

DECISÕES SOCIOECONÔMICAS: UMA REVISÃO DA LITERATURA ACERCA DOS DETERMINANTES SOCIAIS NA LOCALIZAÇÃO DO INVESTIMENTO ECONÔMICO

Lucas Lemos Walmrath¹

Resumo

O presente trabalho tem como objetivo principal discutir a literatura teórica e empírica acerca das decisões econômicas de agentes econômicos partindo do arcabouço teórico-analítico da Nova Sociologia Econômica (NSE). Como objetivo específico, visa discutir o processo de tomada de decisão locacional de investimentos econômicos enquanto fenômenos condicionados socialmente. O objeto específico escolhido para ilustrar empiricamente esta discussão é a decisão de investimento locacional de firmas pertencentes a indústria automobilística. O método empregado consiste na revisão da literatura acerca da tomada de decisão econômica, em específico a decisão locacional dos investimentos, considerando as contribuições advindas da Sociologia Econômica, da Geografia Econômica e da Economia. Os resultados preliminares apontam 1) um aparente gap teórico-analítico na literatura advinda da Economia; subsequentemente, aponta a necessidade de aportes mais realistas que os empregados até então, com contribuições possíveis nos estudos da Sociologia e da Geografia econômica; 2) apesar do potencial explicativo, detecta certa carência de estudos da Sociologia Econômica.

Palavras-chave: Sociologia Econômica; Decisão econômica; Decisão de investimento; Condicionantes sociais; Indústria automotiva

Socioeconomic decisions: a literature review about the social determinants regarding the economic investment locations

Abstract

The primary goal of this paper is to discuss the theoretical and empirical literature about the economic decisions of economic agents from the theoretical-analytical framework found in the New Economic Sociology (NES). More specifically, it aims to discuss the locational decision-making process as a socially determined phenomena. The specific object chosen to empirically illustrate this discussion is the investment decision in firms belonging to the auto industry. Methodologically, it consists in a literature review about the economic decision making, in particular the locational decision of the investments, reviewing studies from the Economic Sociology, the Economic Geography and the Economics. Preliminary results indicate 1) an apparent theoretical-analytical gap in the literature from Economics; therefore, reveals the need for more realistic contributions than those hitherto employed, with possible contributions in

¹ Bolsista CNPq no Mestrado em Sociologia (com ênfase em Antropologia) pelo Programa de Pós Graduação em Sociologia e Antropologia (PPGSA) do Instituto de Filosofia e Ciências Sociais (IFCS) da UFRJ. Membro-pesquisador do núcleo de pesquisas Desenvolvimento, Trabalho e Ambiente (DTA) vinculado ao IFCS-UFRJ. O autor agradece a todos os professores e colegas que elaboraram críticas e sugestões em versões anteriores deste trabalho, incluindo os pareceristas anônimos da Revista CSOnline e especialmente a seu orientador, Prof. Dr. Rodrigo Salles Pereira dos Santos (PPGSA-IFCS-UFRJ). E-mail: lucaswalmrath@ufrj.br

studies of sociology and economic geography; 2) despite its explanatory potential, a certain lack of studies in Economic Sociology was found.

Keywords: Economic Sociology; Economic decisions; Investment decision; Social conditioning; Auto industry

Introdução

Como agentes econômicos tomam decisões de investimento? Quais as variáveis devem ser consideradas para se analisar tais decisões? Qual o impacto de agentes “não econômicos” em investimentos? Considerando um tipo de investimento em específico, o investimento em novas unidades fabris realizado por corporações transnacionais (CTNs), o que se sabe acerca da decisão de investimento, especialmente no que diz respeito a localização geográfica destes investimentos?

O presente trabalho tem como objetivo principal discutir a literatura teórica e empírica acerca das decisões econômicas de agentes econômicos partindo do arcabouço teórico-analítico da Nova Sociologia Econômica (NSE). Como objetivo específico, visa discutir o processo de tomada de decisão locacional de investimentos econômicos condicionados socialmente por agentes não voltados primariamente para atividades econômicas, mas em ampla relação com estas. Entre estes, por exemplo, constam entes da esfera estatal, associações empresariais, sindicatos e movimentos sociais. Portanto, o método empregado consiste na revisão da literatura acerca da tomada de decisão econômica, em específico a decisão locacional dos investimentos, considerando as contribuições advindas da Economia, da Sociologia Econômica e da Geografia Econômica disponíveis em artigos, livros e *handbooks/textbooks* selecionados.

O trabalho se divide em duas partes: uma com estudos teórico-analíticos e outra com estudos empíricos sobre a tomada de decisão de investimento locacional na indústria automobilística. Os textos reunidos serão apresentados na seguinte ordem: Economia, Sociologia Econômica e, por fim, pela Geografia Econômica. Este ordenamento é evidentemente arbitrário. No entanto, foi escolhido para se partir das contribuições mais abstratas e gerais, comumente encontradas na Economia, para, em sequência, abarcar estudos que adicionem demais “camadas” explicativas ao ponto de partida. Se no âmbito da Economia a decisão de investimento por vezes é assumida dedutivamente enquanto um comportamento econômico racional, a Sociologia Econômica trata de chamar atenção para o fato de que a esfera econômica está sempre enraizada em relações sociais concretas

(GRANOVETTER, 2007), ao passo que a Geografia Econômica contribui ao espacializar todo este debate. Por fim, a última parte do texto apresenta considerações gerais sobre os textos compilados a partir de uma perspectiva da Nova Sociologia Econômica.

Contribuições teóricas

Economia

Um ponto de partida natural para as perguntas deste trabalho são as formulações teóricas advindas da Economia². Uma das preocupações centrais dos anos 1920 e 1930, o investimento, seja por parte das firmas privadas ou pelo Estado, tornou-se objeto de estudo de notórios economistas como John Maynard Keynes e Michal Kalecki. Na citação a seguir encontramos uma síntese dos dois autores em contraste com as proposições neoclássicas:

Na década de 1930, John Maynard Keynes e Michal Kalecki apresentaram independentemente teorias do comportamento da firma que enfatizavam **a demanda efetiva e as condições financeiras como determinantes primários do investimento**. Essa teoria foi estendida por James Duesenberry (1958), John Meyer e Edwin Kuh (1957), Hyman Minsky (1975), Josef Steindl (1976) e outros. **Difere da teoria neoclássica da acumulação ótima de capital, na qual o investimento é modelado como o ajuste de um agregado de capital a um nível ótimo, assumindo funções de maximização do lucro, concorrência perfeita e produção neoclássica bem comportadas**. Em vez disso, em Keynes e Kalecki o investimento em capital fixo depende principalmente das expectativas de demanda de uma empresa em relação à sua capacidade existente e sua capacidade de gerar financiamento de investimento por meio de fluxo de caixa interno e financiamento por dívida externa. (FAZZARI; MOTT, 1986, p. 171, grifo meu)³

Apesar de ressaltar os aspectos econômicos da decisão de investimento, Keynes também considerava fatores de ordem

2 No entanto, muito da literatura pesquisada não versa diretamente para o objeto em questão: muitas das vezes discute-se a decisão de investimento em ativos financeiros, seja por firmas ou por indivíduos.

3 No original: "In the 1930s, John Maynard Keynes and Michal Kalecki independently presented theories of firm behavior that emphasized effective demand and financial conditions as primary determinants of investment. This theory has been extended by James Duesenberry (1958), John Meyer and Edwin Kuh (1957), Hyman Minsky (1975), Josef Steindl (1976), and others. It differs from the neoclassical theory of optimal capital accumulation, in which investment is modeled as the adjustment of a capital aggregate to an optimal level, assuming profit-maximization, perfect competition, and well-behaved neoclassical production functions. Rather, in Keynes and Kalecki, investment in fixed capital primarily depends on a firm's demand expectations relative to its existing capacity and its ability to generate investment funding through internal cash flow and external debt financing."

psicológica-individual para os compreender: “A mentalidade psicológica do tomador de decisão desempenha um papel crucial na formação de capital” (ANDERSON; GOLDSMITH, 1997, p. 548)⁴.

No entanto, a ênfase na explicação do investimento como cálculo racional de maximização a partir da firma caracterizou o desenvolvimento teórico econômico desde então:

As teorias neoclássicas modernas (Jorgenson, 1967; Jorgenson e Stephenson, 1967) enfatizam que os empreendedores calculam um estoque de capital ideal que maximizará o valor presente da empresa. O investimento, então, é simplesmente o caminho para esse nível ótimo. (ANDERSON; GOLDSMITH, 1997, p. 548)⁵.

