

ECONOMIA INDUSTRIAL

Luiz Gonzaga de Sousa

ECONOMIA INDUSTRIAL

LUIZ GONZAGA DE SOUSA

gonzaga@ch.ufcg.edu.br

Copyright: Luiz Gonzaga de Sousa
Todos os Direitos desta edição
Serão reservados ao autor

Para citar este libro puede utilizar el siguiente formato:
Luiz Gonzaga de Sousa. (2005) *Economia Industrial*. Edición digital a
texto completo accesible en
www.eumed.net/libros/2005/lgs-ei/

editado por
eumed.net

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	7
ESTRUTURAÇÃO SISTÊMICA	13
O CONCEITO DE INDÚSTRIA	15
O SETOR SECUNDÁRIO	17
OS GÊNEROS DO SETOR	19
CLASSIFICAÇÃO DOS GÊNEROS	21
A SUBDIVISÃO DOS GÊNEROS	22
OS TAMANHOS DE EMPRESA	24
A IMPORTÂNCIA LOCACIONAL	26
A INFLUÊNCIA DO MERCADO	29
A DINAMIZAÇÃO DA TECNOLOGIA	32
OPORTUNIDADES PARA INVESTIMENTOS	34
A EXPANSÃO DAS EMPRESAS	37
CAPÍTULO II	40
COMPORTAMENTO E OBJETIVOS INDUSTRIAIS.....	40
A PREFERÊNCIA PELO LUCRO	42
EM BUSCA DAS RECEITAS TOTAIS	45
A META DOS GANHOS DE ESCALA	50
O CRESCIMENTO CONJUNTO	54
A PARTICIPAÇÃO GERENCIAL	58
O COMPORTAMENTO DO EMPRESÁRIO	63
OS RISCOS E AS INCERTEZAS	67
OS CONFLITOS INTERINDUSTRIAIS	70
CAPÍTULO III	73
O MERCADO DE PRODUTOS	73
A IMPERFEIÇÃO DO MERCADO	75
A INTERDEPENDÊNCIA INDUSTRIAL.....	78
A DINÂMICA DA CONCORRÊNCIA.....	81

FORMAS DE CONCORRÊNCIA.....	83
CONCENTRAÇÃO E DIVERSIFICAÇÃO.....	87
OS ACORDOS EMPRESARIAIS	90
FORMAÇÃO DOS PREÇOS	92
COMPORTAMENTO DOS PREÇOS.....	95
DISCRIMINAÇÃO DE PREÇOS	97
A ATUAÇÃO DOS CUSTOS	100
CAPACIDADE OCIOSA	102
RESTRIÇÕES À CONCORRÊNCIA.....	105
CAPÍTULO IV.....	108
MERCADO DE FATORES E INSUMOS	108
OLIGOPÓLIO VERSUS OLIGOPSÔNIO.....	110
A UTILIZAÇÃO DE UM INSUMO.....	112
A UTILIZAÇÃO DE DOIS INSUMOS.....	114
MÃO-DE-OBRA E CAPITAL	116
A QUALIDADE DOS INSUMOS	118
O CASO DO MONOPSÔNIO	121
MONOPÓLIO VERSUS MONOPSÔNIO	123
A ATUAÇÃO DOS SINDICATOS	125
OS OBJETIVOS DOS SINDICATOS	128
TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO.....	130
ECONOMIA VERSUS SINDICATOS.....	132
CAPÍTULO V	134
TECNOLOGIA NA INDÚSTRIA	134
A ESTÁTICA VERSUS DINÂMICA	136
DETERMINANTES DO AVANÇO TECNOLÓGICO.....	138
O <i>LEARNING BY DOING</i>	140
CARACTERIZAÇÃO DO AVANÇO TECNOLÓGICO.....	142
TIPOS DE PROGRESSO TECNOLÓGICO	144
MUDANÇAS NA TÉCNICA	147
AVANÇO TECNOLÓGICO E AUMENTO DA PRODUÇÃO	149
AS TÉCNICAS PARALELAS	151
INOVAÇÃO E DIFUSÃO	153
EFICIÊNCIA E AVANÇO TECNOLÓGICO	155
AVANÇO TECNOLÓGICO EM OLIGOPÓLIO.....	157
O SISTEMA DE PATENTES	159
CAPÍTULO VI.....	162
OS INVESTIMENTOS INDUSTRIAIS	162

DECISÕES PARA INVESTIR	164
A FUNÇÃO DO FINANCIAMENTO	166
INVESTIMENTOS PARA EXPANSÃO	169
A ESCASSEZ DE TECNOLOGIA	172
OS NICHOS DE MERCADO	175
CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL	178
AS POTENCIALIDADES REGIONAIS	183
CAPÍTULO VII	189
O CRESCIMENTO INDUSTRIAL	189
NECESSIDADE DO CRESCIMENTO	191
MEIOS E FORMAS DE CRESCIMENTO	193
A DIVERSIFICAÇÃO	195
INTEGRAÇÃO VERTICAL	198
PESQUISA & DESENVOLVIMENTO	200
AQUISIÇÕES E FUSÕES	203
INFLUÊNCIA DA COMPETIÇÃO	205
CRESCER PELOS GANHOS DE ESCALA	208
CRESCER DEVIDO A GANHOS EXTERNOS	211
HABILIDADE GERENCIAL FAZ CRESCER	216
A DINÂMICA DA TECNOLOGIA	219
LIMITAÇÕES AO CRESCIMENTO	222
CAPÍTULO VIII	224
AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO	224
COMPORTAMENTO DA PRODUÇÃO	226
CAPACIDADE E LUCRATIVIDADE	228
LUCRATIVIDADE X INVESTIMENTO	230
INVESTIMENTO VERSUS REGIONALIZAÇÃO	232
A QUESTÃO DEMANDA POTENCIAL	234
TERCEIRIZAÇÃO COMO PARCIMÔNIA	236
TECNOLOGIA E TAMANHO DA EMPRESA	238
CONCENTRAÇÃO COMO SOBREVIVÊNCIA	240
CRESCIMENTO VIA RENTABILIDADE	242
CAPÍTULO IX	245
PROPOSTA DE POLÍTICA INDUSTRIAL	245
A ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO	246
UTILIZAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA E CAPITAL	248
DIFERENTES POLÍTICAS TECNOLÓGICAS	250

ORGANIZAÇÃO DA CONCORRÊNCIA.....	251
IMPLEMENTAR CRÉDITO E FINANCIAMENTO.....	253
COMPARTILHAR DISTRIBUIÇÃO DE CONSUMO	255
PROCESSO DA ATUAÇÃO DO GOVERNO	256
AS RELAÇÕES COM O EXTERIOR	258
A BUSCA DO CRESCIMENTO	260
O BEM-ESTAR ECONÔMICO-SOCIAL.....	261

INTRODUÇÃO

Este trabalho tem como objetivo fundamental proporcionar ao estudante e interessado pela economia industrial um panorama de como funcionam as indústrias de transformação e de beneficiamento de um país, de uma região, ou de um município, que as tem como a maior fonte de emprego e de renda social, assim como a geração de produção para a sociedade. Os setores essenciais da economia são: o primário (agricultura, pecuária e extração vegetal); o terciário (o setor de serviços em geral); e, o secundário (as indústrias propriamente ditas), acionados pelas respectivas participações de trabalho, capital fixo e recursos naturais, acionados pela tecnologia que implementa o processo de produção da economia. Tudo isto constitui um sistema, que entrelaça as relações existentes entre todos que influenciam a dinamização econômica e social, ao proporcionar, inicialmente a produção, emprego e renda; depois, o crescimento com o desenvolvimento sócio-econômico; por conseqüência, o bem-estar aos membros da sociedade, quer ocupados, economicamente ativos ou desocupados.

Em uma economia industrial, o primeiro ponto que deve ser abordado é a estrutura sistêmica, ou a interconexão que existe entre as diversas partes da economia, na qual a economia de transformação e beneficiamento está interligada, devido às necessidades que existem de matérias-primas e insumos, assim como as técnicas de comercialização que estão no setor serviços de um país. Daí, parte-se para o entendimento do conceito de indústria em sua adversidade para que se possam caracterizar os componentes participantes da economia industrial. Este setor de

transformação está dividido em gêneros, com a sua subdivisão em ramos industriais que estão caracterizados como dinâmicos e tradicionais devido ao seu nível de utilização de capital intensivo, ou mão-de-obra intensiva. A indústria está decomposta em tamanhos de empresa, isto é, ser pequena, média ou grande empreendimento industrial. Um outro fator importante quanto à estrutura industrial é a influência da localização, do mercado, da tecnologia, e das oportunidades de investimentos como fundamentais ao desenvolvimento do sistema econômico.

Um segundo ponto a ser abordado neste trabalho é quanto às estratégias e objetivos industriais, isto significa dizer a situação como os industriais estão se relacionando uns para com os outros, e os objetivos que eles almejam para conseguir a sua sobrevivência na confrontação de uma competição fortemente acirrada. Os objetivos industriais são a preferência pelo lucro; a busca das receitas máximas; a obtenção da meta dos ganhos de escala; o objetivo crescimento conjugado, e alguns outros elementos que são importantes para participação ativa da competição industrial no mundo moderno, em qualquer parte do planeta. Quanto à questão da atuação do industrial neste processo concorrencial, o importante é a participação gerencial; o comportamento empresarial; os riscos e as incertezas; e, os conflitos interindustriais que indicam as estratégias e as formas como cada industrial se movimenta dentro de uma relação de competitividade dentro da economia que atua de forma livre, como se fosse a *invisible hand* ajustando o seu processo de participação no mercado.

Um terceiro assunto neste trabalho é quanto o mercado de produtos ou de bens, onde se investiga a imperfeição do mercado, visto que o mercado perfeito não existe em sua essência; a interdependência industrial, dada uma competição mais direta; a dinâmica da concorrência, por conta das mudanças constantes que aparecem; as formas de concorrência, cujo dia a dia elas são bastante mutáveis; a concentração e diversificação, por conta do poder de monopólio ser uma tendência; os acordos industriais, devido à formação de cartéis,

trustes, conluíus, e muitas outras formas de barrar a concorrência; a formação dos preços, este ponto é importante frente aos ganhos da indústria; o comportamento dos preços, por conta da necessidade de competir no mercado; a discriminação de preços, para poder conseguir os nichos mercadológicos; a atuação dos custos, para se ter preços mais competitivos; a capacidade ociosa, para um aumento da produção no mercado a baixos custos e sobrevivência de mais produtores para inclusão de mais consumidores nas feiras; e as restrições à concorrência, como os limites a uma atuação eficaz.

Um quarto tema que este trabalho enfoca é quanto ao mercado de fatores e insumos, tendo em vista que o mercado de produtos necessita de fatores de produção, matérias-primas e insumos em seu processo produtivo; portanto, estudar-se-á a relação oligopólio e oligopsônio; a utilização de um insumo na produção; a utilização de dois insumos; a mão-de-obra e tecnologia; a mão-de-obra e o capital; a qualidade dos insumos; o caso do monopólio; a oferta e os gastos adicionais; o monopólio versus o monopólio; a atuação dos sindicatos; os objetivos dos sindicatos; as técnicas de negociação; as mudanças com sindicatos; e, a prática da terceirização. Com isto, tem-se uma visão global da atuação na economia industrial quanto ao mercado de fatores e insumos necessários para a dinâmica da produção para uma competição mais eficaz e uma sobrevivência com problemas administráveis no médio prazo, pois somente uma pesquisa detalhada da situação da indústria, é que se proporá solução a um comportamento industrial dentro de sua fase de crescimento com desenvolvimento sócio-econômico.

Um quinto capítulo tratará da tecnologia na indústria, e seus efeitos dentro do sistema como um todo; pois, a tecnologia no setor industrial, tratará de uma investigação sobre a sua estática e sua dinâmica; sobre os determinantes do progresso tecnológico; do *learning by doing*; da caracterização do progresso tecnológico; dos tipos de progresso tecnológico; das mudanças na técnica; do avanço tecnológico no aumento da produção; das técnicas paralelas; da inovação e difusão de tecnologias; da eficiência e progresso tecnológico; do progresso

tecnológico em oligopólio; e, do sistema de patentes. Com esta visão, podem-se compreender os efeitos da tecnologia em uma economia industrial, e como esta tecnologia pode influir no processo competitivo que assegure uma sobrevivência de todos os participantes do sistema econômico, tanto no que respeita ao setor primário como o secundário da economia como um todo.

Já no sexto capítulo de trabalho, irão se tratar os assuntos que dizem respeito aos investimentos industriais, enfocando os seguintes pontos a serem investigados nesta parte, tais como: as decisões para investir; a função do financiamento; a capacidade para expandir; a falta de tecnologia; os nichos no mercado; melhora no empresariado; as potencialidades regionais. Os investimentos são fundamentais numa economia, porque eles dizem respeito aos recursos que a indústria necessita para *poner en marcha* o parque industrial, o *cluster*, e até mesmo as pequenas economias industriais que precisam de recursos para fazer face ao financiamento que a dinâmica necessita. Sem investimentos não há como crescer o número de industriais, nem tão pouco a produção interna para suprir a procura da população que vai de encontro aos produtos que satisfaçam as suas necessidades mais diretas, em seu consumo cotidiano de bens industriais, ou de transformação.

O sétimo capítulo versará sobre a questão do crescimento industrial, ao considerar que a dinâmica da produção e seus acessórios direcionarão a economia industrial para a formatação de seu crescimento econômico e social, numa abordagem dos seguintes pontos: a necessidade do crescimento; formas de crescimento; a diversificação; a integração vertical; a pesquisa e desenvolvimento; as aquisições e fusões; a influência da competição; as economias de escala; as economias externas; a habilidade gerencial; a dinâmica da tecnologia; o curto e o longo prazo; a atuação do investimento; as limitações ao crescimento. Além do mais, o crescimento industrial pode ser encarado por duas vertentes, tais como a primeira quanto ao crescimento da produção industrial devido ao crescimento da população; e, quanto ao crescimento da produção industrial individual, que é

para fazer face ao processo competitivo e sobressair, frente aos competidores da economia industrial.

No oitavo capítulo se abordará a questão da avaliação de desempenho industrial, que tem como meta fazer uma investigação como funciona a economia industrial de qualquer país, no que diz respeito ao comportamento da capacidade industrial; a capacidade e lucratividade; a lucratividade frente aos investimentos; o investimento na região; a demanda potencial dos consumidores de produtos industriais; a terceirização como parcimônia na estrutura da indústria; a tecnologia e o tamanho de cada instituição de transformação; a concentração como eficiência econômica; e, o crescimento via rentabilidade. Depois desta análise, é fácil observar se a economia industrial está se comportando bem, e a possibilidade de melhora, ao considerar os resultados dos índices que forem investigados neste processo de avaliação de desempenho industrial.

No último capítulo deste trabalho, abordar-se-á a problemática de como confeccionar uma proposta de política industrial, ao considerar os seguintes pontos participativos do processo de organização de uma política industrial, por isso, investigar-se-ão os seguintes pontos: a produção; a mão-de-obra e o capital; a política tecnológica; a organizar da concorrência; a implementação do crédito e do financiamento; o fazer uma distribuição do consumo; a atuação do governo na produção e organização industrial; as relações com respeito ao exterior; a busca do crescimento no setor de transformação; e, o bem-estar econômico e social da população que consome os produtos da indústria. Este capítulo é de fundamental importância para a dinamização de uma Nação; devido ser a forma como se deve orientar a elaboração de política industrial, que *pone en marcha* eficientemente o processo de industrialização de um País, com respeito às perdas mínimas para com aqueles que não têm condições de sobrevivência na produção e comercialização, especificamente os pequenos industriais de um sistema econômico.

Finalmente, pretende-se aqui proporcionar condições a que os estudantes e pesquisadores da economia industrial possam ter uma base mínima de compreensão de todos os elementos econômicos que estão interligados na estrutura técnica e social do setor de transformação industrial, que também participa das relações sociais com o mundo exterior através das importações e exportações de mercadorias. Como se sabe, os desajustes existentes em um país estão direta, ou indiretamente ligados com todas as mudanças que são promovidas dentro de uma nação, cujo nível de essencialidade internacional exerce uma grande influência nas economias industriais por mais distantes que pareçam, com desempregos, inflação, decrescimento interno, e muitas outras formas de desajustes econômicos e sociais. Portanto, ainda se faz necessário um reajustamento das teorias até hoje desenvolvidas para que se possa compreender com bastante precisão os efeitos que acontecem entre todos os fatores da economia industrial, tendo em vista que normalmente se estuda a questão da formação da industrialização, e nunca o comportamento da indústria, em seu aspecto técnico, que exerce uma atuação bem mais próxima de todos aqueles que estão envolvidos neste processo.

CAPÍTULO I

ESTRUTURAÇÃO SISTÊMICA

Ao estudar uma economia industrial, não se deve esquecer o seu esquema de funcionamento, isto significa dizer, iniciar pela divisão do setor industrial, ou de transformação de qualquer economia. Verifica-se que dentro da própria divisão da estrutura industrial, existe uma subdivisão em termos de gêneros e cada gênero com sua especificidade de ramos produtores. Depois de conhecida a divisão e a sua subdivisão, fazem-se necessário compreender os tipos de indústrias existentes na estrutura de transformação qual seja, uma economia industrial tradicional e dinâmica. Sem dúvida, a economia de transformação comporta uma estrutura industrial com empresas de diversos tamanhos e maneiras de comportamento próprias, dentro de cada processo competitivo. Alguns pontos são levantados neste trabalho que visam adentrar no mundo da economia industrial para se conhecerem os seus detalhes e suas ramificações.

Não se pode conhecer uma estrutura industrial sem investigar todos os meandros que lhe são pertinentes, assim como a cota participação de cada um no processo para que se verifique se existe alguma distorção entre o ideal e o que está sendo efetivado. Numa economia de transformação continental como a brasileira, com uma pauta de diversificação muito grande, mesmo que seja de tecnologia ainda artesanal, o cuidado quanto ao progresso deve ser muito forte. Daí, os cientistas da economia viverem em constante trabalho numa orientação que culmine com um desenvolvimento sustentado, ou com outras palavras, de acordo com as condições de suprimento e tecnológico disponíveis na economia. Assim sendo, conhecer a estrutura industrial de um país é de fundamental importância, desde a sua divisão interna, indo aos gêneros, classificação dos

gêneros, ramos e decomposição da industrial num contexto nacional.

Em uma justificativa para melhor contextualizar os setores dentro da economia, CASTRO & LESSA¹ com muita habilidade, explicam que,

a análise econômica, reconhecendo a diversidade de papéis que cabem às muitas unidades de um sistema produtivo procura, no entanto, classificá-lo distinguindo a existência de três setores. O setor primário engloba as atividades que se exercem próximas à base de recursos naturais (agropecuária e extrativas). O secundário reúne as atividades industriais, mediante as quais os bens são transformados, sendo-lhes adicionadas características correspondentes a distintos graus de elaboração. Certas necessidades são atendidas por atividades, cujo produto não tem expressão material. A relevância deste complexo campo de atividades (...) do qual flui para o sistema variadíssima gama de “serviços”, justifica a existência de mais um setor o terciário.

