

KUPFER, D.; HASENGLER, L. (org.)
Economia industrial: funda-
mentos teóricos e práticos no
Brasil. RS: Ed. Elsevier, 2ª ed.
2013

Capítulo 2

Empresa, Indústria e Mercados

Alexis Dantas, Jacques Kertsnetzky e Victor Prochnik

2.1 Introdução

Este capítulo visa analisar a evolução dos conceitos de empresa, indústria e mercado no âmbito da Economia Industrial. O objetivo básico consiste na avaliação dos desdobramentos teóricos da introdução de categorias analíticas ausentes, ou insatisfatoriamente abordadas, pela visão tradicional neoclássica, em particular no que se refere à natureza da empresa e seus objetivos e consequências para a delimitação dos conceitos de mercado e indústria. Na Economia Industrial, em várias correntes, destaca-se claramente a busca pela incorporação do crescimento e da acumulação de capital das empresas como determinantes fundamentais da dinâmica da economia capitalista. A crescente importância das grandes corporações, em geral acumulando várias atividades produtivas, contrasta claramente com a empresa idealizada pela escola tradicional neoclássica, gerando novas preocupações não só com a própria ideia de empresa como também com seus espaços de concorrência, sobretudo na definição de mercado e indústria.

Com relação a isso, a próxima seção se ocupa em examinar as diversas abordagens referentes ao papel observado pelas empresas na economia capitalista, buscando identificar modelos que permitam analisá-las em função de sua dinâmica de expansão e valorização de capital. Em seguida, a terceira seção aborda as formas tradicionalmente adotadas pelas empresas no que se refere à sua organização interna, associando sua configuração a estratégias típicas de expansão. A quarta seção discorre acerca dos conceitos de mercado e indústria, buscando refletir os novos traços característicos das empresas e suas formas tradicionais de expansão, com destaque para a diferenciação de produto e a diversificação industrial.

Finalmente, a quinta seção apresenta espaços alternativos de análise da concorrência empresarial – as cadeias e complexos industriais, cujo objetivo é explorar as interdependências dos agentes econômicos que extrapolam os limites estritos da definição de indústria como espaço concorrencial típico das empresas.

2.2 Natureza e Objetivos da Empresa

A questão da natureza e dos objetivos das empresas encontra na evolução da Economia Industrial uma diversidade de respostas.

Antes de expor essa diversidade é possível explicá-la, como fizeram Chandler e Penrose. Para Chandler, a empresa tem várias faces, que podem ou não ser enfatizadas na elaboração teórica.

Uma empresa é uma entidade legal que estabelece contratos com fornecedores, distribuidores, empregadores e, frequentemente, com clientes. É também uma entidade administrativa, já que havendo divisão do trabalho em seu interior, ou desenvolvendo mais de uma atividade, uma equipe de administradores se faz necessária para coordenar e monitorar as diferentes atividades. Uma vez estabelecida, a empresa se torna um conjunto articulado de qualificações, instalações e capital líquido. Finalmente, em nome de lucros, empresas têm sido e são instrumentos de economias capitalistas para a produção de bens e serviços e para o planejamento e a alocação para produção e distribuição futuras.

(Chandler, 1992, p. 483)

A proposição de Penrose é complementar, indicando que os teóricos fazem escolhas dentre os múltiplos aspectos da empresa.

Uma empresa [...] não é um objeto observável de maneira fisicamente separada de outros objetos, e é difícil de se definir a não ser com referência ao que faz ou ao que é feito em seu interior. Consequentemente, cada analista é livre para escolher quaisquer características da empresa nas quais esteja interessado, definir a empresa em termos destas características, e proceder de forma a chamar sua construção de "empresa".

(Penrose, 1959, p. 10)

O retrato de empresa contido nas teorias econômicas depende da visão de funcionamento do sistema econômico mais geral desenvolvido pelas teorias.

Com essa observação em mente, podemos partir para a discussão da natureza e dos objetivos da empresa, sem pensar que estaremos buscando o que é realmente uma empresa e quais são realmente seus objetivos, mas sim como as teorias econômicas as retratam, sabendo que a diversidade desse retrato faz parte do mundo da ciência.

Podemos ainda levar em conta um aspecto adicional: a evolução histórica das unidades que organizam a produção também tem influência sobre a formulação teórica da empresa.

2.2.1 ANTES DA ESCOLA NEOCLÁSSICA: ACUMULAÇÃO DE CAPITAL E ELEMENTOS DE UMA TEORIA DA PRODUÇÃO

A escola clássica não chega a explicitar um agente de nome empresa. Nela estão presentes como agentes as classes sociais – trabalhadores, proprietários de terras e capitalistas. Para nosso uso, isso pode se explicar pelo fato de a empresa capitalista se ter constituído como agente de forma evolutiva, sendo identificável de forma separada de seus proprietários à medida que evoluiu juridicamente. Assim, antes da revolução industrial podem identificar-se empresas na esfera comercial, mas a produção se faz, em geral, de forma doméstica ou em oficinas de dimensões reduzidas. Mesmo no século XIX, as primeiras empresas industriais (da indústria têxtil, por exemplo) são empresas familiares ou sociedades de natureza jurídica simples, não separando a responsabilidade do patrimônio familiar dos compromissos assumidos pelas empresas. Neste sentido, a empresa da escola clássica se identifica com o capitalista, e seu objetivo é acumular capital em um ambiente competitivo representado por um sistema capitalista em expansão.

Do ponto de vista da compreensão da escola neoclássica, que será discutida a seguir, cabe ainda recolher na escola clássica elementos da teoria da produção desenvolvidos por seus autores, que comporão a agenda de questões discutidas nas teorias da produção desenvolvidas posteriormente.