Tais concepções, por exemplo, são as mesmas encontradas nos disseminados manuais de Economia. Para Barron, Ewing e Lynch (2006, p. 18)⁶, as firmas objetivam “maximizar lucros. No entanto, a empresa está limitada por precisar financiar compras de capital e equipamentos, bem como pagar a seus trabalhadores”. Para Abel, Bernanke e Croushore (2008, p. 143) o investimento das firmas faz parte, em termos macroeconômicos, do cômputo geral dos gastos em uma dada economia. Em suma,

Como decisões de consumo e economia, **a decisão sobre quanto investir depende em grande parte das expectativas sobre o futuro da economia**. O investimento também compartilha em comum com a poupança e o consumo a ideia de um *trade-off* entre o presente e o futuro. Ao fazer um investimento de capital, uma empresa compromete seus recursos atuais (que poderiam ser usados, por exemplo, para pagar maiores dividendos aos acionistas) para aumentar sua capacidade de produzir e obter lucros no futuro. [...] Investimento bruto é o gasto em novos bens de capital. O investimento bruto menos a depreciação (capital desgastado ou sucateado) é igual ao investimento líquido ou à mudança no estoque de capital. As empresas investem para atingir o nível desejado de estoque de capital; quando o estoque de capital desejado aumenta, as empresas investem mais (ABEL; BERNANKE; CROUSHORE, 2008, p. 143–164, grifo meu)⁷

4 No original: “the psychological mind-set of the decision-maker plays a crucial role in capital formation.”

5 No original: “Modern neoclassical theories (Jorgenson, 1967; Jorgenson and Stephenson, 1967) emphasize that entrepreneurs calculate an optimal capital stock that will maximize the present value of the firm. Investment, then, is simply the path to this optimal level.”

6 No original: “[...] maximize profits. However, the firm is constrained in that it must finance purchases of capital and equipment as well as pay its workers.”

7 No original: “Like consumption and saving decisions, the decision about how much to invest depends largely on expectations about the economy’s future. Investment also shares in common with saving and consumption the idea of a trade-off between the present and the future. In making a capital investment, a firm commits its current resources (which could otherwise be used, for example, to pay increased dividends to shareholders) to increasing its capacity to produce and

Deixando de lado as formulações teóricas econômicas acerca dos interesses mais gerais que motivam o investimento do ponto de vista da firma, um bom resumo sobre a decisão de investimento a partir da literatura econômica, em específico sobre os investimentos estrangeiros diretos (IED), é providenciado por Stephan Dreyhaupt (2006). O autor discute duas tradições teóricas: a Neoclássica e a Nova Economia Institucional (NEI). Ressaltando que não há uma “teoria geral”⁸ sobre o assunto, Dreyhaupt discorre sobre abordagens teóricas baseadas nas premissas de mercados perfeitos e imperfeitos.

As teorias de mercado perfeito previam inicialmente que fluxos de capital destinavam-se sempre a locações com *maiores taxas de retorno de capital* (DREYHAUPT, 2006, p. 22). Em conexão com esta abordagem, teorias de diversificação de portfólio adicionaram a dimensão do *risco* nos investimentos. Assim sendo, os IED realizados por firmas seriam motivados tanto por expectativas de lucro quanto por uma busca intencional pela diminuição nos riscos ao se investir mundo afora (2006, p. 22).

Numa abordagem mais realista, calcada na premissa de mercados imperfeitos, o autor destaca a teoria de Stephen Hymer (1960). Esta apontava que as “estruturas de mercado e as vantagens que algumas empresas obtêm da competição imperfeita por bens e fatores são a fonte real dos fluxos de IEDs” (DREYHAUPT, 2006, p. 26)⁹. Nesta toada, o autor também destaca as contribuições de Hood e Young (1979), que apontavam custos de mão de obra, fatores de *marketing*, barreiras ao comércio e políticas governamentais dentre os condicionantes locais dos IEDs (2006, p. 30). Além destas, a Teoria da Internalização de Peter Buckley e Mark Casson (1976), influenciada por Coase (1937) e Williamson (1971; 1975), oferecia explicações na linha dos custos de transação. Sinteticamente, a decisão de uma firma investir em outro país se daria pela maior eficiência a ser obtida na fabricação no local escolhido (2006, p. 30–32).

Quanto a abordagem da NEI, Dreyhaupt (2006, p. 75) argumenta que fatores institucionais (e.g., a abertura, transparência e a estabilidade política em um dado país) importam tanto do ponto

earn profits in the future. [...] Gross investment is spending on new capital goods. Gross investment minus depreciation (worn-out or scrapped capital) equals net investment, or the change in the capital stock. Firms invest so as to achieve their desired level of capital stock; when the desired capital stock increases, firms invest more”

⁸ Como expresso no subcapítulo “The Elusive “General Theory” of Foreign Direct Investment”

⁹ No original: “market structures and the advantages that some firms derive from imperfect competition for goods and factors are the actual source of FDI flows”.

de vista das firmas em suas tomadas de decisão de investimento como também para governos que buscam atrair estes investimentos para suas fronteiras. No entanto, para as firmas a decisão de investimento “depends on the inter-related sets of ownership, locational, and internalization advantages” (DREYHAUPT, 2006, p. 82).

Sociologia Econômica

Se as decisões de investimento em uma abordagem econômica partem tipicamente da premissa que compreende as ações sociais (individuais ou organizacionais) como orientadas pela racionalidade de mercado na busca pela maximização de lucros e utilidade, abordagens advindas da Sociologia Econômica reivindicam a primazia das estruturas e das redes sociais, da cultura, das instituições e das construções sociais subjacentes a estas ações. No entanto, a maioria da literatura *teórica* da Sociologia Econômica parece não ter se debruçado extensamente sobre a questão do investimento econômico (BANDELJ, 2002). Ainda assim, a Sociologia Econômica apresenta referenciais teóricos gerais robustos, capazes de subsidiar um entendimento sociológico da presente questão.

Para Richard Whitley (1987, p. 126), defensor de uma Sociologia do comportamento das firmas, o debate econômico e da Administração sobre as firmas, além de muito diverso, falhava em considerar firmas como atores econômicos relevantes. Para o autor, em uma concepção nitidamente distinta da providenciada pelas proposições econômicas,

Em vez de reduzi-las a epifenômenos de processos de mercado ou conflitos de classe, as empresas precisam ser conceituadas como agentes econômicos interdependentes e semi-autônomos [...] como agentes coletivos cujas ações não são totalmente determinadas por fatores exógenos (WHITLEY, 1987, p. 126)¹⁰

e que fazem escolhas e decisões em ambientes caracterizados pela incerteza e pela competitividade. Visando entender o comportamento das firmas para além dos tradicionais estudos sobre as elites de negócios e as redes corporativas (1987, p. 142), Whitley conclui que “**diferentes racionalidades gerenciais** resultam

10 No original: “Rather than reducing them to epiphenomena of market processes or class conflicts, firms need to be conceptualized as interdependent, semi-autonomous economic agents. [...] as collective agents whose actions are not totally determined by exogenous factors”

em diferentes padrões de alocação e controle de recursos" (1987, p. 141, grifo meu).

Contribuições socioeconômicas mais recentes, como as de Jens Beckert (2013), apontam para um entendimento particular das decisões econômicas. Para o autor, advindo da tradição socioeconômica cultural e da avaliação, uma resposta padrão da Sociologia Econômica à questão do investimento, a partir de seu texto sobre contextos de decisões econômicas, seria a de que "as decisões estão ancoradas em estruturas sociais, especialmente instituições, redes e estruturas culturais." (BECKERT, 2013, p. 233)¹¹. No entanto, debatendo no âmago dos "microfundamentos da ação econômica"¹², o sociólogo defende, ao conduzir sua própria revisão de literatura acerca da questão, que as decisões econômicas, comumente assumidas como racionais, são, na verdade, ancoradas em *ficções* de expectativas acerca do futuro. Em sua abordagem ficcionalista sociológica, as decisões econômicas ocorrem em situações de incerteza, sendo o modo de operação dos atores o da imaginação. Assim, a tomada de decisão seria baseada em expectativas ficcionais (BECKERT, 2013, p. 223), ainda que esta conceituação "não implica negar o papel do cálculo e das macroestruturas sociais nos processos de tomada de decisão" (BECKERT, 2013, p. 233)¹³. Em suma, em uma proposição não-teleológica que enfatiza a contingência da vida social (BECKERT, 2013, p. 235), para Beckert (2013, p. 227) "Estratégias de negócios não podem ser entendidas como um cálculo racional de uma escolha ótima porque os contextos de ação são eles próprios constituídos pela interpretação da situação pelos atores."¹⁴.