Com isto, tem-se uma radiografia do que se pode entender por sistema econômico, que é o relacionamento de todos os elementos participativos da dinâmica econômica.

Sem dúvida, o setor secundário nasce para viabilizar o setor primário, ao considerar que alguns produtos agrícolas precisam de alguma transformação ou algum beneficiamento para serem consumidos pela sociedade que necessita de produtos outros que não os primários conhecidos como *in natura*, isto é, nascidos da natureza prontos para o consumo final, sem o manuseio do homem. Com o setor de transformação e/ou beneficiamento a economia diversifica-se, proporcionando ao consumidor final mais oportunidade de consumo de produto que o setor primário não tem condições de sua geração, pois esta situação precisa de criatividade e maquinaria. Somente o setor secundário em parceria com o setor terciário, é que logra êxito

¹ CASTRO, A & LESSA, C. *Introdução à Economia: Uma Abordagem estruturalista*. Rio de Janeiro, FORENSE UNIVERSITÁRIA, 1974, pp. 25/26.

na técnica da utilização do setor primário como matéria-prima para a geração de um segundo produto que iria compor o setor de transformação e/ou de beneficiamento do país.

Este capítulo tem também o objetivo de investigar como funciona o setor industrial, não somente, considerando a indústria como um todo, mas especificamente a interrelação existente entre as pequenas, médias e grandes empreendimentos. Desta feita, buscar-se-ão compreender as diversas situações de um país continental, como a questão da regionalização, da tecnologia diferenciada, da demanda particularizada, devido a aptidões próprias, dos investimentos defasados e do crescimento desproporcional no país. Finalmente, tem-se como meta fundamental nesta parte, investigar a estrutura industrial, para poder na seqüencialidade dos estudos propor soluções a uma política de industrialização a nível local, regional ou nacional, para que se tenha uma ciência que contribua na diminuição dos atrasos de uma economia imperfeita.

O CONCEITO DE INDÚSTRIA

No dia a dia da economia industrial, a palavra indústria está caracterizada por diversos significados, desde uma empresa de pequeno porte, até uma fábrica de qualquer tamanho de um parque industrial, que trabalhe com atividade de transformação, que usem maquinarias que tenham como objetivo criar um terceiro produto. Inegavelmente, a indústria não está somente na cidade como era algum tempo no passado, cuja migração campo/cidade aconteceu de forma descontrolada e sem a devida capacidade de trabalho para dinamizar esta nova fase da economia, cujo trabalhador deve estar especializado para tal tarefa. Ultimamente a indústria está no campo, com as agro-indústrias, *in loco*, transformando e/ou beneficiando as popas de frutas para um melhor aproveitar o mercado consumidor e as perdas dos produtos gerados no campo.

Para começar entender o conceito de indústria, parte-se do tipo de mercado em que ele está envolvido, como por

exemplo: a competição perfeita, o monopólio puro, a competição monopolista e o oligopólio, que indica o número de participantes no processo de produção e venda do bem gerado. A formação de um tipo de mercado desse está na dependência direta da distribuição da classe industrial na economia, pois ao deixar que se crie poder de mercado para alguns, propicie a que a renda industrial fique concentrada nas mãos de poucos em detrimento da concorrência e de um ajustamento melhor do mercado global. Assim, o mercado moderno está dividido para a participação de poucos, numa influência na política, propiciando as convulsões sociais e as revoltas entre sindicatos e industriais, numa contenda frenética pelo poder, em oposição ao bem-estar de todos os envolvidos.

O conceito real de indústria passa pelo tipo de mercado, como por exemplo, a competição perfeita que contempla um grande número de vendedores/produtores, com produto homogêneo, livre entrada e saída, e conhecimento pleno de tudo sobre a mercadoria, isto significa dizer, preço, qualidade, distância, moda, etc. Neste caso, a indústria é todo esse conglomerado de empresas pequenas, ou quase pequenas, cujos participantes não têm uma corrida frenética em busca do lucro extra-normal, ou econômico, para a formação de um poder de mercado que sobressaia, frente a todos que comungam das mesmas oportunidades de atuação no mercado livre entre consumidores e produtores. Por outro lado, o monopólio puro é caracterizado como um único vendedor/produtor, numa indicação clara de que a indústria é a própria empresa que tem plena liberdade de sozinha explorar o mercado, impondo obstáculo aos que por ventura possam querer participar do mercado.

De forma intermediária, encontram-se a competição monopolista e o oligopólio que têm uma atuação restrita pela sua inter-dependência e capacidade de diferenciação que possuem os empresários em mostrar que seus produtos são melhores do que os dos competidores, com preços distintos para um mesmo produto. O conceito de indústria neste dois tipos de mercado fica prejudicado, devido a capacidade de cada indústria

poder estar numa situação, algumas vezes de monopólio, e, em outras, em competição, cujos produtos diferenciados, não estão em indústria tradicional, mas em grupo de produtores industriais. Tanto na competição monopolista, como no oligopólio a reunião de fábricas que trabalham com produtos similares, é chamado de grupo de produtores/vendedores, caracterizando uma indústria, num conceito não muito preciso, como na competição perfeita e monopólio puro da economia clássica.

Em suma, a economia industrial moderna necessita deste conceito para mostrar a multiplicidade de produtos gerados e a feroz competição que os produtores/vendedores enfrentam a cada instante, num aprimoramento do poder de monopólio, que se aproxima de uma forma muito forte dos monopólios puros. Os estudos da economia industrial passam pelas investigações sobre os CLUSTERS, nos diversos recantos do mundo, numa exploração constantes das economias de aglomeração e de localização, numa ampliação das indústrias nos parques industriais, cujos custos decrescentes eliminam a competição. Portanto, a compreensão deste conceito mostra as intimidades de tal situação, ao ficar mais fácil detectar onde está a enfermidade que cria o diferencial entre as indústrias, para o caso de ser micro, pequeno e médio, sem condições de se tornarem grandes indústrias.

O SETOR SECUNDÁRIO

Um país, um estado, ou um município, compartilha com os três setores da economia, isto é, o setor primário que envolve a agricultura e a pecuária; o setor secundário que agrega as indústrias de todos os tipos e o setor terciário que diz respeito ao comércio e aos serviços. Neste trabalho, objetiva-se estudar o setor secundário, quer dizer, a indústria nos seus mais diversos aspectos, tanto no que concerne a extração mineral ou vegetal, a transformação e o beneficiamento que os produtos passam. Dada a complexidade da indústria, pretende-se conhecê-la tal qual

acontece no dia a dia da economia, assim como sua interrelação com os demais setores, visando entender a participação tecnológica e o crescimento no bem-estar da sociedade.

Para melhor justificar esta questão, ainda CASTRO & LESSA² de forma objetiva colocam que,

em termos de composição fatorial, o setor secundário está, em qualquer sistema, inequivocamente associado ao fator capital. A absorção de mão-de-obra por unidade de capital instalado nas indústrias tem variado, intensamente, ao longo do tempo, como reflexo da revolução tecnológica. As relações entre o estoque de capital progressivamente acumulado em várias frentes, mas fundamentalmente nas atividades industriais e a mão-de-obra acrescida pela expansão demográfica, ou egressa da agricultura, a ser absorvida em novos empregos, constitui uma das mais graves questões com que se defrontam os sistemas no tempo.

Justamente, sem a composição dos fatores de produção tendo como base a tecnologia, não há como produzir e desenvolver uma economia, que precisa satisfazer as necessidades de seu povo.

Numa posição superposta, verifica-se que a indústria, de maneira geral, pode ser dividida em três blocos, de fundamental importância para a economia e melhor compreensão da estrutura industrial, tal como ela está colocada em qualquer base econômica do mundo. Em primeiro lugar, tem-se a indústria de extração mineral e vegetal, são aquelas preocupadas com a produção natural, tal como existe, isto é, minérios, madeiras e alguns outros vegetais. Em segundo lugar, tem-se a indústria de beneficiamento que acompanha o produto *in natura*, beneficia e leva ao comércio e em terceiro lugar, tem-se a indústria de transformação que objetiva trabalhar com os produtos extrativos ou beneficiados, fazendo gerar um outro que o mercado exige a cada instante.

² CASTRO, A & LESSA, C. *Introdução á Economia: Uma Abordagem Estruturalista*. Rio de Janeiro, FORENSE UNIVERSITÁRIA, 1974, p. 27.

Com isto se tem uma visão da indústria que é o setor de maior criatividade produtiva no momento, visto que a sociedade de consumo da modernidade está muito exigente, quanto aos produtos a consumir, em termos de qualidade e de criatividade na busca de conseguir uma fatia do mercado consumidor. A mídia tem exigido mais participação da demanda por produtos finais, quanto ao que o produtor gera, pois sendo assim, os empresários, tal como colocou SCHUMPETER, devem ser antes de tudo inventores e inovadores, para sobreviverem a um mercado inquieto. Desta forma, esses três blocos industriais têm se diversificado o necessário, para conseguir uma indústria sólida, sem se comprometerem os demais setores da economia, que deve caminhar dentro do princípio de estabilidade e harmonia técnica.

OS GÊNEROS DO SETOR

Ao trabalhar a estrutura industrial, é importante que se conheçam os gêneros que existem, pois cada divisão desta que foi levantada acima, têm características próprias e conseqüentemente agrupamentos diferenciados, denominados de gêneros industriais. A estrutura industrial é decomposta de 22 gêneros de empresas³, como sendo; minerais não metálicos, metalúrgica, mecânica, material de transportes e comunicação, borracha, madeira, química, papel e papelão e alguns outros mais, porém o último é o gênero outros. Todos esses gêneros são agrupados obedecendo as semelhanças ou similaridades existentes entre os participantes, que formam a composição de cada grupo desse e em cada grupo existem os ramos que são as partes componentes, isto é necessário para se entender o próprio conceito de indústria.

Como se sabe, o agrupamento de ramos de atividades de uma indústria é muito complicado; difícil de ser

³ Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (FIBGE). *Censo Industrial*. Rio de Janeiro, 1980, p. 10.

homogeneizado, dada a multiplicidade de diversificação que existe numa economia industrial e os tipos de produtos que são gerados no sistema econômico, para uma caracterização menos impura. Verifique que uma indústria que esteja em competição perfeita, há uma certa facilidade dessa agregação, tendo em vista que os produtos são homogêneos e não existem elementos mínimos que mostrem diferenciação entre eles, portanto é fácil essa junção. Num mercado totalmente imperfeito, onde impera a competição desleal e o poder dos oligopólios é quem comanda a dinâmica da economia, é muito complicado ter um conceito de indústria e nem tampouco de gênero industrial na economia.

O que se pode ter nesse contexto, de tentar proporcionar uma solução para os problemas surgidos na economia industrial, é justamente o que foi feito quanto à junção de produtos semelhantes, ou mais ou menos similares, que resultou na formação de grupos de produtos. Na impossibilidade de trabalhar com um conceito de indústria, como foi denominado pela competição perfeita, utiliza-se o termo grupo para simbolizar uma indústria, já que, para quem não conhece o seu real significado, indústria pode até ser chamada de uma fábrica, ou uma empresa, coisa que não condiz com a verdade. O importante é que se tenha que indústria seja um conglomerado de empresas particulares, produzindo um produto homogêneo, ou produtos com certas semelhanças que possam ser agregadas num grupo só.

A diversidade de produtos é fundamental porque acelera a competição no processo de venda e dinamiza a criatividade de todos aqueles que buscam uma oportunidade de participar do mercado com um produto diferenciado, ou com um novo produto, mesmo vindo da mesma raiz. Neste sentido, os gêneros são agrupados justamente para facilitar o emprego do termo indústria numa economia imperfeita, com a presença constante de conglomerados, que têm como objetivo principal sobreviver no mercado, cuja força ainda prepondera em todos os momentos. Com isto, têm-se os grupos industriais reunidos em seu gênero de afinidade, tal como explicou MARSHALL (1890), para caracterizar o seu conceito de indústria numa

economia oligopolista, que tem capacidade ociosa e o seu preço muito acima dos custos marginais.

CLASSIFICAÇÃO DOS GÊNEROS

Já que se conhecem a divisão do setor industrial e os gêneros componentes dessa divisão, é necessário que se saibam os tipos de indústrias que participam da economia nacional, ao considerar a questão tecnológica e a quantidade de máquinas envolvidas em todo processo de produção, que está sendo trabalhado. Existem indústrias que exigem mão-de-obra, não como fuga do alto custo das máquinas, mas como necessidade mesma da própria atividade em que o setor está envolvido intensivamente. Por outro lado, existem indústrias que as suas atividades têm maior produtividade total com a utilização do capital físico, mais intensivamente. Por conseguinte, deve obedecer a uma diferenciação, quanto a estes dois tipos de indústrias quais sejam mais manuseáveis, ou mais mecanizadas, com uso intensivo das máquinas.

Para melhor caracterização dos tipos de indústria pelos órgãos do Estado, verifica-se, de maior importância a divisão feita por BACHA⁴, em seu trabalho *Os mitos de uma década*, ao explicitar que

as indústrias tradicionais - madeira, mobiliário, couros e peles, têxtil, vestuário, produtos alimentares, bebidas, fumo, editorial e gráfica. Já as indústrias dinâmicas foram divididas em dois tipos (classes): tipo A - minerais não metálicos, metalúrgica, papel e papelão, borracha e química, tipo B - mecânica, material elétrico e de comunicação e material de transporte.

Na verdade, numa visão mais geral, talvez não fosse preciso esta segunda divisão, já que todas envolvem capital intensivo, uns mais, outros menos. Contudo deve-se deixar claro que todos

⁴ Edmar Lisboa BACHA. *Os Mitos de uma Década: Ensaio de Economia Brasileira*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1975, pp. 75/76.

esses gêneros são mecanizados e muito sensíveis á transformação.

A mecanização que é desempenhada num país, numa região, ou num Estado, bem como num município, é de fundamental importância, para que a produtividade total seja cada vez mais aumentada, todavia, sem trazer ao contexto econômico industrial, algum desajuste com prejuízos ao bem-estar da população. Deve haver sempre um crescimento equilibrado entre a mecanização e a mão-de-obra existente, em especial, observando a qualidade dessa oferta de trabalhadores, que participa da economia em andamento. É interessante observar a questão do tradicionalismo, ou o progresso tecnológico, para sentir a real alocação dos avanços que a economia mundial está recebendo e como alocar dentro de um sistema econômico que vive em grande conflito entre o novo e o velho, o manual e o mecanizado.

A economia industrial como um todo, está decomposta naqueles gêneros que têm intensidade de maquinaria pesada, com alta tecnologia mecânica e aqueles que o uso da máquina é bom, mas não é tão forte, quanto ao uso de instrumento de engenharia com tanta intensidade como alguns gêneros comportam. Como se sabe, alguns outros gêneros industriais, têm máquinas na sua atividade cotidiana, porém, o uso de tais instrumentos é pequeno e o que é intensivo é a utilização da mão-de-obra que também avança tecnologicamente dentro do princípio da manufatura. É neste sentido que se emprega o tradicionalismo e o dinamismo dentro da economia industrial, que tem progresso tecnológico bem mais rápido do que na agricultura, cujos incentivos são mínimos, que o diferencial entre ambos seja mínimo.

A SUBDIVISÃO DOS GÊNEROS

Nas colocações anteriores teve-se que o setor de transformação industrial é dividido em diversos gêneros de

atividade, tais como: minerais não metálicos, metalúrgica, mecânica, bebidas, e muitos outros que caracterizariam, mais ou menos homogêneas a produção nacional. Esta classificação é importante porque proporciona condições de como melhorar, os diversos tipos de produção nacional mesmo que não sejam perfeitamente homogêneos, tendo em vista a modernidade na economia industrial, viver-se e sobreviver-se num sistema de mercado imperfeito. E por falar em imperfeito, é fundamental que se observe que, o que predomina nas relações industriais é uma estrutura oligopolista, com uma guerra industrial muito forte, portanto, sem a mínima possibilidade de uma produção homogênea.

Dada esta condição de não homogeneidade, é que se agrupam determinados produtos, dando a entender ser de uma mesma família, é que dentro dos gêneros existem os ramos de produção, indicando uma maior desagregação dos componentes de uma produção industrial, como estão nos sentidos industriais. Tomando somente um exemplo, tal como o minerais não metálicos, verifica-se que seus ramos são, apenas citando alguns: azulejos, cal hidratada, extinta, cal virgem, chapas de fibramento, cimento Portland comum, e muitos outros. Daí, dá para se ver que todos esses produtos participam de uma mesma família, não se dizendo homogêneos, mas uma configuração muito próxima, isto significa dizer, tendo a mesma origem, mesmo caracterizando produtos diferentes, como se apresentam.

Da mesma forma, que os gêneros minerais não metálicos, todos os outros gêneros também participam de uma mesma sub-divisão, para agrupá-los de tal forma que fiquem em condições melhores de trabalho, é o chamado processo de agregação que não é cem por cento confiável, mas é trabalhável. Esta colocação denota uma sub-divisão do setor de transformação da indústria nacional, não especificamente, como uma criação dos economistas brasileiros, sem dúvida, representa uma conotação internacional para melhor compreender a indústria em geral. Desta forma, adentra-se um pouco na epistemologia de uma estrutura industrial, buscando entender os seus meandros para ativar uma política mais fidedigna quanto ao

crescimento e desenvolvimento de uma produção que sobrevive a crise da economia como um todo.

Dentro dos ramos industriais, pode-se ter ainda com uma certa agregação, uma visão mais detalhada da economia de transformação e de beneficiamento, visto que indica os tipos de empresas dentro de uma mesma raiz de produção e poder verificar o comportamento dentro de cada ramo industrial. Com isto, pode-se verificar o poder criativo dos industriais quando diversificam cada empresa, com vista a uma maior e melhor competição dentro do princípio da individualidade e busca de sobrevivência em um mercado que necessita crescer e multiplicar. Portanto, a união em forma de ramos industriais proporciona uma certa facilidade na compreensão da relação empresa frente a empresa e a sua participação frente aos demais, isto é, no contexto da indústria como um todo que faz parte das decisões econômicas de maneira global.

OS TAMANHOS DE EMPRESA

Uma das grandes discussões hoje em dia, é quanto a composição do setor industrial, quanto a convivência das empresas que têm diversos níveis de tamanho, ao considerar que, na realidade, as empresas não nascem, crescem e morrem pela sua saturação natural no mercado, ou por disseminação em diversas outras. Na verdade, algumas nascem pequenas e morrem pequenas, como do mesmo modo acontece com outras que nascem médias e pelas dificuldades e condições do investidor também morrem, pois o mesmo pode acontecer com as que nascem grandes e passam pelo mesmo processo. É neste sentido que é fundamental procurar caracterizar o que se entende por pequena, média e grande empresa e como elas convivem, umas com as outras, de maneira competitiva e com vistas a sobrevivência no mundo industrial.