Estamos falando especificamente das leis dos rendimentos.¹ Tais leis procuravam relacionar a ampliação da atividade econômica à produtividade e podiam ser verificadas seja na unidade individual da produção, seja no conjunto da atividade. É assim que Adam Smith propôs que quanto mais amplo o mercado (e maior a produção), mais profunda pode ser a divisão do trabalho (seja na unidade da produção, seja no conjunto da atividade econômica), apresentando um material que mais tarde será proposto como lei dos rendimentos crescentes. E é assim também que Ricardo apontou que a agricultura, por contar necessariamente com o recurso a terras adicionais para a expansão da atividade produtiva, visando atender ao aumento da população e da demanda de alimentos, apresenta produtividade decrescente porque as terras são incorporadas por ordem de fertilidade – o que compõe a lei dos rendimentos decrescentes. A unidade de produção agrícola também apresentaria individualmente rendimentos decrescentes às tentativas de aumentar a produção, porque a intensificação do uso de uma porção fixa das terras apresentaria resultados análogos à extensão do cultivo a terras adicionais de menor fertilidade.

2.2.2 A EMPRESA NA ESCOLA NEOCLÁSSICA: TRANSFORMAÇÃO NAS LEIS DOS RENDIMENTOS

A escola neoclássica trouxe para o centro da teoria econômica o problema da alocação de recursos escassos a necessidades ilimitadas. O problema da alocação de recursos entre setores da atividade já estava presente na escola clássica com o problema da expansão do sistema capitalista. Essa mudança de eixo teórico de uma escola para outra é acompanhada pelo deslocamento das leis dos rendimentos na discussão da expansão do sistema para a discussão do valor das mercadorias como solução do problema alocativo.

Vejam primeiro a versão do equilíbrio parcial, referente ao desenvolvimento da teoria do valor a partir de proposições contidas nos *Principles of Economics* de Alfred Marshall. Como agente deste sistema alocativo, a empresa neoclássica é vista como um agente que toma decisões de produção (curto prazo) e de escolha do tamanho da planta (longo prazo), incluindo a entrada ou saída de mercados onde os lucros estejam acima ou abaixo dos lucros normais, de forma que as decisões do conjunto de empresas de uma economia conduzem as escolhas da aplicação dos recursos da sociedade – o que, como, quanto e para quem produzir. As escolhas individuais das empresas são governadas pelo objetivo de maximização de lucros, que corresponde à quantidade produzida que proporciona os maiores lucros dentre o conjunto de quantidades que uma planta permite produzir (curto prazo), ou à escolha da planta ótima, a que permite obter a maior lucratividade dentre o conjunto de dimensões alternativas de plantas no âmbito da tecnologia vigente.

A empresa é, assim, o local onde se combinam os fatores de produção de maneira a gerar os produtos, sendo a produção sujeita às leis dos rendimentos, que são discutidas primordialmente no interior de cada unidade de produção isolada. Os rendimentos são a base para a construção das curvas de custo médio e marginal de curto e longo prazos. A lei dos rendimentos decrescentes é generalizada para qualquer unidade que apresente fatores variáveis combinados a fatores fixos, não mais se restringindo à agricultura. A existência de ao menos um fator fixo compõe a noção de curto prazo.

Na versão do equilíbrio geral introduzida por Léon Walras, o retrato da empresa é ainda mais acentuadamente talhado para o modelo. A empresa aparece sob a forma de empresários que comparecem no mercado de fatores como demandantes de seus serviços e no mercado de bens como ofertantes dos produtos. Se as remunerações concebidas são os lucros do capital, salário do trabalho e a renda dos recursos naturais, os lucros extraordinários a que empresários poderiam eventualmente visar como resíduo – resultante do desconto dos custos de produção do valor dos bens – se anulam por pressão da competição. No equilíbrio não resta ao empresário qualquer remuneração salvo aquela(s) que auferem como proprietário de algum fator dentre os combinados na produção. Seu papel de auxiliar o “leiloeiro walrasiano” na coordenação de disposições de comprar e vender (bens e serviços de fatores), para igualar ofertas e demandas na economia, não é remunerado, assim como o do próprio leiloeiro. Essas limitações, devemos frisar, não são decorrentes de incapacidade intelectual ou de percepção da realidade por parte do formulador da teoria. São resultado da tentativa de oferecer uma solução ao problema do equilíbrio geral com um desenho institucional simples.

No entanto, a compreensão da atividade econômica e das empresas como agente pode ser aprofundada por meio da consideração de instituições, inclusive por meio da discussão institucional sobre a natureza da empresa. Neste âmbito, a empresa é uma organização hierárquica. Esta caracterização admite a discussão de aspectos adicionais na teoria da empresa.

2.2.3 EMPRESAS COMO INSTITUIÇÃO: A CONTRIBUIÇÃO DE COASE

De acordo com Ronald Coase, a empresa é vista como um arranjo institucional que substitui a contratação renovada de fatores no mercado por uma outra forma de contratação, representada por um vínculo duradouro entre fatores de produção. Na contratação entre capital e trabalho, por exemplo, seria a diferença entre contratar um autônomo para uma tarefa avulsa ou contratar um trabalhador mediante um contrato de trabalho, ou seja, para desempenhar essa tarefa ao longo de um futuro indeterminado, incluindo as variações que a tarefa pode assumir ao longo do tempo.

Dessa maneira, o autor identifica duas formas alternativas de alocação de recursos: uma pelo mercado, flexível, elástica, respondendo às mudanças nas condições e sinalizada por preços; outra, hierárquica, correspondendo às ordens emitidas pela hierarquia interna à empresa, que destina aos fatores contratados sua utilização produtiva. As duas podem conviver porque existem vantagens de parte a parte: as empresas economizam custos de transação, porque seus contratos dispensam-na de recorrer repetidamente ao mercado para cada utilização de serviços dos fatores de produção.