Geografia Econômica

A questão da localização, evidentemente, sempre foi pertinente para os estudos geográficos. A dimensão espacial também é de grande interesse quando se busca discutir a decisão de investimento econômico, especialmente nos estudos pertencentes à Geografia Econômica. Um bom resumo das primeiras Teorias da Localização Geográfico-econômicas pode ser visto no trabalho de Jürgen Essletzbichler (2011). Reconhecendo que estas teorias

11 No original: "decisions are anchored in social structures, especially institutions, networks, and cultural frames"

12 No original: "microfoundations of economic action"

13 No original: "is not to imply negation of the role of calculation and social macrostructures in decision-making processes"

14 Business strategies cannot be understood as a rational calculation of an optimal choice because the contexts of action are themselves constituted by the actors' interpretation of the situation

não repercutiram significativamente no *mainstream* econômico, o autor resume os principais modelos teóricos cunhados desde o início do século XIX até 1940. Enfatizando a dimensão espacial da questão,

A teoria da localização, simplificando, preocupa-se com duas características da vida econômica: **distância e área**. Ele examina como os custos de transporte, o custo da superação da distância, afetam o preço dos produtos e a localização das instalações de produção, por um lado, e a extensão geográfica dos mercados, por outro [...] os teóricos da localização reconheceram a importância da contingência e da evolução histórica. para entender os padrões de localização realmente existentes.. (ESSLETZBICHLER, 2011, p. 23–24, grifo meu)¹⁵

Décadas mais tarde, em um importante estudo dos anos 1960, Estall e Buchanan (1976, p. 17) argumentam que a decisão de locacional investimento “é normalmente uma decisão racional, sendo adotada após uma apreciação das vantagens relativas de diferentes localizações para as finalidades do negócio em particular”. No entanto, estas perpassam “exigências [que] não são sempre as mesmas nem no caso de um único tipo de indústria” (1976, p. 16). Quanto aos fatores que condicionam estas decisões, os autores elencam os seguintes: matérias-primas, mercados e custos de transferência; fontes de energia; a influência de fatores de produção (e.g. a mão-de-obra); a concentração geográfica populacional e de demais indústrias, assim como o papel das mudanças tecnológicas; e, não menos importante, os efeitos da atividade governamental. Formados tanto em economia quanto em geografia, é notável como os autores destacam a possibilidade de que as decisões nem sempre serão as mais racionais, sendo estas possivelmente influenciadas por laços sociais e escolhas pessoais dos principais tomadores de decisão, ainda que estes casos tendam a ser minoritários.

John Rees (1972, p. 199), por sua vez, indicava que, até os anos 1970, “pesquisas em geografia industrial parecem favorecer o uso da abordagem microeconômica tradicional da teoria da firma na compreensão de processos de localização industrial”¹⁶. Em seus estudos, o autor encontrou que, geralmente, “a busca e a decisão

15 No original: “Location theory, simply put, is concerned with two features of economic life: distance and area. It examines how transportation costs, the cost of overcoming distance, affect the price of products and the location of production facilities on the one hand, and the geographic extent of markets on the other [...] location theorists recognized the importance of contingency and historical evolution for understanding actually existing location patterns.”

16 No original: “research in manufacturing geography seems to favour the use of the traditional micro-economic approach of the theory of the firm in understanding processes of industrial location”

de localização eram geralmente tomadas em nível intermediário por gerentes de departamento ou de divisão de departamentos críticos antes da ratificação em nível executivo"¹⁷ (REES, 1972, p. 202). No entanto, ressalta Rees (1972, p. 202) que a decisão econômica de investimento locacional depende consideravelmente do nicho industrial estudado, assim como das firmas dentro de um nicho específico. Em conformidade com alguns de seus pares, Rees (1972, p. 202) apontava a inadequação dos modelos formais formulados até então para se compreender casos concretos.

Na mesma década que Rees, P.A. Wood (1978) apontava "a inadequação, ou, pelo menos, a incompletude da teoria tradicional da localização industrial, certamente em sua forma mais simples, com base na análise de custos de transporte weberiana" (WOOD, 1978, p. 143)¹⁸. Entendendo que a firma é o principal agente a ser levado em consideração, Wood destaca como o primeiro de seus "três princípios da geografia industrial moderna" que

(1) A mudança e a escolha de localização no setor industrial surgem das estratégias de investimento de diferentes tipos de empresa. Tais estratégias são geralmente avaliadas pelos tomadores de decisão em termos de uso e potencial de todas as suas instalações de produção (WOOD, 1978, p. 144-145, grifo meu)¹⁹

Em suma, para Wood (1978) a decisão de investimento locacional das firmas é "derivada em parte do ambiente regional e em parte do tipo de empresa à qual pertencem, e do ambiente nacional ou internacional na qual opera" (WOOD, 1978, p. 149)²⁰.

Contemporaneamente, geógrafos econômicos como Peter Dicken (2000) reivindicam a necessidade de abordagens menos economicistas, em aberta oposição às leituras entusiasmadas com a suposta superação da dimensão espacial no capitalismo e, conseqüentemente, quanto a decisões de investimento. Dicken

17 No original: "a busca e a decisão de localização eram geralmente tomadas em nível intermediário por gerentes de departamento ou de divisão de departamentos críticos antes da ratificação em nível executivo"

18 No original: "the inadequacy, or at least the incompleteness of traditional industrial location theory, certainly in its simpler form based on Weberian transport cost analysis"

19 No original: "(1) Location change and choice in manufacturing arise from the investment strategies of different types of firm. Such strategies are usually evaluated by decision-makers in terms of the use and potential of all their production facilities [...]"

20 No original: "derived partly from their regional environment and partly from the type of firm to which they belong and the national or international environment within which it operates"

(2000, p. 276), ao discutir o papel das CTNs nos IEDs, destaca a “relação dialética entre firmas e lugares: a noção de que lugares produzem firmas enquanto firmas produzem lugares”²¹. Para Dicken (2000, p. 277), a origem das firmas é relevante posto que “a corporação verdadeiramente global permanece, essencialmente, um mito”²². O autor conclui sugerindo que os “lugares e geografia ainda importam fundamentalmente na maneira como as empresas são produzidas e como se comportam. [...] A diversidade organizacional, relacionada pelo menos em parte aos contextos específicos do local em que as empresas evoluem, continua a ser a norma.” (DICKEN, 2000, p. 287)²³.

As críticas dos geógrafos e a demanda pelas considerações espaciais nos estudos econômicos não passou despercebida com o passar do tempo. No entanto, ao discutir a incorporação da dimensão espacial pela Economia *mainstream* contemporânea sob a égide da Nova Geografia Econômica (NGE), Ron Martin nos lembra como

Tradicionalmente, os economistas prestaram pouca atenção ao papel do espaço em suas teorias da economia. De fato, na economia neoclássica padrão, o espaço e a localização são praticamente irrelevantes, uma vez que as premissas de concorrência perfeita, informações perfeitas e mercados perfeitos implicam que as desigualdades geográficas no crescimento econômico e na renda desapareceriam rapidamente em virtude do livre movimento de trabalho, capital e conhecimento. (MARTIN, 2011, p. 53)²⁴

Tal qual a incorporação das instituições como variável explicativa na Economia por meio da Nova Economia Institucional (NEI) (e a recepção crítica desta por sociólogos institucionalistas da NSE), a NGE também foi recepcionada criticamente por geógrafos econômicos. No entanto, Martin (2011) também aponta para o diálogo e a colaboração entre economistas neoclássicos e

21 No original: “dialectical relationship between firms and places: the notion that places produce firms while firms produce places”

22 No original: “the truly global corporation remains, essentially, a myth”

23 No original: “place and geography still matter fundamentally in the ways in which firms are produced and in how they behave. [...] Organizational diversity, related at least in part to the place-specific contexts in which firms evolve, continues to be the norm”

24 No original: “Traditionally, economists have paid scant attention to the role of space in their theorizations of the economy. Indeed, in standard neoclassical economics space and location are all but irrelevant since the assumptions of perfect competition, perfect information and perfect markets imply that geographical inequalities in economic growth and incomes would quickly disappear by virtue of the free movement of labour, capital and knowledge.”

geógrafos econômicos, posta a esperada superação das desavenças teórico-metodológicas entre as duas escolas analíticas.