Os economistas costumam conceituar pequena, média e grande empresa pelo número de empregados que nela trabalham,

como por exemplo, uma empresa que tenha um número de empregados X e produza em pequena escala é caracterizada como sendo uma pequena empresa, bem como aquela que possua Y empregados, no entanto, gere uma produção mediana, ela é considerada como média e todas que tenham acima de Z empregados, produzindo em grande escala são consideradas como grandes empresas. É importante verificar que existem outras maneiras de considerar o que é uma empresa ser de tamanhos variados, como é o caso de se verificar o seu faturamento anual, ou por assim dizer, o valor da produção gerado no transcorrer do ano. Isso é um fato, porque se sabe que uma pessoa é rica ou pobre pelos recursos que possui e não pelo número de operários que mantém sob seu comando.

Uma outra maneira de classificar o tamanho de indústria é quanto ao valor da produção, pois este tipo de informação proporciona melhores condições de saber o real tamanho de uma industrial, ao considerar que esta reflete aproximadamente a capacidade de produção pelo seu devido tamanho ou escala de produção. Assim sendo, WALMSLEY⁵ explica que

a variável selecionada para a estratificação por tamanho foi o valor da produção. Utilizou a divisão efetuada pelo IBGE, quando da divulgação dos resultados do censo industrial de 1960. Preferiu-se o valor da produção em lugar de outras estratificações disponíveis, tais como pessoal ocupado, por entender-se que ela representaria melhor a escala de produção operada pela firma.

Com esta citação, verifica-se a importância do valor da produção, como elemento fundamental na classificação do tamanho da empresa, tendo em vista que clareia o tamanho efetivo que uma firma tem.

Um fato se faz necessário levantar, é quanto ao processo de automação que uma indústria ostenta, isto significa dizer que uma grande empresa pode ter um pequeno número de empregados,

⁵ Vernon Turner WALMSLEY. *Os Determinantes da Produtividade Média do Trabalho na Indústria de Transformação Brasileira para o ano de 1960*. Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, tese de Mestrado, 1975, p. 20.

entretanto pode ter um faturamento muito alto, pelo processo de mecanização que desfila em sua indústria, como é o caso da dinâmica. Com relação as empresas tradicionais, fica muito difícil de se ter alta produtividade pela mecanização, já que elas são, por essência, intensiva em mão-de-obra, portanto, muitos empregados, é quem gera maior produção. Pois o importante é que a divisão de pequenas, médias e grandes indústrias, passa pelo crivo de ser tradicional, ou dinâmica, para se ter um conceito menos injusto do que é ser pequeno, ou ser grande num complexo de renda diferenciada, bem como a sua tecnologia.

A IMPORTÂNCIA LOCACIONAL

A questão da regionalização é de fundamental importância quanto a uma estruturação industrial, ao considerar que num país e, em especial em país de extensão continental, onde existem regiões pobres, medianas e ricas, uma política de regionalização é muito importante no processo de industrialização do país. As regiões ao serem formalmente habitadas, isto é, o processo de vivência nestes locais dentro da nação, recebeu os novos trabalhadores e industriais, com a sua formação industrial, e com a sua qualificação de trabalho a desempenhar, como o caso dos alemães, dos italianos, dos holandeses, dos franceses e de alguns outros que vieram viver no país. Cada localidade dessa reservou para seus filhos adotivos, que buscavam outras plagas, as condições de trabalho que eram desempenhadas em suas terras de origem, daí cada região investigada conviveu com sua aptidão, de acordo com as condições laborais de cada trabalhador que chegava.

As diferenças existentes entre as diversas regiões de um país, especificamente se ele tem dimensões continentais, necessita de uma investigação mais detalhada para uma dinamização de sua industrialização, pois diz SANÉN⁶ que

⁶ Normand Eduardo Asuad SANÉN. *Transformaciones Económicas de la Ciudad de México e su Región en los Inicios del Siglo XXI: Perspectivas y Políticas*. Revista El Mercado de Valores. Octubre 2000, p. 97.

o desenvolvimento regional mantém essencialmente suas características de concentração econômica e populacional nas regiões tradicionais que se conformaram desde os anos setenta, não obstante que se apresentam mudanças a nível intraregional, produto da abertura econômica e da orientação externa da economia estas mudanças não foram suficientemente importantes como para alterar os problemas estruturais do desenvolvimento regional e urbano. As mudanças foram essencialmente no dinamismo das economias regionais; a zona centro cresce muito lentamente, ainda que ao norte se desempenha como a região de crescimento econômico mais dinâmico e ao sul se desenvolve de maneira tradicional.

O processo de concentração por si só já proporciona condições de uma implementação industrial que faça diversificar as opções para que o consumidor possa usufruir as aptidões regionais e algumas vantagens concorrenciais.

Inegavelmente a problemática da regionalização vista pelo lado da extensão industrial, para o caso brasileiro, observa-se em SOUSA⁷ que,

o Nordeste precisa redefinir sua política de fomento industrial sob diretriz tal que procure produzir aquilo que interesse às diferentes faixas regionais e de consumidores. É necessário diversificar os artigos finais produzidos, tanto em tipo quanto em padrão, a fim de que se possa reduzir a pesada carga de importação, quer do Sul quer do exterior, tanto de produtos destinados às classes de renda mais altas como, sobretudo, de artigos destinados aos consumidores de menor poder aquisitivo.

Com isto se tem, uma noção da problemática industrial na região Nordeste e Norte do país, que deve redirecionar uma política econômica em termos de indústria, de acordo com as aptidões internas de cada região ou de cada estado.

⁷ João Gonçalves de SOUSA. *O Nordeste Brasileiro. Uma Experiência de Desenvolvimento Regional*. Banco do Nordeste do Brasil, Fortaleza, 1979, p. 294.

Ao levantar a questão da regionalização industrial, verifica-se o caso do Nordeste Brasileiro e o Sudeste do país, cada qual com o seu grau de desenvolvimento. Entretanto, todos cooperando para o crescimento nacional com produção, emprego de mão-de-obra e transferência de tecnologia para a economia global. Como se sabe, o nordeste é uma região pobre, com uma industrialização incipiente, com poucas altas e muitas baixas em seu processo evolutivo, enquanto o Sudoeste, como São Paulo, a industrialização é sempre crescente, com o ciclo normal da alimentação capitalista, que está sempre inovando e inventando para o seu crescimento. Por outro lado, existem as regiões que ainda não experimentaram o processo de industrialização em qualquer nível, apenas vivendo num clima de indústria totalmente arcaica e sem perspectivas.

Ao se observar um país de extensão continental, devem se considerar alguns pontos importantes, quanto a um setor industrial que cresce e se desenvolve de maneira homogênea. Neste sentido, explanam os técnicos do BNB⁸ que,

supondo-se os fatores locacionais como força de atração, a sua influência sobre a atividade industrial se exerce, na prática, de dois modos distintos: 1) no sentido de orientar as indústrias para aqueles planos geográficos em que variações nos custos de transportes ou nos custos de processo industrial sejam mais vantajosas para as empresas; 2) no sentido de aglomerar ou de dispersar a atividade industrial dentro do espaço geográfico.

Este ponto é fundamental para que as perdas sejam minimizadas dentro da distribuição industrial em regiões diferentes.

Claramente, tem-se que um país muito grande, seja dividido em regiões que causam problemas quanto a uma melhor distribuição industrial, dadas as próprias condições locais de mão-de-obra, de matérias-primas e alguns outros

⁸ Banco do Nordeste do Brasil, Escritório Técnico de Estudos (ETENE), *Manual de Localização Industrial: Tentativa de Adequação da Teoria à Realidade*. APEC, Fortaleza, 1968, p. 10.

fatores de produção envolvidos no processo. Assim sendo, os técnicos do ETENE⁹ delineiam que o

(...) esclarecimento da ação empresarial envolveria, na prática e de um modo tanto ou quanto empírico, duas categorias de escolhas e decisões: 1) que tipos de indústrias podem ser instaladas ou expandidas, economicamente, numa região; 2) que regiões, em geral, ou que áreas, dentro de uma região, oferecem melhores condições locacionais.

É esse um dos grandes problemas que envolvem o processo de decisão que alguém tomaria para suprir os critérios de uma localização ótima nas diversas regiões.

É neste clima que os governos que têm passado pela administração do país, têm se preocupado com as desigualdades que existem na industrialização geral, tal como a região Norte, Noroeste e Nordeste, que têm uma industrialização incipiente e, até mesmo, interiormente desigual. Nisto vem a concessão de isenções e subsídios que são colocados á disposição daqueles que desejam implantar suas indústrias nas localidades, onde a industrialização não chegou, e se chegou, caminha muito lenta. Programas têm surgido, mas não têm levado a contento os devidos objetivos que são propostos para uma dinamização da economia industrial nacional que caminha sem objetivos de, na verdade, buscar uma utilização dos recursos regionais e fomentar suas aptidões de produção.

A INFLUÊNCIA DO MERCADO

O processo de industrialização passa, em princípio, por uma reestruturação, ou de um reconhecimento da situação mercadológica de uma região e porque não dizer, por estudo de mercado da situação nacional, para depois ser regionalizado às

⁹ Banco do Nordeste do Brasil, Escritório Técnico de Estudos (ETENE), *Manual de Localização Industrial: Tentativa de Adequação da Teoria á Realidade*. APEC, Fortaleza, 1968, p. 15.

outras instâncias de disponibilidades produtivas. Observe que o Nordeste tem certas aptidões produtivas, isto é, certas vocações que devem ser respeitadas, para um melhor aproveitamento de suas potencialidades naturais, para um crescimento com desenvolvimento, ou como disse Harrod, equilibrado. Isto é fundamental para que se conheçam as reais necessidades do povo naquela região, que tem cultura própria e seus hábitos e costumes devem ser respeitados, para um progresso conjunto entre todos os agentes econômicos regionais.

Quando se fala em mercados regionais, fica claro que o potencial de demanda existente é de fundamental importância na análise que se está fazendo, a fim de que se tenha melhor justificativa quanto às potencialidades de uma demanda interna. Os técnicos do ETENE¹⁰ mostraram que

a análise das áreas de mercado chama sempre a atenção, especialmente, para tal assunto. Sobretudo, conforme ver-se em seguida, para o fato de que as delimitações das áreas de mercado têm de tomar sempre em consideração: 1) os preços fob das indústrias em situação competitiva; 2) a distância que se separa entre si e entre os diversos centros de consumo; e 3) as tarifas de transportes.

Todos esses elementos são dificuldades que uma comunidade pobre não tem condições de assumir com o seu nível de renda, transferindo para a órbita do governo federal, sua responsabilidade, devido a política de incentivos/subsídios que são deliberados para regiões subdesenvolvidas.

É claro que a região Sudeste tem hábitos e costumes de vida próprios, em termos de alimentação, habitação, desejos e gostos totalmente diferentes da região Nordeste, dada a origem dos primeiros habitantes que aqui chegaram e as condições próprias dos diversos pontos do país. Sendo assim, o mercado, dentro do contexto industrial, deve obedecer às vocações inerentes à região, tal como São Paulo, Paraíba, Rio Grande do

¹⁰ Banco do Nordeste do Brasil, Escritório Técnico de Estudos (ETENE), *Manual de Localização Industrial: Tentativa de Adequação da Teoria à Realidade*. APEC, Fortaleza, 1968, p. 91.

Sul, Pernambuco, Rondônia, Acre, Goiás e o resto dos Estados brasileiros, com as condições de suas regiões. Verifique que cada região, onde estão estes Estados, professam uma exigência mercadológica particular, que não há como se formar indústria, que não se enquadre no complexo econômico que dispõe cada região, em termos de matéria-prima e mão-de-obra.

A localização de uma indústria, sem dúvida alguma, considera como de fundamental importância a questão do mercado, pois neste sentido coloca DURÁN¹¹ que

em matéria industrial a discussão das melhores práticas esteve separada do ambiente local, defendendo aos problemas industriais em geral e de forma específica os problemas das pequenas empresas. (...). Nela foi gerada uma discussão a cerca de financiamento, local para os negócios, capacidades de administração e acesso aos mercados. Recentemente se introduziu a avaliação das políticas para pequenas empresas, baseada nos resultados. Desta forma este tipo de análise se converteu em uma base de discussão para os problemas de índole industrial no âmbito territorial.

Na verdade, tem-se claro que a mídia cria mercado, modifica costumes e hábitos, no entanto, fica muito mais fácil o aproveitamento das condições locais para a indústria incrementar sua demanda.

Com o império da mídia, o consumo já começa a se homogeneizar em todo país, entretanto, sem condições de que essa universalização nacional seja também implementada em seu parque industrial, ao considerar a estrutura econômica como um todo, que é necessário para uma dinamização da indústria de transformação, em termos de recursos financeiros, e infraestrutura básica para a dinâmica do processo. Desta forma, as regiões sem condições de implantação industrial têm que importar de outros países ou até mesmo de regiões ricas do próprio país, para suprir uma demanda carente e que prima por um consumo urgente. Portanto, um estudo mercadológico é

¹¹ Clemente Ruiz DURÁN. *Mejores Prácticas para el Desarrollo Industrial Local*. Revista El Mercado de Valores. Octubre 2000, p. 28.

necessário, para que se possa ter uma industrialização na nação como um todo, porque o ponto básico da produção é ter o seu consumo.

A DINAMIZAÇÃO DA TECNOLOGIA

A tecnologia é um fator primordial numa estrutura industrial, tendo em vista que é, a maneira como se faz a coisa, um estado d'arte, pois sem a tecnologia nada é confeccionado, ao se considerar que ela é o saber por excelência, é o conhecimento de como se trabalhar na manufatura. Muitas pessoas não conhecem o significado real de tecnologia, confundindo-a com um progresso tecnológico e avanço da técnica, que desde os pequeninos agricultores até as grandes corporações têm tecnologia igualmente, entretanto, uma é avançada tecnologicamente mais do que a outra. Isto é de fundamental importância ao conhecimento daqueles que fazem investigações no campo da estrutura industrial, ao considerar a multiplicidade de produtos gerados e a diversidade de fábricas existentes.

É interessante colocar que, num parque industrial avançado, a tecnologia já não é aquela de fábrica pequena tradicional, onde a técnica passa como se fosse herança de pai para filho, mas os avanços tecnológicos são constantes pela diversidade de produtos gerados e pelas criatividade que são comuns nos tempos modernos, com vistas á competição frenética. Observe que numa dimensão tal qual a do Brasil, as regiões têm tecnologias diferenciadas, algumas com certo progresso e outras com avanços extremamente pequenos, e aí está a importância de se conhecer a tecnologia regional e por empresa, para uma compreensão mais contundente da estrutura industrial. A política adotada na industrialização regional deve seguir os parâmetros naturais de cada região que, por sua vez, estão ligadas com as condições próprias de cada localidade quanto o desenvolvimento ou subdesenvolvimento.

As diferentes regiões do mundo e até mesmo de um país particular comportam tecnologias distintas, por causa de desenvolvimentos tardios e com isto tem-se em DURÁN¹² que

sem prender a um esboço da natureza do problema, a experiência recente mostra que em um extremo do espectro encontram-se países que têm logrado superar no curso de poucos decênios os obstáculos á convergência de renda e produtividade com o mundo desenvolvido e, no outro, os que ainda não conseguiram identificar o mecanismo para livrar-se das amarras do atraso relativo e absoluto. Os primeiros estão preocupados em gerar suas próprias fontes de inovação e mudança tecnológica e consolidar a marcha para atividades com cada vez mais valor agregado. Os segundos devem ainda experimentar com formas socialmente viáveis de progresso institucional e social, identificar atividades sustentáveis que permitam acumular recursos em uma economia aberta, para a mudança estrutural. As economias de recente abertura e os países em transição operam em níveis totalmente diferentes, que exigem mudanças profundas em seu regime econômico, orientação estratégica e vinculação com o mercado mundial.

É isso que precisam as regiões pobres ou que avançam muito lentamente tentando o seu desenvolvimento utilizando política de industrialização, primando-se pelo uso das condições locais de sustentabilidade, em termos de mão-de-obra, e do uso de matérias-primas internas na região.

A questão da tecnologia é de fundamental importância, tendo em vista que o país, como um todo, está dividido em indústrias de diversos tamanhos, isto é, micro, pequena, média e grande indústria, conseqüentemente com tecnologias diferenciadas que devem ser levadas em consideração. As grandes indústrias têm mais acesso a alta tecnologia do que as pequenas, mas isto não significa dizer que aquelas são mais

¹² Clemente Ruiz DURÁN. *Mejores Prácticas para el Desarrollo Industrial Local*. Revista El Mercado de Valores. Octubre 2000, p. 28.

desenvolvidas tecnologicamente do que estas, porque nem sempre isto acontece com frequência, pois, tecnologia avançada vai depender da atuação empresarial e sua aversão ou não, ao risco. Uma questão tecnológica também importante é quanto à questão regional, porém, regiões pobres são mais factíveis a fracas tecnologias e regiões ricas a melhores técnicas existentes.

Assim, para melhor compreender a participação da tecnologia na industrialização, nada melhor do que a colaboração de GERSCHENKRON¹³, quando mostra quer

a industrialização sempre pareceu tanto mais promissora quanto maior fosse o acúmulo de inovações tecnológicas que o país atrasado pudesse obter de outros mais adiantados. A tecnologia emprestada, tanto e tão perfeitamente ressaltada por WEBER, era um dos fatores primordiais para assegurar um ritmo acelerado de desenvolvimento em um país atrasado que estivesse entrando no estágio de industrialização.

Isto demonstra a necessidade de uma implementação de políticas que visem melhorar o nível tecnológico do Nordeste e do Norte do país, que vive numa grande disparidade tecnológica com as regiões desenvolvidas da nação.

OPORTUNIDADES PARA INVESTIMENTOS

As indústrias nascem pelo desejo ou a vontade de um plano de um fulano de tal querer iniciar um negócio, isto é, tem alguns recursos financeiros e quer aplicar em alguma coisa que lhe renda mais, porque não teria sentido uma aplicação financeira sem os seus devidos retornos. O momento onde mais nascem empresas é o de crise, em que um país se envolve, por questões internas, ou simplesmente por problemas econômicos internacionais e isto leva a que empresas desempreguem uma boa parte de seu pessoal que imediatamente criam seu próprio

¹³ GERSCHENKRON, A *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Harvard, Cambridge, Mass., 1962, pp. 8/9.

negócio conhecido como empresa de fundo de quintal. Essa empresa poderá crescer, pois quando a economia se estabilizar esse pessoal envolvido, volta ao mercado de trabalho para continuar a sua vida de operário onde sua preocupação com as crises é inexistente.

Reportando sobre a questão do investimento no setor de transformação industrial, é importante o que assegura STEINDL¹⁴, quanto o equilíbrio e as formas de investimentos, ao explicar que,

o investimento, mais uma vez, é igual a soma da acumulação interna com as poupanças externas. A maneira pela qual as poupanças se ajustam ao investimento, contudo, é mais complicada. Com um aumento no investimento, a renda nacional aumentará de modo a produzir maiores lucros, e com isso maiores poupanças, por meio dos lucros. Ao mesmo tempo, a poupança externa aumentará em decorrência do aumento da renda nacional. A renda nacional deverá aumentar o suficiente para conduzir as poupanças das duas fontes, externa e interna, ao nível de investimento.

Este conceito condiz com a definição normal de investimento para a economia, tendo em vista que um aumenta a acumulação nacional, e o outro a da economia industrial, isto é de um setor exclusivo, porém tem o mesmo sentido convencional.