Mas essa economia possui limites na ineficiência gerencial que cresce com o número de fatores contratados pela hierarquia, de maneira que a partir de certa dimensão a economia de custos de transação seja compensada por deseconomias da ineficiência gerencial. Define-se dessa forma, empregando a análise marginal, o tamanho ótimo da empresa, que faz com que uma empresa hipotética não cresça ao ponto de a hierarquia resultante prescindir das relações de mercado. Como resultado, empresas convivem nos mercados transacionando entre si e com fatores que vendem seus serviços de forma avulsa.

Assim, a empresa de Coase é uma hierarquia que economiza custos de transação. Ao manter o problema alocativo como central e ao empregar o cálculo racional e a análise marginal na formulação do tamanho ótimo da empresa que maximiza lucros, a empresa de Coase deve ser entendida como um desenvolvimento teórico ainda no âmbito da abordagem neoclássica.

2.2.4 OUTRAS VISÕES DE EMPRESA COMO INSTITUIÇÃO: MARSHALL

Há, porém, um amplo conjunto de formulações teóricas que se apresentam como críticas ou como alternativas à discussão neoclássica das empresas. Tais formulações podem ser analisadas em conjunto devido a um elemento comum às suas abordagens.

Esse elemento pode ser representado pela expressão *capacitações organizacionais*, de uso recente, mas de conteúdo identificável já na obra de Alfred Marshall.

Marshall é, sem dúvida, o fundador da vertente neoclássica de análise do equilíbrio parcial. Efetivamente, Marshall utilizou nessa análise a figura de uma empresa idealizada, a empresa representativa, que seria madura o suficiente para estar de posse de capacidades representativas do desenvolvimento geral da indústria e do conjunto de empresas produtoras da mercadoria em análise de equilíbrio.

No entanto, antes de partir para a análise do mercado e seu equilíbrio no livro V dos *Principles of Economics*, Marshall discutiu a produção e seus agentes no livro IV. Para Marshall, as empresas se desenvolvem ao longo de um ciclo de vida, no qual nascem e sobrevivem se o seu fundador possui qualidades que o selecionem no ambiente. Ele deve trazer soluções adequadas aos problemas de organização e das técnicas de produção, comercialização das mercadorias e relacionamento com fornecedores.² Uma vez que a empresa sobrevive a seu nascimento e cresce, o empresário precisa resolver os problemas de seu crescimento, já que organizar a produção e a comercialização de quantidades crescentes requer novas soluções.

Para Marshall, o crescimento da empresa individual na indústria se faz sob rendimentos crescentes. O autor explica que empresas maiores se beneficiam de vantagens na adoção de técnicas, na compra de grandes volumes, no uso de instrumentos de comercialização acessíveis às empresas maiores. Se juntarmos estas vantagens estáticas às vantagens dinâmicas referentes à experiência, aos conhecimentos acumulados, aos relacionamentos comerciais estabelecidos, a uma estrutura organizacional interna que amadurece e se consolida, tudo isto em evolução ao longo do tempo, o resultado é que quanto maior a empresa mais competitiva ela é.

A primeira empresa a atingir dimensões suficientes não é, para Marshall, capaz de monopolizar o mercado. Esse autor discutiu a empresa familiar inglesa das últimas décadas do século XIX e primeiras do século XX. Historiadores revelam que, nesse ambiente, empresas eram criadas e iam à falência em profusão. A explicação marshalliana é a de que as empresas não podem reter e desenvolver eternamente as vantagens do tamanho porque, ao final da primeira geração fundadora da empresa, há perda de vigor no trabalho da gerência; e sua substituição pelas gerações posteriores faz prosseguir a debilidade porque seus gerentes são determinados hereditariamente, não sendo selecionados pelo mercado em sua capacidade de conduzir as empresas acompanhando o ambiente em permanente mudança. Como resultado, as boas soluções criadas no passado envelhecem e a empresa entra em decadência.

No entanto, no século XX se desenvolve o fenômeno da separação da propriedade e do controle, alterando o ambiente que serve de inspiração e de aplicação da teoria da empresa. De qualquer forma, permanece a contribuição marshalliana de um ambiente em permanente mudança, da necessidade dos responsáveis pela condução da empresa acompanharem seu tempo e introduzirem mudanças em várias áreas (produção, administração, comercialização) que representem vantagens competitivas.

2.2.5 OUTRAS VISÕES DE EMPRESA COMO INSTITUIÇÃO: GERENCIALISTAS E PENROSE

Assim como outras abordagens alternativas à visão tradicional neoclássica, a corrente gerencialista³ rejeita o processo de maximização do lucro como o determinante exclusivo do comportamento decisório da empresa. Um elemento-chave na configuração dos modelos dessa corrente refere-se à separação entre propriedade e controle, uma nova característica organizacional das empresas ao introduzir a figura do gerente profissional – representando seu corpo executivo. Esses executivos, por sua vez, possuem objetivos próprios, não necessariamente coincidentes com os interesses dos acionistas proprietários. Com relação a isso, uma função-utilidade dos gerentes, que orienta as suas decisões, conteria não apenas os lucros, mas também os outros elementos que afetam suas carreiras, seu emprego, suas oportunidades de remuneração futura: parcelas de mercado das empresas, grau de risco, crescimento das vendas apareceriam ao lado dos lucros como variáveis, inclusive competindo com os lucros. Um gerente profissional poderia “trocar” um pouco de lucros por um pouco mais de vendas como objetivo, para valorizar seu prestígio entre os gerentes existentes na economia – variáveis associadas ao crescimento da empresa ocupam, portanto, papel preponderante nesses modelos.