Contribuições empíricas

Economia

Investigando os crescentes IEDs japoneses, Hiraoka (1985) destaca uma seção do texto para analisar os investimentos automobilísticos japoneses, especialmente nos EUA. Buscando uma maior inserção no mercado estadunidense, a Honda escolheu uma pequena comunidade em Ohio (EUA) para se instalar. Dentre os fatores da escolha constavam, segundo Hiraoka (1985, p. 503), incentivos fiscais dos governos local e estadual, melhorias nas estradas e na infraestrutura locacional. No entanto, Hiraoka destaca que a escolha pode ter se dado devido à *experiência prévia dos nipônicos no mesmo local* com uma fábrica de motocicletas. A Toyota, por sua vez, escolheu a planta de Fremont, na Califórnia, como base de suas operações em uma *joint-venture* com a GM (HIRAOKA, 1985, p. 504). Para a autora,

A mudança da Toyota para os EUA ilustra a natureza conservadora de sua cultura corporativa. Vindo após os investimentos da Honda e da Nissan, o acordo com a GM levanta questões de propriedade e ambiguidade de identidade que a Nissan e a Honda, como proprietários únicos, nunca encontrariam. (HIRAOKA, 1985, p. 504)²⁵

Milward e Newman (1989) discutem os investimentos automotivos japoneses nos EUA que acabaram por formar uma espécie de *cluster* nos anos 1980. Enfocando o papel dos incentivos estatais em meio a polêmicas sobre uma possível guerra fiscal entre os governos estaduais, concluem que as firmas buscaram locações considerando custos de transporte de produção e escoamento, escolhendo locais próximos a grandes rodovias. As firmas estudadas se instalaram em estados fora das costas americanas, carentes de investimentos deste porte e com altas taxas de desemprego. Os estados, por sua vez, investiram numa melhoria do ambiente de negócios para atrair tais investimentos, incluindo visitas pessoais dos governadores ao Japão para apresentar a localização. Além disso, os estados se comprometeram com fundos para subsidiar o treinamento de mão de obra

²⁵ No original: "Toyota's move to the USA illustrates the conservative nature of its corporate culture. Coming after the Honda and Nissan investments, the agreement with GM raises questions of ownership and identity-ambiguities which Nissan and Honda, as sole owners, would never encounter."

especializada para as firmas. Quanto aos incentivos relativos à isenção de impostos, os autores lamentavam a falta de transparência e dados, assim como, à época, o pouco desenvolvimento de estudos que visassem estimar os efeitos dos incentivos tributários a grandes corporações.

Em uma abordagem alinhada a Economia Política, Carl Aaron (1998) estuda casos de IEDs japoneses realizados nos EUA e no Reino Unido. Dentre as firmas estudadas constam empresas da indústria automobilística. É o caso da Nissan no nordeste da Inglaterra e da Toyota no estado americano de Kentucky, ambos os investimentos realizados nos anos 1980. O autor conclui que medidas protecionistas, as estratégias competitivas e a globalização são os determinantes dos IEDs estudados. Sinteticamente, "Os estudos de caso revelam, em particular, que a concorrência oligopolista entre os rivais japoneses por quotas de mercado européias, americanas e globais foi um fator importante em suas decisões de investimento em nível de mercado." (AARON, 1998, p. 193)²⁶.

Segundo Aaron, as medidas protecionistas dos governos locais, ao imporem cotas de importação de veículos, tornaram mais atrativa a estratégia de fabricação local dada a competição nipônica pelos importantes mercados americano e europeu. Nota o autor também que as empresas escolheram mercados qualitativamente distintos. Ademais, Aaron (1998, p. 197) destaca determinantes locais de escala *subnacional*, como as características e condições de produção em termos de infraestrutura, incentivos fiscais e cooperação política com sindicatos e a classe política local. Considerando esta dimensão subnacional, o caso Nissan foi bastante impactado pela necessidade de um terreno plano, enquanto a planta da Toyota, por sua vez, foi decidida muito mais por incentivos fiscais, uma vez que a questão da infraestrutura/geografia não se mostrou um problema nos EUA (AARON, 1998, p. 201).

Henry Loewendahl (2001) também estudou o caso da Nissan no Reino Unido com uma abordagem da Economia Política, elaborando um modelo analítico que privilegia a dimensão da *barganha* entre governos e instituições com as CTNs. O autor argumenta que

26 No original: "The case studies reveal in particular that oligopolistic competition amongst Japanese rivals for European, American and global market shares was an important factor in their market-level investment decisions"

os principais fatores que determinam o processo de negociação e o resultado são as alternativas e o comprometimento de cada ator com os recursos controlados pelo outro. No entanto, para interpretar um relacionamento de negociação, a estrutura institucional e a estrutura de interesse de cada ator são cruciais para determinar a capacidade de negociação e a conversão do potencial poder de negociação em poder real e controle sobre os resultados. (LOEWENDAHL, 2001, p. 10)²⁷

Além disso, o autor ainda nota como a “A Nissan também incentivou o investimento da Honda e Toyota” (LOEWENDAHL, 2001, p. 10)²⁸ no Reino Unido, elucidando um aspecto de cooperação entre as firmas rivais de mesma origem nacional e institucional.

Estudando o oligopólio da indústria automobilística japonesa, Rose e Ito (2008) traçam padrões de investimento destas firmas no período entre 1957–1993, marcado pela expansão dos IEDs. De modo geral, as autoras identificaram bastante variabilidade entre as firmas, conferindo bastante autonomia decisional do ponto de vista da firma, especialmente quando se pensa o conflito ou a fuga deste por parte das empresas:

embora a Toyota possa acompanhar frequentemente os investimentos da Nissan, as empresas geralmente consideram o número de rivais japoneses em um mercado hospedeiro em potencial e levam essas informações às suas decisões de IED. Assim, os oligopolistas não se perseguem cegamente nos mercados internacionais [...] a estratégia internacional de cada empresa japonesa é sensível aos seus próprios fatores específicos e às interações competitivas com rivais específicos. Embora a percepção comum seja de que as empresas japonesas se comportam de maneira semelhante, elas demonstram estratégias bastante diferentes de localização e tempo de entrada. (ROSE, ITO, 2008, p. 876)²⁹

Sociologia econômica

27 No original: “the key factors determining the bargaining process and outcome are the alternatives and commitment of each actor to the resources controlled by the other. However, to interpret a bargaining relationship the institutional structure and interest structure of each actor are crucial in determining negotiating ability and the conversion of potential bargaining power into actual power and control over outcomes.”

28 No original: “Nissan also encouraged the investment of Honda and Toyota”

29 No original: “although Toyota may frequently follow Nissan’s investments, firms generally appear to consider the number of Japanese rivals in a potential host market, and factor that information into their FDI decisions. Thus the oligopolists do not chase each other blindly into international markets (...) each Japanese firm’s international strategy is sensitive to its own firm-specific factors and competitive interactions with specific rivals. Although the common perception may be that Japanese firms behave similarly, they demonstrate quite different location and entry timing strategies.”