Com respeito a esta questão, existem regiões pobres e regiões ricas, todavia, o governo tem a preocupação de uma melhor alocação dos recursos financeiros nacionais, ao nível global, nunca setorizado, e quando existe a diferenciação regional, o jeito é planejar priorização. Com isto se quer colocar que no caso brasileiro, o norte e o nordeste são as duas regiões mais pobres do país, onde nenhum empresário privado quer arriscar seus recursos nestas regiões, cujo retorno é de longo prazo. Neste contexto é que o governo federal cria órgãos de apoio a uma industrialização na região, como é o caso da criação da SUDENE para o Nordeste e a SUDAN para o Norte, que

¹⁴ Josef STEINDL. *Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano*. São Paulo, NOVA CULTURAL, 1986, p. 230.

infelizmente não cumpriram a contento os objetivos propostos em seu programa industrial.

A atuação desses órgãos diz respeito a conceber alguns incentivos, ou subsídios para uma dinamização de indústria nessas regiões, concedendo isenção de impostos de renda, empréstimos subsidiados, diminuição de alíquota de importação, doação de terrenos, assim como isenção de impostos estaduais e alguns outros benefícios aos investidores. Somente desta forma é que se consegue uma boa dinamização da economia industrial dessas regiões, que vivem praticamente da agricultura. O setor industrial é incipiente e totalmente enfermo pela falta de administração, de criatividade e de inovação no processo industrial. Somente investimento intensivo é que fará o desenvolvimento regional e conseguirá atenuar a desigualdade entre regiões ricas e regiões pobres no país.

Em resumo, a questão dos investimentos é muito complicada, porque não depende da imposição governamental, mas da opção do empresário em arriscar em tal inversão. Para facilitar este processo DURÁN¹⁵ mostra que

com o fim de promover um ambiente positivo para o investimento, alguns estados estabeleceram uma instância de coordenação da promoção econômica, cujas funções são diferentes das tarefas tradicionais dos ministérios de planejamento ou desenvolvimento, cuja visão preserva uma linha centralista de desenvolvimento. Naqueles casos onde este processo foi bem sucedido desenvolveram-se diálogos entre produtores e estabelecidas regras para facilitar a abertura de novos negócios. Nesta perspectiva impulsionou-se a desregulação que em algumas regiões foi sumamente bem sucedida, reduzindo o número de dias que são necessários para abrir um negócio. Os estados exploraram uma política mais ativa, não tão só coordenando novos diálogos, senão também desenvolvendo novos instrumentos para enfrentar os

¹⁵ Clemente Ruiz DURÁN. *Mejores Prácticas para el Desarrollo Industrial Local*. Revista El Mercado de Valores. Octubre 2000, p. 28.

atrasos existentes na região; muitos dos estados inclusive têm desenvolvido uma rede de financiamento em apoio aos pequenos negócios.

Desta forma a possibilidade de aplicação das inversões fica bem mais fácil, com diminuição dos riscos, cuja participação democrática rejeita a investida de quem aponta o capital como a derrocadas do sistema econômico.

A EXPANSÃO DAS EMPRESAS

O objetivo fundamental de qualquer empresa, ou indústria é o crescimento, desde as pequenas, como é óbvio para as grandes instituições têm uma tendência às monopolizações e a formação das quase empresas, que têm a premissa básica, o disseminar, ou crescer de maneira horizontal. Neste processo de crescimento, as empresas buscam as mais espúrias formas de tornar-se maior, ou as grandes poderem dominar as menores, visando a exploração e a subordinação, como fazem os empresários imperialistas, que não fazem outra coisa senão a busca da dependência dos mais fracos. Sem dúvida que o crescimento deve ser o objetivo maior dos industriais que participam de um sistema estrutural de indústria em qualquer parte do mundo desenvolvido, ou não.

O conceito de crescimento econômico ou industrial, parte inicialmente, neste trabalho, pela percepção de PENROSE¹⁶, que proporciona uma idéia mais nova e clara do que se entende por crescimento. Em sua lógica ela diz que

las economías de crecimiento son aquellas ventajas internas de las que puede aprovecharse una empresa particular que realiza una expansión beneficiosa en determinada dirección. Se derivan de ciertos servicios productivos especiales de que dispone la empresa, que le dan una ventaja con respecto a las demás para ofrecer

¹⁶ Edith Tiltton PENROSE. *Teoria del Crecimiento de la Empresa*. Madrid, AGUILLAR, 1962, p. 110.

*en el mercado nuevos productos o mayores cantidades de los tradicionales*¹⁷.

Este conceito reflete uma situação em que o industrial investe seus recursos internos, todavia, existem condições de busca de recursos externos para suprir as dificuldades de crescimento que a empresa está objetivando conseguir.

O processo de crescimento de uma indústria passa inicialmente pela busca do maior lucro, pois é dentro do processo de acumulação que a empresa começa a crescer, cujos recursos financeiros adquiridos com os lucros crescentes devem ser aplicados na produção. Um outro ponto importante é que quando não se consegue um lucro máximo, o caminho é tentar a maior venda possível, em especial, quando a economia se encontra num processo inflacionário, pois com maior *turn over*, maiores serão os rendimentos. Uma política de crescimento eficaz necessita de um empresário eficiente, audacioso e propenso ao risco, tendo em vista que num sistema competitivo, somente a persistência de um empresário criador, inventor dinamizará uma estrutura industrial acumuladora e progressista.

Ainda quanto à estruturação industrial de um país ou região, pode-se verificar como o crescimento acontece, pois assim explicou ARIAS¹⁸ que

convém agora analisar o comportamento da dinâmica de crescimento no setor manufatureiro em tanto que, nas análises de produtividade e desenvolvimento econômico se assinalou a importância do crescimento do setor industrial para a economia em geral. Com respeito, observou-se que existe uma relação positiva entre o crescimento da produtividade industrial e o crescimento

¹⁷ As economias de crescimento são aquelas vantagens internas das quais pode aproveitar-se uma empresa particular que realiza uma expansão benéfica em determinada direção. Derivam-se de certos serviços especiais de que dispõe a empresa, que lhe dão uma vantagem com respeito aos demais para oferecer no mercado novos produtos ou maiores quantidade dos tradicionais.

¹⁸ Adrián de León ARIAS. *Patrones de Crecimiento Regional y su Impacto en la Productividad Mexicana*. Revista El Mercado de Valores. Outubro 2000, p. 39.

da produtividade em geral, que é conhecida como a lei de Verdoorn e que se deve aos efeitos dinâmicos de novas tecnologias e produtos gerados no setor industrial (ver Khan, 1994, para uma versão atualizada deste argumento).

Isto explica que a produtividade leva ao desenvolvimento através do crescimento industrial, visto que o esforço físico com sua devida remuneração melhora o bem-estar de todos no sistema que cresce com a participação de todos seus habitantes.

O crescimento que uma empresa, ou uma indústria consegue tem algumas limitações que são importantes, por exemplo, as pequenas empresas lutam contra a burocracia estatal, para obter créditos subsidiados, ou até mesmo financiamento pessoal para conseguir dar alguns passos na sua sobrevivência. Já as grandes não têm esse problema, mas incorrem em alguns outros, talvez mais difíceis, isto é, a competição direta daqueles que concorrem de igual para igual e até mesmo usando sabotagem, para conseguir melhores fatias do mercado que, às vezes, não são tão prósperas assim. Mesmo assim, é importante estudar a questão do crescimento industrial para viabilizar a dinâmica da criatividade e da inovação que a humanidade passa a todo instante.

CAPÍTULO II

COMPORTAMENTO E OBJETIVOS INDUSTRIAIS

No item transformação industrial, do setor secundário, da mesma maneira que a agricultura e o setor de serviços, existem diversos objetivos de fundamental importância para seu bom funcionamento, quais sejam: a busca pelos maiores lucros possíveis, a maximização das vendas, a maximização do crescimento, a função de atendimento social, para criar hegemonia e se estabilizar no mercado, etc. Estes objetivos serão alcançadas dependendo de suas condições dentro do contexto macroeconômico concorrencial, pois a posição de cada indústria fará com que o empresário decida qual será a sua meta prioritária de atuação, na busca de sua estabilidade, crescimento e desenvolvimento. A respeito disso, tem-se travado uma grande discussão sobre a situação da indústria dentro do princípio de oligopolização/monopolização da economia de transformação.

Um mercado que esteja numa estrutura de participação imperfeita, cujos agentes implementam cada vez mais a acumulação excessiva e concentração de poder em mãos de poucos, carece de melhor compreensão. Não se pode esperar que o gerente industrial tente uma filosofia de mercado perfeitamente organizado, onde não seja perceptível a interdependência entre ambos. Em se ocorrendo o individualismo empresarial, fica difícil colocar em prática uma igualdade entre os agentes produtivos industriais, entretanto, é fácil a locupletação de alguns na busca de seu interesse maior, que é a ganância. A ganância conduz o administrador a caminhos tortuosos, tentando de qualquer forma o seu sucesso, com a acumulação de volumosos lucros, hegemonia do mercado e, sobretudo, a destruição daqueles que não têm condições de sobrevivência comercial neste embate.

É neste sentido que se almeja entender o comportamento industrial, tal qual ele existe na realidade da produção e distribuição aos consumidores, que estão sempre á espera de novidades, a preços acessíveis a todas as classes sociais existentes na economia como um todo. Inicialmente, vislumbra-se a situação econômica pelo lado da competição perfeita, onde tudo se comporta muito bem, cuja industrialização deve se enquadrar dentro dos princípios do equilíbrio da economia, conseguindo, desta forma, o bem-estar para todos seus participantes. Na realidade atual, sabe-se que o processo de industrialização compartilha de uma competição imperfeita, onde predomina a concentração e a formação de conluíus e cartéis, cujo objetivo principal deste sistema é a opressão pela dominação e dependência, como ocorre com os países centrais frente aos periféricos.

O comportamento e os objetivos do empresário são pontos fundamentais que necessitam de uma apreciação mais detalhada e concisa para se entender o processo de eficiência nas decisões que se possam tomar, ao considerar que as diferenças de tamanho dizem respeito justamente às decisões desconstruídas que geram deseconomias de escala, conseqüentemente ineficiência. A administração de uma empresa é o elemento principal quanto a uma alocação eficiente na alocação dos recursos e, por conseguinte, a sua distribuição, porque ao não existir uma harmonização dos elementos constitutivos da empresa como um todo, fica difícil para tal empresa crescer e poder ser médio e depois grande empreendimento. Finalmente, a investigação sobre o comportamento e objetivos industriais é de suma importância para quem almeja ter sucesso em seu negócio industrial, que almeja a sua sobrevivência no processo competitivo, onde infelizmente sobrevive o mais forte, tendo em vista a competição desleal que é a tônica maior dos oligopólios nos tempos modernos.

A PREFERÊNCIA PELO LUCRO

A questão dos lucros passa pelo problema da distribuição de renda funcional visto que o produto nacional bruto ou renda nacional, mais especificamente, deve ser distribuído para quem teve e tem participação em seu todo, isto é, em primeiro lugar, aos trabalhadores e em segundo, aos donos do capital. É este segundo ponto que se vai trabalhar, como uma questão de fundamental importância na economia industrial, considerando a polêmica posição em que se considera o lucro; a sua essência na relação capital/trabalho e seus efeitos dentro da economia como um todo. Por isto, é de grande importância fazer os seguintes questionamentos, para que se possa entender melhor este ponto. Todavia, pergunta-se, o que é lucro? Como se determina tal lucro? O que é que dizem as teorias que discorrem sobre o lucro? Quais são os seus efeitos no processo de formação bruta de capital e a soberania nacional? E assim por diante.

A questão da distribuição da renda nacional envolve eficiência. E, havendo eficiência, ter-se-á equidade entre os participantes dinamizadores da economia, em especial da indústria. A eficiência chama a uma discussão muito longa, complexa, e, dificilmente se chegará a um denominador comum, porque este termo exige um sistema econômico perfeitamente competitivo. Na realidade cotidiana, isto não acontece pelo excesso de acumulação em alguns industriais. Este processo conduz, muitas vezes, a uma concentração, e, obviamente a uma centralização de poder, de decisões como ocorre no mundo capitalista dos tempos hodiernos. Mais complicado ainda é a questão da equidade, ou grosseiramente, justiça social, porque nisto está envolvida a discussão de equidade para quem, neste processo! É o problema da relatividade. O trabalhador tem um ponto de vista. O dono do capital tem outro. Assim segue sem solução.

Para entender o significado de lucros, de maneira clara e objetiva, SCHUMPETER¹⁹ explicou que

lucro, no sentido deste autor, é um rendimento funcional - suas peculiaridades e especialmente seu caráter temporário constitui uma razão justificável para que se hesite em denominá-lo renda - mas nem sempre seria prudente distribuir a função empresarial de acordo com o critério do processo de acumulação. Quer ele acresça ou não, ao empresário depende do padrão internacional... Na indústria organizada sob a forma de sociedades por ações, os lucros crescem á própria firma, sua distribuição deixa de ser automática e torna-se um assunto de política - acionistas, dirigentes contratados (sejam ou não empresários) e empregados recebendo sob as mais variadas formas... quinhões indeterminados dos lucros ou equivalentes contratuais de participação nesses lucros.

Com estas palavras, explica-se de forma evidente como ocorre o processo de distribuição dos ganhos industriais a seus participantes na dinâmica industrial, e, tem-se uma noção aproximativa do que seja lucro.

Fundamentalmente quanto á questão do lucro envolvido no processo distributivo funcional, pode-se considerar que lucro, dentro da visão capitalista é tudo aquilo que sobra além dos custos que foram efetivados durante o processo de produção, para se conseguir um produto final, em uma fábrica, ou empresa industrial. Esta visão é muito simplória propositalmente, ao considerar que quem participa diretamente desta produção, ou custo direto, no caso o trabalhador, é-lhe negligenciada a sua real participação neste contexto. Pois, sabe-se de quanto um trabalhador ganha, de forma absoluta, mas não se tem consciência exata dos lucros do dono do capital. De maneira geral, diz-se que o lucro é o pagamento feito ao empresário pela sua participação no produto e na abertura mercadológica. Pois, depois dos gastos na produção, imputa-se um ganho ao seu

¹⁹ SCHUMPETER, J. *A Business Cycles*. Vol. 1, New York, McGraw-Hill, 1939, p. 106.

proprietário em forma de juros pelo uso do capital, mais aluguéis, mais reservas diversas e o lucro propriamente dito.

Para melhor entender a questão do lucro, LAMBERTON²⁰ diz que

muitas são as definições de lucro e mesmo nos escritos dos contemporâneos elas são contraditórias. Ouvem-se ainda os ecos da identificação mercantilista do lucro com o comércio (muito criticado) e do seu uso, ligeiramente menos amplo, na teoria da distribuição na qual ele é contrastado com os salários e compreende, em geral, a renda dos proprietários. Como a diferença entre a renda esperada e a realizada, o lucro, seja ele positivo ou negativo, pode ser um componente de todas as categorias de renda. Se se atribui essa divergência de valores ex-post e ex-ante à mudança econômica e essa mudança surge do processo de inovação, o lucro se torna a recompensa do inovador. Pode também o termo ser aplicado à remuneração do poder de venda de preferência à remuneração da produção.

Daí a confusão que se prega quanto ao que se entende por lucro, como resultado de uma operação econômica industrial, ou comercial.

Assim sendo, quer queira, quer não, o lucro ainda é o meio muito forte de acumulação de capital, e, mesmo transmutando em diversas categorias, não se pode esquecer essa face de acumular mais e mais riqueza, de fomentar a concentração e de dificultar uma otimização no processo distributivo dos ganhos, isto é, participação equitativa a quem contribui para a formação da renda nacional, em termos industriais. A atuação dos lucros na economia impulsiona a extratificá-la em grandes, médios e pequenos industriais, ou empresários, induzindo a cada um, a um processo de exploração diferente, dependendo de sua atuação no mercado, em termos de concorrência oligopolística ou monopolista. Frente a isto, as idéias rousseauianas de que os indivíduos são potencialmente

²⁰ LAMBERTON, D. M. *Teoria dos Lucros*. Rio de Janeiro, Bloch Editores, 1965, p. 28.

iguais e que as relações sociais devem ser derivadas dessa premissa não têm razão de ser devido á busca incessante pela fomentação do egoísmo e ganância, com o expressivo aumento do ter.

EM BUSCA DAS RECEITAS TOTAIS

Um outro objetivo do empresário moderno é a maximização das vendas, como uma *proxy* á maximização dos lucros, considerando que num mercado oligopolizado, não existem condições da implantação de tal hipótese, porém, é mais provável que vender o máximo possível seja mais viável. O mundo moderno capitalista está impregnado de uma constante inflação e esta é uma variável que deturpa o sentido da maximização dos lucros. Como saída, a maximização das vendas consegue mais sentido em sua aplicação, ao oferecer um *turn over* mais rápido no processo de comercialização para amenizar o efeito da inflação e oferecer um melhor convívio com a economia industrial desajustada. A busca de um máximo é um problema, no entanto, fazer os recursos monetários circularem mais rapidamente no mercado, conduz o empresário a aumentar seu processo de acumulação e conseguir sobreviver frente a competição inter-industrial.

O objetivo da firma, especificamente, quanto á maximização dos lucros fica muito difícil, quando não se está numa estrutura de mercado que esteja em competição perfeita, cuja modernidade, depara-se sempre, com oligopólios, cada vez mais concentradores e centralizadores, em termos de seus negócios industriais. Neste sentido, afirma AWH²¹ que

em essencial, a hipótese de maximização das vendas, de William Baumol, sugere que a maximização da receita de vendas, sujeita a uma restrição de lucros pode ser um

²¹ Robert Y. AWH. *Microeconomia: Teoria e Aplicações*. Rio de Janeiro, Livros Técnicos e Científicos, 1979, p. 322.

objetivo mais provável de grandes empresas do que a hipótese de maximização dos lucros.

Isto decorre devido á grandes empresas viverem num clima de conflito muito grande, devido á concorrência ser entre poucos participantes, isto é, acima de um e um máximo de dezesseis competidores, cuja contenda ocorre diretamente, com possibilidade de uma eliminação mais imediata de seu concorrente mais próximo.

Adentrando mais um pouco na questão dos oligopólios frente a impossibilidade de maximização dos lucros, cujo mercado poucos dominam intransigentemente. Neste sentido comenta TISDELL²² que

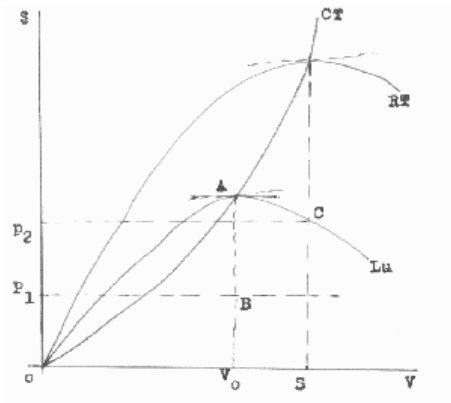
Baumol afirma que 'os objetivos do oligopolista típico podem ser utilmente caracterizados, aproximadamente, como maximização das vendas sujeitas a uma restrição de lucro mínimo'. Ele tem um valor de vendas ou receita total em mente, e não uma quantidade de vendas. No mundo dos negócios, afirma ele, o valor das vendas de uma empresa é considerado um indicador significativo de sucesso e status.