Edith Penrose formulou uma teoria da empresa que se destaca deste conjunto por retomar a problemática esboçada por Marshall, dando maior organicidade à discussão de empresas que crescem acumulando capacidades e recursos. Para a autora, a empresa reúne e combina recursos, mas esta função contrasta com a empresa neoclássica porque não há relação biunívoca entre um recurso e os serviços que dele se podem obter. Estes dependem do ambiente (da empresa) em que os recursos são utilizados, com especial importância para os conhecimentos utilizados quando do seu emprego. Empresas encerram experiência e conhecimentos acumulados ao longo de sua existência que dela fazem um exemplar único, resultante de sua trajetória específica, dos problemas que enfrentam, das estratégias e soluções que escolhem.

Os conhecimentos necessários para a atividade da empresa são, em parte, tácitos, de forma que os recursos humanos que dela participam os adquirem pela experiência comum. Esta proporciona à atividade da empresa o caráter de trabalho de equipe. A própria elaboração de estratégias depende da avaliação dos membros da empresa e, conseqüentemente, de sua experiência passada e conjunta. Tudo isto em um ambiente hierárquico, onde se distinguem os recursos humanos como participantes de uma organização hierárquica e com divisão do trabalho.

Penrose destaca-se ainda dos demais gerencialistas por considerar que os vários objetivos, que podem ser identificados como perseguidos pelos gerentes, podem ser englobados no objetivo mais amplo de crescimento. Lucros, segurança, parcelas de mercado são vistos como resultado e fator de crescimento, em uma visão dinâmica da empresa que se transforma e cresce.

2.2.6 A VISÃO NEOSCHUMPETERIANA DE EMPRESA

Uma corrente de teoria econômica contemporânea em que a empresa se apresenta como agente que acumula capacidades organizacionais, é a dos neoschumpeterianos. Em uma das obras seminais desta corrente, Richard Nelson e Sidney Winter apresentam essas capacitações sob a forma de rotinas. Para estes autores, em vez da escolha racional e permanentemente renovada proposta pela corrente principal da teoria econômica, as empresas se comportam de acordo com rotinas cristalizadas por meio de sua experiência, que possuem o papel de coordenar a atividade interna dos membros da empresa, ao mesmo tempo em que encerram o conhecimento da organização, à semelhança de um código genético. Tal conhecimento é, em parte, apreciável de caráter tácito, não sendo transferível por meios formais, e compoem o caráter idiossincrático da atividade empresarial. A discussão das rotinas enfatiza um aspecto central do comportamento das empresas: o de que não bastam os equipamentos e seus manuais para sua utilização; a empresa não é uma planta operada com custos variáveis na forma de trabalho que pode ser contratado ou demitido; as rotinas encerram o conhecimento da empresa, e incluem produção, transmissão e interpretação das informações provenientes do ambiente externo e as geradas no interior da empresa. Sendo, em boa parte, conhecimento tácito e não formal, é adquirido por meio da participação na atividade rotineira.

A proposição de rotinas como descrição do comportamento das empresas não implica comportamento imutável. A abordagem evolucionista de Nelson e Winter discute a relação entre as rotinas e a inovação.⁴ Problemas detectados nas rotinas podem pôr em ação rotinas de solução de problemas ou demandar alterações nas próprias rotinas; a introdução de inovações pode implicar o desenvolvimento de novas rotinas ou adaptação das rotinas anteriores. A própria geração de inovações é uma atividade passível de organização em rotinas que consistem em princípios de busca de soluções de problemas por parte de cientistas, engenheiros e gerentes.

2.3 Estrutura Organizacional Interna da Empresa

A insatisfação com o tratamento conferido à empresa (e ao ambiente concorrencial) pela teoria neoclássica tradicional é um dos pontos de contato de maior relevo nos vários modelos que compõem a análise da Economia Industrial, especialmente em função da introdução de categorias necessariamente dinâmicas ao corpo analítico proposto. Isto se reflete, em particular, nos conceitos específicos de empresa, indústria e mercado.

Como visto na exposição precedente, de forma geral a empresa como instituição é entendida como uma entidade administrativa e financeira cujos objetivos predominantes são o crescimento e a acumulação interna de capital. A diversificação industrial apresenta-se, historicamente, como uma das formas mais tradicionais de expansão das empresas na economia capitalista (ver o Capítulo 15).

Essa empresa diversificada, todavia, pode apresentar diferentes formatos de organização interna. Como ponto de partida para essa discussão, é possível considerar as proposições de Oliver Williamson e Alfred Chandler, relativas à existência de dois modelos estilizados de estrutura organizacional – o formato unitário (forma U) e a empresa multidivisional (forma M).

Em seu formato unitário, a empresa organiza-se segundo uma perspectiva estritamente funcional; as divisões que a compõem estão envolvidas cada uma delas com uma atividade de características particulares (produção, marketing, finanças etc.), que se sobrepõem à linha de produtos gerados. O caráter centralizado do empreendimento faz com que cada divisão envolva-se, de acordo com suas características, com uma ampla linha de produtos. Como problema potencial desse tipo de estrutura, é possível salientar o fato de que a alocação dos fundos disponíveis para investimento tende a ocorrer de acordo com a barganha de interesses entre as várias divisões funcionais, o que pode negligenciar as oportunidades oferecidas pelos diferentes produtos em seus respectivos mercados.

