



IPL
instituto politécnico
de leiria

**A influência de John Dunning na
investigação em estratégia e negócios
internacionais: Um estudo bibliométrico
no Strategic Management Journal**

Cláudia Frias Pinto

ESTG - Instituto Politécnico de Leiria

Luís Filipe Gaspar

ESTG - Instituto Politécnico de Leiria

Manuel Portugal Ferreira

globADVANTAGE - Instituto Politécnico de Leiria

Fernando A. Ribeiro Serra

UNISUL – Universidade do Sul de Santa Catarina

2010


**Glob
advantage**

Working paper nº 53/2010

working paper

globADVANTAGE
Center of Research in International Business & Strategy

INDEA - *Campus 5*

Rua das Olhalvas

Instituto Politécnico de Leiria

2414 - 016 Leiria

PORTUGAL

Tel. (+351) 244 845 051

Fax. (+351) 244 845 059

E-mail: globadvantage@ipleiria.pt

Webpage: www.globadvantage.ipleiria.pt

WORKING PAPER Nº 53/2010

Fevereiro 2010

Com o apoio da UNISUL Business School



A influência de John Dunning na investigação em estratégia e negócios internacionais: Um estudo bibliométrico no Strategic Management Journal

Cláudia Frias Pinto

Escola Superior de Tecnologia e Gestão
Instituto Politécnico de Leiria
Morro do Lena – Alto Vieiro
2411-901 Leiria – PORTUGAL
E-mail: claudia.frias.pinto@gmail.com

Luís Filipe Gaspar

Escola Superior de Tecnologia e Gestão
Instituto Politécnico de Leiria
Morro do Lena – Alto Vieiro
2411-901 Leiria, PORTUGAL
E-mail: luisfilipe_mni@sapo.pt

Manuel Portugal Ferreira

globADVANTAGE – Center of Research in International Business & Strategy
Instituto Politécnico de Leiria
Morro do Lena – Alto do Vieiro
2411-901 Leiria, PORTUGAL
E-mail: portugal@estg.ipleiria.pt

Fernando A. Ribeiro Serra

UNISUL – Universidade do Sul de Santa Catarina
Universidade do Sul de Santa Catarina
Rodovia SC 401, km 19
88050-001 Canasvieiras
Florianópolis – SC, BRASIL
E-mail: fernando.serra@unisul.br

&

globADVANTAGE – Center of Research in International Business & Strategy

A influência de John Dunning na investigação em estratégia e negócios internacionais: Um estudo bibliométrico no *Strategic Management Journal*

RESUMO

O objectivo deste artigo é analisar a contribuição de John Dunning, na investigação em estratégia e negócios internacionais. Para este estudo, procedemos à análise dos artigos publicados por Dunning e a um estudo bibliométrico no *Strategic Management Journal*, no período entre 1980 e 2009. Verificamos que além da influência na disciplina de negócios internacionais, a influência de Dunning se estende a teorias e conceitos para além desta. Em particular, revelam-se as ligações com a visão baseada nos recursos, a teoria dos custos de transacção, a teoria evolucionista e mais genericamente com a teoria da empresa multinacional.

Palavras-chave: John Dunning, OLI, paradigma Eclético, estudo bibliométrico.

John Dunning's influence on international business and strategy research: A bibliometric study in the *Strategic Management Journal*

ABSTRACT

In this paper we analyze John Dunning's contribution for international business and strategy research. We examine Dunning's articles and other works and carry out a bibliometric study in the *Strategic Management Journal*, in the period from 1980 to 2009. We conclude that beyond the more obvious contribution to the international business discipline, Dunning's influence extends to other theories and concepts. Specifically, we observe connections to the resource-based view, transaction costs theory, the evolutionary theory and more broadly to the theory of the multinational enterprise.

Keywords: John Dunning, OLI, eclectic paradigm, bibliometric study

INTRODUÇÃO

Neste artigo analisamos a contribuição de John Dunning no estudo e investigação académica em negócios e estratégia internacionais. O objectivo é examinar o contributo teórico para o desenvolvimento da disciplina e a influência do autor que se estende para além do seu domínio restrito inicial nos negócios internacionais para a estratégia empresarial.

O paradigma Eclético é um dos modelos teóricos mais reconhecidos em negócios internacionais (STOIAN; FILIPPAIOS, 2008). A generalidade dos trabalhos de investigação na disciplina é afectada, directa ou indirectamente, pela articulação proposta por Dunning sobre a natureza da produção internacional das empresas multinacionais e os factores que afectam a sua dispersão geográfica (ou localização). A taxonomia proposta por Dunning dos factores que sustentam a decisão de internacionalizar, a escolha de localização da produção e a opção pela internalização das transacções, em particular dos produtos intermédios, serve de fundação às pesquisas contemporâneas e, genericamente, nas últimas três décadas, à pesquisa sobre as operações das empresas multinacionais (EMNs). A importância do seu extenso trabalho, realizado ao longo de cerca de cinquenta anos de uma carreira académica prolífica, e a sua contribuição são manifestas nas actuais referências mesmo aos seus trabalhos iniciais (1958, 1972, 1973, 1977) sobre o paradigma eclético e à razão de ser da empresa multinacional (1981, 2000b).

Huggins, Demirbag e Ratcheva (2007) descrevem o paradigma eclético de Dunning como uma abordagem holística que explica o nível de actividade e os padrões da produção internacional. Segundo os autores, Dunning combina, como nenhuma outra abordagem, os vários factores que oferecem uma explicação das actividades das multinacionais e dos seus investimentos no estrangeiro (ver, a este propósito Dunning, 2000b).

Neste artigo analisamos a influência dos trabalhos de Dunning na área de negócios internacionais. Para o efeito, fazemos a análise dos artigos publicados no *Strategic Management Journal*, num período de trinta anos, entre 1980 a 2009. Desta forma, conseguimos entender a estrutura intelectual que liga teorias e autores (WHITE; MCCAIN, 1998; RAMOS-RODRIGUES; RUIZ-NAVARRO, 2004, o que nos permite enquadrar a

essência do contributo de Dunning – o Paradigma eclético – na investigação em estratégia publicada neste periódico especializado no estudo da estratégia.

Este artigo está estruturado da seguinte forma: na primeira parte analisamos a génese do paradigma eclético, seguido de uma descrição das três dimensões essenciais: vantagens de posse, localização e internalização. Na terceira parte, apresentamos a metodologia, amostra e procedimento para a recolha de dados. Esta é seguida pela análise dos resultados. Concluimos este artigo com uma discussão alargada, notando algumas limitações e apresentando perspectivas para futuras investigações.

O PARADIGMA ECLÉTICO E SUA ORIGEM

A carreira académica de Dunning foi centrada no desenvolvimento gradual do paradigma eclético (DUNNING, 2004a). O paradigma eclético é uma abordagem à produção internacional, isto é, à produção realizada no estrangeiro através de investimento directo do estrangeiro (IDE). O objectivo deste paradigma é, de uma forma mais integrada, explicar os motivos e as razões (porque), a localização (onde) e a forma como se desenvolvem as operações internacionais de empresas multinacionais (como). Em suma, a teoria do paradigma eclético tenta explicar porque razão as EMNs existem e porque é que elas possuem relativamente mais sucesso do que as empresas domésticas (DUNNING, 1988b, 2001; DUNNING; WYMBS, 2001). Este paradigma é associado, principalmente, a Dunning (1977, 1981, 1988, 1993, 2000). O paradigma OLI (posse, localização e internalização) é considerado eclético porque integra abordagens teóricas distintas, com diferentes perspectivas explicativas e converte-as numa só taxonomia.

Os trabalhos de Dunning podem ser seguidos até à sua origem, em 1958, com a sua tese de doutoramento – *American investment in british manufacturing industry*, quando observou que as empresas a operar nos Estados Unidos tinham maiores níveis de produtividade que as suas congéneres inglesas (ver Dunning, 2001). Estes dados levaram-no a sugerir dois tipos de factores que seriam gradualmente desenvolvidos para o que ficou conhecido como vantagens de posse (ou *ownership advantages*) – no fundo, estas são as vantagens que a empresa detém e que poderia

transferir para outras operações nomeadamente no estrangeiro – e vantagens de localização (ou *location advantages*) – explicadas como vantagens específicas a certos locais (regiões ou países) e que só beneficiariam as empresas aí localizadas; ou seja, que cujo benefício exige operações nesses locais. Um dos seus resultados mais notáveis é, também, que as subsidiárias norte-americanas em Inglaterra terão um desempenho intermédio entre as operações domésticas nos EUA e as empresas concorrentes em Inglaterra. Esta evidência poderá estar na origem das desvantagens de ser estrangeiro – commumente referidas como as *liabilities of foreignness* (HYMER, 1960/1976; ZAHEER, 1995; ZAHEER; MOSAKOWSKI, 1997).

Os estudos de Dunning sobre as vantagens de posse e de localização surgem complementares a teorias neoclássicas vigentes, nomeadamente as assentes na dotação de factores (por exemplo, LEONTIEFF, 1953; HYMER, 1960/1976; POSNER, 1961). À época havia outros autores a focar diversas dimensões que eram específicas às empresas multinacionais e ao seu contexto, como Vernon (1966) que dava ênfase a um ciclo de vida evolutivo que influenciava as operações das multinacionais, Hufbauer (1966, 1970) que focava as diferenças tecnológicas, Johnson (1970), cuja investigação se debruçava sobre o papel do conhecimento no investimento, comércio e produção, e Knickerbocker (1973) cuja ênfase estava na teoria da reacção oligopolística, entre várias outras correntes de pensamento.