Numa estrutura de poucos empresários, ver-se normalmente, que uma contenda direta impõe que os tomadores de decisão estejam sempre ligados ao processo de comercialização direta, isto é, as vendas comerciais.

O processo de determinação dos lucros pela ótica da maximização das vendas foge ao princípio da igualdade da receita marginal com o custo marginal, mas está baseado no cálculo de custos totais e receitas totais. A hipótese fundamental neste ponto de vista, é que, o empresário industrial aceita um lucro mínimo para vender mais, pois isto sempre acontece em um mercado oligopolizado, onde predominam o risco e a incerteza em cada competidor. Em termos realistas, o industrial se depara com receitas, custos, preços e quantidades que fazem parte das relações econômicas. A receita total e os custos totais são os elementos que determinam o lucro total em um preço P,

²² Clem A TISDELL. *Microeconomia: A Teoria da Alocação Econômica*. São Paulo, ATLAS S/A, 1978, p. 525.

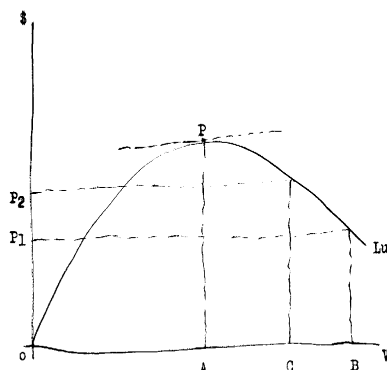
caracterizando o lucro aceitável pelo empresário para manutenção do *turn over* comercial, num mercado que esteja em condições de relacionamento imperfeito.



O quadro abaixo mostra como acontece a teoria de BAUMOL, que explica a maximização das vendas, visto que muitos empresários industriais objetivam vender o máximo possível e não diretamente a maximização dos lucros, tal como apregoam os

clássicos da economia industrial. No eixo vertical, têm-se valores monetários e no eixo horizontal as quantidades que devem ser vendidas. Os custos totais, receitas totais e lucros gerados no processo de vendas são representados por CT, RT e Lu (π) respectivamente, simbolizado por \$. Se um empresário fosse maximizador dos lucros, ele venderia determinadas quantidades em V_0 . Mas, ao se comportar como maximizador das vendas, ele venderia mais, em S , com um lucro menor. Todavia, ao se estabelecer um lucro mínimo de OP_1 o empresário venderia OB, significando uma queda nos preços de OP_2 para OP_1 , porém compensador dentro de uma estratégia de mercado que busca crescer.

Neste gráfico que foi traçado, pode-se investigar a questão da maximização das vendas de BAUMOL (1967) que é



muito utilizado para estudar a questão do lucro nas economias industriais modernas, onde predominam o risco e incerteza. Pode-se ver no gráfico que o ponto P significa o local onde fica a maximização dos lucros, cujas quantidades refletem o maior volume vendido,

frente à técnica de maximização. Na hipótese de maximização das vendas, verifica-se que ao preço OP_1 , as vendas podem ser maiores que OA e menores ou iguais a OB, pois, neste intervalo, o empresário pode dinamizar sua produção ao máximo que lhe convier, a um lucro mínimo aceitável no processo de acumulação e sobrevivência. Entretanto, se este preço for estipulado em OP_2 , esse limite já restringe mais e suas vendas máximas devem ser OC, portanto, com um intervalo de mobilização bem menor que no ponto OP_1 .

Mesmo não sendo o ideal na determinação dos lucros empresariais, a maximização das vendas constitui um trabalho interessante no estudo da questão dos lucros industriais e comerciais na economia, quanto ao querer sobreviver à intensidade da concorrência, que se apresenta de forma muito feroz e demolidora. Para BAUMOL (1967) o êxito que um gerente deve ter na dinamização de sua empresa está fundamentalmente ligado com a receita total, que tem um retorno muito mais rápido sobre o produto, em termo dos lucros que se conseguem no final de cada período, porque esta questão envolve muitas variáveis qualitativas de fundamental importância. Da mesma forma, quanto a este ponto de vista, John Maurice CLARK (1940), demonstrou a possibilidade que

as empresas têm quanto a se sacrificar, em termos de lucro, para que possam aumentar a produção de sua empresa e, conseqüentemente, aumentar a sua receita total nas relações comerciais.

O processo de maximização das vendas concede a oportunidade de vender mais, abocanhar uma maior participação do mercado, ser mais agressivo quanto ao aumentarem as suas vendas num mercado oligopolista, que usa todos os meios disponíveis para estar á frente com seus produtos diferenciados. A maximização das vendas vai de encontro àqueles que não entendem as leis do mercado e costumam conviver com estoques. Pois, mesmo que num sistema inflacionário se apresente aparentemente ganhando, é simplesmente um ganho ilusório que a economia não aprova, concedendo-lhes perdas diretamente imperceptíveis. Para camuflar a maximização dos lucros, inexistente num sistema de mercado imperfeito, parte-se para vender o máximo possível, certamente, girando mais a produção gerada dentro do mercado, e assim, consegue-se viver com as leis econômicas e fortalecer a economia.

Em todos os sistemas econômicos, pode-se usar o processo de maximização das vendas, mesmo naqueles em que a inflação seja pequena. Todavia, numa economia onde a inflação é alta e crescente, existe muito mais a necessidade de que a indústria possa pensar, na maximização das vendas. O processo de maximização das vendas decorre da impossibilidade de se conseguir uma maximização dos lucros, isto é, de se está em equilíbrio, dentro de uma estrutura econômica, que esteja buscando o equilíbrio walraseano, quer dizer, o equilíbrio geral. Numa economia imperfeita, não há condições de se conseguir esta tal maximização, então o caminho mais próximo é tentar vender mais, conseguir a máxima receita, já que o mercado, dentro de uma economia industrial não vive plenamente ajustado, aos moldes da economia clássica.

Portanto, numa economia onde o setor industrial é muito forte, onde vigora a espionagem industrial e onde prevalece o *salve-se quem puder e cada um por si e Deus por todos*, é necessário e suficiente correr contra o prejuízo, isto significa

dizer participar mais ativamente do mercado, como uma intransigência na busca de se conseguir a maior participação na cesta do consumidor. Quanto mais fazer circular a mercadoria dentro do circuito industrial versus consumidor, mais o empresário tem condições de agregar receitas, com o aumento da rotatividade do produto, e, por consequência, conseguir-se-á o lucro que o industrial necessita. Sem esta corrida pela participação na cesta do consumidor, sem essa luta pela participação nos *nichos* do mercado, não se têm condições de aumentar a receita que a indústria tanto precisa, para obedecer á dinâmica que a economia necessita, dentro da perspectiva industrial de qualquer nação, quer seja de países ricos, ou de países pobres.

A META DOS GANHOS DE ESCALA

Esta abordagem da meta dos retornos de escala indica que os industriais trabalham na economia com vistas a obter ganhos pelo uso dos fatores de produção de forma sempre crescentes, sem esquecer que existem industriais que vivem sob o clima de ganhos de escala decrescentes, pois uma coisa é o objetivo a conseguir e outra é o obtido. Quando se fala em ganhos de escala, imediatamente, tem-se na mente a problemática quanto á utilização dos recursos escassos da sociedade, isto significa dizer, o emprego do capital e do trabalho, como componentes fundamentais. Não se está colocando que a economia industrial deve viver sob o clima das economias de escala crescentes, mas almejando os maiores *goodwill* possíveis pela participação no processo produtivo dentro da industrialização nacional, que se dinamiza a todo instante, devido a tecnologias modernas, e, melhor poder de competição.

Numa economia industrial, deve-se ficar claro que, especificamente, num sistema oligopolista, existem as pequenas, as médias e as grandes indústrias, cujo objetivo fundamental,

não é somente a sobrevivência comercial, mas conseguir os maiores retornos possíveis no processo produtivo de transformação. Neste conflito empresarial, sabe-se que a situação dos pequenos empreendimentos é totalmente adversa das grandes indústrias, em que as condições para as *big corporations* são bem mais favoráveis, contudo, todas elas indiferentemente de tamanho têm economias e/ou deseconomias de escala. Inegavelmente, todas as indústrias têm como princípios básicos a maximização de seus retornos de escala, mesmo que o seu dia-a-dia não lhe proporcione condições de que esses objetivos possam ser obtidos pelo seu grau de eficiência empregado, devido as formas de alocação dos recursos escassos da empresa diferenciar de indústria para indústria.

Na teoria do crescimento da firma de PENROSE²³, encontra-se uma colocação sobre os ganhos internos em uma empresa, cuja mensagem diz que

as economias internas disponíveis para uma firma individual tornam sua expansão lucrativa em determinadas direções. Elas derivam da coleção específica de serviços produtivos disponíveis a uma firma, que lhe dá vantagem comparativa em relação a outras empresas em colocação, no mercado, de novos produtos ou quantidades adicionais naquelas que já produzem. Em qualquer instante no tempo, a disponibilidade de tais economias é resultado do processo (...) pelo qual novos serviços produtivos são continuamente criados dentro da firma.

Isto é mais do que uma explicação, de que os retornos de escala são fundamentais no processo de acumulação de uma empresa que participa do mercado, sobrevivendo aos ataques do grande capital que almeja expulsar os concorrentes, especificamente os mais próximos, para eliminação dos riscos e incertezas que amedrontam os industriais de todos os tamanhos.

²³ Edith Titner PENROSE. *The Theory of the Growth of the Firm*. 2ª ed.; Oxford, Basil Blackwell, 1980, p. 99.

Todavia, dentro de uma indústria, quem proporciona maior rapidez no processo de acumulação industrial é a obtenção de retornos de escala crescentes, que não é privilégio unicamente das grandes empresas, mas também das pequenas que compartilham desses ganhos de escala, ou da eficiência, é claro de maneira diferente. Os retornos de escala geram os ganhos desproporcionais dentro da indústria, dando condições para que aumente o número de concentrações industriais e o poder de monopolização que algumas indústrias exercem sobre as demais, por conta de sua melhor alocação dos recursos em termos de sua divisão técnica do trabalho, do adestramento de seus trabalhadores e melhor uso da tecnologia. É neste sentido que, mesmo participando precariamente da maximização dos retornos de escala como objetivo, as pequenas e uma parte das médias empresas abocanham parte do mercado, visando além disto, a sua sobrevivência, numa guerra intransigente para conseguir a cesta do consumidor.

Uma economia formada por oligopólios, trustes e cartéis, conglomerados e algumas outras formas de denominações que levam a monopolização dos agentes produtores, ou a formação de Clusters objetivam que as empresas atuantes persigam os retornos de escala serem crescentes de forma sustentável para todos. Como se sabe, a eficiência econômica e técnica diferem de indústria para indústria e de empresa para empresa, pois isto conduz a uma dinâmica de acumulação distinta para cada agente econômico, induzindo, por consequência, as concentrações e estratificações das empresas com ganhos crescentes e outras com ganhos decrescentes em sua escala de produção industrial. Um sistema econômico onde todos são iguais em sua fase de competição, não gera economia de escala crescente ou decrescente por longo tempo, mas retornos de escala constantes que mantém a economia numa estrutura de estabilidade e qualquer desajuste será pequeno, de curtíssimo prazo e facilmente ajustável, pelas condições de competitividade comercial.

Os retornos de escala crescentes decorrem da habilidade do trabalhador, em termos de conhecimento (*skill*); do

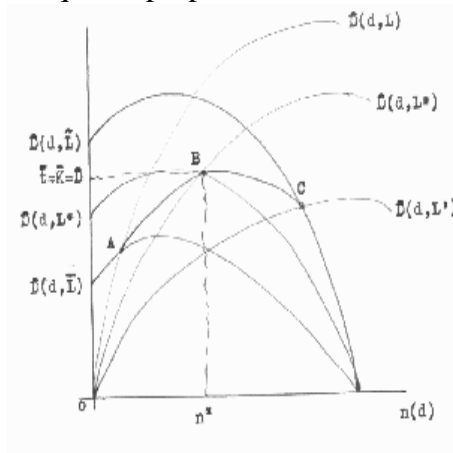
empresário poder criar novidades e inovar em sua dinâmica de trabalho; de comercializar de forma competente seus produtos numa estrutura totalmente heterogênea e montada dentro do princípio do *salve-se quem puder*, ou do sobrevivente. A qualidade da mão-de-obra e a imputação de melhores tecnologias criam condições de que a produção gerada traga retornos de escala cada vez maiores, pois este mecanismo acelera o processo de acumulação formando as diferenças em cada empresa em termos de qualidade e quantidade do produto. Os retornos de escala, adquiridos no processo produtivo, qualificam melhor a empresa, forma hegemonia perante a de menor escala, por causa de sua forma de inovar as suas marcas, o seu pessoal e, acima de tudo, aumentar a sua escala de produção, pelo acompanhamento aos avanços que os cientistas implementam em termos de tecnologia.

Em resumo, os retornos de escala decrescentes levam a empresa, ou a indústria a uma situação totalmente reversa, pois a sua produção tende a ser de fraca qualidade, não tem condições de competição direta, existe uma grande qualidade de desperdícios e está fadada ao sumiço, ou á falência, própria de estrutura ineficiente na economia. Do ponto de vista microeconômico, e, oligopolisticamente falando, as empresas devem buscar sempre retornos de escala pelo menos no curto prazo, para que seja vislumbrada uma perspectiva de sucesso no empreendimento em que se está trabalhando, tal como acontece, ou aconteceu com os grandes grupos de produção em escala. O importante é a empresa viver sempre em equilíbrio, ou próxima ao equilíbrio, entretanto, demandar a eficiência é o ponto principal que todo empresário deve perseguir, para que o sucesso antes de ser da economia, seja da empresa que luta pela sua sobrevivência, diante de um mundo de imperfeições e de dificuldades.

O CRESCIMENTO CONJUNTO

Uma outra maneira de verificar os objetivos do industrial, em termos de seu comportamento, é quanto á busca do crescimento da empresa, visto que os diretores demandam algumas metas e os acionistas aparecem com outras opostas, tal como explica R. MARRYS (1963). Inicialmente, a maximização do crescimento depende essencialmente da organização empresarial para que a alocação dos fatores de produção faça com que seja maximizado o crescimento da empresa em forma de utilização das disponibilidades naquele processo, tanto do lado gerencial como de acionistas. A empresa passa por diversos momentos de grande relevância para sua eficiência e perspectiva de demanda que são estipuladas para que possam ser combinados todos esses elementos que façam com que a empresa cresça, mas dentro de toda estrutura de eficiência e performance, onde diretores e acionistas saiam satisfeitos com os resultados econômicos do empreendimento.

A teoria de MARRYS (1963), diz respeito ao crescimento equilibrado, isto é, aquilo que os proprietários/acionistas querem e que os gerentes desejam, visto que os proprietários/acionistas não estão diretamente envolvidos



no processo de administração da empresas. Os proprietários/acionistas desejam maximizar o crescimento do capital, caracterizado por \hat{K} e os gerentes buscam maximizar o crescimento da demanda, denotada por \hat{D} . Nesta configuração, tanto \hat{K} como \hat{D} estão em função tanto da diversificação industrial, como dos lucros da indústria.

No eixo vertical, tem-se a taxa de crescimento do capital, \hat{K} e taxa de crescimento da demanda \hat{D} . E no eixo horizontal a taxa de diversificação industrial $n(d)$. Disto, tem-se que a curva de crescimento equilibrado proposta por MARRYS fica determinada por ABC, como demonstra o gráfico ao lado, e muito bem elucidativo nesta realidade, que é muito comum nas grandes corporações multinacionais do mundo moderno, especificamente para as empresas caracterizadas pelas sociedades anônimas, que não tem donos explícitos, como os da concorrência perfeita.

Um outro fator que tem uma interferência na maximização do crescimento é o investimento, que é necessário para suprir as inquietações da demanda e dos seus competidores. O investimento tem três funções básicas que são essenciais, isto para reposição do estoque de capital existente, da modernização de sua tecnologia e capacidade da empresa e da expansão das fábricas como um todo. Não existem condições de se buscar maximização de crescimento da indústria sem uma correspondência na implementação dos lucros, sem um rápido *turn over* nas vendas e sem uma organização na indústria em busca de retornos de escala crescentes. É um fato reconhecer que a maximização do crescimento apresenta diversas limitações e dentro das quais pode-se colocar a questão da política interna da empresa e o problema de que muitos empresários têm aversão ao risco, devido ao surgimento das incertezas neste contexto de mercado imperfeito, claramente oligopolístico.

A teoria da maximização do crescimento quer simplesmente mostrar a incompatibilidade da competição perfeita num mundo de imperfeição de mercado, onde quem predomina são os oligopólios com dominação pelos gerentes por um lado e do dono do capital por outro. Para melhor explicar isto, ALBUQUERQUE²⁴ mostra que

Marris sugere que a maximização das funções de utilidade dos administradores não se contrapõe á

²⁴ Marcos Cintra Cavalcanti de ALBUQUERQUE. *Microeconomia*. Rio de Janeiro, McGraw-Hill, 1987, p. 271.

maximização da utilidade dos proprietários. Embora sejam objetivos distintos, ambos estão diretamente relacionados com a taxa de crescimento da empresa, e, assintoticamente, relacionam-se com o tamanho das empresas, sua participação no mercado e seu nível de receita.

Este tipo de atuação denota a participação das sociedades anônimas, que praticamente implica a dinâmica da grande empresa em detrimento das pequenas que precisam sobreviver às intempéries dos dominadores da economia industrial que são os trustes e cartéis da modernidade.

Um ponto é verdade quanto ao caso da maximização da empresa, é que, para uma firma crescer faz-se necessário que sejam levantadas as diversas dificuldades que a empresa, ou indústria, possa atravessar, tais como: demanda, abertura de crédito, a incerteza, o risco, a concorrência e alguns outros de fundamental necessidade. Inegavelmente, a maximização dos lucros, a maximização das vendas e os retornos de escala estão intimamente ligados com a maximização do crescimento empresarial. Pois, desta forma, é provável que o empresário deverá abrir mão do processo de maximização e tentar conciliar todos esses fatores em busca de um crescimento equilibrado da empresa, ou indústria como um todo. Isto acontece dentro do princípio da imperfeição do mercado. Sem dúvida, os oligopólios impõem condições que dificultam partículas isoladas a terem facilidade em suplantá-las.

A dinâmica da busca pelo sucesso, ou pelo menos a sobrevivência industrial de qualquer tamanho, faz com que as grandes empresas intensifiquem a sua participação no mercado, criando as barreiras à entrada e expulsando os competidores próximos. Neste sentido explica ALBUQUERQUE²⁵ que

conforme esta concepção da empresa moderna, os proprietários/acionistas têm como objetivo a maximização da taxa de crescimento do capital. Os proprietários obtendo a maximização da taxa de

²⁵ Marcos Cintra Cavalcanti ALBUQUERQUE. *Microeconomia*. Rio de Janeiro, McGraw-Hill, 1987, p. 271.

crescimento do capital estariam alcançando algumas metas constantes de suas respectivas funções de utilidade, tais como crescimento dos lucros, aumento da produção e maior participação no mercado. Já os administradores têm como objetivo a maximização da taxa de crescimento da demanda pelos produtos da empresa, pois assim estariam atingindo objetivos de suas funções de utilidade, como possibilidades de altos salários, estabilidade no emprego, projeção sócio-econômica etc.

