

Revista de Economia Política, vol. 28, n° 2 (110), pp. 358-366, abril-junho/2008

Resenhas

Empresas Transnacionais e Internacionalização da P&D: elementos de organização industrial da economia da inovação

Rogério Gomes (org.)

São Paulo: Editora da UNESP, 2006

O dinâmico mundo da indústria vem sendo objeto de fortes transformações nas últimas décadas. As mudanças configuram novas formas de organização industrial, tanto da produção como das atividades de pesquisa e desenvolvimento. Elas afetam várias indústrias e têm impactos sobre um amplo e diversificado conjunto de países e regiões, inclusive países em desenvolvimento. É dessa temática que se ocupa este livro.

As novas formas de organização da produção industrial resultam de um longo processo de evolução desde as grandes empresas funcionalmente integradas do século 19, sua evolução para a forma de organização multidivisional no século 20, seguida do advento das grandes empresas transnacionais e suas redes de subsidiárias, até as formas que vêm se configurando, que se caracterizam como estruturas organizacionais de produção em redes de empresas. As redes podem ser horizontais, mas a forma mais comum é a de redes de sub-contratação, abrangendo cadeias produtivas. Recebem variadas denominações, tais como redes corporativas, cadeias globais de produção ou de suprimento, ou cadeias globais de valor. O sentido da mudança é o de retirar das estruturas internas das grandes empresas a atribuição de, por meio de economias de escala e de escopo, alcançar vantagens competitivas e poder de mercado, e passar essa atribuição a redes de empresas cuja interação gera economias externas. Esse processo de evolução das formas de organização da produção industrial deu-se paralelamente

à crescente competição entre oligopólios industriais mundiais que, por sua vez, acompanhou a expansão do comércio mundial e os acordos multilaterais que forçaram uma crescente liberalização comercial.

Essas novas formas de organização da produção são observadas em muitas indústrias, mas estão mais fortemente estabelecidas em algumas, como por exemplo: automobilística, eletrônica de consumo, equipamentos de informática, equipamentos de telecomunicações, aeronaves, e mesmo em algumas indústrias tradicionais como calçados, móveis, confecções. Envolvem grande número de empresas interativas localizadas em praticamente todas as regiões do globo. Por isso, o novo paradigma organizacional implica formas complexas de coordenação ou de governança de amplas redes de empresas ou cadeias de produção global. Para dar um exemplo: matéria publicada recentemente em revista de ampla circulação internacional mostra que, para a produção do veículo Mini, cuja marca adquiriu de uma empresa britânica, a montadora alemã BMW, em planta localizada na Inglaterra, mobiliza fornecedores localizados nas Américas, na Europa e na Ásia para aproximadamente 2500 peças e componentes de 250 opções diferentes de modelos do veículo. Esses fornecedores, por sua vez, têm suas próprias redes de fornecedores, que podem ser de qualquer país cujas empresas estejam produzindo melhor e mais barato os itens requeridos.

O poder de coordenação das grandes em-

presas transnacionais, ou mesmo de grandes empresas nacionais com redes próprias de subcontratação ou cadeias de suprimento, decorre de seu controle sobre ativos estratégicos tais como marcas, patentes, canais de comercialização, e sobre as chamadas funções corporativas superiores – capacitações em pesquisa e desenvolvimento de produtos, design, marketing. Estas últimas, segundo se deduz da análise de muitos autores, constituem o cerne do poder estratégico das grandes empresas que comandam redes corporativas.

Entretanto, Rogério Gomes, neste oportuno e brilhante trabalho, mostra de forma convincente que isto também tem sido objeto de significativas mudanças. À medida que se acirra a competição global, as grandes empresas transnacionais vêm promovendo, à semelhança do que ocorrera na esfera da produção, crescente internacionalização das atividades tecnológicas por meio de suas subsidiárias ou de suas redes de produção global. A racionalidade desse procedimento tem a ver com a busca por novos conhecimentos científicos, reconhecendo a emergência em vários países de sistemas nacionais de inovação com capacidade de gerar conhecimentos e capacitações estratégicos para a inovação, e a busca por competências locais em áreas de conhecimento e tecnologias específicos. A lógica econômica é a de que as economias de escala das atividades de P&D centralizadas são superadas por economias locais de integração e aglomeração.

A descentralização das atividades tecnológicas, realizada por meio da integração internacional de laboratórios de P&D ou redes de pesquisa, é facilitada pelas novas tecnologias de informação e comunicação, que permitem manipular imensas bases de dados e informações, conectar agentes dispersos em tempo real, e mobilizar conhecimentos em várias áreas das ciências. E as razões da descentralização são analisadas por Rogério Gomes segundo três forças: o desempenho de novas funções de adaptação de produtos ao mercado local; uma estratégia de interdependência entre unidades dispersas, e o atrativo do patrimônio tecnológico do país. Estas forças, por sua vez, condicionam os tipos de laboratórios caracterizados como: de adaptação, de desenvolvimento de novos produtos, de transferência de conhecimentos a outras unidades da empresa, e de desenvolvimento de atividades de pesquisa básica e aplicada.

Essa estratégia de descentralização dos la-

boratórios de P&D deve ser entendida, segundo o autor, como uma forte mudança nas funções corporativas das empresas transnacionais, que implica “transferência de importantes funções de alto conteúdo tecnológico”. Ressalta, entretanto, que, como parte da estratégia competitiva e de sobrevivência desse modelo organizacional, as empresas transnacionais retêm funções corporativas estratégicas no interior da rede sob controle do comando corporativo, “o que em geral inclui muitas das atividades de P&D, especialmente aquelas relacionadas à oferta de novos produtos”.