Em contraste com essa estrutura unitária, é possível postular a existência de empresas com um formato multidivisional. Essas empresas funcionam a partir de um sistema de divisões organizadas por produto ou por região geográfica, cada uma delas comportando-se como instância operacional individualizada, responsável por um amplo elenco de decisões locais concernentes a preços e produção. Nesse caso, a empresa diversificada pode ser compreendida como uma federação de quase-empresas, às quais caberia a responsabilidade pela produção colocada em um mercado particular, de tal modo que a empresa diversificada estaria dividida em tantas quase-empresas quanto fosse o número de mercados em que atua.

Embora cada quase-empresa possua um corpo de gerentes próprio, responsável pelas decisões rotineiras relativas à produção e à comercialização no seu mercado específico, as decisões cruciais ficam a cargo da gerência central da empresa. Dessa forma, além de definir os cargos decisórios das quase-empresas, cabe à gerência central a tipificação das políticas e estratégias de investimento da empresa, além da alocação e distribuição de recursos entre as quase-empresas.

Este formato resulta na combinação de aspectos positivos associados à descentralização produtiva – permitindo a definição de espaços próprios ocupados pelas quase-empresas (que representam linhas de produtos específicos ou zonas geográficas definidas) – e à concentração decisória, referente à alocação de recursos entre as quase-empresas a partir da gerência central. Esta característica viabiliza uma importante diversidade de opções estratégicas para a conformação organizacional da empresa.

De maneira simplificada, é possível diferenciar os seguintes modelos organizacionais de empresas diversificadas.

1. *Empresa multiproduto*: produz vários bens colocados junto a mercados distintos, porém relacionados em termos das funções de P&D, fabricação e *marketing*. Sua expansão é, portanto, ou concêntrica, sendo induzida por similaridades tecnológicas e/ou mercadológicas das atividades previamente desenvolvidas – visando à exploração de economias de escopo e dos canais de comercialização disponíveis para a empresa.
2. *Empresa verticalmente integrada*: envolve a atuação da empresa em diversos estágios da cadeia produtiva associada à transformação de insumos em bens finais de determinada indústria. Em geral, a justificativa para esses movimentos prende-se à exploração de economias de escala – as quais se expandem para o conjunto de atividades da empresa integrada – que permitem a obtenção de ganhos de eficiência e a redução de custos de transação.
3. *Conglomerado gerencial*: corresponde a um tipo de empresa diversificada que está presente em vários mercados, envolvendo produtos pouco relacionados entre si. É caracterizada por uma capacitação gerencial genérica que pode ser utilizada em diferentes mercados, o que lhe confere uma vantagem concorrencial em relação a outras empresas que não dispõem desse tipo de capacitação. Utiliza essa capacitação gerencial para explorar oportunidades atrativas – embora possa também recorrer a um intercâmbio de recursos financeiros e gerenciais entre suas diversas unidades, o que resultaria em ganhos de eficiência para estas.
4. *Conglomerado financeiro*: corresponde a um tipo de empresa diversificada que está presente em diversos mercados que não se encontram relacionados entre si – nem do ponto de vista técnico-produtivo, nem mesmo do ponto de vista das capacitações gerenciais necessárias para operar aquelas unidades de maneira eficaz. Nesse caso, a interligação de atividades se dá basicamente por meio de controles financeiros, associados à distribuição de recursos líquidos pela gerência central que, em geral, dispõe de um acesso privilegiado aos circuitos financeiros.
5. *Companhia de investimento*: de modo semelhante ao conglomerado financeiro, também se baseia na distribuição de recursos líquidos entre atividades não relacionadas. No entanto, esse tipo de empresa apresenta uma grande volatilidade, em termos das áreas de atuação, para as quais seu projeto de diversificação se orienta. Nesse sentido, observa-se uma ênfase na maximização da rentabilidade do portfólio do conjunto de atividades para as quais a empresa direciona seus recursos. Assim, no caso de performance insatisfatória de determinada unidade, a tendência é que a empresa procure rapidamente se desfazer daquela atividade, em vez de procurar substituir sua gerência. Além disso, a companhia de investimentos não necessariamente detém o controle majoritário da propriedade das unidades operacionais que fazem parte de seu portfólio de negócios, podendo operar, com maior agilidade, na exploração de novas oportunidades rentáveis.

2.4 Os Conceitos de Indústria e Mercado

Assim como no caso da empresa, a evolução da Economia Industrial é também marcada pela tentativa de oferecer conceitos de indústria e mercado mais adequados à análise econômica. Destaca-se, mais uma vez, a insatisfação com o tratamento conferido ao tema pela abordagem tradicional neoclássica. No âmbito da dicotomia concorrência perfeita/monopólio que marca esta escola, o mercado é tratado como um espaço abstrato de encontro de oferta e demanda, adotando-se uma noção de produto como algo absolutamente bem definido e, portanto, perfeitamente distinguido na análise dos consumidores. Com relação a isso, o mercado reflete, em última instância, o conjunto de empresas (mono) produtoras desta mercadoria, de forma que a cada

indústria corresponda um mercado. Em consequência, o conceito de indústria assumido por esta corrente expressa espaços delimitados e estanques de competição.

Ao contrário, a suposição de um processo de crescimento da empresa marcado pela crescente diferenciação de produto, além de um movimento de expansão diversificante da atividade produtiva como uma estratégia fundamental, insere um alto teor de heterogeneidade de produto, ao menos no que se refere à percepção dos consumidores. Isto implica maior importância analítica da substituíbilidade de produtos e do foco e direcionamento dos esforços competitivos, aspectos que passam a preponderar para uma definição mais adequada de mercado e indústria.