No entanto, o paradigma eclético manifestava diferenças face às teorias vigentes, nomeadamente ao considerar que muitas das dotações dos factores eram específicas às empresas e, como tal, eram móveis – na medida que as empresas as podiam deslocar – mesmo que de forma imperfeita (DUNNING, 1972, HENNART, 1982, DUNNING; LUNDAN, 2008b). O contraste com as teorias do comércio é evidente, na medida que estas viam as dotações locacionais, como fixas, localmente delimitadas, por definição bastante resilientes às deslocações, mas acessíveis a quem estivesse disposto a investir o tempo e o esforço para lhes aceder (DUNNING, 1998).

O elemento diferenciador em Dunning foi a ênfase não nas restrições estruturais ao acesso aos factores locais (como, por exemplo, as barreiras

tarifárias ou as restrições à posse), mas sim na transferência imperfeita das vantagens de posse que impediam as empresas de transferir os seus recursos (ou activos) competitivos específicos para o estrangeiro (RUGMAN, 1981). Nos anos 60, a visão económica reinante ditava que os activos seriam transferíveis apenas se as imperfeições estruturais de mercado (como a intervenção governamental ou os monopólios) pudessem ser removidas (ver a este propósito DUNNING; RUGMAN, 1985). Ainda assim, a perspectiva de Dunning, quanto às vantagens de posse e de localização, era bastante próxima das teorias do comércio, em que as EMNs têm um papel importante na competitividade dos países, mas movida por vantagens comparativas das localizações. No seu artigo apresentado no Simpósio Nobel, em 1976, sobre a localização internacional da actividade económica (*International location of economic activity*) escreve em conclusão (ver DUNNING, 1977, p. 410):

To summarize: the international competitiveness of a particular country will depend on the ownership endowments of its enterprises and its locational endowments, relative to those of other countries; and the transfer costs in moving goods and services from one country to another. The locational advantages will be the key influence of where production takes place, that is, the form of international involvement.

A terceira componente do paradigma eclético emerge mais tarde. Num ambiente académico em que se encontravam correntes de pensamento diversas, ganhava forma e importância o papel dado às instituições¹ e à internalização das actividades. Dunning (1995 a, b) referir-se-á como fracassos endémicos do mercado (*endemic market failures*) que emergem das assimetrias de informação, rigidez de activos, incerteza e outras características comuns às transacções no mercado. Dunning formula, então, as vantagens de internalização (*internalization advantages*), tendo

1 Ainda que sob correntes distintas, distinguem-se os trabalhos de Alchian, A. e Demsetz, H. Production, information costs, and economic organization. **American Economic Review**, 62, 777-795, 1972. Akerlof, G. The market for 'lemons': Quality uncertainty and the market mechanism, **Quarterly Journal of Economics**, 84, 488-500, 1970. Spence, A. Informational aspects of market structure: An introduction, **Quarterly Journal of Economics**, 90, 591-597, 1976. Williamson, O. The vertical integration of production, **American Economic Review**, 61, 112-123, 1971. Entre outros.

completo os três factores que compõem o paradigma eclético: posse (ownership), localização (location) e internalização (internalization) (ver, também, DUNNING, 1981).

O conceito de vantagens de internalização consiste nos benefícios para a empresa de explorar as suas vantagens de posse internamente, em vez de através de transacções via mercado. No fundo a questão é aparentemente simples: porque é que as empresas escolhem não comercializar as suas vantagens específicas em vez de as explorar elas internamente? O papel da internalização será fundamental no desenvolvimento do paradigma eclético, porque só com este tipo de vantagens é que será claramente possível explicar a própria existência de empresas multinacionais – nomeadamente porque poderia ser preferível, por exemplo, licenciar a explorar internamente através do estabelecimento de subsidiárias no estrangeiro. Stephen Guisinger (2001) propõe mesmo alterar o I, em OLI, por M, que significa modos de entrada – dado que a opção de internalização se reflecte na selecção do modo de entrada no mercado externo.

A incorporação das vantagens de internalização não é desligada das evoluções na teoria dos custos de transacção, com o conceito de empresa como um nexus de contratos internos (que diferem dos contratos externos, ou no mercado). Nestas evoluções encontramos autores como Buckley e Casson (1976), North (1984, 1985), Teece (1981, 1983, 1986), Nelson e Winter (1982) e Williamson (1975, 1985). Não é, também, desligada da observação do crescimento do peso das trocas intra-empresa (face às inter-empresas) nos fluxos de comércio internacional do pós-guerra (ver DUNNING, 1983) salientando o papel das EMNs.

A teoria neoclássica e a sua variante oligopolística (ver KNICKERBOCKER, 1973), era inadequada para explicar simultaneamente a escolha de localização das produções internacionais e a governança de todos os activos globalmente distribuídos da empresa multinacional.

O paradigma eclético manteve-se, ao longo dos anos, bastante ligado às questões do investimento directo no estrangeiro e da produção internacional. No entanto, nos anos 80 houve um acréscimo da compreensão que as vantagens de posse, por si próprias, não eram

suficientes para explicar as operações internacionais das EMNs. Embora, com a emergência da visão baseada nos recursos (Resource-based view) seja posta uma tónica cada vez maior nos factores internos à empresa (BARNEY, 1986, 1991; TEECE e tal., 1997; PENG, 2001). Uma extensão fundamental ocorre com o trabalho de Dunning (1988) estendendo o paradigma que passa a incorporar dois tipos de vantagens de posse – as relacionadas com os activos (Oa) e as relacionadas com as transacções (Ot) – que reflectem uma maior capacidade de capturar as rendas das operações internas, por contraste com os mecanismos de mercado). O contributo foi, assim, o de estender a análise das vantagens competitivas associadas com a posse para a criação e captura de rendas possíveis com operações transaccionalmente “mais completas”. Ainda assim, é evidente que o paradigma se mantém muito baseado na dotação de factores e nos fracassos do mercado – como nota Dunning (1988, p. 3), em *The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions*,

...without international market failure, the raison d'être for international production disappears” mas “(b)ut once it (market failure) exists, explanations of trade and production may be thought of as part of a general paradigm based upon the international disposition of factor endowments, and the costs of alternative modalities for transacting intermediate products across national boundaries.

As evoluções e extensões do paradigma mantêm-se (ver Tabela 1) e a publicação de “*The eclectic paradigm in an age of alliance capitalism*” (DUNNING, 1995) revela como o foco se desvia de apenas as questões do investimento e da produção internacional para passar a incluir a própria estrutura da EMN – a EMN que é crescentemente vista como uma rede (HEDLUND, 1986; BARTLETT; GHOSHAL, 1989; LI; FERREIRA; SERRA, 2009). Aliás, é a própria natureza da actividade das EMNs que se diferencia. As actividades das EMNs podem ser categorizadas em procura de mercado (*market seeking*), procura de recursos (*resource seeking*), procura de eficiência (*efficiency seeking*) e procura de recursos estratégicos (*strategic asset seeking*) (DUNNING, 1993). E, tem ganho atenção a necessidade de melhor compreensão das actividades de procura de recursos e em particular

de recursos estratégicos pelas EMNs (CANTWELL, 1989; MARCH, 1991; KOGUT; ZANDER, 1992, 1993). O factor localização perde alguma importância em favor do predomínio das vantagens de posse e a internalização, como condições necessárias às operações das empresas multinacionais.

Tabela 1. Genealogia do paradigma OLI

Ano	Título do artigo/livro	Contributo
1958	Dunning, J. (1958) <i>American investment in british manufacturing industry</i> , London: George Allen and Unwin.	As componentes O e L identificadas nos investimentos directos norte-americanos na indústria inglesa.
1972 e 1973	Dunning, J. (1972) The location of international firms in an enlarged EEC. An exploratory paper. Manchester, <i>Manchester Statistical Society</i> . Manchester, 45. Dunning, J. (1973) The determinants of international production. <i>Oxford Economic Papers</i> 25 (3), 289-336.	Os componentes O e L usados para explicar as consequências prováveis da união da Inglaterra ao Mercado Comum europeu.
1976	Dunning, J. (1977) Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach', in Ohlin, B. Hesselborn, P., Wijkman, P. (Eds.), <i>The International Allocation of Economic Activity</i> , London: Macmillan, 395-41.	Apresentação da teoria ecléctica da produção internacional e as razões para esta designação. É adicionado o componente I.
1980	Dunning, J. (1981a) Explaining the international direct investment position of countries: Towards a dynamic or developmental approach, <i>Weltwirtschaftliches Archiv</i> , 117, 30-64.	Aplicação da teoria ecléctica à explicação da mudança na posição de investimento directo estrangeiro dos países ao longo de quatro fases de desenvolvimento económico.
1981	Dunning, J. (1981) <i>International production and the multinational enterprise</i> . London: Allen and Unwin.	Mudança de terminologia. A teoria ecléctica passa a designar-se por paradigma ecléctico. Explicação para a mudança.
1988	Dunning, J. (1988) The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions.	Separação das vantagens de posse em dois tipos: as baseadas nos activos (Oa) e as baseadas na coordenação (Ot). Várias sugestões para investigação