Aparentemente, poucos estudos empíricos dentro do escopo da Sociologia Econômica se voltaram para a decisão locacional e os condicionantes sociais tendo como objeto a indústria automobilística. No entanto, alguns estudos, abordando demais indústrias e o problema locacional, apresentaram resultados promissores. Por exemplo, Romo e Schwartz (1995) concluíram, após estudarem a migração de 2907 plantas fabris no estado de Nova Iorque entre 1960 e 1985, que as decisões empresariais podem ser explicadas pelo enraizamento estrutural das redes sociais compostas pelos agentes em questão. Em um contexto de desindustrialização nos EUA, os autores confrontam a hipótese economicista dos custos comparativos, amparada em variáveis tais como o custo do trabalho, a presença de legislações trabalhistas mais rígidas e sindicatos fortes como explicação suficiente. Nesta hipótese, se esperava que as plantas migrassem para regiões com menores custos gerais. No entanto, este não foi o resultado encontrado pelos autores para a maioria das firmas:

as economias regionais compreendem uma rede intrincada de transações rotinizadas, a maioria das quais **não opera através de mercados**. Esses relacionamentos acabam se solidificando em dependências de longo prazo que restringem o comportamento de migração de plantas que poderiam se beneficiar de estruturas de custos em outras regiões do país ou do mundo. (ROMO; SCHWARTZ, p. 879, grifo meu)³⁰

Ao separar as firmas estudadas entre periféricas e centrais para as regiões industriais, os autores concordam que as grandes firmas, sendo menos dependentes do mercado e atuando como os principais *players*, respondem mais prontamente a mudanças para regiões com menores custos de produção (ROMO; SCHWARTZ, 1995, p. 902). No entanto, ao discutirem brevemente o caso da automobilística General Motors e sua realocação de plantas para regiões com menores custos, argumentam novamente que o enraizamento estrutural é a chave explicativa, seja para o sucesso econômico, seja para evitar a migração:

Os custos comparativos entram na equação somente quando a cultura de produção começa a se atrofiar. Uma cultura de produção enfraquecida não pode responder rapidamente a desafios competitivos, e isso pode levar a administração das principais empresas a escolher a

30 No original: "regional economies comprise an intricate web of routinized transactions, most of which do not operate through markets. These relationships ultimately congeal into long-term dependencies that constrain the migration behavior of plants that could benefit from cost structures in other regions of the country or the world"

correção espacial em vez de inovar. (ROMO; SCHWARTZ, 1995, p. 903)³¹

Outro estudo sociológico a estimar os efeitos das relações sociais nas decisões de investimento é o de Nina Bandelj (2002). Levando o aparato conceitual da Sociologia Econômica para o debate macroeconômico, reconhecendo que “poucos estudos sociológicos examinam os fatores que influenciam o IED” (2002, p. 412)³², Bandelj discute o crescente fluxo de IEDs impulsionados pela globalização, especificamente para novos mercados como os da Europa central e do leste. Se opondo a abordagens que explicam as decisões de investimentos como unicamente orientadas pela maximização de lucros e minimização de riscos, Bandelj (2002, p. 412) argumenta que os países que recebem investimentos não devem ser entendidos somente como meros receptores: é necessária uma abordagem sociológica relacional, que leve em conta o enraizamento estrutural das ações econômicas, estas que também são mediadas pela política, pelas instituições e pela cultura.

Buscando “os efeitos de diferentes variedades substantivas de relações sociais nas trocas econômicas” (BANDELJ, 2002, p. 414)³³, a autora conclui neste estudo empírico que as relações sociais são também determinantes dos IEDs, sejam estas os arranjos institucionais, os laços culturais, as alianças políticas ou as redes pessoais ou de negócios firmadas entre investidores e anfitriões. Mais que isso, o modelo de regressão multivariada linear elaborado pela autora que incorporou apenas as variáveis sociais explicava significativamente mais que os modelos economicistas, que levava em conta apenas as características econômicas gerais dos países em díade, como PIB *per capita*, estabilidade política, políticas governamentais de IEDs e o montante de IEDs advindos do país da firma investidora.

Com uma abordagem da Sociologia Econômica e Política do desenvolvimento, Raphael Lima (2005) conduz uma análise a nível microssociológico para demonstrar como redes sociopolíticas podem ser variáveis incontornáveis para se entender a decisão de investimento de firmas automobilísticas. Em um estudo de caso sobre o desenvolvimento da região Sul Fluminense do Estado do Rio de Janeiro, mais especificamente sobre a cidade de Porto

31 No original: “Comparative costs enter the equation only when the production culture begins to atrophy. A weakened production culture can not respond quickly to competitive challenges, and this may lead management of core firms to choose the spatial fix instead of innovating.”

32 No original: “few sociological studies examine the factors that influence FDI”

33 No original: “the effects of different substantive varieties of social relations on economic exchange”

Real (RJ), Lima (2005) evidencia como uma rede, em grande parte familiar, de empresários e políticos levaram adiante um projeto de desenvolvimento regional, atuando eficazmente na atração de duas montadoras para uma região até então sem tradição industrial-automobilística: a Volkswagen-MAN para o município de Resende, em 1996; e o grupo PSA Peugeot-Citröen para o então recém-emancipado município de Porto Real, em 2001.

Para obter tal feito, Lima (2005) mostra como, imbuída por certo fascínio e obstinação na atração de montadoras automobilísticas, esta rede lançou mão de seus recursos político-econômicos no nível local e estadual: a rede centrada ao redor do Grupo Renato Monteiro conseguiu oferecer, por exemplo, incentivos fiscais e doações de terrenos pertencentes para facilitar a instalação das empresas. Assim, o autor, ao privilegiar a dimensão local, enxergava com ressalva as explicações que apontavam a Guerra Fiscal dos Estados brasileiros dos anos 1990 e o cenário institucional nacional como suficientes para entender o investimento das firmas em questão: “o envolvimento da elite regional com a iniciativa de recuperação econômica do Sul Fluminense derruba o mito de que Resende, Porto Real e outros municípios são locus nada mais do que circunstanciais da indústria automobilística.” (LIMA, 2005, p. 141).

Se Lima (2005) a época privilegiava uma explicação pautada na dimensão social-política local, demais autores, ao discutir o caso da indústria automotiva brasileira, voltaram a enfatizar a complexa relação global-local entre firmas e agentes locais, não deixando de notar, por isso, as dinâmicas da reestruturação produtiva do setor como um todo. É o caso de Ramalho, Rodrigues e da Conceição (2009). Discutindo a trajetória recente da indústria automotiva brasileira, especialmente considerando sua reestruturação a partir dos anos 1990 com a “implosão” do ABC paulista, afirmavam que “o processo de reestruturação produtiva das empresas globais, resultou no fechamento de fábricas, no aumento do desemprego, e no deslocamento de investimentos produtivos para outras localidades” (RAMALHO; RODRIGUES; CONCEIÇÃO, 2009, p. 148).

Sandro Garcia (2010) também contribui com *insights* sobre uma destas novas fábricas construídas no contexto de saída do ABC paulista ilustrado anteriormente. Em seu estudo, Garcia discute a interação entre o local e o global nos investimentos econômicos em tempos de globalização e reestruturação técnica e geográfica da indústria automotiva. Em um estudo de caso da Chevrolet e de suas fornecedoras instaladas em Gravataí (RS), o

autor argumenta que “A assimetria nas relações de poder econômico não impediria a reação dos agentes locais, nas possibilidades de seus recursos e nos horizontes de seus valores, às novas regras e condições do sistema internacional.” (GARCIA, 2010, p. 241). Dentre os fatores que explicariam as novas locações industriais do setor, estariam as “vantagens competitivas em regiões de tipo *greenfield*, com destaque para países emergentes como o Brasil (infraestrutura adequada, mão-de-obra escolarizada e barata, incentivos financeiros e fiscais)” (2010, p. 244). Para o autor, a indústria automotiva no Brasil estaria se integrando ao mercado mundial rapidamente e de maneira pouco regulada, vide a deflagração das guerras fiscais dos anos 1990 (2010, p. 246). Além destas considerações, Garcia destaca o papel de agentes “não econômicos” na vinda e acomodação da Chevrolet, dentre estes o “Instituto Gaúcho de Estudos Automotivos (Igea), vinculado à Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (FIERGS)” além do Estado, que atuara de maneira “decisiva na atração da montadora e sistematistas, mediante a concessão de amplos benefícios em contexto de “guerra fiscal”” (2010, p. 252–253).