Assim sendo, justifica-se que numa empresa existe o confronto de idéias entre o dono do capital e do gerente desse capital, na dinâmica do desenvolvimento de uma empresa.

As grandes empresas são comandadas por diversos diretores e gerentes que tentam por em prática as suas habilidades administrativas, tentando ajustar da melhor maneira possível os objetivos dos acionistas que almejam os ganhos de seu capital e a posição da demanda emergente. Por este prisma, TISDELL²⁶ repete as palavras de Marris ao afirmar

que os gerentes visam ao crescimento máximo de sua empresa, sujeita á garantia de uma probabilidade de sobrevivência da companhia como uma identidade sob seu controle. Uma vez que a probabilidade de se assumir o controle da companhia depende em parte de suas retenções de lucros, esse objetivo pode ser empregado para prever a margem de retenção.

É com esta perspectiva que os empresários, esforçam-se para manter a posição social da empresa e conseqüentemente a sua criatividade de gerir bens de terceiros, que de qualquer forma, são os donos indiretos.

²⁶ Clem A TISDELL. *Microeconomia: A Teoria da Alocação Econômica*. São Paulo, ATLAS S/A, 1978, p. 527.

A PARTICIPAÇÃO GERENCIAL

Quanto ao comportamento industrial, processa-se de forma que o empresário busque em primeira instância, a maximização dos lucros, cuja verdade só se procede se a economia industrial se comportar numa estrutura de mercado que esteja em competição perfeita, isto é, a empresa seja do tipo unidimensional, que significa dizer, o Presidente da Instituição é o empresário e o gerente. Na economia moderna, o mais comum é que a indústria se comporte de maneira imperfeita, com luta desigual e objetivando a oligopolização/monopolização do setor industrial. Pois, neste patamar, encontram-se as grandes corporações, ou as conhecidas S/As que dominam a produção e distribuição industrial no mundo capitalista. Com as S/As, a propriedade particular do industrial sai de cena e entra uma estrutura acionária, cujo proprietário não é mais um indivíduo, mas um conjunto de acionistas esperando somente os rendimentos no final de cada exercício.

No que diz respeito á questão ligada quanto á dominação dos gerentes no processo de decisão direta é de fundamental importância, na dinâmica evolutiva da indústria. Pois, o diretor, na atualidade, já não é o dono da empresa, mas um funcionário qualificado que tem seus desejos, aptidões e ambições a serem cumpridas. Assim sendo, explica JACQUEMIN²⁷, quando mostra que

(...), admite-se já, hoje em dia, que a empresa não é um organismo simples, de um só objetivo: é uma organização complexa, onde se defrontam objetivos múltiplos contraditórios. No seio desta organização, um grupo de diretores constitui o princípio ordenador ao exercer a autoridade e ao utilizar diversos instrumentos de coação.

Com isto, preocupa-se muito mais com o orgulho individual dos administradores em transformar as suas aptidões pessoais, em

²⁷ Alexis JACQUEMIN. *Economia Industrial Europeia*. Portugal, Biblioteca de Estudos Econômicos, Edições 70, 1979, p. 17.

uma preocupação maior que é o crescimento e desenvolvimento da indústria como um todo em seu aspecto mais dinâmico.

Neste caso, cabe a atuação do modelo de WILLIAMSON (1971) que levantou uma questão importante quanto ao direito de propriedade que foi bastante discutido nas pesquisas de Karl MARX (1867), em seu livro *O Capital*, que culminou com a formação de diversos partidos comunistas no mundo inteiro. Por esta ótica, explica JACQUEMIN²⁸, quando comentou que

(...) Ora, em numerosas empresas haverá uma separação entre a propriedade e o controlo. Assim é plausível que os dirigentes, mais do que prosseguir o lucro dos acionistas, utilizam o seu poder em proveito próprio. Neste caso, a maximização do lucro daria lugar á maximização da função utilidade dos dirigentes.

Sem dúvida, que o gerente é quem toma as decisões mais diretas, isto dentro de uma folga, que dependendo de sua eficiências, consegue-se seu sucesso, dentro de um clima de vigia, de saber conquistar o seu prestígio e de poder dominar a sua atuação no mercado industrial.

Com este preâmbulo, verifica-se que o dono/diretor que tomava as decisões sozinho como empresário, agora com as S/As, nada mais é do que apenas um acionista e as decisões passam a ser atribuição dos diretores, ou gerentes que, em sua maioria, não são acionistas da empresa que fazem parte ou dirigem-na como um profissional. As grandes corporações não têm um só dono, são departamentalizadas, onde as decisões não partem de uma pessoa, mas dos diretores das grandes lojas. Entretanto, cada um tomando decisões individualizadas para o progresso do todo empresarial da instituição mãe. Por outro lado, o empresário quando é o próprio dono do empreendimento, as decisões são tomadas pelo gerente/dono e isto acontece na competição perfeita, onde as indústrias são de um tamanho tal que podem ser dirigidas por uma só pessoa, com a eficiência plena e o controle mais direto frente aos seus trabalhadores.

²⁸ Alexis JACQUEMIN, *Economia Industrial Europeia*. Portugal, Biblioteca de Estudos Econômicos, Edições 70, 1979, p. 17.

Frente a isto, toma-se geralmente a definição de gerente, ou administrador por empresário, que constitui um erro, no sentido do conceito clássico. No entanto, no dia a dia da atividade comercial e industrial, esses conceitos são tidos como os mesmos. Assim sendo, coloca HOSELITZ²⁹ com muita habilidade que, *sustenta-se*

(...) que o êxito da atividade empresarial implica no exercício de liderança, na maturidade de caráter, no sentimento de segurança e no conhecimento das habilidades associadas às atividades do empresário – ou, pelos menos, em certa familiaridade com as mesmas. O empresário é o homem de visão ampla, em contraposição ao especialista técnico ou econômico, se bem que algum conhecimento dos aspectos técnicos da produção seja sempre vantajoso, quando não indispensável. Neste ponto, difere ele do perito de uma grande empresa, empregado em virtude de seus conhecimentos especializados ou técnicos de produção, compras, ou relações de trabalho ou em outras áreas de ação restritas e bem definidas. (...).

Todavia, o empresário ou gerente como muitos entendem tem a sua função de grande importância na dinâmica do desenvolvimento industrial, cuja concorrência é muito forte nos tempos modernos, competindo-lhe a possibilidade de abrir os nichos de mercado para a produção industrial.

Nestas condições, a indústria se comporta de tal maneira que não tenha como fundamento precípua, a maximização dos lucros e nem a maximização das vendas. Porém, busca-se a maximização da satisfação dos diretores das empresas que são multidimensionais, como propôs O. E. WILLIAMSON (1971) em seus estudos no setor industrial. Isto acontece devido à complexidade existente na estrutura gerencial da grande indústria, pois somente a divisão do grande empreendimento em partes isoladas e independentes, é que se fará uma viabilidade real dos sistemas de oligopólios, ou monopólios que dominam o

²⁹ Bert F. HOSELITZ. *O Elemento Empresarial no Desenvolvimento Econômico*. Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 1965, pp. 82/83.

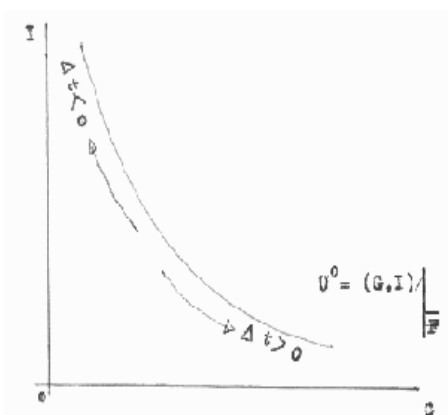
mundo inteiro. Tudo isto, é claro, dentro de um limite de lucros que viabilize o crescimento da indústria e garanta os anseios dos diretores, na manutenção de seu *status quo*, as suas ganâncias por dominação e posição social, como uma categoria a parte, que busca seu espaço como dinamizador dos recursos alheios, que deve ter um fim social.

O comportamento industrial num sistema de competição imperfeita, não foge á regra da busca incessante pela maximização de lucros da competição perfeita, visto que o lucro é a mola mestra de todo objetivo industrial, mesmo que não seja o número um, de um comportamento de sobrevivência. Desta feita, explica ALBUQUERQUE³⁰ que

os proprietários objetivam a maximização do lucro; já os administradores consideram que a obtenção de uma taxa de lucro mínima seria suficiente para satisfazer os acionistas. Uma vez obtido este mínimo, os administradores procurarão maximizar a sua função de utilidade.

Inegavelmente, os proprietários continuam na sua busca incessante na maximização dos lucros, todavia, os gerentes, que são apenas funcionários qualificados, almejam tudo, apenas com um lucro mínimo, isto é, condizente com as condições de que a empresa possa sobreviver aos seus problemas do dia-a-dia.

O modelo alternativo de comportamento de empresário



moderno varia conforme o os objetivos empresariais. Aqui será apresentado o modelo de O. E. WILLIANSO, pela sua importância na colocação quanto á satisfação dos desejos dos gerentes. Porém, isto é feito ao considerar uma função tipo utilidade

³⁰ Marcos Cintra Cavalcanti de LABUQUERQUE. *Microeconomia*. Rio de Janeiro, McGraw-Hill, 1979, p. 278.

gerencial, tal qual a seguinte fórmula $U = U(W, P, R, S, \text{etc})$, onde W é o rendimento gerencial, P é o prestígio, R é o poder e S é a segurança administrativa. O gráfico ao lado representa esta simulação, onde no eixo vertical está o investimento operacional I e no eixo horizontal os gastos discricionários G, formados por prêmios, prestígios, staff, investimentos discricionários e alguns outros mais. Pelo gráfico, ver-se que quanto maior for a alíquota de impostos, menor é a taxa marginal de substituição de equilíbrio; maiores serão os gastos discricionários, conseqüentemente menores serão os investimentos operacionais, que influem nos lucros. Verifica-se que a maximização da utilidade dos gerentes está sujeita a uma restrição, que é a obtenção de um lucro a distribuir, capaz de manter os acionistas satisfeitos e evitar queda na cotação das ações.

Todavia, nestes levantamentos surge a necessidade de se trabalhar uma função que demonstre os anseios dos gerentes, que é quem está ligado mais diretamente com as relações das empresas frente os trabalhadores, os seus concorrentes e o desempenho de sua atuação no contexto dos competidores. Frente a isto explica ALBUQUERQUE³¹ que

a função utilidade dos administradores tem como variáveis salários, prestígios, poder, segurança, etc. Estas variáveis, relacionam-se com alguns tipos de despesa da empresa, os quais são usados como “proxy” para os argumentos originais da utilidade dos administradores; são elas aumentos de despesas com “staff”, gratificações e “finge benefícits”, que se chama prêmio e investimentos opcionais, não essenciais ao funcionamento normal da empresa.

Sem essas configurações que a empresa presencia, dificilmente um gerente alcançaria o seu sucesso na perseguição de uma posição empresarial e do lucro capitalista, mesmo que não seja na sua maximização plena.

Sem dúvida, que dentro de uma economia industrial imperfeita, especificamente oligopolista, não se pode esperar

³¹ Marcos Cintra Cavalcanti de ALBUQUERQUE. *Microeconomia*. Rio de Janeiro, McGraw-Hill, 1979, p. 278.

que se apliquem os princípios, ou que a indústria trabalhe com os preceitos de um sistema econômico perfeito, isto significa dizer, perseguir o processo de maximização dos lucros. Na justificativa da inviabilidade deste processo, TISDELL³², mostra que

Williamson indica os objetivos da gerência por uma função utilidade ou de preferência. Diversas possibilidades são cogitadas, mas basicamente, supõe-se que a gerência tenha uma tendência á inatividade por maiores fundos para despesas gerais de investimentos.

Este é um espelho claro que apresenta a realidade das grandes corporações, onde não existe o dono, mas os acionistas que desejam o sucesso de suas ações na bolsa de valores, cujo resultado almejam-se as melhores cotações da posição da empresa.

O COMPORTAMENTO DO EMPRESÁRIO

Não há como negar que o comportamento industrial é compreendido como o entendimento da atuação empresarial, isto é, aquele que toma decisões neste processo, os efeitos destas decisões como um todo, desde as pequenas até às grandes corporações, que têm uma extensão muito larga, na abrangência do mercado e do emprego da mão-de-obra na economia industrial. Na estrutura industrial se não existe a habilidade do empresário, fica muito difícil a eficiência de uma produção com distribuição, ao considerar que aquele que toma decisões deve viabilizar a sua produção, na certeza de que o gerado vai ser seu destino, isto significa dizer, ser consumido, mesmo que não seja a curto prazo, tal com acontece com produtos que são estocados. Nisto se verifica a importância dentro do complexo industrial que está sempre se dinamizando, ao buscar sempre qualidades e novidades para os consumidores exigentes.

³² Clem A TISDELL. *Microeconomia: A Teoria da Alocação Econômica*. São Paulo, ATLAS S/A, 1978, p. 525.

Ao trabalhar com a questão do comportamento empresarial, verifica-se que o empresário é algo mais incompreensível do que se imagina na realidade. Isto significa dizer que o empresário não é um administrador e nem um gerente, tal como seu conceito original. O empresário é alguém que vive observando a realidade econômica com vistas a dinamizar o processo produtivo e melhor distribuir a produção na cadeia do ambiente do consumidor, sendo aquele que viabiliza o processo econômico em todos os sentidos. O empresário pode estar fora da empresa e ser muito mais útil que o administrador, ou gerente em si, porque o processo criativo e inovador parte daquele que descobre os *nichos* mercadológicos, ao dinamizar o sistema econômico, nas suas mais diversas aptidões, produtivas e consumistas, aos diversos recantos do mundo.

Ao tentar mostrar mais claramente o que, na verdade, delimita a concepção de empresário, na verdadeira acepção da palavra, ADELMAN³³ no seu livro *Teorias do Desenvolvimento Econômico* explicita que

a única característica que distingue o empresário é que ele é inovador. Por forçar os meios de produção para novos canais, ele fornece a liderança econômica que serve como ponta de lança de uma mudança dinâmica descontínua. O empresário puro não é, necessariamente, o cabeça do negócio, e pode mesmo não está associado permanentemente a uma determinada firma.

Neste sentido, tem-se que o empresário é de fundamental importância na dinamização da estrutura industrial, ao se compreender a sua convocação de empreendedor, de inventor de novidades e de sempre inovar ou imitar, para uma maior participação no mercado.

De maneira geral, pensa-se que o empresário vive em busca de altos lucros comerciais. Na verdade, isto nem sempre acontece, devido à imperfeição do mercado e processo competitivo muito intenso nos tempos modernos. O empresário

³³ Irma ADELMAN. *Teoria do Desenvolvimento Econômico*. Rio de Janeiro, FORENSE, 1972, p. 99.

tem outros objetivos além dos lucros, como mostra SCHUMPETER³⁴, quando diz que

antes de tudo, há um sonho e a vontade de fundar um reino particular, embora, não necessariamente, uma dinastia. (...). Depois há o desejo de conquistar; o impulso de lutar, para provar a si mesmo que é superior aos outros, ter sucesso, não pelos frutos que podem daí advir, mas pelo sucesso em si. Finalmente, há a alegria de criar, de realizar as coisas, ou simplesmente de exercitar sua energia e engenhosidade.

Essa visão de Schumpeter caracteriza o empresário, não diretamente como administrador, nem tão pouco como diretor, porém como aquele que viabiliza os resultados da produção, sentindo os anseios do mercado ao dinamizar o seu desenvolvimento.

Numa economia imperfeita, ver-se que predomina uma estrutura industrial com grandes, médias e pequenas indústrias e porque não dizer de micros que também participam do processo produtivo, mesmo sabendo que estas últimas sejam abundantes em tempo de crises econômico-sociais. Nas pequenas e micros indústrias, o empresário coincide com o proprietário, por serem estabelecimentos pequenos, que não necessitam de profissionais de fora da família, entretanto, nas médias e grandes, já com tamanhos maiores, o empresário é fundamental para uma melhor dinamização da indústria. Como já foi demonstrado, por diversos economistas, o empresário é de importância incalculável, numa indústria, pela adaptação de novas técnicas e criação de novas maneiras de trabalhar novidades para o consumidor.

Em contraposição ao conceito schumpeteriano, verifica-se em HOSELITZ³⁵ que

o conceito de função empresarial elaborado por Schumpeter modificou-se á luz da evolução das últimas

³⁴ J. A. SCHUMPETER. *The Theory of Economic Development*. Cambridge Mass.: Harvard University Press, 1939, p. 74.

³⁵ Bert F. HOSELITZ. *O Elemento Empresarial no Desenvolvimento Econômico*. Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 1965, pp. 82/83.

décadas, especialmente nos países asiáticos e africanos. A maior parte da liderança empresarial, nestes países, é, ou pode ser, exercida por administradores de grandes empresas privadas ou públicas ou por empresários de pequeno ou médio porte. Raros deles são inovadores, no sentido de Schumpeter. A técnica aplicada é sempre de origem estrangeira. As praxes jurídicas e comerciais são geralmente adaptadas das práticas de nações economicamente mais evoluídas. Frequentemente, os artigos produzidos são imitações dos bens de consumos das nações mais avançadas.

Inegavelmente a filosofia do empresário de Schumpeter tem tido alguma modificação ao longo dos tempos, mas, não no sentido depreciativo ao conceito de SCHUMPETER, mas no que respeita à visão do modo de enxergar o mercado e a forma de abrir *nichos* para o crescimento da empresa.

Portanto, não se pode pensar em produzir somente pelo fato de produzir, sem uma preocupação se essa mercadoria vai ter seu destino final, o consumidor, que precisa satisfazer suas necessidades com novidades, às vezes psicológicas, e, preços condizentes com seus salários pequenos, medianos ou altos. O empresário, na verdade, é quem dinamiza a economia industrial, e porque não dizer, a economia como um todo, tendo em vista que os outros setores estão ligados com o setor de transformação e beneficiamento de produtos que ainda se apresentam *in natura*. Sem o empresário, aquele que ver as falhas de mercado, que faz o elo entre a produção e a distribuição, não existiriam condições quase perfeitas de uma eficiência na economia, porque uma produção que não tem seu consumo, não progride, não se renova e não se dinamiza numa competição igualitária e proveitosa para todos os que atuam no mercado tanto de fatores como de produção.

OS RISCOS E AS INCERTEZAS

Um outro comportamento que o industrial se envolve é o risco e a incerteza, ao considerar que a economia industrial moderna vive num clima de competição imperfeita, onde quem predomina são os oligopólios, e, em alguns momentos, o monopólio como um conglomerado de grandes corporações, conhecidos como os trustes, os cartéis, as multinacionais dos tempos modernos. Como se observa, os oligopólios têm como características fundamentais a interdependência e a diferenciação do produto que configuram a vigilância existente entre indústrias em si, que buscam a sobrevivência e alguns vezes sua acumulação, rumo á concentração. Todavia, sabe-se que existem empresários aversos ao risco e outro propensos ao risco, pois nada mais é importante do que verificar a influência do risco e da incerteza da estrutura industrial.