	<i>Journal of International Business Studies</i> , 19(1), 1-31.	aplicando o paradigma eclético – nomeadamente em matérias como o desinvestimento estrangeiro, efeitos do IDE, dinâmicas envolvendo o IDE, formalização do paradigma, etc.
1993 a	Dunning, J. (1993) <i>Multinational enterprises and the global economy</i> , Addison-Wesley Publishing Company.	Uma nova versão do paradigma eclético, que passa a incorporar IDE para melhoria dos recursos (em paralelo ao IDE que visa explorar recursos de que já dispõe).
1993 b	Dunning, J.H. (1993b) <i>The globalization of business</i> , London and New York. Routledge.	Reconhecimento da importância da estratégia como uma variável dinâmica e específica à empresa com capacidade para influenciar a configuração do OLI que as empresas enfrentam e quais as suas reacções face à nova configuração.
1995	Dunning, J. (1995) Reappraising the eclectic paradigm in the age of alliance capitalism, <i>Journal of International Business Studies</i> 26 (3), 46 1-19.	Extensão do paradigma que passa a englobar as vantagens que emergem da realização de operações de valor acrescentado e das relações com instituições e/ou recursos localizados em países estrangeiros. Ou seja, incorpora fenómenos que descreve como característicos de uma época de alianças entre empresas.
1996	Dunning, J. & Narula. R. (Eds.) (1996) <i>Foreign direct investment and governments</i> . London and New York: Routledge.	Extende o pensamento sobre a internacionalização como um processo gradual (<i>investment development path</i>) e junta uma quinta fase de desenvolvimento para englobar o IDE que visa procurar recursos (<i>asset seeking FDI</i>).
1998/9	Dunning, J. (1998) Location and the multinational enterprise: A neglected factor, <i>Journal of International Business Studies</i> 29 (1), 45-66. Dunning, J. (1999) Globalization and the theory of MNE activity, in Hood, N. e Young, S. (Eds.), <i>The Globalization of Multinational Enterprise Activity</i> , London: Macmillan, 21-54.	Analisa como os desenvolvimentos tecnológicos e a globalização afectam o conteúdo e a configuração das vantagens OLI, com uma referência específica ao crescimento entre os países da Tríade ao IDE do tipo que procura recursos. Ou seja, explica o investimento intra-tríade de investimentos do tipo <i>resource seeking</i> .
1999	Dunning, J. & Dilyard, J. (1999) Towards a general paradigm of foreign direct and foreign portfolio investment, <i>Transnational Corporations</i> 8(1), 1-52.	Extensão do paradigma OLI que passa a incorporar componentes de investimento estrangeiro de carteira (portanto, de mais curto prazo).
2000	Dunning, J. (2000) The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity,	O paradigma é apresentado como uma teoria envelope da empresa multinacional que congrega teorias e conceitos complementares fundados na

	<i>International Business Review</i> , 9(1), 163-190.	economia, na teoria organizacional e de gestão. Novos desafios colocados ao paradigma eclético.
--	---	--

Fonte: Dunning, J. (1999) *A Rose by any other name...? FDI theory in retrospect and prospect*, Mimeo, University of Reading and Rutgers University.

O PARADIGMA ECLÉTICO DE DUNNING

O paradigma eclético desenvolvido por John Dunning visa, em última análise, explicar porque existem empresas multinacionais EMNs e, em segunda linha, porque é que estas podem ser melhor sucedidas que as empresas domésticas nos países estrangeiros onde as EMNs estabelecem operações (DUNNING, 1988b, 2001; DUNNING; WYMBBS, 2001). O paradigma eclético, na sua formulação inicial, segundo Dunning (1988), visa explicar porque as EMNs decidem a realização da produção internacional usando três critérios, ou vantagens. Efectivamente, para que empresas estrangeiras consigam competir com as empresas domésticas dos países receptores devem ter algum tipo de vantagem competitiva. Como referimos, esta vantagem competitiva deve ser suficiente para ultrapassar os custos e desvantagens de ser estrangeiro (HYMER, 1976; ZAHEER, 1995) e os custos de instalar e operar uma subsidiária no estrangeiro. Ou seja, a empresa estrangeira precisa gerar maior valor acrescentado que as empresas domésticas.

As três vantagens que precisam estar, simultaneamente, presentes para que a EMN prefira realizar investimento directo no exterior (face a outros modos de entrada) são (DUNNING, 1977, 1981a,b, 1988, 1995, 2001): vantagens de posse, de localização e internalização. Revemos, sinteticamente, estas em seguida.

A vantagem de posse evidencia uma vantagem competitiva eventualmente emergente de deter um recurso, *capability*² ou activo específico que confere à EMN uma capacidade superior de gerar valor. As vantagens de posse podem ser materializadas numa grande diversidade de operações, por via de melhores tecnologias usadas, activos intangíveis, processo de produção ou distribuição mais eficiente, melhor capacidade de gestão, entre outros.

² A designação *capability* não tem uma tradução directa para português, sendo em alguns casos referida como competência, competência dinâmica ou habilidade.

A vantagem de localização refere-se ao local onde as operações no estrangeiro são realizadas. Na selecção da localização, a EMN precisa ter em conta factores específicos ao local como sejam: o custo dos factores produtivos, a acessibilidade, a disponibilidade de conhecimento, as políticas industriais governamentais, a dimensão e potencial do mercado, entre outros. A localização seleccionada para as operações influencia a capacidade da empresa em explorar os seus activos, ou recursos específicos (ou seja, as suas vantagens de posse). Inerente à análise das vantagens de localização é que os recursos em questão não são comercializáveis, pelo que não podem ser transferidos para outra localização (RUGMAN, 1981,1985). Deste modo, não podem ser apropriados à distância e exigem uma presença local para deles se beneficiar.

A vantagem de internalização indica a opção de internalizar ou externalizar as operações. Em certos casos, os benefícios de realizar internamente as operações, nomeadamente para melhor explorar os seus recursos específicos, são superiores – e nestes casos, a EMN realiza IDE. Noutros casos, será possível a eficiente contratação no mercado através de modos como o licenciamento a parceiros externos. Como regra geral, quanto mais importante for a exploração das vantagens de posse num dado país estrangeiro, maior a propensão para a internalização das operações pela realização de investimento directo.

A combinação das três vantagens acima – posse (*Ownership*), localização (*Location*) e internalização (*Internalization*) – compõe o OLI, que visa explicar o escopo e a distribuição geográfica das actividades das EMNs (ver, por exemplo, DUNNING, 1993, 2001). Em suma, a empresa realiza IDE quando combina as suas vantagens competitivas específicas com as vantagens de localização e em que dá preferência à governação interna das transacções de modo a minimizar os custos de transacção.

As três formas básicas de internacionalização das actividades são: exportação, o licenciamento e o investimento directo. A condição essencial para a realização de operações internacionais é que a empresa tenha uma vantagem competitiva inicial – uma vantagem de posse. No entanto, como denota a tabela 2, estas vantagens de posse devem combinar-se com as vantagens de internalizar as operações numa localização óptima.

Tabela 2. Vantagens e modo de entrada

		Tipo de vantagem		
		de posse	de internalização	de localização
Modo de entrada nos mercados externos	Licenciamento	✓	✗	✗
	Exportação	✓	✓	✗
	Investimento Directo estrangeiro	✓	✓	✓

Fonte: Adaptado de Dunning, J. (1981b) *International production and the multinational enterprise*, London and Boston. Allen & Unwin.

Dunning (1988) propõe quatro tipos diferentes de motivos para a realização de investimento estrangeiro. São estes:

- Acesso a recursos (*resource seeking*) – visa aceder a recursos naturais, matérias-primas ou outro factor produtivo em condições mais vantajosas (por exemplo, em maior abundância ou a menor custo).
- Acesso a mercado (*market seeking*) – visa entrar num novo mercado, por exemplo para ampliar a sua base de clientes.
- Acesso a eficiência (*efficiency seeking*) – visa melhorar a eficiência da empresa, tornando-a mais produtiva, por exemplo, através de melhor divisão do trabalho ou da especialização dos seus recursos.
- Acesso a recursos estratégicos (*strategic asset seeking*) – visa desenvolver as competências, recursos e *capabilities* da empresa, assim contribuindo para aumentar a sua vantagem competitiva.

Importa notar que o paradigma eclético tem múltiplas aplicações. É, por exemplo, possível analisar a dotação de recursos do país ou a sua posição, ou vantagem, de localização para entender como as empresas numa dada indústria actuarão (STOPFORD; STRANGE; HENLEY, 1991). A tabela 3 sintetiza quatro situações face a variações nas vantagens de localização e de posse das empresas. Quando as empresas têm vantagens competitivas (de posse) altas mas a produção no mercado doméstico é mais cara e os custos de transporte a partir do país para o estrangeiro são mais

altos, as empresas tenderão a preferir realizar IDE no estrangeiro (corresponde ao canto superior direito na tabela 3). No entanto, se o país oferecer vantagens de localização, é provável que as empresas prefiram concentrar aí as suas operações produtivas e servir os mercados externos através da exportação (canto superior esquerdo na tabela 3). A análise para as restantes situações é linear, notando-se que se as empresas não têm vantagem competitiva dificilmente terão quaisquer incentivos a internacionalizar as suas operações. Estas empresas mais provavelmente recorrerão á aquisição, por importação, de bens estrangeiros produzidos de modo mais eficiente e sofrerão a concorrência de investimento estrangeiro no seu mercado doméstico.

