangente, incluindo o conceito de ciclo de vida, então, existem indicações de que o modelo de gerenciamento das empresas alemãs são mais avançados.

Apesar das similaridades em termos de gerenciamento ambiental identificou-se grandes variações entre subsidiárias de mesma origem. Algumas possuem práticas mais avançadas do que as exigências legais brasileiras, principalmente no que diz respeito ao gerenciamento de resíduos, enquanto outras causam impactos ambientais relevantes.

Em resumo, as explicações para distintas abordagens de gerenciamento ambiental parecem ser baseadas nas diferentes estruturas regulamentárias dos países de origem, tal como sugerido pelos casos norte-americanos investigados. O contexto regulatório norte-americano é altamente legalista e contencioso e a legislação ambiental tem restringido a autonomia administrativa pelo estabelecimento de padrões uniformes (UNTCMD, 1993). Esse contexto explica a excessiva preocupação com processos legais, imagem corporativa e padronização de procedimentos.

Paralelamente, as explicações para as distintas abordagens estão vinculadas ao estilo de gerenciamento estabelecidos pelos contextos culturais dos países de origem tal como sugerido pelos casos ingleses e alemães investigados. A abordagem regulatória seguida na Europa resultou em uma relação mais cooperativa e consensual entre reguladores e representantes da indústria.

Entretanto, é importante reconhecer que o grau de intervenção do Estado é um elemento que diferencia as diversas formas de capitalismo na Europa (HODGES & WOOLCOCK, 1993). Por exemplo, a Alemanha possui uma extensa estrutura regulatória que permite as forças do mercado operarem somente dentro das regras prescritas, o que limita a autonomia dos atores. Ao contrário, o

Reino Unido tem tradicionalmente baseado suas políticas na interpretação discricionária sem as restrições de um estrutura regulatória, e com definições do interesse público que variam de acordo com o partido no poder.

Em outras palavras, as diferenças entre a economia social de mercado na Alemanha e o livre mercado no Reino Unido são relevantes. O último (com o nome de modelo anglo-americano ou capitalismo Atlântico) é caracterizado por seu foco nos resultados individuais e lucros de curto prazo. O modelo alemão (ou capitalismo do Reno) coloca ênfase em resultados coletivos e consenso público. O mais interessante é que há evidências de preocupação excessiva com lucros no curto prazo nos casos ingleses e de resultados de longo prazo com participação das audiências interessadas nos casos alemães.

IV. CONCLUSÕES

Em face das evidências aqui discutidas não deve ser assumido que as ETNs são redes dispersas de poder ou agentes sem poderes em um mundo globalizado. Em realidade, as ETNs ainda possuem um centro de poder e influência, em que decisões estratégicas são tomadas, localizado nos países industrializados.

Da mesma forma que a nacionalidade das empresas transnacionais é um fator relevante para explicar suas práticas ambientais em países em desenvolvimento, outros aspectos do comportamento destes atores poderiam ser melhor analisados se tal variável fosse levada em consideração.

Em outras palavras, as evidências de que a nacionalidade é uma variável que explica a implementação de políticas ambientais corporativas em países em desenvolvimento resulta em que pressões ambientais nacionais e internacionais devem ser feitas nos países de origem. Isso decorre principalmente do fato de que decisões de investimentos são feitas nas matrizes onde estão localizados seus principais acionistas, consumidores e audiências particulares que influenciam em nível local e global os significados de fatos, práticas e políticas.

Recebido para publicação em 2 de junho de 2000.