Discutindo os impactos da atual crise econômica brasileira no emprego industrial automotivo, João Dulci (2016) também oferece pistas sobre a decisão de investimento das CTNs nas novas regiões escolhidas para o implante de fábricas em território nacional, a saber, o citado Sul Fluminense e o município de Camaçari, no estado da Bahia. Em uma explicação sociológica que enfatiza em grande parte a dimensão macroeconômica e fatores institucionais, Dulci argumenta que

Ao longo dos anos 1990, em razão de um combinado de processos políticos e econômicos, o Brasil recebeu mais de uma dezena de novas plantas automotivas. As condições básicas são a reestruturação produtiva e a reespecialização industrial de países do centro para os países semi-periféricos, que ocupam as funções de novos mercados consumidores potenciais, plataformas exportadoras e *greenfields* em suas várias configurações [...] No Brasil, a consolidação do Mercosul, as Câmaras Setoriais, o Novo Regime Automotivo e a abertura dos mercados, bem como o aumento do crédito, a flexibilização das leis trabalhistas e os salários mais baixos, se comparados aos países centrais, foram motivos básicos para a maior atratividade do país ante seus vizinhos, na disputa por novas plantas industriais [...] Diante do maior poder aquisitivo e da elevação do bem-estar geral da população, e alimentado por inúmeros incentivos fiscais, o setor automotivo foi um dos mais beneficiados pela conjuntura favorável (DULCI, 2016, p. 2)

Quanto a Camaçari, por exemplo, nota-se, segundo o autor, o esforço integrado entre Estado e empresas para o desenvolvimento regional planejado, orientado normativamente na busca pela redução das desigualdades regionais brasileiras (DULCI, 2016, p. 7)

Geografia Econômica

Estall e Buchanan (1976) também conduziram estudos empíricos sobre a indústria automotiva estadunidense e britânica para melhor exemplificarem a elaboração teórica desenvolvida na parte inicial do livro, voltado a explicar os principais condicionantes de investimento na indústria moderna a partir da Geografia Econômica. Apesar de datada quanto ao conteúdo técnico da produção automotiva – tratam-se de afirmações relativas a indústria automotiva dos anos 1950–1960 – a contribuição dos autores eleger dentre os principais fatores a determinar a localização industrial automotiva “as economias de produção em grande escala, a necessidade de acesso a suprimentos e ao mercado e o papel dos fatores de produção” (ESTALL, BUCHANAN, 1976, p. 208), além do papel do Estado e dos governos em ajudar no planejamento do desenvolvimento regional e na oferta de incentivos fiscais. Os autores (1976, p. 216) reforçam sua tese de que a decisão de investimento e a escolha locacional é um processo racionalizado, abrindo pouca margem para uma explicação que contemple a contingência da vida social.

Em estudo mais recente, Florida e Kenney (1994) combinaram diversos métodos de pesquisa, incluindo pesquisa de campo e aplicação de *surveys* para entender a localização de uma parte específica e muito importante das firmas: o setor de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). Para tal, elegeram como objeto as firmas japonesas com instalações de P&D nos EUA. Dentre as firmas estudadas estavam as da indústria automobilística, salientando os autores que “Os investimentos japoneses em P&D nos Estados Unidos estão fortemente concentrados em setores tecnologicamente avançados, como eletrônicos e automóveis” (FLORIDA; KENNEY, 1994, p. 345)³⁴. Os autores mostram que estes investimentos “visam aproveitar as novas fontes de conhecimento e ideias incorporadas nos centros de inovação com base regional.”

34 No original: “Japanese R&D investments in the United States are heavily concentrated in technologically advanced sectors such as electronics and automobiles”

(FLORIDA; KENNEY, 1994, p. 345)³⁵, o que explicaria a localização e a integração dos centros de P&D automobilísticos japoneses na região de Detroit, por exemplo. Mais especificamente, a três tendências identificadas para a localização dos centros de P&D automobilístico apontam a localização próxima às plantas de fabricação, a localização em centros de pesquisa historicamente reconhecidos (Detroit) e a localização no sul da Califórnia, voltada para o *design* de produtos das fabricantes.

Discutindo os IEDs automobilísticos na China, num contexto de um mercado crescente e marcado por baixo custo de trabalho, i.e. um contexto de grande interesse do ponto de vista das CTNs automobilísticas, Liu e Dicken (2006) concluem que o papel do Estado é importantíssimo em direcionar os investimentos e em ditar as regras de produção e locação no que conceituaram como *obligated embeddedness*. Ainda que não busquem identificar os padrões locacionais de investimento, o estudo dos autores contém um mapa da concentração espacial dos IEDs em questão. Neste, é possível ver que, apesar da formação de *clusters*, a distribuição das fábricas não parece se concentrar *em apenas uma* região do país:

Geograficamente, o influxo de IDE relacionado à indústria automobilística na China concentrou-se em nove cidades (figura 3), que juntas representam 66% do total: Xangai, Changchun, Nanjing, Pequim, Chongqing, Shenyang, Wuhan, Tianjin e Guangzhou. Essas cidades são os principais centros de produção de automóveis na China, produzindo 53% do total de veículos automotores e 90% do total de carros fabricados no país em 2002. Centrados nessas cidades, surgiram seis grupos regionais de produção de automóveis baseados em IEDs (figura 4). Em 2002, essas seis regiões representavam 77% do total de entradas de IED até agora na indústria automobilística chinesa (LIU, DICKEN, 2006, p. 1234)³⁶

Ao elaborar a perspectiva dos dois agentes escolhidos para a análise, CTNs e o Estado, os autores acreditam que,

Em geral, as CTNs desejam maximizar sua flexibilidade local para tirar proveito das diferenças geográficas na disponibilidade,

35 No original: "aims to harness the new sources of knowledge and ideas embedded in regionally based centers of innovation"

36 No original: "Geographically, automobile-related FDI inflow into China has been concentrated in nine cities (figure 3) which together account for 66% of the total: Shanghai, Changchun, Nanjing, Beijing, Chongqing, Shenyang, Wuhan, Tianjin, and Guangzhou. These cities are the major automobile-production centres in China, producing 53% of the total motor vehicles and 90% of the total cars built in the country in 2002. Centred on these cities, six FDI-based regional clusters of automobile production have emerged (figure 4). In 2002 these six regions accounted for 77% of the total FDI inflow so far into China's automobile industry"

qualidade e custo dos insumos de produção, atendendo seus mercados novos e existentes. Seu ideal seria perseguir tais metas sem nenhum impedimento às práticas regulatórias dos estados. Os Estados, por outro lado, esforçam-se para capturar o máximo possível do valor criado pela produção em seus territórios (LIU, DICKEN, 2006, p. 1231-1232)³⁷

Assim, argumentam que os investimentos e localizações seriam muito diferentes se o Estado não se comportasse desta maneira: o poder de barganha, geralmente muito favorável as CTNs no contexto Ocidental, se mostra muito mais equilibrado na China. Ademais, o poder de barganha para direcionar os investimentos também tem a ver com o *tamanho* do Estado para Liu e Dicken (2006). Ao comparar o caso da China com a competição interestatal dos pequenos países do leste-europeu, igualmente mercados emergentes no particular contexto pós soviético da sub-região, fica nítido para os autores o quanto as CTNs perdem agência quando lidam com um Estado grande e centralizado tal qual o chinês.

Conclusão

Busquei neste trabalho revisar algumas das principais contribuições teóricas e empíricas sobre a decisão de investimento econômico, destacando os condicionantes sociais e geográficos que as constituem. A seguir, teço algumas conclusões sobre a literatura, indicando possíveis contribuições futuras.

Em primeiro lugar, nota-se um aparente *gap* teórico-analítico na literatura advinda da Economia. Este consiste no fato das decisões de investimento figurarem em modelos essencialmente formais, abstratos, ideais. As decisões, nestas abordagens, parecem descoladas do mundo social, assumindo um caráter quase exclusivamente objetivo e racional. Argumento que, em termos concretos, não é possível se abstrair de condicionantes sociais, culturais, políticos, geográficos e históricos. As contribuições da NEI avançaram na incorporação de algumas destas dimensões, ainda que de modo insuficiente do ponto de vista da NSE. Apesar das obras e autores aqui visitados não esgotarem a vasta literatura econômica, a conceituação sobre a decisão de investimento a partir da firma parece enfocar mais *no que é* o investimento da

37 No original: "In general, TNCs wish to maximise their locational flexibility to take advantage of geographical differences in the availability, quality, and cost of production inputs in serving their existing and new markets. Their ideal would be to pursue such goals without any hindrance from the regulatory practices of states. States, on the other hand, strive to capture as much as possible of the value created from production within their territories"

firma e o *quanto* se deve investir dadas *certas* circunstâncias ideais, deixando em aberto as questões relativas a este trabalho: o *como* se investe, em termos de relações sociais; e *onde* se deve investir, em termos locais-geográficos. Uma vez que estas questões são decisivas para se entender o investimento econômico, torna-se inviável considerá-lo apenas do ponto de vista econômico. Apesar da robustez dos estudos empíricos aqui discutidos, conclui-se pela necessidade de aportes mais realistas que os empregados até então, com contribuições tanto possíveis como necessárias nos estudos da Sociologia e da Geografia econômica.

Em segundo lugar, apesar do potencial explicativo, é nítido como os estudos da Sociologia Econômica não se debruçaram diretamente sobre as decisões de investimento como um fenômeno social. Esta ausência se confirma inclusive em revisões sistemáticas do conteúdo da literatura socioeconômica: com grande ênfase para o estudo dos mercados e das instituições nacionais, praticamente inexitem menções à decisão de investimento na NSE (ANDERSON-CONNOLLY, 2006).