Tabela 3. Comércio e padrão de IDE para indústrias e países

		Vantagens de localização	
		Fortes	Fracas
Vantagens de posse	Fortes	Exportação	Saída de IDE
	Fracas	Entrada de IDE	Importação

Fonte: Stopford, J., Strange, S. e Henley, J. (1991) *Rival states, rival firms*. Cambridge University Press, 76.

Em extensões posteriores do trabalho sobre o paradigma eclético, Dunning (1995, 1997) refere-se às formas de cooperação, como as alianças estratégicas e outros modelos de colaboração inter-empresas, para notar como a trilogia OLI pode ser modificada, afectando a realização de investimento directo estrangeiro. Os modelos de colaboração permitem a redução das imperfeições do mercado, pelo menos em certas situações, reduzindo-se, assim, a necessidade de internalizar as operações para capturar os benefícios da posse de recursos valiosos.

Um dos contributos essenciais do trabalho de Dunning (patente logo em 1988) é o requisito de as empresas terem uma vantagem competitiva específica como pré-condição para a própria existência de empresas multinacionais. Efectivamente, muito do foco da investigação em negócios

internacionais assenta hoje sobre quais são esses recursos e como influenciam as EMNs em múltiplas dimensões – desde a selecção das localizações, aos modos de entrada e à própria configuração das relações entre as subsidiárias no estrangeiro (BARTLETT; GHOSHAL, 1989; KOGUT; CHANG, 1991; KOGUT; ZANDER, 1992,1993; MORCK; YEUNG, 2001; LI et al., 2009). Actualmente, esta vertente da investigação é sustentada na visão baseada nos recursos (*resource-based view*) desenvolvida por autores como Barney (1986, 1991), Wernerfelt (1984), Penrose (1959), Tallman (1991), Peteraf (1993), entre outros. De facto, não é mesmo despiciendo o foco actualmente dado a um recurso específico: o conhecimento, como originador da EMN (KOGUT; ZANDER, 1992). Os mecanismos como as empresas acedem a novos conhecimentos (FERREIRA, 2005) e os transferem internamente (LI e tal., 2009) entre subsidiárias ganham maior importância.

Em suma, segundo Dunning (1988), a forma concreta como as EMN's actuam num determinado mercado é uma combinação de três factores, que variam de acordo com o país, a indústria e as características da empresa. Primeiro, a empresa tem que ter vantagens de posse específicas ou vantagens O, que compensem a desvantagem de ser estrangeiro, bem como uma posição competitiva no mercado em relação aos concorrentes, as empresas domésticas. Segundo, a localização ou vantagens L do mercado alvo devem ser identificadas e avaliadas, respeitando a estratégia da empresa. Ou seja, deve ter em conta as vantagens específicas que uma determinada localização possui e os factores que não podem ser transferidos para outras localidades através do comércio (*non-tradeable goods*). Terceiro, deve ser avaliado se as vantagens de posse poderão ser melhores que a internalização (vantagens I) ou se é preferível adoptar parcerias externas ou outras transacções de mercado (DUNNING, 1977, 1988, 2000; DUNNING; LUNDAN, 2008). Enumeramos as vantagens na tabela 4 seguinte.

Tabela 4. Vantagens dos OLI

Vantagens de posse (Ownership ou firm specific)	Vantagens de localização (Location advantages)	Vantagens de internalização (Internalization)
---	--	---

		advantages)
Acesso aos mercados, produtos e factores.	Potencial de mercado.	Redução dos custos de transacção Protecção dos direitos de propriedade.
Diferenciação dos produtos. Diversificação dos riscos. Dotações específicas: homens, capitais, organização.	Diferenças nos preços nos inputs. Qualidade dos inputs (recursos naturais, mão de obra qualificada). Recursos financeiros. Custos dos transportes, comunicações e infra-estruturas.	Informação assimétrica entre fornecedor e comprador (imperfeição dos mercados). Diminuição dos custos de câmbio. Possibilidade de acordos.
Maior eficiência, coordenação e alavancagem dos recursos das diferentes localizações, melhorando as capacidades da empresa.	Barreiras ao livre comércio (por ex., quotas importações, tarifas). Distância espacial dos mercados e inputs.	Evitar ou explorar as intervenções estatais (como tarifas alfandegárias ou incentivos ao investimento).
Utilização dos recursos da empresa-mãe (por exemplo, através de preços de transferência).	Políticas de investimento; risco país. Incentivos fiscais do país.	Redução da incerteza do comprador e/ou do vendedor.
Maior dimensão, economias de escala e de gama. Multinacionalização anterior.	Distância física, língua, cultura.	Controlo da oferta em qualidade e quantidade. Controlo das vendas.
Flexibilidade na aquisição e produção, por melhor localização. Reconhecimento de oportunidades de fusões e aquisições, novas vantagens competitivas ou aumento de quota de mercado.	<i>Clusters</i> de empresas relacionadas, que aproveitam as externalidades da aglomeração.	Ganhos estratégicos. Internalização das externalidades. Inexistência de mercados a prazo.

Fonte: Adaptado de Dunning, J. (1999) A Rose by any other name...? FDI theory in retrospect and prospect, Mimeo, University of Reading and Rutgers University.
Machado, C. Texto de apoio nº 5 a Economia da Empresa Internacional, 2005.

Principais críticas ao paradigma eclético

Apesar da importância do paradigma eclético na investigação em negócios internacionais durante as últimas três décadas, há um número de

críticas que importa reconhecer (ver, por exemplo, KOJIMA, 1982; RUGMAN, 1981, 1985; VERNON, 1985).

Pela sua natureza e génese, o paradigma sintetiza um conjunto de contribuições de diferentes quadrantes, como da economia industrial (com os trabalhos de Hymer), os custos de transacção (com Coase e Williamson) e de localização internacional.

Uma crítica frequente ao paradigma é o poder explicativo das variáveis identificadas que, sendo numeroso, levanta dúvidas sobre o seu valor preditivo (como reconhece DUNNING, 1988). Na realidade, as variáveis de mensuração das dimensões OLI são fundeadas em teoria reconhecida. Por exemplo, as variáveis específicas à dimensão Internalização (I) são relacionadas com os custos e benefícios de cada uma das formas de coordenar a actividade económica. É evidente o papel dos trabalhos de Williamson (1975, 1985) sobre a teoria dos custos de transacção, de Coase (1936) e Penrose (1959), sobre a natureza e crescimento da firma. O argumento expresso no paradigma eclético, através das vantagens de internalização é que quanto mais altos os custos de produção e transacção (ou mais baixos os benefícios) de usar os mercados externos – comparativamente aos de usar a coordenação interna – maior será o incentivo a que as empresas realizem IDE. Importa, no entanto, notar que a base do contributo de Dunning não é proporcionar um modelo explicativo de todas as decisões de investimento e produção internacional, mas somente estabelecer um método de análise para as decisões das empresas realizarem operações no estrangeiro.

Alguns autores notaram que as variáveis OLI não são independentes. Por exemplo, a forma como a empresa reage às variáveis locais pode influenciar as suas vantagens de posse e mesmo a atractividade de internalizar as operações estrangeiras. Por exemplo, Rugman (1981, 1985) argumenta que a internalização é o único dos três factores que realmente determina o IDE e que o paradigma eclético apenas estabelece condições importantes na análise do IDE, não suportando a escolha entre o IDE face a alternativas como a exportação, as operações de licenciamento e as joint ventures.

A importância determinante das vantagens de posse também foi criticada, sendo que este é o factor fundamental no paradigma. Na realidade, é provável que uma empresa possa basear a sua decisão de internacionalização apenas sobre as vantagens de localização – ou as vantagens comparativas entre países – tal como sugeriam os modelos mais tradicionais de comércio internacional (por exemplo, VERNON, 1966).

Uma das críticas apontadas ao paradigma é que não deixa espaço para as estratégias das empresas, oferecendo, assim, apenas uma abordagem estática. Em defesa, Dunning (1988) argumenta que a estratégia tem efectivamente um papel relevante na medida que é uma variável que pode afectar a configuração do OLI – nomeadamente por acções que alterem as vantagens de posse e de internalização. E, da mesma forma, podem ocorrer variações externas, por exemplo nos preços das matérias-primas, na população, nas políticas governamentais que também podem ter um impacto substancial.

Por fim, as críticas baseiam-se na dificuldade de operacionalizar os conceitos de forma a converter o paradigma em teoria realmente testada.

ESTUDO BIBLIOMÉTRICO NO SMJ

Método

O método usado segue o descrito por Ramos-Rodriguez & Ruiz-Navarro (2004) na sua análise de alterações na estrutura intelectual da investigação publicada no *Strategic Management Journal* no período 1980 a 2009. Este é um estudo bibliométrico na medida que examina artigos publicados e procura identificar padrões e tendências. Especificamente, usamos a análise de citações e co-citações (WHITE; GRIFFITH, 1981; WHITE; MCCAIN, 1998). A análise de citações depende do uso de outros documentos (livros, artigos, documentos de trabalho, etc.) que usualmente identificamos nas referências quando escrevemos um trabalho académico. O uso dessas referências é uma manifestação que alguns trabalhos anteriores têm importância para o nosso próprio artigo. Então, é razoável sugerir que quanto mais citado for um determinado artigo maior a sua influência para a disciplina e o desenvolvimento do conhecimento (TAHAI; MEYER, 1999). A análise de co-citações, por seu lado, examina possíveis grupos, ou pares, de

artigos que são citados simultaneamente num mesmo artigo. Assim, artigos que são citados juntamente num mesmo artigo, provavelmente terão alguma identidade de conteúdo. Através deste processo, podemos determinar grupos de autores e temas, ou teorias e como poderão estar relacionados (ver, a este propósito, WHITE; GRIFFITH, 1981; MCCAIN, 1990; WHITE; MCCAIN, 1998).