Ana Lucia Guedes (alguedes@uol.com.br) é Ph.D. em Relações Internacionais pela London School of Economics (LSE) e Professora do Programa de Mestrado em Administração da Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUC-PR).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BIRDSALL, N. & WHEELER, D.** 1993. Trade Policy and Industrial Pollution in Latin America: Where Are the Pollution Havens? *Journal of Environment & Development*, vol. 2, n. 1, p. 137-149.
- BODDEWYN, J.** 1988. Political Aspects of MNE Theory. *Journal of International Business Studies*, Fall, p. 341-363.
- BRUNO, K.** 1992. The Corporate Capture of the Earth Summit. *Multinational Monitor*, July-August, p. 15-19.
- BUCKEY, P. & CASSON, M.** 1991. *The Future of the Multinational Enterprise*. Basingtoke, London: MacMillan.
- CHOUCRI, N.** (ed.). 1993. *Global Accord. Environmental Challenges and International Responses*. Cambridge, Massachusetts and London: The MIT Press.
- CUCHE, D.** 1999. *A noção de cultura nas ciências sociais*. Bauru: EDUSC.
- CZINKOTA, M., RIVOLI, P. & RONKAINEN, I.** 1992. *International Business*. 2ª. ed., Forth Worth: The Dryden Press.
- DOZ, Y.** 1986. *Strategic Management in Multinational Companies*. Oxford: Pergamon Press.
- DOYLE, P. J. SAUNDERS, & WONG, V.** 1992. Competition in Global Markets: a Case Study of American and Japanese Competition in the British Market. *Journal of International Business Studies*, vol. 23, n. 3, p. 410-442.
- EDEN, S. E.** 1994. Using Sustainable Development. The Business Case. *Global Environmental Change*, vol. 4, n. 2, p. 160-167.
- GILPIN, R.** 1987. *The Political Economy of International Relations*. Princeton, Oxford: Princeton University Press.
- GLADWIN, T.** 1977. *Environment, Planning and the Multinational Corporation*. Greenwich, Connecticut: JAI Press.
- GLECKMAN, H.** 1995. Transnational Corporations' Strategic Responses to "Sustainable Development". In: BERGESEN, H. O. e PARMANN, G. *Green Globe Yearbook 1995*, Oxford, New York: Oxford University Press.
- HERPIN, N.** 1973. *Les sociologues américains et le siècle*. Paris : PUF.
- HODGES, M. & WOOLCOCK, S.** 1993. Atlantic Capitalism versus Rhine Capitalism in the European Community. *West European Politics*, vol. 16, n. 3, July, p. 329-344.
- HOFSTEDE, G.** 1994. Cultural Constraint in Management Theories. *International Review of Strategic Management*, n. 5, p. 27-48.
- HOLLIS, M. & SMITH, S.** 1990. *Explaining and Understanding International Relations*. Oxford: Clarendon Press.
- HURRELL, A. & KINGSBURY, B.** 1992. *The International Politics of the Environment. Actors, Interests and Institutions*. Oxford: Clarendon Press.
- INKELES, A. & LEVISON, D. J.** 1969. National Character. In: LINDZEY & ARONSON. *Handbook of Social Psychology*. 2ª. ed., vol. 4, Addison-Wesley.
- KEOHANE, R. & NYE Jr., J.** (eds.). 1981. *Transnational Relations and World Politics*. 5ª. ed., Cambridge, Massachusetts; London, England: Harvard University Press.
- LEVY, D.** 1995. The Environmental Practices and Performance of Transnational Corporations. *Transnational Corporations*, vol. 4, n. 1, April, p. 44-67.
- LITTLE, R. & SMITH, M.** 1991. *Perspectives on World Politics*. London and New York: Routledge.
- MEAD, M.** 1962. National Character. In: SOL TAX, *Anthropology Today*, University of Chicago Press.
- MILJAN, T.** (ed.). 1987. *The Political Economy of North-South Relations*. Peterborough,

- Canada: Broadview Press.
- MILLER, M.** 1995. *The Third World in Global Environmental Politics*. Buckingham: Open University Press.
- NEDER, R.** 1992. Há política ambiental para a indústria brasileira? *Revista de Administração de Empresas*, vol. 32, n. 2, April-June, p. 4-13.
- O'RIORDAN, T.** 1981. *Environmentalism*. 2ª ed. London: Pion Limited.
- PEARSON, C. S.** (ed.). 1987. *Multinational Corporations, Environment, and the Third World: Business Matters*. Durham: Duke University Press.
- PERLMUTTER, H. V.** 1969. The Tortuous Evolution of the Multinational Corporation. *Journal of World Business*, n. 4, January-February, p. 9-18.
- REDCLIFF, M.** 1987. *Sustainable Development. Exploring Contradictions*. London & New York: Routledge.
- SALLY, R.** 1995. *States and Firms. Multinational Enterprises in Institutional Competition*. London, New York: Routledge.
- SKLAIR, L.** 1995. *Sociology of the Global System*. 2ª ed. London: Prentice-Hall, Haverter Wheatsheaf.
- STOPFORD, J. M., STRANGE, S. & HENLEY, J.** 1991. *Rival States and Rival Firms: Competition for World Shares Markets*. Cambridge: Cambridge University Press.
- STRANGE, S.** 1994. *States and Markets*. 2ª ed. London: Pinter Publishers.
- STUBBS, R. & UNDERHILL, G.** (eds.). 1994. *Political Economy and the Changing Global Order*. Houndmills, Basingstoke and London: MacMillan.
- THOMAS, C.** (ed.). 1993. *Rio: Unravelling the Consequences*. London: Frank Cass.
- THOMAS, C. & WILKIN, P.** (eds.). 1997. *Globalization and the South*. International Political Economy. Basingstoke: MacMillan.

OUTRAS FONTES

- FRIENDS OF THE EARTH** 1992. *Know More Toxics. Will Companies Give Citizens around the World the Right-to-Know?* Friends of the Earth US & England, Wales & Northern Ireland.
- ICC CHARTER.** 1995. Paris: *Internacional Chamber of Commerce*.
- Responsible Care Status Report*. 1996. s/l: International Council of Chemical Associations.
- UNCTC.** 1985. *Environmental Aspects of the Activities of Transnational Corporations: a Survey*. New York: United Nations Centre of Transnational Corporations.
- . 1990. *The New Code Environment*. New York: United Nations Centre of Transnational Corporations, April.
- UNEP.** 1994. *Companies Environmental Reporting: A Measure of the Progress of Business & Industry Towards Sustainable Development*. United Nations Environmental Programme, Industry and Environment, Technical Report 4.
- UNTCMD.** 1993. *Environmental Management in Transnational Corporations: Report on the Benchmark Corporate Environmental Survey*. New York: United Nations Transnational Corporations and Management Division.