Apesar da literatura da Sociologia Econômica consultada não versar específica ou diretamente sobre a decisão de investimento por parte das firmas, o corpo teórico diverso desta subárea da Sociologia se mostra fértil para a compreensão deste fenômeno. Por exemplo, partindo de uma abordagem mais microsociológica, a Sociologia Econômica estrutural, pautada no conceito de redes, defende que “a estrutura das relações sociais determina o conteúdo dessas relações”, sendo “a matéria principal da vida social: as redes concretas de relações sociais, que ao mesmo tempo incorporam e transcendem organizações e instituições convencionais” (MIZRUCHI, 2006, p. 73). Para este corpo teórico, em contraste com a Teoria da Escolha Racional, “Um interesse estrutural é uma preferência de um agente *sujeito a restrições sociais*, que pode diferir do que seria essa preferência se ausentes tais restrições” (MIZRUCHI, 2006, p. 79, grifo meu). Assim, uma abordagem baseada nas redes de relações sociais poderia evidenciar como as decisões de investimento são viabilizadas ou estrangidas pelas relações cultivadas e mantidas em tais redes.

Outras abordagens também demonstram potencial explicativo relevante, como as teorias neoinstitucionalistas dos mais variados tipos, especialmente os trabalhos de Walter Powell e Paul DiMaggio, com contribuições notórias para se entender a organização das firmas (1991), o isomorfismo institucional (1983) e os aspectos culturais que entrelaçam a ação e a organização

econômica (DIMAGGIO, 1990). A dimensão histórico-comparativa (DOBBIN, 2005) também é acionada nas análises institucionalistas, jogando luz sobre como firmas e demais agentes lidam com cenários socialmente construídos e calcados em *path dependency* institucional, em especial pela atenção dedicada ao papel do Estado em conformar a economia (BLOCK; EVANS, 2005). Em suma, instituições ajudam a entender a decisão de investimento a partir do momento que tais decisões tomadas por firmas também são condicionadas pela dimensão institucional.

Contribuições advindas da Economia Política também podem se mostrar decisivas para a compreensão da questão se bem assimiladas pela NSE. Dentre os estudos realizados nesta grande área destacam-se as teorias de Variedades de Capitalismo (HALL; SOSKICE, 2001). Tal arcabouço teórico, situado no nível meso-analítico em uma abordagem nacionalista-metodológica, parte do ponto de vista das firmas e ressalta que o sistema capitalista apresenta particularidades significativas em nível nacional, sendo necessária a construção de tipos ideais de capitalismo segmentados por regiões. Demais autores (e.g. SCHNEIDER, 2009) têm contribuído para a expansão e o refinamento analítico desta abordagem a partir do *framework* seminal de Hall e Soskice (2001): firmas podem muito bem estarem cientes da variedade de capitalismo que encontrarão ao investir em determinado país.

Demais contribuições da Economia Política deslocam o eixo analítico dos países para se considerar os desafios conceituais e teóricos implicados pela globalização. Abordagens como a das Cadeias Globais de Valor (CGVs) (GEREFFI; KORZENIEWICZ, 1993) e das Redes Globais de Produção (RGPs) (HENDERSON *et al.*, 2002) subsidiam o debate da decisão de investimento ao chamarem atenção para as intrincadas conexões globais que respondem pela maior parte da produção e fluxo econômico contemporâneo. Assim, CGV's e RGP's evidenciam a necessidade de se situar os investimentos no nível global. Portanto, seria plausível supor, a partir das contribuições da Economia Política, que as decisões de investimento de CTNs estão ancoradas em RGPs que articulam e desenvolvem estratégias econômicas e locais considerando as variedades de capitalismo encontradas em diversas regiões.

Por fim, este trabalho conclui que decisões econômicas são fenômenos multideterminados de altíssima relevância e interesse social devido aos impactos que estas trazem consigo, sejam estes impactos positivos ou negativos. As três dimensões aqui abordadas, econômica, social e geográfica, são vitais para se entender os investimentos econômicos. Uma vez que se trata de

um fenômeno complexo, conclui-se que este somente pode ser bem compreendido se empregado um esforço coletivo no avanço teórico e empírico de caráter interdisciplinar e consiliente. Neste sentido, as investigações de caráter socioeconômico se mostram decisivas para se destrinchar os condicionantes sociais que conformam as tomadas de decisão realizadas por agentes econômicos.

REFERÊNCIAS

AARON, Carl. *The Political Economy of Japanese Foreign Direct Investment in the US and the UK: Multinationals, Subnational Regions and the Investment Location Decision*. [S.l.]: Springer, 1998.

ABEL, Andrew B.; BERNANKE, Ben; CROUSHORE, Dean. *Macroeconomics*. 6ª ed. Boston: Pearson, 2008. (Addison-Wesley).

ANDERSON, Michael A.; GOLDSMITH, Arthur H. Mr. Keynes' theory of investment: Do forward looking expectations and weight really matter? *Journal of Economic Psychology*, v. 18, n. 5, p. 547–573, 1 set. 1997. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167487097000238>>. Acesso em: 8 jul. 2019.

ANDERSON-CONNOLLY, Richard. On the state of the economic in sociology: A content analysis. *The American Sociologist*, v. 37, n. 4, p. 5–28, 1 dez. 2006. Disponível em: <<https://doi.org/10.1007/BF02915065>>. Acesso em: 8 jul. 2019.

BANDELJ, Nina. Embedded Economies: Social Relations as Determinants of Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. *Social Forces*, v. 81, n. 2, p. 411–444, 1 dez. 2002. Disponível em: <<https://academic.oup.com/sf/article/81/2/411/2234451>>. Acesso em: 21 jun. 2019.

BARRON, John M.; EWING, Bradley T.; LYNCH, Gerald J. *Understanding Macroeconomic Theory*. 1ª ed. Nova Iorque; Londres: Routledge, 2006. (Routledge Advanced Texts in Economics and Finance).

BECKERT, Jens. Imagined futures: fictional expectations in the economy. *Theory and Society*, v. 42, n. 3, p. 219–240, 1 maio 2013. Disponível em: <<https://doi.org/10.1007/s11186-013-9191-2>>. Acesso em: 21 jun. 2019.

BLOCK, Fred; EVANS, Peter B. The state and the economy. In: SMELSER, NEIL J.; SWEDBERG, RICHARD (Org.). *The Handbook of Economic Sociology: Second Edition*. 2ª ed. Princeton, N.J.: Nova Iorque: Princeton University Press, 2005.

BUCKLEY, Peter J.; CASSON, Mark. *The Future of the Multinational Enterprise*. 1ª ed. Londres: Macmillan, 1976.

COASE, R. H. The Nature of the Firm. *Economica*, v. 4, n. 16, p. 386–405, 1937. Disponível em: <<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>>. Acesso em: 9 abr. 2020.

DICKEN, Peter. Places and Flows: Situating International Investment. In: CLARK, GORDON L.; FELDMAN, MARYANN P.; GERTLER, MERIC S. (Org.). *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford Handbooks in Economics. 1ª ed. Oxford: Oxford University Press, 2000.

Decisões socioeconômicas: uma revisão da literatura

DIMAGGIO, Paul J. Cultural aspects of Economic organization and behavior. In: ROBERTSON, A. F.; FRIEDLAND, ROGER (Org.). *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*. 1ª ed. Nova Iorque: Aldine Transaction, 1990.

DIMAGGIO, Paul J.; POWELL, Walter W. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, v. 48, n. 2, p. 147–160, 1983. Disponível em: <<https://www.jstor.org/stable/2095101>>. Acesso em: 31 out. 2018.

DOBBIN, Frank. Comparative and historical approaches to economic sociology. In: SMELSER, NEIL J.; SWEDBERG, RICHARD (Org.). *The Handbook of Economic Sociology: Second Edition*. 2ª ed. Princeton, N.J.: Nova Iorque: Princeton University Press, 2005.

DREYHAUPT, Stephan. *Locational Tournaments in the Context of the EU Competitive Environment: A New Institutional Economics Approach to Foreign Direct Investment Policy Competition between Governments in Europe*. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag, 2006. (ebs-Forschung, Schriftenreihe der EUROPEAN BUSINESS SCHOOL Schloß Reichartshausen).