Procedimento e amostra

O estudo bibliométrico realizado incidu sobre o *Strategic Management Journal* (SMJ). O SMJ é reconhecido como a melhor revista académica de estratégia e os artigos estão disponíveis para download na base de dados online usualmente assinadas pelas universidades. O período contemplado foi o de toda a história de publicação do SMJ – de 1980 a 2009, um período de 30 anos. Neste período foram publicados 1.752 artigos no SMJ.

O SMJ é a principal publicação da Strategic Management Society, que é organizada em nove grupos de interesse, sendo um deles o da estratégia global. Este será o grupo em que previsivelmente serão publicados trabalhos genericamente delimitados como de estratégia internacional. O grupo de interesse em estratégia global define a área como:

"Este grupo de interesse foca as empresas internacionais ou globais. É explicitamente preocupado com o impacto das forças culturais, sociais, económicas e políticas, globais, internacionais e regionais, no desenvolvimento e conteúdo das estratégias e formas organizacionais. Outros interesses específicos incluem estudos organizacionais e de estratégia comparativos, a gestão internacional das estratégias e operações de negócio e corporativas, as relações entre as sedes e as subsidiárias e as estratégias de entrada em localizações no estrangeiro" (tradução nossa).

(ver em http://strategicmanagement.net/ig/global_strategy.php).

Seleccionámos todos os artigos que citavam pelo menos uma obra de John Dunning. Esta pesquisa inicial somou 90 artigos, com pelo menos uma citação, a trabalhos de Dunning. Retirámos estes artigos e todas as referências usadas em cada um dos 90 artigos. Quaisquer incongruências de títulos de artigos, volumes ou números foram corrigidas. Quanto aos livros citados, usámos a primeira edição do livro.

Os dados recolhidos foram organizados usando o software Bibexcel³ para a geração das matrizes de citação e co-citação. Em todos os instantes usámos o método seguido por Ramos-Rodriguez e Ruiz-Navarro (2004).

Resultados

Durante o período investigado (30 anos), foram citados 32 trabalhos de Dunning (ver tabela 5). No entanto, para esta análise de citações considerámos apenas os três trabalhos mais citados.

Tabela 5. Artigos de Dunning mais citados

# citações	Referências
20	Dunning, J. (1993) <i>Multinational enterprises and the global economy</i> , Addison-Wesley Publishing Company.
14	Dunning, J. (1981) <i>International production and the multinational enterprise</i> . London: Allen and Unwin.
14	Dunning, J. (1988) The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions. <i>Journal of International Business Studies</i> , 19(1), 1-31.
10	Dunning, J. (1977) Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach. In: Ohlin, B., Hesselborn, P.O. and Wijkman, P.M. (Eds). <i>The international allocation of economic activity</i> Macmillan, London, 395–418.
7	Dunning, J. (1980) Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests, <i>Journal of International Business Studies</i> 11, 9-31.
7	Dunning, J. (1988) <i>Explaining international production</i> , London: Unwin Hyman.
7	Dunning, J. (1998) Location and the multinational enterprise: A neglected factor, <i>Journal of International Business Studies</i> 29, (1), 45-66.
6	Dunning, J. (1973) The determinants of international production, <i>Oxford Economic Paper</i> 25, 289-325.
4	Dunning, J. & Rugman, A. (1985) The influence of Hymer's dissertation on the theory of foreign direct investment, <i>American Economic Review</i> , 75, 228-32.
4	Dunning, J. (1995) Reappraising the eclectic paradigm in the age of alliance capitalism, <i>Journal of International Business Studies</i> 26 (3), 461-491.
3	Dunning, J. (1986) <i>Japanese participation in british industry</i> , London: Croom Helm.
3	Dunning, J. (1996) The geographical sources of competitiveness of firms: Some results of a new survey, <i>Transnational Corporations</i> 5 (3), 1-30.

³ Disponível em <http://www.umu.se/inforsk/Bibexcel>

2	Dunning, J. (1958) <i>American investment in british manufacturing industry</i> , London: Allen and Unwin.
2	Dunning, J. (1979) Explaining changing patterns of international production: In defence of the eclectic theory, <i>Oxford Bulletin of Economics and Statistics</i> 41, 269-296.
2	Dunning, J. & McQueen, M. (1981) The eclectic theory of international production: A case study of the international hotel industry, <i>Managerial and Decision Economics</i> , 2, 1-15.
2	Dunning, J. (1983) Market power of the firm and international transfer of technology: A historical excursion, <i>International Journal of Industrial Organization</i> , 333.
2	Dunning, J. (1993) <i>The globalization of business: The challenge of the 1990s</i> , London and New York: Routledge.
2	Dunning, J. (1994) Re-evaluating the benefits of foreign direct investment, <i>Research Policy</i> , 23, 9-22.
2	Dunning, J. (1998) Globalization, technological change and the spatial organization of economic activity, in Chandler, A., Hagström, P. & Sölvell, O. (Eds.) <i>The Dynamic Firm</i> , Oxford: Oxford University Press, 1998, 289-314.
1	Dunning, J. (1973) The determinants of international production, <i>Oxford Economic Paper</i> , 25, 289-325.
1	Dunning, J. (1974) Economic analysis and the multinational enterprise - <i>Economic analysis and the multinational enterprise</i> , Londres, George Allen & Unwin Ltd.
1	Dunning, J. (1981) The eclectic theory of the MNC, London: Allen & Unwin
1	Dunning, J. & Stopford, J. (1983) <i>Multinational enterprises: Global trends and company performance</i> , Basingstoke: Macmillan.
1	Dunning, J. & Rugman, A. (1985) The influence of Hymer's dissertation on the theory of foreign direct investment, <i>American Economic Review</i> , 75, 228-32.
1	Dunning, J. & Pearce, R. (1985) <i>The world's largest industrial enterprises 1962-82</i> , Farnham: Gower Press.
1	Dunning, J. & Robson, P. (1988) <i>Multinationals and the european community</i> , Oxford: Basil Blackwell, 188.
1	DUNNING, J. <i>The globalization of firms and the competitiveness of countries: Some implications for the theory of international production</i> , Craford Lectures 2, Institute of Economic Research, Lund University Press, Sweden, 1990.
1	Dunning, J. (1992) <i>The theory of transnational corporations</i> , UNCTC Library on Transnational Corporations, London: Routledge.
1	Dunning, J. & Narula, R. (1995) The R&D activities of foreign firms in the US, <i>International Studies of Management and Organization</i> 25, 39-73.
1	Dunning, J. (1997) <i>Governments, globalization and international business</i> , Oxford: Clarendon Press, 518.

1	Dunning, J. (1998) MNEs: An overview of relations with national governments, <i>New Political Economy</i> , IV (1), 280-84.
1	Dunning, J. (2000) The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity, <i>International Business Review</i> , 9(1), 163-90.
1	Dunning, J. & Lundan, S. (2008) Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise, <i>Asia Pacific Journal of Management</i> , 25(4), 573-593.

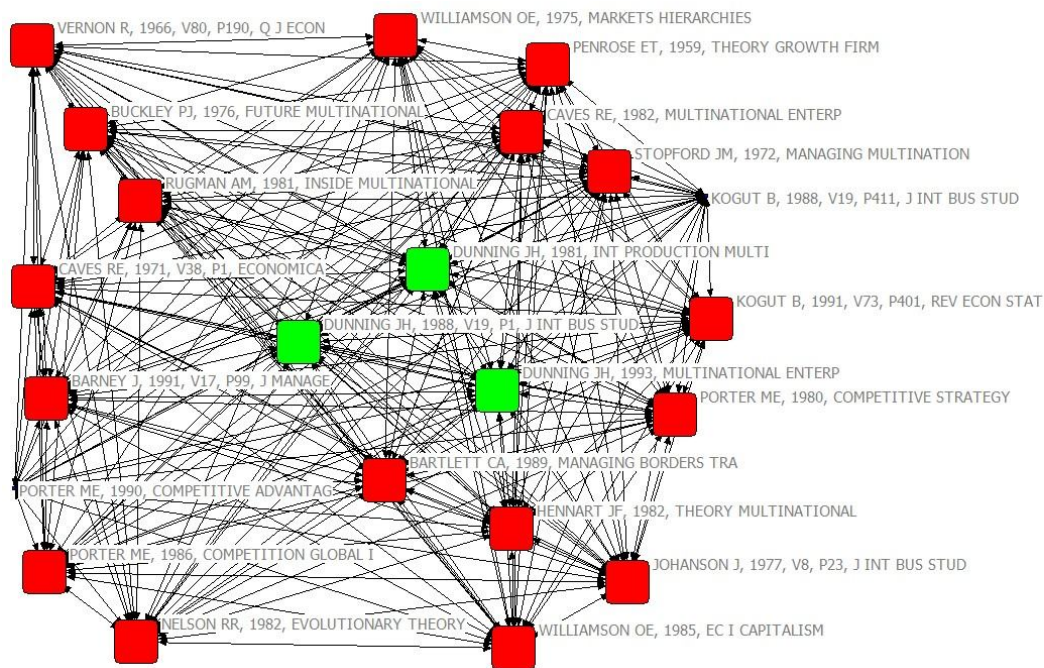
A tabela 6 seguinte apresenta o número de artigos que referiram os trabalhos de Dunning, durante os 30 anos investigados.