O mercado, portanto, corresponde à demanda por um grupo de produtos substitutos próximos entre si. Para uma empresa diversificada, no entanto, a ideia de mercado envolve também outros espaços concorrenciais em que pode atuar, definidos como área de comercialização por Edith Penrose. A indústria, por seu turno, é definida pelo grupo de empresas voltadas para a produção de mercadorias que são substitutas próximas entre si e, dessa forma, fornecidas a um mesmo mercado. Da mesma forma que para a noção de mercado, para uma empresa diversificada a indústria pode representar um conjunto de atividades que guardam algum grau de correlação técnico-produtiva, constituindo um conjunto de empresas que operam métodos produtivos semelhantes, incluindo-se em uma mesma base tecnológica de acordo com Penrose.⁵

De forma geral, portanto, mercado e indústria representam espaços de concorrência cuja delimitação não é (e não pode ser) estanque – nem no que se refere à definição do produto, nem quanto aos objetivos concorrenciais e de expansão. Do ponto de vista metodológico, a questão é definir o corte analítico – qual é efetivamente o grupo de produtos que compõem o mercado e, por conseguinte, que conjunto de empresas faz parte da análise de concorrência. A resposta não é, obviamente, tão simples, envolvendo, de forma geral, algum grau de arbitrariedade. Uma tentativa nessa direção é realizada a partir do desenvolvimento dos conceitos de cadeia produtiva e complexos industriais, que representam extensões da ideia de setor econômico em que são privilegiados os movimentos concorrenciais.

2.5 Cadeias Produtivas e Complexos Industriais

As experiências de ampliação da ideia de setor econômico são vistas como relevantes por causa da crescente interdependência econômica e social entre os agentes. Evidências empíricas da maior interdependência entre setores são numerosas, entre as quais a introdução e difusão dos métodos organizacionais japoneses e outras técnicas de gestão moderna (como *supply chain management*), a generalização das formas de parcerias e cooperação, crescente eletrônica da sociedade e o aumento das economias de escala e escopo das empresas. Estas duas últimas reproduzem, de forma ampliada, a necessidade de maior eficiência na operação intersetorial, como mostrou Alfred Chandler, para o crescimento da escala e da amplitude do escopo ocorrido na revolução industrial de fins do século XIX.

Assim, na medida em que a competitividade das empresas depende do seu meio ambiente imediato, a arena concorrencial se amplia, deixando de ser apenas a dos mercados imediatos de venda de mercadorias/serviços e aquisição de insumos, para também incorporar mercados acima e abaixo do nível da cadeia produtiva em que a empresa está atuando.

A análise de cadeias e complexos pretende dar conta desta questão. As cadeias produtivas resultam da crescente divisão do trabalho e maior interdependência entre os agentes econômicos. Por um lado, as cadeias são criadas pelo processo de desintegração vertical e especialização técnica e social. Por outro lado, as pressões competitivas por maior integração e coordenação entre as atividades, ao longo das cadeias, ampliam a articulação entre os agentes.

O conceito de cadeia produtiva pode se tornar uma ferramenta mais comum nos estudos econômicos. As aplicações existentes, algumas das quais mencionadas neste texto, demonstram, de forma convincente, sua utilidade. Do ponto de vista teórico, observa-se uma progressão, em várias correntes de pensamento econômico, na direção de uma melhor formatação do conceito de cadeia produtiva.

Cadeia produtiva é um conjunto de etapas consecutivas pelas quais passam e vão sendo transformados e transferidos os diversos insumos. Essa definição abrangente permite incorporar diversas formas de cadeias.

Segmentando-se longitudinalmente, pode-se ter uma *cadeia produtiva empresarial* onde cada etapa representa uma empresa (ou um conjunto de poucas empresas, que participam de um acordo de produção). Esse desenho é encontrado, por exemplo, em *supply chain management* e corresponde, também, à proposta, explicada adiante, de “subsistema vertical estritamente coordenado” (SVEC) – Zylberstajn e Farina (1999).

O recurso a esse tipo de cadeia é útil para a realização de análises empresariais, estudos de tecnologia e planejamento de políticas locais de desenvolvimento. Ele requer esforço de coleta de dados, pois os órgãos oficiais de estatística tendem a difundir dados mais agregados.