O comportamento industrial, numa estrutura de mercado imperfeita, incorre sempre em riscos, devido á incerteza que um sistema oligopolizado oferece pela sua interdependência entre os participantes do processo comercial, dominado por poucos membros conluiados ou não. Numa abordagem sobre esta questão, HAWLEY³⁶ colocou que,

não se deve esquecer que o caso em que o empresário não arrisca seus próprios vencimentos de administrador é muito mais raro do que o caso em que não expõe ao risco nenhuma parte do seu próprio capital, e é impossível imaginar que um homem não faça nem uma coisa nem outra como empresário, pois a única maneira de escapar do último risco é o coordenador se transformar num funcionário assalariado.

Aí é onde entra a habilidade empresarial, com vistas a conviver com os riscos e a incerteza que se lhe apresenta, tirando proveitos das brechas que se abrem para que se possa sobreviver

³⁶ F. B. HAWLEY. *Profit and the Residual Theory*. Quarterly Journal of Economics, IV (julho 1890), pp. 386/387.

e crescer numa eficiência compatível com as condições que estão com suas posses de trabalho.

Mesmo sendo interligada, a incerteza difere do risco, tendo em vista que cada uma situação destas tem definição própria como também, algumas vezes, com função separada, uma da outra. Para compreender a distinção entre incerteza e risco, KNIGHT³⁷ explicou que

a incerteza deve ser tomada num sentido radicalmente distinto da noção familiar do risco, da qual nunca foi adequadamente distinta. Parecerá que uma incerteza mensurável, ou “risco” propriamente dito, como usaremos o termo, é tão diferente de uma imensurável, que na realidade não é uma “incerteza” a casos do tipo não qualitativo.

Observa-se que num mercado imperfeito, ou oligopólio, existe o risco pelas perdas quantificáveis que se podem ter, e, a incerteza, devido a uma obscuridade na reação dos competidores, e, em não se conhecer o futuro, que é de onde saem os resultados das decisões econômicas de hoje.

Aa questões quanto á incerteza e riscos estão muito ligadas aos lucros industriais, pois, imediatamente imagina-se a certeza ou não de tal intento, entretanto, alguns empresários levam o setor industrial a contrair perdas ou ganhos em seu processo produtivo, e isto caracteriza o risco ou não, incorrido por este agente econômico, que se depara com um mundo desconhecido, com grande competitividade. Assim sendo, HICKS³⁸ mostrou que o risco

seguramente representa a pedra fundamental sobre a qual deverá repousar qualquer futura teoria de lucro - a dependência em que os lucros estão da incerteza. Isso é um serviço cuja importância poderá ser superestimada pois que nos prende, finalmente, a um e somente um dos

³⁷ Frank H. KNIGHT. *Risk, Uncertainty and Profit*. (New York: Houghton Mifflin Company, 1921, pp. 18/19.

³⁸ J. R. HICKS. *The Theory of Uncertainty and Profit*. Economic. II (maio, 1931), p. 170.

vários caminhamentos explorados pelos primitivos economistas e tal rumo aponta para a direção certa.

A propósito, esta é uma forma de mostrar que numa economia imperfeita a incerteza está sempre presente para aqueles que vão investir no setor de maior dinamização, que é o setor industrial, numa taxa de mimetismo muito grande, devido sua propriedade de mutação.

Todo movimento existente na economia industrial, isto no que respeita á produção e depois á distribuição, exige que se pense um pouco mais quanto ao risco envolvido e a incerteza que se apresenta ao empresariado, dado que num mercado industrial livre, necessita-se de ser trabalhado este problema para se ter uma melhor eficiência econômica. O risco e a incerteza acontecem justamente pela geração da desigualdade existente no mercado imperfeito que se oligopoliza a cada instante, tendente a monopolização e, por conseqüência, a dominação da estrutura produtiva e distributiva, estabelecendo normas que só beneficiam os trustes e os cartéis. Nos países subdesenvolvidos, ou do terceiro mundo, os riscos e as incertezas são muitas vezes assumidos pelo Estado, não deixando que a competição tenha a sua dinâmica própria de desenvolvimento e evolução, mas tudo isto envolve conscientização por parte dos empresários que precisam agir com honestidade perante as possibilidades que se lhes apresentam.

Contudo, observa-se que num país muito grande, dividido em regiões, onde algumas se desenvolvem, e outras, continuam atrasadas, os industriais não pretendem e nem fazem investimento nestas áreas problemáticas, a não ser quando os governos federal, estadual e municipal oferecem algumas benesses, como recompensa ao risco e a incerteza que estão envolvidos. As regiões atrasadas não apresentam de forma clara um mercado promissor; não têm mão-de-obra qualificada e, sobretudo, a tecnologia é tradicional, levando muito tempo para adestrar, ou especializar os trabalhadores ás tecnologias que agora nascem. É nesse sentido, que os governos incentivam e subsidiam a industrialização e modernização, assumindo os

riscos e a incerteza que seriam próprios de empresários industriais que buscam altos lucros e dominação, no contexto político da economia nacional e internacional, como acontece nos diversos rincões de nações, ou regiões continentais, com bastante dificuldades de controle e fiscalização pelo sistema político dominante.

OS CONFLITOS INTERINDUSTRIAIS

Uma última postura de comportamento é quanto aos conflitos interindustriais que existem quanto ao complexo internacional do neoliberalismo, que deixaram aos países individualizados, um forte legado que é muito difícil o seu desligamento da realidade moderna, que são as concentrações, os conluíus, os cartéis, e de uma maneira mais branda, a formação de oligopólios que determinam preços, área mercadológica e quantidade a ser produzida por cada empresa. Isto tem dificultado a competição mais *tête á tête*, e partido para uma competição desleal, com subornos (bribery), corrupções, espionagem industrial e uma série de outras maneiras espúrias de barrar a concorrência, implantar a monopolização, ou de forma mais suave uma oligopolização que é a mais comum no mundo capitalista do século XX. O entendimento essencial de um sistema que esteja em oligopólio é conhecido pela sua interdependência e diversificação da produção para mascarar a exploração direta aos consumidores que estão numa competição perfeita.

Uma das melhores maneiras de entender um sistema oligopolista é a teoria dos jogos, ou dos conflitos, tendo em vista que mostra claramente o comportamento e objetivos de uma estrutura industrial moderna. Uma situação de conflito concorrencial foi formada, observando-se um jogo normal, que têm as suas regras, ou normas e cada jogador as conhece muito bem, quando da sua tomada de decisão. Se um jogo está composto por duas pessoas, uma deve maximizar os seus ganhos

e a outra, em seguida, pelo princípio da interdependência, minimizar as suas perdas e isto deve continuar até alguém ganhar o jogo final, ou no caso do oligopólio, chegar a uma estabilização, coisa que só acontece no longo prazo. Num jogo com estratégia simples seu resultado conhecido como estritamente determinado, existindo um ótimo para cada firma, entretanto, numa estratégia mista, todos esses jogos não são estritamente determinados, devido seus resultados serem difícil de serem determinados, a não ser via probabilidade de ocorrência para tal fato.

Os conflitos industriais decorrem da interdependência existente entre os diversos participantes na produção e venda numa economia industrial, que buscam sobreviver às intempéries de um mundo de competição desigual, onde reina a filosofia do *laissez-faire* dos famosos clássicos. Desta feita, NAPOLIONI³⁹ reporta que

num jogo há de fato um certo número de participantes, cada um dos quais procurando alcançar um objetivo incompatível com os dos outros participantes, enquanto a medida da consecução do objetivo por cada um depende não só do seu comportamento, mas também do comportamento de todos os outros: isso significa - como sucede precisamente no oligopólio - que cada um, ao decidir o próprio comportamento, deveria levar em conta aquilo que todos os seus adversários esperam dele e o modo pelo qual os adversários podem comportar-se em conseqüência dessa expectativa.

É óbvio que dentro de uma estrutura industrial de compra e venda, a contenda entre os que almejam participar do mercado é muito forte e isto caracteriza conflito para participar da cesta do consumidor, cujo administrador deve trabalhar com muita perspicácia para continuar no mercado e obter os lucros necessários para sua sobrevivência.

Entretanto, parece coisa simples, mas a teoria dos jogos exerce uma influência muito forte na explicação de uma

³⁹ Cláudio NAPOLIONI. *O Pensamento Econômico do Século XX*. São Paulo, CÍRCULO DO LIVRO, 1963, p. 129.

estrutura industrial oligopolista, ou de competição monopolista, ao considerar que ela busca estudar o processo de tomada de decisões em situação de conflito, ou de concorrência, tal como acontece com os vendedores e/ou produtores num mercado aparentemente livre, como o dos neoliberais. A situação de conflito acontece quando cada vendedor busca uma participação no orçamento do consumidor, esforçando-se ao máximo que pode para conseguir vender o seu produto, numa constante briga com seu concorrente, que também quer vender a sua mercadoria, que está á disposição do público demandante de tais produtos. É assim que vive e sobrevive o oligopólio e a competição monopolítica, que usam de sua agressividade, quer seja mais branda, ou não, pois o mercado é uma dinâmica que exige muito de seus participantes, uma habilidade e criatividade para levar ao consumidor final, ou intermediário, ou de bens de capital, os produtos que a sociedade aceite por longo período de tempo.

CAPÍTULO III

O MERCADO DE PRODUTOS

A estrutura mercadológica em que a indústria está submetida, envolve cada vez mais concentração e centralização do poder de mercado, numa demarcação do território comercial e imposição de regras a seus participantes. Os oligopólios determinam preços, que é um problema que deixa os empresários preocupados e ao mesmo tempo, mais criativos e inovadores, tendo em vista a competição intensiva, como também a possibilidade que existe para o aumento de mais ofertantes no processo concorrencial. Em países subdesenvolvidos, a competição cresce assustadoramente, devido ao potencial das multinacionais e facilidades que os grupos têm em modernizar-se e adentrar mundo afora na busca de domínio e dependência. Daí, as desigualdades entre países, as diferenciações entre classes sociais que culminam com patologias sociais que são comuns em nações pobres que sobrevivem as intempéries do poder internacional.

O poderio econômico externo ao país dar-se pela participação nas empresas locais e no mercado, via importação, quanto ao que se produz internamente, a sua quantidade frente às nacionais e a sua qualidade, que é uma condição de uma competição mais direta, de igual para igual com os participantes trustes e cartéis internacionais, que atrofiam os mercados nacionais. As economias industriais de países subdesenvolvidos não têm condições de altas tecnologias e quando as têm, é com uma defasagem de no mínimo 50 anos de atraso, pois isto dificulta muito uma produção em escala concorrencial mais forte, abrindo campo para os que veiculam novidades do exterior. Nos tempos atuais a diversificação é muito grande, oferecendo uma pauta de produtos novos que dificulta a atuação de pequenos e médios industriais, neste sistema de competição desigual, que já se torna desleal e atrasado para os nacionalistas

que também querem participar da modernização em termos de tecnologia e de mercado.

A economia industrial moderna aprimora-se cada vez mais pela produção em escala muito vasta para suprir mercados distantes, com grande demanda, ter condições de uma competição mais direta, frente àqueles que já estão estabelecidos no comércio, e já praticam preços e condições mercadológicas de maneira inigualáveis. Hoje em dia, século XX e XXI, a economia industrial já não se prende às fronteiras de um país, competindo com seus próprios irmãos de maneira voraz e avassaladora, porém se encontra com poderosos grupos internacionais para abrir as fronteiras de países subdesenvolvidos que buscam sobreviver a qualquer preço e com as condições locais de produção precárias. Na tentativa de coibir esses abusos, praticados pelos piratas dos novos tempos, é que surgem as corporações regionais, tipo MERCOSUL, NAFTA, MCE, e muitos outros que se unem tentando cooperarem-se entre si, e, organizando-se contra os trustes internacionais que não é de nenhum país, mas degrada a todos os produtores nacionalistas indefesos.

Com isto, objetiva-se estudar a produção e o preço num sistema industrial oligopolista que é o que impera no mundo moderno, inegavelmente com grande participação nos países de terceiro mundo, ou subdesenvolvidos, que se encontram com um atraso tecnológico, muito grande, em termos industriais, sem perspectiva de sua reversão, em favor de sua economia doméstica. Assim sendo, estudam-se normalmente os tipos de mercado industrial, tais como: competição perfeita, como modelo, e, imperfeita, mais real, que está subdividida em oligopólio industrial, competição industrial monopolista e algumas outras formas desconhecidas, pois a que prevalece é a oligopolização em seus diversos níveis de participação. O oligopólio pode ser homogêneo ou diferenciado, entretanto, nos tempos modernos, o que prevalece é o diferenciado, pelo processo de diversificação que é muito comum no mercado dinâmico e usurpador, fortemente criativo e inovador, tendo em

vista a busca de sua sobrevivência ou dominação nos diversos recantos do mundo a que tenha acesso.

A IMPERFEIÇÃO DO MERCADO

Nos tempos hodiernos a economia industrial caminha dentro de uma estrutura de economia imperfeita, isto significa dizer, alguns tipos de produtos vivem sob o crivo de um sistema que esteja em condições de oligopólio, ou até mesmo dentro do prisma de uma competição industrial monopolista. Não se pode dizer que o setor industrial está montado num sistema monopolista em sua essência, tendo em vista que as hipóteses que proporcionam o sustentáculo a esse tipo de mercado, não têm base firme na atualidade da concentração e acumulação de capital industrial. Os mercados que mais explicam a realidade atual são os de dominação de poucos, que são os oligopólios industriais, ou o poderio usurpador sobre muitos, que tenha as características monopolizantes, isto significa dizer, competição industrial monopolista, defendida por CHAMBERLIN (1934) e competição industrial imperfeita, ou oligopólio industrial, investigado por ROBINSON (1936).

Na estrutura industrial dos tempos atuais predominam os grandes grupos nacionais e internacionais que buscam uma exploração aos diversos pontos do globo terrestre, dividindo a área de atuação de cada participante, determinando o preço e criando técnicas que subtraem as possibilidades de algum industrial poder atuar de acordo com as suas condições econômicas. A estes são chamados de oligopólios que utilizam a ditadura do poder para formarem as *big corporations*, que vivem numa constante guerra, quer preço ou extra-preço, para sua sobrevivência e fortaleza, na predisposição de usurpar e dominar os mercados concorrentes. Inegavelmente, as grandes empresas, ou multinacionais levam vantagens sobre as médias e as pequenas, ao considerar os ganhos de escala que elas possuem, em primeiro lugar, pelo seu tamanho, e, em segundo, por

facilidades adquiridas, pelo volume de escala da produção que é gerada na atividade industrial que trabalha com a técnica da padronização, ou *standart*.

Como é bastante divulgado pela imprensa, a indústria foi, ou é organizada pelo prisma da concorrência industrial perfeita, onde tudo era bem organizado ou ajustado, porém explicam BARAN e SWEEZY⁴⁰ que

hoje, a unidade econômica típica na sociedade capitalista não é a firma pequena que fabrica uma fração desprezível de uma produção homogênea, para um mercado anônimo, mas a empresa em grande escala, á qual cabe uma parcela significativa da produção de uma indústria, ou mesmo de várias indústrias, capaz de controlar seus preços, o volume de sua produção e o tipos e volumes de seus investimentos (...).

Desta forma, isto indica claramente que a indústria da atualidade está decomposta de grandes, médios e pequenos industriais ativamente participando, numa demonstração da imperfeição do mercado, numa estratificação cada vez mais concentradora, em detrimento de uma competitividade, onde todos teriam o seu espaço de trabalho e de crescimento com desenvolvimento da industrialização em uma região, ou em um país.

Pelo lado da diferença existente entre a competição industrial monopolista e o oligopólio industrial é quanto ao número de produtores atuantes no mercado, pois enquanto no primeiro são muitos os participantes, no segundo são poucos dominando o comércio, no entanto, ambos, têm princípios monopolistas pela diferenciação do produto e interdependência competitiva. No que se refere á diferenciação da mercadoria, tem-se o fato de que um produto é o mesmo, porém, algo difere um do outro, por alguma coisa, como por exemplo: a cor, a marca. Pois, o poderio econômico internacional, dá-se pela cota participação no mercado, quanto o que se produz, a quantidade e a qualidade, que são condições de uma competição mais direta,

⁴⁰ P. A. BARAN e P. M. SWEEZY. *Capitalismo Monopolista*. 2ª ed.; Rio de Janeiro, ZAHAR, 1974, pp. 15/16.

com os colegas trustes e cartéis multinacionais, que atrofiaram os mercados nacionais. As indústrias diferenciam seus produtos pelo *design*, qualidade e até mesmo local de suas vendas. Já quanto à questão da interdependência, verifica-se o caso de que alguém acha que está só e quer deliberar sobre a sua administração, sem considerar o que está ao seu redor, no entanto, algum industrial espera para tomar a sua decisão reflexiva.

Um outro ponto que é importante levantar é quanto à questão do bem estar adquirido nesta estrutura de mercado, e, daí, perguntar-se: será que a economia como um todo consegue o bem-estar pleno, estando num sistema industrial oligopolista, ou competição industrial monopolista, tal como as condições do século vinte? A resposta se apresenta, ao analisar a aplicação dos fatores de produção no sistema industrial, conseqüentemente, ao considerar a capacidade de produzir das empresas, isto é, produzir ao máximo possível com o mínimo custo que o processo envolve. Sabe-se que em oligopólio, e, em competição monopolista, predomina o excesso de capacidade, assim sendo, não há como se conseguir o bem-estar pleno, mas de forma relativa, tendo em vista que a produção gerada, comporta-se bem abaixo da plena capacidade da competição perfeita, cujo diferencial é a capacidade ociosa, ou excesso de capacidade negativo, advindo dos gastos com propaganda, publicidade, e, algumas outras formas de concorrer no mercado.

Portanto, considerando-se somente o setor de transformação industrial de uma economia, verifica-se que, o que predomina, não é a competição industrial monopolista por essência, mas um oligopólio industrial, com tendência monopolista, devido à formação de cartéis, conluíus e porque não dizer, trustes nacionais, ou internacionais, com intenção de barrar a competição e diminuir seus riscos e inseguranças na concorrência. Nestes grupos, o mais comum é uma guerra muito forte interindustriais, para predominar a sua estrutura de poder e continuar a sua ganância de ser o maior, mais potente, e, sobretudo, aquele que está na vanguarda da produção industrial nacional, não importando sua técnica de atuação, seja espúria ou

não. É com vistas a entender este processo, que se pretende investigar a situação da economia industrial na atualidade, ao saber que o poder do monopólio industrial existente, elimina a sobrevivência dos mais fracos e busca fomentar novos costumes e aptidões na economia industrial da concorrência imperfeita, fato comum hoje em dia.