Tabela 6. Número de artigos que citam Dunning.

Ano	Quantidade	Ano	Quantidade
1980	1	1999	4
1988	2	2000	4
1989	1	2001	8
1990	1	2002	8
1991	8	2003	2
1992	3	2004	7
1994	1	2005	8
1995	4	2006	3
1996	1	2007	2
1997	5	2008	6
1998	6	2009	5

Na figura 1 apresentamos o mapa de co-citações para os 20 autores mais citados, incluindo os três trabalhos mais citados de Dunning. Mostramos, ainda, a relação entre os 20 artigos mais citados. Na figura, a dimensão dos quadrados é proporcional à frequência de citações. As linhas que unem os autores e obras reflectem as co-citações. É, assim, mais evidente a estrutura de uniões intelectuais que unem os autores.

Figura 1. Mapa de co-citações dos 20 artigos mais citados.



DISCUSSÃO E NOTAS FINAIS

Neste artigo pretendemos analisar a influência dos trabalhos de Dunning na investigação em estratégia e negócios internacionais e rever os principais contributos teóricos para a evolução da disciplina. Para isso, sumariámos os principais vectores de conhecimento associados a Dunning e empiricamente analisámos os artigos publicados no *Strategic Management Journal*, num período de 30 anos. Tentámos perceber qual a estrutura intelectual das ligações das teorias e autores, aferindo qual o contributo dado por Dunning – o Paradigma eclético, nas investigações publicadas.

Dunning, no artigo de 1988, um dos trabalhos mais citados, defende o Paradigma eclético. A sua obra é baseada nos contributos de diferentes correntes e teorias de pensamento. Da mesma forma contribui para o enriquecimento de outras teorias. Pela análise da figura 1 verificamos que existem ligações entre os diferentes autores e teorias e os trabalhos de Dunning. Verificamos ainda que na figura estão representadas diversas correntes dos negócios internacionais.

Porter (1980, 1985) representa a contribuição para a economia industrial, nomeadamente, com o paradigma estrutura-estratégia-desempenho (*structure-conduct-performance*). Porter tem influenciado a forma como se faz a investigação em gestão estratégica. Os trabalhos de

Porter se estendem à compreensão da estratégia competitiva (1980), nomeadamente quando aplicada à competição em indústrias globais (1986) e às vantagens competitivas das nações (1990) – estudos que são relevantes, numa óptica de negócios internacionais, inclusive para as decisões da estratégia internacional e da selecção das localizações onde realizar operações internacionais. Neste conjunto destaca-se ainda o trabalho de Caves (1982) sobre a empresa multinacional, numa perspectiva de organização industrial. Os trabalhos de Vernon (1966) auxiliam na explicação dos fluxos de comércio e de investimento e das decisões de localização da produção no estrangeiro.

Os trabalhos de Dunning são citados em conjunto com algumas obras fundamentais na Visão baseada nos recursos. Um dos artigos mais citados é o escrito por Barney (1991), em que identifica quatro características que os recursos estratégicos devem possuir para conferir uma vantagem competitiva. Entre os artigos seminais da VBR está o de Penrose (1959). Kogut & Shang (1991) analisam a importância dos recursos tecnológicos específicos às empresas na sua decisão de realizar investimento directo do estrangeiro.

Os trabalhos de Dunning são, também utilizados em artigos que utilizam a Teoria dos custos de transacção. São assim citados em conjunto com os trabalhos de Williamson (1975, 1985), de Hennart (1982) e Rugman (1981). O trabalho de Buckley e Casson (1976) também foca a existência da empresa multinacional como forma de ultrapassar imperfeições do mercado dos bens intermédios, nomeadamente do conhecimento. O trabalho de Stopford e Wells (1972) também é influenciado pela Teoria dos custos de transacção, focando decisões de modos de entrada em contexto de incerteza mas onde a experiência da empresa desempenha um papel relevante na escolha do modo de entrada.

Destaca-se ainda a ligação com trabalhos sobre a Teoria evolucionária de Nelson e Winter (1982). Johanson e Vahne (1977) analisam a internacionalização das empresas como um processo gradual e evolucionário que sugere um conjunto de etapas na expansão internacional, representando a escola nórdica de internacionalização, iniciada na Universidade de Upsala na década de 1970. O artigo de Kogut e Singh

(1988) sobre o efeito da cultura nacional na escolha do modo de entrada foi pioneiro ao criar uma medida de distância cultural. Ainda que com uma fundação teórica relativamente diversa, ressalta a importância da incerteza associada à entrada em mercados com os quais a empresa está menos familiarizada. Deste resulta que, pela acumulação de experiência e conhecimento que é acumulado na realização de operações internacionais a incerteza associada a operar em culturas nacionais distintas deve diminuir. A empresa multinacional pode assim evoluir mais facilmente para modos de entrada que envolvem mais recursos, como as operações de investimento de raiz (*greenfield*) e de aquisição.

Este estudo tem algumas limitações na sua componente empírica. Genericamente são limitações inerentes ao próprio método bibliométrico usado. Uma das limitações é a selecção de apenas uma revista para efectuar a análise. A selecção da revista deveu-se à sua disponibilidade para consulta, mas é inegável que o SMJ é a mais importante revista académica de estratégia. Ainda assim, ao usar apenas uma revista, pomos, inevitavelmente, um limite ao escopo potencial dos resultados, dado que os artigos em escrutínio são apenas uma pequena fracção de toda a investigação publicada em estratégia, ainda que possa ser a investigação de maior qualidade – como reconhecida pelos pares. No entanto, os resultados poderiam ser diferentes se usássemos um leque mais alargado de revistas científicas.

As limitações emergentes do método bibliométrico usado são as que se prendem, essencialmente, em ser difícil distinguir o contexto em que certa citação é feita. Ou seja, não conhecemos qual a intenção do autor ao citar uma determinada obra (cfr. RAMOS-RODRIGUES; RUIZ-NAVARRO, 2004). No fundo, por exemplo, não sabemos se ao fazer uma citação o autor pretende construir sobre conhecimento já existente ou, pelo contrário, fazer uma crítica a um trabalho anterior. Por outro lado, pode haver algumas citações que estão omissas na lista de referências dos artigos, por desleixo dos autores.

Importa, ainda, entender que os artigos publicados há mais anos é provável que apareçam mais frequentemente citados que artigos mais

recentes. O efeito é óbvio, artigos mais antigos serão mais conhecidos que artigos mais recentes, tendo maior número de citações.

Por fim, o método de co-citação apenas permite a análise de pequenos grupos de artigos, neste caso de pares de artigos. A análise seria profundamente enriquecida se fosse possível analisar o conjunto de referências de cada artigo, para melhor entender a integração de citações em cada obra.

Para futura investigação poderemos alargar a amostra de revistas científicas usadas. Eventualmente será possível fazer a análise das interrelações entre autores – e suas teorias – com métodos de análise de redes que permitam detectar clusters e artigos, ou teorias, ou autores, relativamente mais centrais no conhecimento académico da disciplina. Isto é possível pela análise em rede dos mapas de citações e co-citações.

Compreender a estrutura do conhecimento e as interrelações entre teorias, conceitos e escolas de pensamento, contribui para a captação de uma abordagem integradora do estado actual do saber. Os trabalhos de Dunning são marcantes na sistematização de diferentes decisões que as empresas assumem na sua internalização. O seu contributo estende-se às formas ou modelos de internacionalização, aos modos como as empresas se organizam internamente para transaccionar através dos mercados, e à própria selecção dos destinos. Se o trabalho de Dunning é notável pela sua profundidade e extensão, reflexo de uma vida de cinquenta anos dedicada à Academia, o seu impacto atravessa disciplinas.

REFERÊNCIAS

- ANDERSON, E.; GATIGNON, H. Modes of foreign entry: A transaction cost-analysis and propositions. **Journal of International Business Studies**, 17 (3), 1-26, 1986.
- BARKEMA, H.; VERMEULEN, F. International expansion through start-up or acquisition: A learning perspective. **Academy of Management Journal**, 41 (1), 7-26, 1998.
- BARKEMA, H.; BELL, J.; PENNING, J. Foreign entry, cultural barriers and learning. **Strategic Management Journal**, 17(2), 151-166, 1996.
- BARNEY, J. Strategic factor markets: Expectations, luck and business strategy. **Management Science**, 42, 1231-1241, 1986.
- BARNEY, J. Firm resources and sustained competitive advantage. **Journal of Management**, 17 (1), 99-120, 1991.