QUADRO 2.1 A NOÇÃO DE CADEIA INDUSTRIAL COMO ESPAÇO DE CONCORRÊNCIA

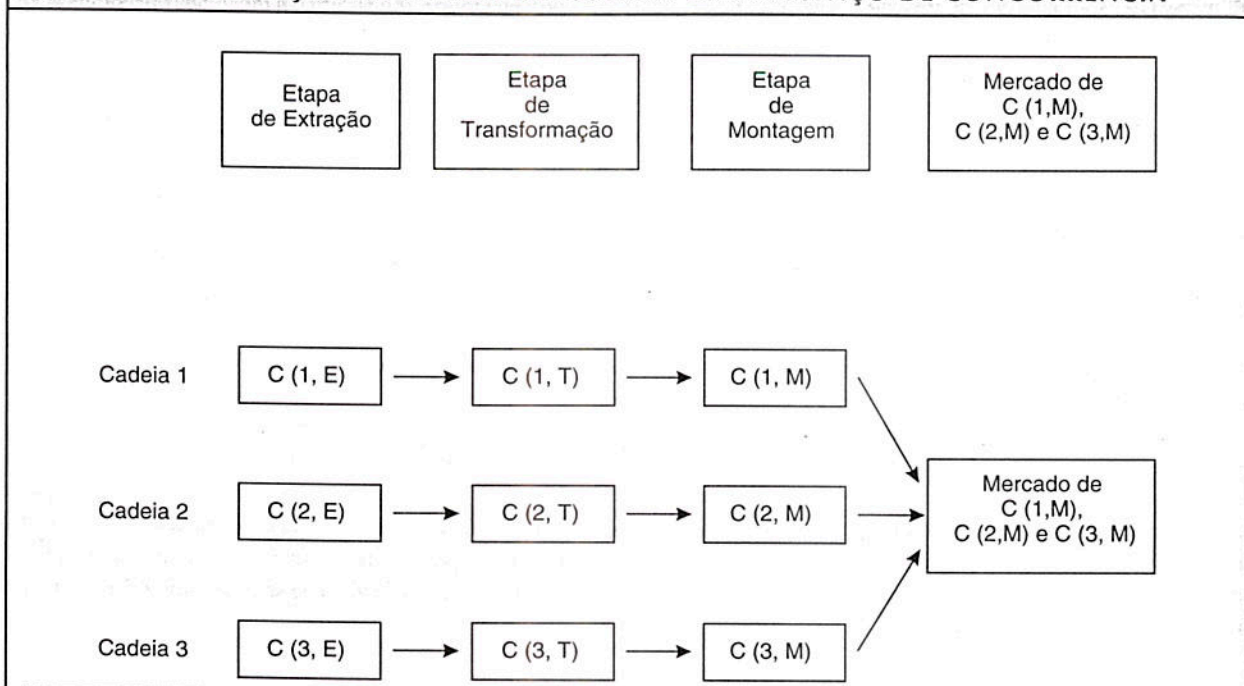


Gráfico 2.1 Esquema Simplificado de Cadeias e Etapas.

Para discutir como o conceito de cadeia produtiva se aplica à análise da concorrência, considere-se o Gráfico 2.1, em que os produtos substitutos de três cadeias competem pelo mesmo mercado. No gráfico, os retângulos representam indústrias; as setas, mercados entre indústrias consecutivas. São hipóteses do esquema simplificado: (1) cada indústria só adquire uma única matéria-prima, com exceção das indústrias extrativas, a montante das cadeias, que não comprem insumos correntes; (2) a matéria-prima usada em uma indústria é totalmente produzida pela indústria que a antecede, com a óbvia exceção das indústrias extrativas; (3) o nível de integração vertical para trás e para frente é semelhante em todas as empresas de cada indústria e restrito à própria indústria e (4) são concorrentes os produtos das indústrias M1, M2 e M3. Os produtos das demais indústrias não são concorrentes entre si.

As cadeias são divididas em etapas: extração (E), transformação (T) e montagem (M). A divisão é arbitrária; a etapa de extração, por exemplo, poderia ser segmentada em extração e beneficiamento; e a de montagem em peças, partes e montagem final.

O Gráfico 2.1 é capaz de representar pelo menos três diferentes formas de concorrência. A primeira é a tradicional, entre as empresas de uma mesma indústria. A segunda forma de concorrência deriva-se do caráter estanque de cada cadeia. As vendas das indústrias finais, M1, M2 e M3, são iguais ao valor adicionado pelas suas respectivas cadeias. Assim, em cada cadeia, as empresas de uma indústria competem contra as empresas das demais, por uma parcela maior do valor adicionado. Acordos de preços setoriais e rompimento de acordos são dois exemplos de estratégias com este objetivo.

Pode-se sugerir também que, em uma cadeia, as indústrias com maior poder de mercado prevalecem sobre as demais. Acordos em uma indústria ou em uma cadeia envolvem, muitas vezes, empresas e indústrias com poder de barganha diferenciado. São vários os mecanismos que conferem o exercício de poder e de retaliação a algumas das empresas ou indústrias. Por isso, a análise das formas de concorrência entre indústrias sobre uma cadeia deve ser realizada a partir da determinação das indústrias motrizes que forem identificadas.

Uma terceira forma de concorrência, ao envolver duas ou mais cadeias, implica analisar a disputa entre indústrias motrizes diferentes. Os produtos das indústrias M1, M2 e M3 são substitutos e concorrem pelo mesmo mercado. Isto faz com que as empresas das demais indústrias dependam dos resultados da competição entre as indústrias finais. O processo de concorrência, nas indústrias terminais, envolve a todos e implica terceira forma de concorrência, o confronto entre as cadeias produtivas. Na construção civil, o exemplo mais conhecido é o que antepõe os produtores de aço aos de cimento.

Note-se, finalmente, a coexistência de competição e cooperação. As três formas de competição mencionadas – concorrência entre empresas de uma indústria, indústrias de uma cadeia e entre diferentes cadeias – se inter-relacionam de forma contraditória. As empresas de uma indústria competem entre si, mas têm interesses comuns diante das empresas das outras indústrias. As indústrias de uma cadeia, por sua vez, apesar de competirem entre si, são solidárias na disputa com outras cadeias, como mostra o debate sobre o uso do cimento ou do aço na construção civil.

Em um nível mais agregado, encontram-se as *cadeias produtivas setoriais*, nas quais as etapas são setores econômicos e os intervalos são mercados entre setores consecutivos. Variando a amplitude do leque de produtos considerados, nos setores econômicos obtêm-se cadeias mais ou menos desagregadas. Com relação a isso, pode-se ter, por exemplo, a cadeia dos calçados de couro ou a cadeia de calçados.

Duas cadeias são ditas concorrentes quando seus produtos finais servem a um mesmo mercado e as cadeias são relativamente independentes entre si. Cadeias concorrentes fabricam produtos substitutos. Em geral, o nível de desagregação de cadeias concorrentes está entre o das cadeias empresariais e o das setoriais. A cadeia produtiva de calçados de couro é diferente das cadeias de calçados de materiais sintéticos (embora ambas possam usar linhas de costura de náilon etc.). Manilhas de concreto estão em uma cadeia e manilhas de cerâmica em outra etc.