A análise de dois casos ilustrativos de implantação de laboratórios de P&D no Brasil – indústria automotiva e indústria de equipamentos de telecomunicações – dá uma importante contribuição à literatura sobre o tema ao demonstrar claramente que a descentralização não está restrita aos países de origem das empresas transnacionais. Nos dois casos analisados os laboratórios locais desempenham importante papel na estratégia competitiva da respectiva rede de produção global. Suas atividades tecnológicas não são meramente adaptativas, ao contrário, têm “forte componente de criatividade e estão altamente integradas ao programa global da ETN”. Isto significa que, a despeito do fato de que “as atividades estratégicas se mantenham retidas nos países centrais, sob controle do comando corporativo”, os dois casos analisados representam “situações indiscutivelmente novas” que mostram que países em desenvolvimento como o Brasil também vêm se tornando importantes *loci* de atividades tecnológicas das empresas transnacionais que comandam redes globais de produção.

É possível que situações análogas possam ser identificadas em redes corporativas de outras indústrias que operam no Brasil e em outros países. Já existem evidências nesse sentido a respeito, por exemplo, das indústrias de equipamentos de informática, de construção de aeronaves, eletrônica de consumo, e outras. Entretanto, há casos em que essa tendência de descentralização das atividades tecnológicas em direção aos países em desenvolvimento ainda é tênue ou inexistente. Tal é o caso da indústria farmacêutica mundial, na qual a quase totalidade dos laboratórios de P&D das grandes empresas mundiais concentram-se nos países centrais, na América do Norte, na Europa e no Japão. Ou da indústria de calçados, em que às empresas subcontratadas são transferidas apenas funções ligadas à etapa da manufatura. É

evidente, porém, que indústrias com características distintas implicam estratégias corporativas igualmente distintas, e as observações acima não visam diminuir o mérito deste trabalho de Rogério Gomes, mas apenas sugerir uma perspectiva comparada.

Por sua atualidade na presente fase de transformações das estruturas corporativas que sustentam o sistema capitalista, pela profundidade em que o autor mergulha no tratamento teórico

do tema e no trabalho empírico dos estudos de caso que analisa, e pela qualidade do texto – academicamente rigoroso, sem prejuízo da boa prosa, não tenho dúvidas em afirmar que o leitor tem em mãos um excelente livro. Bom proveito!

Wilson Suzigan

Professor Colaborador do Departamento de Política Científica e Tecnológica, Instituto de Geociências, UNICAMP.

Globalização, Estado e Desenvolvimento: dilemas do Brasil no novo milênio

Eli Diniz (org).

Rio de Janeiro: Editora FGV, 2007

A presente obra organizada por Eli Diniz reúne uma coletânea de textos que procura refletir sobre temas relevantes pertinentes às relações econômicas, político-institucionais, intergovernamentais e de políticas públicas e sociais que fazem parte da discussão da “nova temática da agenda contemporânea” internacional e, em especial, brasileira do período pós-Consenso de Washington e de globalização financeira do capital.

Os 9 capítulos do livro estão divididos em duas partes. Na primeira, constituída de 4 capítulos, faz-se uma análise sobre Estado e governabilidade, políticas macroeconômicas e desenvolvimento econômico, experiências de governos de esquerda latino-americanos e processos de integração regional a partir dos anos 1980. A segunda parte, dividida em 5 capítulos, centra as atenções no desenvolvimento institucional recente do Brasil e nas perspectivas do processo de integração financeira da América do Sul.

O primeiro capítulo, de autoria de Eli Diniz, ao reexaminar três “eixos fundamentais” do debate internacional, quais sejam, a globalização, o Estado e a governabilidade, sustenta a idéia de que a estabilidade política, econômica e social a longo prazo dos países latino-americanos e, em particular, do Brasil passa pela construção de um projeto autônomo de desenvolvimento que dependa de “coalizões políticas identificadas com tal objetivo” e da reforma do Estado.

Centrando a atenção na reforma do Estado, a autora argumenta que repensar a reforma do Estado requer superar três déficits observados

ao longo do tempo: “o déficit da inclusão, revertendo os altos graus de concentração da renda e de desigualdade, o déficit de capacidade de produzir resultados socialmente desejados ... e ... o déficit de *accountability*, reduzindo os graus de discricionariedade das autoridades governamentais” (2007: 53). Concluindo, ao criticar tanto “a estreiteza da abordagem fiscalista” quanto “a visão economicista” da agenda neoliberal, pois elas que levam à subordinação do Estado ao mercado, Eli Diniz argumenta que o referido projeto de desenvolvimento não pode prescindir da superação de “antigas polaridades *Estado x mercado* [e] *Estado intervencionista x Estado mínimo*” (2007: 55). Em outras palavras, Estado e mercado (em suma, Instituições) importam.

No capítulo 2, Luiz Carlos Bresser-Pereira, ao analisar os motivos que têm levado à “quase-estagnação de longa duração da economia brasileira”, segundo ele (e porque não tantos outros economistas, dentre os quais o autor desta resenha) em grande parte decorrente das políticas macroeconômicas recomendadas pela ortodoxia econômica convencional, propõe uma agenda novo-desenvolvimentista para o Brasil, entendida “como um ‘terceiro discurso’ entre o populismo da esquerda burocrática e o neoliberalismo da ortodoxa convencional” (2007: 68).

Por que a economia brasileira, principalmente a partir do Plano Real, não possui estabilidade macroeconômica, entendida, conforme Keynes (*The General Theory of Employment, Interest and Money*, Capítulo 24), como sendo o