- BARTLETT, C.; GHOSHAL, S. **Managing across borders, the transnational solution**. Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, 1989.
- BUCKLEY, P.; CASSON, M. **The future of the multinational enterprise**, Macmillan: London, 1976.
- CANTWELL, J. **Technological innovation and multinational corporations**, Oxford: Basil Blackwell, 1989; reprinted, 1990, xvi + 239pp., 1989.
- CAVES, R. International corporations: the industrial economics of foreign investment. **Economica**, 38, 1-27, 1971.
- CAVES, R. **Multinational enterprise and economic analysis**, The Cambridge University Press, Cambridge, 1982.
- CHANG, S. An evolutionary perspective on diversification and corporate restructuring: Entry, exit, and economic performance during 1981-1989. **Strategic Management Journal**, 17, 587-612, 1996.
- CHANG, S. International expansion strategy of Japanese firms: Capability building through sequential entry, **Academy of Management Journal**, 38, 383-407, 1995.
- COASE, R. The nature of the firm. **Economica**, 4, 386- 405, 1937.
- COHEN, W.; LEVINTHAL, D. Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. **Administrative Science Quarterly**, 35, 128-152, 1990.
- DIERICKX, I; COOL, K. Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage. **Management Science**, 35 (12), 1504–1511, 1989.
- DIMAGGIO, P.; POWELL, W. The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. **American Sociological Review**, 48, 147-160, 1983.
- DUNNING, J. **American investment in british manufacturing industry**, London: George Allen and Unwin, 1958.
- DUNNING, J. The location of international firms in an enlarged EEC. An exploratory paper. Manchester, **Manchester Statistical Society**. Manchester, 45, 1972.
- DUNNING, J. The determinants of international production. **Oxford Economic Papers**, 25 (3), 289-336, 1973.
- DUNNING, J. Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach, in Ohlin, B.; Hesselborn, P.; Wijkman, P. (Eds.) **The International Allocation of Economic Activity**, London: Macmillan, 395-418, 1977.
- DUNNING, J. Explaining the international direct investment position of countries: Towards a dynamic or developmental approach, **Weltwirtschaftliches Archiv**, 117, 30-64, 1981a.
- DUNNING, J. **International production and the multinational enterprise**, London and Boston. Allen & Unwin, pp.400, 1981b.
- DUNNING, J. Changes in the level and structure of international production. In CASSON, M. (Ed.), **The Growth of International Business** (84–139). London: Allen & Unwin, 1983.
- DUNNING, J.; RUGMAN, A. The influence of Hymer's dissertation on the theory of foreign direct investment. **American Economic Review**, 75(2), 228–232, 1985.
- DUNNING, J. The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. **Journal of International Business Studies**, 19(1), 1-31, 1988.

- DUNNING, J. **The globalization of firms and the competitiveness of countries: Some implications for the theory of international production**, Craford Lectures 2, Institute of Economic Research, Lund University Press, Sweden, 1990.
- DUNNING, J. **Multinational enterprises and the global economy**, Reading, Mass, and Wokingham, England: Addison-Wesley, pp.687, 1993a.
- DUNNING, J. **The globalisation of business**, London and New York. Routledge, 1993b.
- DUNNING, J. Reappraising the eclectic paradigm in the age of alliance capitalism, **Journal of International Business Studies**, 26 (3), 461- 491, 1995.
- DUNNING, J.; NARULA, R. **Foreign direct investment and governments: Catalysts for economic restructuring**, London and New York: Routledge, 455, 1996.
- DUNNING, J. **Alliance capitalism and global business**. London and New York: Routledge, 1997.
- DUNNING, J. Location and the multinational enterprise: a neglected factor, **Journal of International Business Studies**, 29 (1), 45-66, 1998.
- DUNNING, J.; HOESEL, V.; NARULA, R. Third world multinationals revisited: New developments and theoretical implications, In DUNNING, J. (Ed.), **Globalization, Trade and Foreign Direct Investment**, Oxford: Pergammon Press, 255-286, 1998.
- DUNNING, J. Globalization and the theory of MNE activity, in HOOD, N.; YOUNG, S. (Eds), **The globalization of multinational enterprise activity**, London: Macmillan, 2 1-54, 1999.
- DUNNING, J. **A Rose by any other name...? FDI theory in retrospect and prospect**, Mimeo, University of Reading and Rutgers University, 1999.
- DUNNING, J.; DILYARD, J. Towards a general paradigm of foreign direct and foreign portfolio investment, **Transnational Corporations**, 8(1), 1-52, 1999.
- DUNNING, J. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity, **International Business Review**, 9 (1), 163-190, 2000.
- DUNNING, J.; KIM, C.; LIN, J-D. Incorporating trade into the investment development path: A case study of the Republic of Korea and Taiwan, **Oxford Development Studies**, 29, 145-154, 2001.
- DUNNING, J.; WYMBS, C. The challenge of electronic markets for international business theory, **International Journal of the Economics of Business**, 8:2, 273-301, 2001.
- DUNNING, J. The contribution of Edith Penrose to international business scholarship. **Management International Review**, 43(1), 3–119, 2003a.
- DUNNING, J. Some antecedents of internalization theory. **Journal of International Business Studies**, 34(1), 108–115, 2003b.
- DUNNING, J. An evolving paradigm of the economic determinants of international business activity. In CHENG, J. e HITT, M. (Eds.). **Managing multinationals in a knowledge economy: Economics, culture, and human resources**, 15, 3–27. Amsterdam: Elsevier, 2004.
- DUNNING, J.; NARULA.R. *Multinationals and industrial competitiveness: A new agenda*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2004.
- DUNNING, J.; NARULA, R. Relational assets: The new competitive advantages of MNEs and countries. In DUNNING, J.; NARULA, R. (Eds.) **Multinationals and industrial competitiveness**. Edward Elgar Publishing, 2004b

- DUNNING, J. Comment on dragon multinationals: New players in 21st century globalization. **Asia Pacific Journal of Management**, 23(2), 139–141, 2006.
- DUNNING, J. **Space, location and distance in international business activities**, paper presented at annual meeting of *European Academy of International Business*, Fribourg, Switzerland, 2006.
- DUNNING, J.; LUNDAN, S. Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise, **Asia Pacific Journal of Management**, 25(4), 573-593, 2008a.
- DUNNING, J.; LUNDAN, S. **Multinational enterprises and the global economy**. 2nd Edition, Basingstoke, Edward Elgar, 2008b.
- FERREIRA, M. P. **Building and leveraging knowledge capabilities through cross border acquisitions: The effect of the multination corporation's capabilities and knowledge strategy on the degree of equity ownership**. Tese de doutoramento não publicada, The University of Utah, EUA, 2005.
- GRANT, R. Toward a knowledge-based theory of the firm. **Strategic Management Journal**, 17 (Special Issue), 109-122, 1996.
- GUISINGER, S. From OLI to OLMA: Incorporating higher levels of environmental and structural complexity into the eclectic paradigm. **International Journal of the Economics of Business**, 8 (2), 257-272. 2001.
- HUFBAUER, G. **Synthetic materials and the theory of international trade**. Cambridge MA: Harvard University Press, 1966.
- HUFBAUER, G. The impact of national characteristics and technology on the commodity composition of trade in manufactured goods. In VERNON, R. (Ed.), **The Technology Factor in International Trade**. New York: Columbia University Press, 1970.
- HEDLUND, G. The hypermodern MNC: A heterarchy?, **Human Resources Management**, 15, 73-90, 1986.
- HENNART, J.-F. The transaction costs theory of joint ventures: An empirical study of japanese subsidiaries in the United States, **Management Science**, 37 (4), 483-497, 1988.
- HENNART, J.-F. **A theory of multinational enterprise**, University of Michigan Press: Ann Arbor, 1982.
- HENNART, J.-F. A transaction costs theory of equity joint ventures, **Strategic Management Journal**, 9 (4), 361-374, 1988.
- HITT, M.; HOSKISSON, R.; KIM, H. International diversification: Effects on innovation and firm performance in product diversified firms, **Academy of Management Journal**, 40, 767-798, 1997.
- HYMER, S. **The international operations of national firms: A study of FDI**. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1960/1976.
- HUGGINS, R.; DEMIRBAG, M.; RATCHEVA, V. Global Knowledge and R&D Foreign Direct Investment Flows: Recent Patterns in Asia Pacific, Europe, and North America, **International Review of Applied Economics**, 21(3), 437-451, 2007.
- JOHANSON, J.; VAHLNE, J. The internationalisation process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitment, **Journal of International Business Studies**, 8, 23-32, 1977.
- JOHNSON, J. The efficiency and welfare implications of the international corporation. In Kindleberger, C. (Ed.) **The international corporation: A symposium**. Cambridge, MA: MIT Press, 1970.