O entrelaçamento de cadeias é comum. Muitas cadeias se repartem e outras se juntam. Mas não há por que presumir que a teia de cadeias produtivas se espalhe, de maneira uniforme, sobre a estrutura econômica. Ao contrário, as cadeias de uma economia nacional podem ser agregadas em conjuntos, ou blocos, de forma que o valor médio das compras e vendas entre os setores constituintes de um bloco seja maior do que o valor médio das compras e vendas desses mesmos setores com os setores de outros blocos. Os blocos assim formados são denominados complexos industriais. Veja o Quadro 2.1.

Notas

1. Ver também o Capítulo 6.
2. Tais soluções significam um ambiente competitivo em permanente mudança a partir das iniciativas dos próprios empresários, com a ressalva de que as inovações não apresentam o aspecto radical da *destruição criadora* que Schumpeter irá propor mais tarde.
3. Destacam-se como principais referências Berle & Means, W. Baumol, R. Marris e A. Wood.
4. Do ponto de vista da empresa, a introdução de inovações requer uma ação sistematizada de busca por novas tecnologias, sujeita a rotinas específicas. Ademais, esta busca, por si só, não garante o sucesso do empreendimento inovativo, estando sujeita a um processo de seleção – ver Capítulos 8 e 19.
5. Ver o Capítulo 15.

Bibliografia

- Bellon, B. (1983) "La Filière De Production: Un Concept De Crise", Documento de Trabalho nº 106, Centre de Recherches en Économie Industrielle, Université de Paris-Nord, 1983.
- Berle, A. & Means, G. (1932) *The Modern Corporation and Private Property*. Nova York: Macmillan.
- Chandler, A. D. (1962) *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. Cambridge, MIT Press.
- Chandler, A. D. (1977) *The Visible Hand: the Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Harvard U.P.
- Chandler, A. D. (1990) *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, Belknap P. of Harvard U.P.
- Chandler, A.D. (1992) "Organizational capabilities and the economic history of the industrial enterprise", *Journal of Economic Perspectives* 6(3):79-100, summer.
- Coase, R.H. (1937) "The nature of the firm", *Economica*, New Series, vol. 4, n. 16, nov.: 386-405.
- Haguenauer, L. & Prochnik, V. (2000) "A Delimitação de Cadeias Produtivas na Economia do Nordeste." Capítulo 2 de Haguenauer, L. & Prochnik, V. (orgs.) *Identificação de Cadeias Produtivas e Oportunidades de Investimento no Nordeste do Brasil*. Banco do Nordeste, Fortaleza.
- Haguenauer, L., Guimarães, E.A.A., Araújo, J.R. e Prochnik, V. (1984) "Complexos Industriais na Economia Brasileira", Texto para Discussão n. 62, IEI/UFRJ.
- Knight, F. (1921) [1971]. *Risk, Uncertainty and Profit*. Chicago, Chicago University Press.
- Marshall, A. (1920) *Principles of Economics*. London, Macmillan, 8ª ed.
- Nelson, R. e Winter, S. (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Harvard U.P.
- Penrose, E.T. (1959) *The Theory of Growth of the Firm*. Oxford, Basil Blackwell, 1972.
- Penrose, E.T. (1959) *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Basil Blackwell. (second edition, 1980.)
- Perroux, F. (1977) "O Conceito de Pólo de Crescimento", Schwartzman, J. *Economia Regional – Textos Escolhidos*, págs. 145/156; Convênio CEDEPLAR/CETREDE – MINTER, UFMG, ed. original Note sur la Notion de Pôle de Croissance, *Economie Appliquée*, 1955.
- Pitelis, C. (1993) "On transaction (costs) and markets and (as) hierarchies", IN: Pitelis, C. (ed.) *Transaction Costs, Markets and Hierarchies*. Oxford, Blackwell.
- Prochnik, V. (1987) "O Macrocomplexo da Construção Civil", Texto para Discussão n. 117, IE/UFRJ.
- Prochnik, V. (1989) "Cadenas y Etapas en el Complejo de la Construcción Civil", *El Trimestre Económico*, Vol. LVI (4), n. 224, out./dez. 1989. Ed. Fondo de Cultura Económica, México.
- Richardson, G.B. (1972) "The organization of industry", *The Economic Journal* 82:883-896, September.
- Rocha, C.F.L. (1992) "A Teoria da Firma, o Agente Econômico e o Processo de Decisão", Cadernos ANGE, Textos Didáticos n. 3.
- Scherer (1970) *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Chicago, Randy McNally.
- Schumpeter, J.A. (1942) *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: George Allen and Unwin, 5a. edição, 1979.

- Schumpeter, J.A. (1961) *The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Oxford: Oxford U.P.
Reimpressão da primeira edição em língua inglesa, de 1934.
- Simon, H. (1959) "Theories of Decision Making in Economics and Behavioural Science". *American Economic Review*, republicado em G.P.E. Clarkson (ed.) *Managerial Economics*. Harmondsworth: Penguin Books, 1969.
- Smith, A. (1776) [1983] *A Riqueza das Nações*. São Paulo, Abril Cultural.
- Steindl, J. (1952) "Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano", Edição *Os Economistas*, Ed. Nova Cultural, São Paulo, 1986.
- Trautenberg R (1977) "Un Enfoque Setorial para el Estudio de la Penetración de las Transnacionales en America Latina". ILET, DEE/DI México.
- Williamson, O.E. (1975) *Markets and Hierarchies*, Nova York, Free Press.
- Zylberstajn, D. & Farina, E. M. M. Q. (1999) "Strictly Coordinated Food-Systems: Exploring the Limits of the Coasian Firm". *International Food and Agribusiness Management Review*, 2(2):249-265.

I
C
e
fi
d
ul
o:
fa
re
de

ca
3.2
na

Par
fixo
mar
rela
de p
conl
custo
C
trata
prazo
custo