DULCI, João Assis. Novas e antigas regiões automotivas em tempos de crise: Sul Fluminense, Camaçari e Grande ABC Paulista. In: 40º ENCONTRO ANUAL DA ANPOCS – SEMINÁRIO TEMÁTICO 34S2, 2016, Caxambu, MG. Caxambu, MG: [s.n.], 2016. p. 27. Disponível em: <<https://www.anpocs.com/index.php/papers-40-encontro/st-10/st34-3/10498-novas-e-antigas-regioes-automotivas-em-tempos-de-crise-sul-fluminense-camacari-e-grande-abc-paulista/file>>. Acesso em: 17 ago. 2019.

ESSLETZBICHLER, Jürgen. Locating Location Models. In: LEYSHON, ANDREW *et al.* (Org.). *The SAGE Handbook of Economic Geography*. SAGE Handbooks. 1ª ed. Londres; Thousand Oaks: SAGE Publications Ltd, 2011.

ESTALL, R.C.; BUCHANAN, R. Ogilvie. *Atividade industrial e geografia econômica*. Tradução Christiano Monteiro Oiticica. 2ª ed. Rio de Janeiro: Zahar Editores/MEC, 1976. (A terra e o homem).

FAZZARI, Steven M.; MOTT, Tracy L. The Investment Theories of Kalecki and Keynes: An Empirical Study of Firm Data, 1970–1982. *Journal of Post Keynesian Economics*, v. 9, n. 2, p. 171–187, 1 dez. 1986. Disponível em: <<https://doi.org/10.1080/01603477.1986.11489611>>. Acesso em: 8 jul. 2019.

FLORIDA, Richard; KENNEY, Martin. The Globalization of Japanese R&D: The Economic Geography of Japanese R&D Investment in the United States. *Economic Geography*, v. 70, n. 4, p. 344–369, 1 out. 1994. Disponível em: <<https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.2307/143728>>. Acesso em: 12 ago. 2019.

GARCIA, Sandro Ruduit. Agentes globais e esfera local: o pólo automobilístico de Gravataí. *Sociologias*, v. 12, n. 23, p. 238–266, 2010. Disponível em: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86819547009>>. Acesso em: 26 ago. 2019.

GEREFFI, Gary; KORZENIEWICZ, Miguel (Org.). *Commodity Chains and Global Capitalism*. 1ª ed. Westport, Conn: Praeger, 1993. (Contributions in Economics and Economic History).

GRANOVETTER, Mark. Ação econômica e estrutura social: o problema da imersão. *RAE – eletrônica*, v. 6, n. 1, p. 41, 2007. Disponível em: <<https://rae.fgv.br/rae-eletronica/vol6-num1-2007/acao-economica-estrutura-social-problema-imersao>>.

HALL, Peter A.; SOSKICE, David (Org.). *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. 1ª ed. Oxford; Nova Iorque: Oxford University Press, 2001.

HENDERSON, Jeffrey *et al.* Global production networks and the analysis of economic development. *Review of International Political Economy*, v. 9, n. 3, p. 436–464, 1 jan. 2002. Disponível em: <<https://doi.org/10.1080/09692290210150842>>. Acesso em: 20 jul. 2018.

HIRAOKA, Leslie S. Japan's increasing investments abroad. *Futures*, v. 17, n. 5, p. 495–508, 1 out. 1985. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0016328785900618>>. Acesso em: 16 jun. 2019.

HOOD, Neil; YOUNG, S. *The economics of multinational enterprise*. Londres; Nova Iorque: Longman, 1979.

HYMER, Stephen H. The international operations of national firms, a study of direct foreign investment. 1960. Thesis – Massachusetts Institute of Technology, 1960. Disponível em: <<https://dspace.mit.edu/handle/1721.1/27375>>. Acesso em: 9 abr. 2020.

LIMA, Raphael Jonathas da Costa. *Açúcar, Coca-Cola e automóveis: ação político-empresarial na construção de um "município modelo" em Porto Real (RJ)*. 2005. 170 f. Dissertação de Mestrado – UFRJ, Rio de Janeiro, 2005.

LIU, Weidong; DICKEN, Peter. Transnational Corporations and 'Obligated Embeddedness': Foreign Direct Investment in China's Automobile Industry. *Environment and Planning A: Economy and Space*, v. 38, n. 7, p. 1229–1247, 1 jul. 2006. Disponível em: <<https://doi.org/10.1068/a37206>>. Acesso em: 12 ago. 2019.

LOEWENDAHL, H. *Bargaining with Multinationals: The Investment of Siemens and Nissan in North-East England*. [S.l.]: Springer, 2001.

MARTIN, Ron. The 'New Economic Geography': Credible Models of the Economic Landscape? In: LEYSHON, ANDREW *et al.* (Org.). *The SAGE Handbook of Economic Geography*. SAGE Handbooks. 1ª ed. Londres; Thousand Oaks: SAGE Publications Ltd, 2011.

MILWARD, H. Brinton; NEWMAN, Heidi Hosbach. State Incentive Packages and the Industrial Location Decision. *Economic Development Quarterly*, v. 3, n. 3, p. 203–222, 1 ago. 1989. Disponível em: <<https://doi.org/10.1177/089124248900300303>>. Acesso em: 16 jun. 2019.

MIZRUCHI, Mark S. Análise de redes sociais: avanços recentes e controvérsias atuais. *Revista de Administração de Empresas*, v. 46, n. 3, p. 72–86, set. 2006. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0034-75902006000300013&lng=en&nrm=iso&tlng=pt>. Acesso em: 16 jul. 2019.

POWELL, Walter W.; DIMAGGIO, Paul J. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. 1ª ed. Chicago: University of Chicago Press, 1991. Disponível em: <<https://www.press.uchicago.edu/ucp/books/book/chicago/N/bo3684488.html>>. Acesso em: 16 jul. 2019.

RAMALHO, José Ricardo; RODRIGUES, Iram Jácome; CONCEIÇÃO, Jefferson José Da. Reestruturação industrial, sindicato e território – Alternativas políticas em momentos de crise na região do ABC em São Paulo – Brasil. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n. 85, p. 147–167, 1 jun. 2009. Disponível em: <<http://journals.openedition.org/rccs/369>>. Acesso em: 25 ago. 2019.

Decisões socioeconômicas: uma revisão da literatura

REES, John. The Industrial Corporation and Location Decision Analysis. *Area*, v. 4, n. 3, p. 199–205, 1972. Disponível em: <<https://www.jstor.org/stable/20000682>>. Acesso em: 24 jun. 2019.

ROMO, Frank P.; SCHWARTZ, Michael. The Structural Embeddedness of Business Decisions: The Migration of Manufacturing Plants in New York State, 1960 to 1985. *American Sociological Review*, v. 60, n. 6, p. 874–907, 1995. Disponível em: <<https://www.jstor.org/stable/2096431>>. Acesso em: 29 jun. 2019.

ROSE, Elizabeth L; ITO, Kiyohiko. Competitive interactions: the international investment patterns of Japanese automobile manufacturers. *Journal of International Business Studies*, v. 39, n. 5, p. 864–879, 1 jul. 2008. Disponível em: <<https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400391>>. Acesso em: 16 jun. 2019.

SCHNEIDER, Ben Ross. Hierarchical Market Economies and Varieties of Capitalism in Latin America. *Journal of Latin American Studies*, v. 41, n. 3, p. 553–575, ago. 2009. Disponível em: <<https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-latin-american-studies/article/hierarchical-market-economies-and-varieties-of-capitalism-in-latin-america/96AE21263CC558F8FAA2BEF89ECADCA2>>. Acesso em: 20 jul. 2018.

WHITLEY, Richard. Taking Firms Seriously as Economic Actors: Towards a Sociology of Firm Behaviour. *Organization Studies*, v. 8, n. 2, p. 125–147, 1 abr. 1987. Disponível em: <<https://doi.org/10.1177/017084068700800202>>. Acesso em: 21 jun. 2019.

WILLIAMSON, Oliver E. The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. *American Economic Review*, v. 61, n. 2, p. 112–123, 1971. Disponível em: <<https://ideas.repec.org/a/aea/aecrev/v61y1971i2p112-23.html>>. Acesso em: 9 abr. 2020.

_____. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, A Study in the Economics of Internal Organization*. Nova Iorque: The Free Press, 1975.

WOOD, P.A. Industrial organisation, location and planning. *Regional Studies*, v. 12, n. 2, p. 143–152, 1 abr. 1978. Disponível em: <<https://rsa.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09595237800185131>>. Acesso em: 24 jun. 2019.