- KNICKERBOCKER, F. **Oligopolistic reaction and the multinational enterprise.** Harvard University Press, Vambridge, Mass, 1973.
- KOBRIN, S. An empirical analysis of the determinants of global integration. **Strategic Management Journal**, 12, 17-31, 1991.
- KOGUT, B. Foreign direct investment as a sequential process, Selected conference paper in Kindleberger, C. e Audretsch, D. (Eds.) **The multinational corporation in the 1980's**, MIT Press, 1983.
- KOGUT, B.; CHANG, S. Technological capabilities and japanese foreign direct investment in the United States, **Review of Economics and Statistics**, 73, 401-413, 1991.
- KOGUT, B.; SINGH, H. The effect of national culture on the choice of entry mode. **Journal of International Business Studies**, 19, 411-432, 1988.
- KOGUT, B.; ZANDER, U. Knowledge of the firm, combinative capabilities, and the replication of technology. **Organization Science**, 3, 383-397, 1992.
- KOGUT, B.; ZANDER, U. Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation. **Journal of International Business Studies**, fourth quarter, 625-645, 1993.
- KOGUT, B. Joint ventures: Theoretical and empirical perspectives, **Strategic Management Journal**, 9, 319-332, 1988.
- KOJIMA, K. Macro economic versus international business approaches to foreign direct investment, *Hotosubashi Journal of Economics*, 23, 1- 19, 1982.
- KOSTOVA, T.; ZAHEER, S. Organizational legitimacy under conditions of complexity: The case of the multinational enterprise. **Academy of Management Review**, 24, 64-81, 1999.
- LI, D.; FERREIRA, M.P.; SERRA, F. Technology transfer within MNEs: Inter-subsidiary competition and cooperation. **Revista de Administração e Inovação**, 6, 139-158, 2009.
- LEONTIEFF, W. Domestic production and foreign trade: The american capital position re-examined. **Proceedings of the American Philosophical Society**, 97, 1953.
- MARCH, J. Exploration and exploitation in organizational learning. **Organization Science**, 2, 71-87, 1991.
- MCCAIN, K. Mapping authors in intellectual space: A technical overview. **Journal of the American Society for Information Science**, 41, 433-443, 1990.
- MCMANUS, J. The theory of the multinational firm, in Paquet, G. (Ed.) **The Multinational Firm and the Nation State**. Toronto: Collier-Macmillan, 1972.
- MITCHELL, W.; SHAVER, J.; YEUNG, B. Foreign entrant survival and foreign market share: Canadian companies' experience in United States medical sector markets. **Strategic Management Journal**, 15, 555-567, 1994.
- MORCK, R.; YEUNG, B. Why investors value multinationality, **Journal of Business**, 64 (2), 165-87, 1991.
- NELSON, R.; WINTER, S. **An evolutionary theory of economic change.** Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1982.
- NORTH, D. Transaction costs, institutions and economic history. **Zeitschrift fur die Gesamte Staatswissenschaft (JITE)**, 140(1), 7-17, 1984.
- NORTH, D. Transaction costs in history. **Journal of European Economic History**, 14(3), 557-574, 1985.

- PENG, M. The resource-based view and international business. **Strategic Management Journal**, 27, 803–829, 2001.
- PENROSE, E. **The theory of the growth of the firm**. Oxford University Press: New York, 1959.
- PETERAF, M. The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view. **Strategic Management Journal**, 14, 179-191, 1993.
- PORTER, M. Competition in global industries: A conceptual framework, in Porter, M. (Ed.) **Competition in global industries**, Harvard Business School Press, Boston, 1986.
- PORTER, M. **Competitive strategy; techniques for analyzing industries and competitors**. New York, Free Press, pp.397, 1980.
- PORTER, M. **The competitive advantage of nations**. New York, Free Press, 1990.
- POSNER, M. International trade and technical change. **Oxford Economic Papers**, 13(3), 323–341, 1961.
- PRAHALAD, C.; HAMEL, G. The core competence of the corporation, **Harvard Business Review**, 68 (3), 79-91, 1990.
- PRAHALAD, C.; DOZ, Y. **The multinational mission: balancing local demands and global vision**. New York: Free Press, 1987.
- RAMOS-RODRIGUES, A.; RUIZ-NAVARRO, J. Changes in the intellectual structure of strategic management research: A bibliometric study of the Strategic Management Journal, 1980- 2000. **Strategic Management Journal**, 25, 981-1004, 2004.
- RUGMAN, A. **Inside the multinationals: The economics of internal markets**. London: Croom Helm, 1981.
- RUGMAN, A. Multinationals and global competitive strategy. **International studies of management and organization**, XV (2), 8-18, 1985.
- SHAVER, J. Accounting for endogeneity when assessing strategy. **Management Science**, 44(4), 571-585, 1998.
- STINCHCOMBE, A. L. Social structure and organizations. In March, J. (Ed.) **Handbook of Organizations** (142–193). Chicago, IL: Rand McNally & Company, 1965.
- STOIAN, C.; FILIPPAIOS, F. Dunning's eclectic paradigm: A holistic, yet context specific framework for analysing the determinants of outward FDI: Evidence from international Greek investments. [International Business Review](#), 17(3): 349-367, 2008.
- STOPFORD, J.; WELLS, L. **Managing the multinational enterprise: organisation of the firm and ownership of the subsidiaries**. New York: Basic Books, 1972.
- STOPFORD, J.; STRANGE, S.; HENLEY, J. [Rival states, rival firms](#). Cambridge University Press, 76, 1991.
- TAHAI, A.; MEYER, M. A revealed preference study of management journals' direct influences. **Strategic Management Journal**, 20 (3), 279–296, 1999.
- TALLMAN, S. Strategic management models and resource-based strategies among MNEs in a host market. **Strategic Management Journal**, 12 (Summer Sp. Issue), 69-82, 1991.
- TEECE, D. Transaction cost economics and the multinational enterprise: An assessment, **Journal of Economic Behavior and Organization**, 7(1), 21-45, 1986.

- TEECE, D. The multinational enterprise: Market failure and market power considerations. **Sloan Management Review**, 22(3), 3–17, 1981.
- TEECE, D.; PISANO, G.; SHUEN, A. Dynamic capabilities and strategic management, **Strategic Management Journal**, 18, 509-533, 1997.
- TEECE, D. (1977) Technology transfer by multinational firms: The resource cost of transferring technological know-how, **The Economic Journal**, 87, 242-261.
- TEECE, D. Technological and organizational factors in the theory of the multinational enterprise. In CASSON, M. (Ed.), **Growth of International Business**. London: Allen & Unwin, 1983.
- VERNON, R. (1985) Comment on chapter by J. H. Dunning and G. Norman. In Erdilek, A, (Ed.) **Multinational as mutual invaders**. London: Croom Helm.
- VERNON, R. International investments and international trade in the product cycle. **Quarterly Journal of Economics**, 80, 190-207, 1966.
- WERNERFELT, B. A resourced-based view of the firm. **Strategic Management Journal**, 5, 171-180, 1984.
- WHITE, D.; MCCAIN, K. Visualizing a discipline: An author co-citation analysis of information science, 1972–1995. **Journal of the American Society for Information Science**, 49, 327–355, 1998.
- WHITE, H.; GRIFFITH, B. Author co-citation: a literature measure of intellectual structure. **Journal of the American Society for Information Science**, 32, 163–171, 1981.
- WILLIAMSON, O. **Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications**. New York: Free Press, 1975.
- WILLIAMSON, O. **The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting**. New York: The Free Press, 1985.
- ZAHEER, S. Overcoming the liability of foreignness, **Academy of Management Journal**, 38, 34-63, 1995.
- ZAHEER, S.; MOSAKOWSKI, E. The dynamics of the liability of foreignness: A global study of survival in financial services, **Strategic Management Journal**, 18, 439-464, 1997.

Os autores

Cláudia Sofia Pinto

Mestranda em Negócios Internacionais, no Instituto Politécnico de Leiria. Pós-graduada em Gestão Imobiliária, na EGP-University of Porto. Licenciada em Contabilidade e Finanças e em Organização e Gestão de Empresas, no Instituto Politécnico de Leiria. Formadora no Instituto Politécnico de Leiria. Avaliadora imobiliária em várias empresas do sector. Interesse por assuntos relacionados com negócios internacionais, gestão, imobiliário, marketing e contabilidade.

E-mail: claudia.frias.pinto@gmail.com

Luis Filipe Gaspar

Mestrando em Negócios Internacionais, no Instituto Politécnico de Leiria. Licenciado em Gestão de Empresas pelo Instituto Superior Administração e Línguas de Leiria. Funcionário de empresa Distribuição de Energia Eléctrica em sistemas de comando e controlo. Áreas de interesse; eficiência energética, redes inteligentes, energias renováveis e negócios internacionais em mercados emergentes.

E-mail: luisfilipe59@sapo.pt

Manuel Portugal Ferreira

Doutorado em Business Administration pela David Eccles School of Business, da Universidade de Utah, EUA, MBA pela Universidade Católica de Lisboa e Licenciado em Economia pela Universidade de Coimbra, Portugal. É Professor Coordenador no Instituto Politécnico de Leiria, onde dirige o globADVANTAGE – Center of Research in International Business & Strategy do qual é fundador. Professor de Estratégia e Gestão Internacional. A sua investigação centra-se, fundamentalmente, na estratégia de empresas multinacionais, internacionalização e aquisições com foco na visão baseada nos recursos. Co-autor dos livros “Casos de estudo: Usar, estudar e escrever” e “Marketing para empreendedores e pequenas empresas”, pela Lidel.

E-mail: manuel.portugal.ferreira@gmail.com

Fernando Ribeiro Serra

Doutor em Engenharia pela PUC-Rio - Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. É Professor da UNISUL – Universidade do Sul de Santa Catarina, Brasil, onde dirige a Unisul Business School e é professor do Mestrado em Administração. Participa no grupo de pesquisa de cenários prospectivos da UNISUL, S3 Studium (Itália) e globADVANTAGE (Portugal). Foi Professor no IBMEC/RJ, PUC-Rio, FGV, Universidade Candido Mendes e UFRRJ. A sua experiência inclui, ainda, cargos de conselheiro (Portugal e Brasil), direcção e consultoria. A sua pesquisa foca a Estratégia e Empreendedorismo.

E-mail: Fernando.serra@unisul.br