A INTERDEPENDÊNCIA INDUSTRIAL

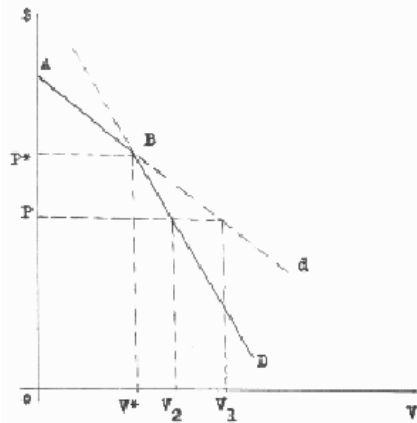
Para conhecer um sistema mercadológico imperfeito, faz-se necessário entender o processo de interdependência no mercado, pois inicialmente, tem-se o trabalho de CHAMBERLIN (1948) que lançou o embrião da teoria da demanda quebrada, mas foi HALL e HITCH (1939), e SWEEZY (1939), que, em verdade, utilizaram com mais propriedade este princípio, ao considerar que existe uma demanda de mercado e uma demanda específica que cada empresário se defronta. Segundo TISDELL⁴¹

(...) uma vez estabelecido um padrão de preço em uma indústria, um oligopolista que aumente seu preço acima do nível não será seguido pelos outros. Por outro lado se ele reduz seu preço abaixo do nível estabelecido, os outros reagirão reduzindo também seus preços (...).

Esta é a filosofia de uma estrutura industrial que esteja em oligopólio, num regime de competição forte, que busque tirar vantagens da ingenuidade do competidor que espera que a economia funcione naturalmente.

⁴¹ Clem. A TISDELL. *Microeconomia: A Teoria da Alocação Econômica*. São Paulo, ATLAS S/A, 1976, p. 346.

O princípio da interdependência funciona como relação que existe entre as empresas de uma indústria, cuja decisão de um industrial influencia a decisão de um outro, ou de alguns outros participantes do mercado e isto pode ser demonstrado pelo método da teoria da demanda quebrada, que está



demonstrada no gráfico que se segue com todas as propriedades que lhe são inerentes. Pode-se ver neste gráfico ao lado, a demanda de cada competidor demonstrada por d , porém a do mercado é D , quando estão em equilíbrio em P^* . Observe que um empresário, às escondidas, resolve baixar seu preço de P^* , para P . Se ele passar

despercebido as suas vendas aumentam de V^* para V_1 , mas será automaticamente percebido pelos demais, cujas vendas aumentam, só que numa quantidade menor, isto é, de V^* para V_2 . Este processo continua até que, num longo prazo haverá uma estabilização em P^* e quantidade em V^* . Quanto ao aumento de preço, não há o que dizer já que aumento de preço significa perda de demanda, coisa que nenhum empresário quer incorrer na prática desta política, que não compensa a nenhuma empresa dinâmica.

Todavia, no modelo de demanda quebrada, pode-se caracterizar uma rigidez de preços que acontece no longo prazo, dado que as quedas de preços ocorrem num limite onde, num espaço de tempo longo, estabiliza-se, e, torna-se rígido, tanto para baixo como para cima. Neste sentido, coloca HENDERSON e QUANDT⁴² que,

normalmente as firmas não fazem variar suas combinações preço-quantidade em resposta a pequenos

⁴² James M. HENDERSON & Richard E. QUANDT. *Teoria Microeconômica*. São Paulo, PIONEIRA, 1976, p. 227.

deslocamentos de suas curvas de custo, como foi sugerido em outras análises. A solução da curva de demanda quebrada apresenta uma análise teórica consistente com este comportamento observado. Partindo das combinações pré-determinadas de preço-quantidade, se um dos duopolistas diminui seu preço (aumenta a quantidade), supõe que o outro reaja diminuindo seu preço (aumenta a quantidade), para manter sua cota de mercado.

Neste modelo, o que está atuando é a variação de preços, num processo de espera de como a produção se acomoda diante deste conflito de manutenção no mercado de todos que estão atuando em sua comercialização.

Num modelo de duopólio, por exemplo, principiam as investigações sobre a compreensão de um sistema oligopolista, como se observa no embrião das curvas de demanda quebrada de SWEEZY, que são os pressupostos iniciais de um sistema que esteja com número maior de participantes, pois é importante também colocar que a interdependência do duopólio em CHAMBERLIN é chamada de *dependência mútua reconhecida* que ambos são a mesma coisa. Segundo WATSON e HOLMAN⁴³

no modelo de Chamberlin o equilíbrio é estável como granito, por que cada firma considerando seu interesse final, jamais pensa por um momento em qualquer curso de ação possível. Neste modelo, não há conluio em qualquer sentido. Cada firma atua interdependente ao mesmo tempo em que reconhece a dependência mútua de todas as firmas do grupo.

Em suma, em sistema duopolista, ou oligopolista, normalmente, atuam os conluio, porém nesta análise precedente os agrupamentos não estão sendo colocados, tendo em vista que os oligopólios devem ser vistos de forma globalizada, cuja interdependência indica a preocupação em mostrar um

⁴³ Donald S. WATSON & Mary A HOLMAN. *Microeconomia*. São Paulo, SARAIVA, 1979, p. 371.

relacionamento pela sobrevivência na comercialização de seus produtos.

A DINÂMICA DA CONCORRÊNCIA

A interdependência justifica claramente a questão oligopolista, ou como se dá a concorrência, cuja economia industrial no mundo moderno está solidificada numa estrutura de uma economia concentrada, quer dizer, poucos industriais participando do processo produtivo, ditando as suas normas, num fomento às estratégias de seu perfil de atuação e num trabalhar com vistas a não deixar que outra indústria participe. Essa situação diz respeito ao processo competitivo, em que a interrelação é muito forte e o poder concentrador é mais forte ainda, devido à filosofia monopolista ser o princípio básico para quem deseja segurança e eliminação dos riscos. A concorrência, quando se espera que seja pelo prisma da competição perfeita, eis o que surge, devido ao poder de monopolização que a diferenciação do produto oferece, para tornar uma concorrência desleal e antiética pelo lado da moral humana.

As técnicas de concorrência industrial são muitas, porém as mais importantes e usadas são: a) a diferenciação do produto, b) a prática de promoção, c) a fixação de *out-doors*, d) a utilização de brindes, e) técnica de publicidade e muitas outras formas que fazem com que consigam incrementar demanda. Tudo isto faz com que, os custos médios aumentem e a produção, por consequência, aparece numa localização aquém de uma quantidade produtiva que esteja numa estrutura de mercado que trabalhe em competição perfeita, é o excesso de capacidade industrial. Uma faixa da sociedade, neste sentido, pode ganhar com preços melhores na prática da competição. Sem dúvida, perde pelo aumento dos recursos ociosos na economia, cujos preços baixos são somente uma aparência que na realidade não acontece a alocação eficiente dos recursos escassos da nação, ou região.

Inegavelmente, a competição da forma como acontece extrapola o simples ato de participar do mercado. No entanto, apropria-se de formas desleais de expulsão daqueles que são indigestos no processo de acumulação e que precisam ser eliminados de um mercado que quer crescer mais rapidamente. Assim sendo, ZOB⁴⁴ analisando as leis antitrustes e a comercialização, coloca que a

área de mercado para a competição aceitável inclui os produtos substitutos nas indústrias rivais. Assim, dois ou mais produtos ou duas ou mais áreas, devem ser combinadas, se uma queda apreciável no preço de um produto, ou de uma área, leva quantidade relativamente grande de compradores para outros produtos ou áreas. Para esse propósito, a área pode ser internacional, nacional, regional ou local. Vários fatores são considerados na identificação de uma competição aceitável, (...).

Justamente, é desta forma que atuam os oligopolistas para a sua manutenção no processo comercial, pois as áreas onde o acesso é mais fácil aos maiores lucros, os industriais atuam com bastante habilidade na imposição de barreiras para que seu poder monopolístico se perpetue.

Com a intensidade da concorrência industrial, nos diversos recantos da terra, tem-se aumentado absurdamente a participação monopolista na produção e comercialização industrial, mesmo que seja de forma indireta, com a formação espúria dos cartéis, dos conluíus, que culminam com os trustes que são competidores disfarçados de um atuante monopólio concentrador. A competição existe de fato, todavia, a atuação de uma economia desigual faz com que surjam as economias de escalas nas grandes indústrias, aumentando cada vez mais o intervalo entre a grande e a pequena empresa que luta pela sobrevivência no mercado, mesmo que seu poder de concorrência seja infinitamente pequeno. Esse aumento decorre

⁴⁴ Martin ZOB. *Administração Mercadológica*. São Paulo, Universidade de São Paulo, 1971, p. 443.

do progresso tecnológico que beneficia as grandes indústrias, pela facilidade que existe em *Pesquisa e Desenvolvimento*, que gera novos produtos ou facilidades que façam diminuir seus custos médios da produção industrial, pois os pequenos não têm condições de investimentos nestes tipos de melhora produtiva.

Portanto, a concorrência industrial deve ser muito bem analisada, numa investigação atenciosa do desempenho de cada empresa, quanto ao seu crescimento, forma de investimento, rentabilidade e diferenças de preços, para que não haja matança proposital às pequenas indústrias que a economia necessita para o processo competitivo. O importante não é que alguém deixe de participar do mercado competitivo, como querem os grandes monopólios, mas que participe, com o objetivo de que todos ganhem no processo de desenvolvimento que alimenta os ganhos sociais para que todos vivam harmonicamente de acordo com a sua situação. Em suma, a competição industrial é muito importante, dentro de certos limites, porém ela deve ter sua participação dentro do princípio do engrandecimento nacional de todos seus atuantes, cuja sociedade deve ser a única ganhadora no processo de evolução da industrialização como um todo.

FORMAS DE CONCORRÊNCIA

Dentro de um sistema de economia industrial imperfeito existem diversas formas de competição, isto significa dizer, trabalhar para conseguir colocar seu produto no mercado e sobreviver aos problemas que surgem no dia-a-dia de quem quer sobressair às intempéries que a economia atravessa. São diversas as formas de competição e a todos os instantes aparecem mais e mais técnicas de concorrência, tendo em vista que a economia obedece a uma dinâmica de criatividade que não é muito fácil de perceber com os olhos do senso comum, ou do achismo (doxa). Assim sendo, duas formas serão apresentadas neste momento para mostrar que o sistema oligopolista e/ou de competição

monopolista vivem sempre procurando posição no mercado, ou pelo manuseio do preço, que no longo do prazo se estaciona e/ou não manuseio do preço que se estabelece no curto prazo.

Como é notório numa visão mais generalizada, são muito diversas as formas de competição existentes e cada vez mais aparecendo novidades que a ciência ainda não explicou, no entanto, pode-se encarar a competição ou concorrência na visão de CLARK⁴⁵ quando ele mostra que

a concorrência entre unidades comerciais na produção e venda de mercadorias constitui o esforço dessas unidades, agindo independentemente entre si (sem ação concertada), cada uma delas tentando obter um volume lucrativo de venda em face das ofertas de outros vendedores de produtos idênticos ou muito parecidos. A busca dos lucros inclui a tentativa de minimizar os prejuízos, se este é o melhor curso que a situação permite. (...).

Frente á competição desleal do mundo moderno, verifica-se que entre todos os objetivos de obter lucros, conseguir gastar o mínimo possível, pois muitas outras técnicas enfrentam os industriais para poderem sobreviver no mercado.

Uma competição através das variações de preço é mais comum numa estrutura de mercado que esteja no curto prazo, ao considerar que se precisa conquistar um comprador, ou a cesta do consumidor. Pois, como questão de estratégia, estabelece-se um preço que não deixa esse consumidor sair de mãos vazias. Este tipo de atitude muitas vezes conduz a um prejuízo, mas em alguns momentos é necessário que isto aconteça para que mostre o seu produto, mesmo que seja numa situação momentânea e que a seguir seja reparado para que os prejuízos não se perpetuem. Com isto surge a diferenciação do produto, e, a sua diversificação proporciona as condições de que um industrial possa leve e momentaneamente diminuir seu preço para conseguir mercado, para mostrar que está pronto para participar da concorrência de igual para igual na economia.

⁴⁵ John Maurice CLARK. *A Concorrência como processo dinâmico*. Rio de Janeiro, Forense, 1963, p. 27.

Para uma justificativa da questão de guerra-preço valem as palavras de HOLLOWAY & HANCOCK⁴⁶ quando disseram que

os preços estabelecidos pelos oligopólios geralmente são rígidos e existe a persistente ameaça de erupção de guerras de preço. A ação independente de um oligopolista para baixar os preços pode precipitar desastrosa guerra de preços. Em vista disso, é preciso que prevaleça na indústria uma política de tolerância; de outra forma, a indústria ou alguns de seus membros terão de enfrentar a ameaça de ação antitruste, no caso de uma queda de preços ameaçar a existência de alguns ou de um vendedor mais fraco. (...). Outro aspecto interessante do oligopólio é que a participação de cada vendedor no mercado é uma medida crítica de desempenho. (...).

Em verdade, num mercado oligopolista é muito difícil acontecer a guerra-preço no longo prazo, a não ser em casos especiais de curto e curtíssimo prazo, quando do lançamento de um produto novo.

Pelo lado da competição extra-preço, verifica-se que é o que acontece no dia-a-dia dos empresários que exercem uma competição com os produtos e com os tamanhos que cada empresa trabalha, que é um fator muito importante na luta pela sobrevivência na labuta da vida moderna. A competição extra-preço se dá pela guerra promovida pela propaganda, pelos diversos tipos de publicidade, pela oferta de brindes, pelas doações de amostra grátis e muitas outras maneiras de conseguir demanda sem ter que brigar com baixas de preços. No mundo moderno este tipo de concorrência tem dizimado muitas e muitas empresas que lutam pela sobrevivência, mas não tem conseguido pelo menos ultrapassar as intempéries que a dinâmica da evolução da economia proporciona com eficiência.

Quanto a esta questão da competição extra-preço, ainda se observa em HOLLOWAY & HANCOCK⁴⁷ que

⁴⁶ Robert J. HOLLOWAY & Robert S. HANCOCK. *MARKETING para o desenvolvimento*. Rio de Janeiro, Livros Técnicos e Científicos, 1973, p. 142.

a competição em termos de não-preço refere-se às atividades projetadas para conquistar mercado, sem levar em conta o preço. Talvez todas as atividades mercadológicas externas comumente observadas possam ser designadas como variáveis de competição em termos de não-preço. O planejamento de produtos novos, aperfeiçoados e diferenciados, a seleção de canais particulares de distribuição e revenda exclusiva, o emprego da propaganda, prêmios, ajuda aos postos de venda de numerosas outras atividades caem na categoria de estratégias não baseadas em preço.

Porém, numa economia de competição acirrada, a concorrência extra-preço aparece com forte participação, tendo em vista um acompanhamento na baixa de preço ser quase unânime, não compensando tal política.

Em resumo, as formas de atingir o consumidor são as mais diversas possíveis, cada um tentando mostrar que o seu produto é melhor do que o outro concorrente, mesmo que na sobrevivência da mercadoria haja uma mudança para pior em termos de qualidade e apresentação. Sem dúvida, a marca já ficou na mente do consumidor. O consumidor ganha com o progresso, no entanto, perde com a vulgarização de um produto que tem todo um tipo de rigidez de controle de qualidade e objetivo de atender aos anseios dos consumidores, que desejam ver supridos os seus desejos de consumo. Finalmente, a guerra de competidores é eficaz numa economia livre, porém, deve-se ter muito cuidado quanto aos seus efeitos para a sociedade como um todo, ao levar em consideração que existe a ineficiência econômica, cujos resultados são os consumidores que pagam.

⁴⁷ Robert J. HOLLOWAY & Robert S. HANCOCK. *MARKETING para o desenvolvimento*. Rio de Janeiro, Livros Técnicos e Científicos, 1973, p. 146.

CONCENTRAÇÃO E DIVERSIFICAÇÃO

Uma economia oligopolista industrial está caracterizada pela interdependência e pela concentração no agrupamento de indústrias, decorrentes do poder de monopólio que envolve aquela estrutura, que objetiva combater a competição e tornar sem poder de concorrência os demais, cujo objetivo dos poderosos é a sua dominação com poucos participantes no mercado de produtores e vendedores. Por outro lado, uma economia industrial neste sistema de mercado pode ter uma filosofia concentradora em termo da quantidade de produtores, mas ser ao mesmo tempo diversificada do ponto de vista de ter uma variedade muito considerável de produtos que participam do mercado. Assim sendo, pretende-se neste capítulo, fazer uma análise de uma estrutura de produção oligopolista que viva em uma situação de concentração e/ou diversificação e ainda, quais os seus efeitos para a economia, isto é, se traz ganhos ou malefícios para a população como um todo.

Como é normalmente divulgado, a concentração industrial diz respeito a uma situação onde, diante das desigualdades empresariais, força-se a falência de algumas empresas, culminando com a compra de seus restos, para poder num grupo pequeno, agir com grande margem de certeza, obviamente com riscos mínimos, ditando suas próprias formas de produção e distribuição. A diversificação dos produtos gera condições para alcançar diversos outros mercados, inibindo a participação de agentes econômicos concorrentes a também usufruírem a uma demanda que cresce e todos terem sua cota de comercialização dentro do processo de venda de seu produto. Tanto a concentração como a diversificação são técnicas de mercado que visam aumentar o seu leque de demanda, necessária para poder incrementar uma faixa de crescimento e aumentar a segurança dos produtos comercializáveis a todos os níveis de renda.

Tanto o processo de concentração como o de diversificação envolve uma contenda pela participação no mercado, condenado por uns e aceito por outros que almejam

tirar proveito de algum poderio para se locupletar no mercado, que contempla o mais forte, que são os grandes trustes nacionais e/ou internacionais. Desta feita, justifica LABINI⁴⁸ que

o fato é que o processo de concentração depende basicamente da busca de uma crescente eficiência técnica e da tendência a produção a custos sempre decrescentes. Isto significou e ainda significa a formação de grandes e eficientes complexos produtivos e origina, nos mercados onde se desenvolve, situações estruturalmente incompatíveis com a concorrência.

Não há como negar de que as grandes corporações se beneficiam de economias que suplantam os pequenos e médios industriais, tornando-os mais ineficientes e sem condições de uma competição mais direta com aqueles que dominam o mercado, tentando desta forma, somente a sua sobrevivência.

O poder de concentração numa economia industrial pode ser feito tanto de maneira vertical, como do ponto de vista horizontal, isto significa dizer que, tanto de uma forma como de outra, força o empresário a buscar incrementar uma estrutura de poder que conduz á exploração e usurpação monopolista. Todas as duas formas são maléficas para os produtores que participam e desejam participar da economia de qualquer país, pois se não partir para formas espúrias (ilegais) de comercialização, não consegue a famosa sobrevivência no mercado. Essas contravenções praticadas pelos industriais têm levado a uma ditadura dos cartéis, que não têm outro objetivo senão a dominação de poucos que querem eliminar a incerteza de uma economia industrial imperfeita, cujos resultados são as mais fortes técnicas de monopolização do mercado.

Diversificar é sempre possível devido ao processo de substitutibilidade que existe na economia, contudo que não seja uma maneira de conseguir consumidor para sua marca, tornando-o dependente, por força de imposição mafiosa, e isto é prejudicial para que o sistema se desenvolva tecnologicamente

⁴⁸ Paolo Sylos-LABINI. *Oligopólio e Progresso Técnico*. São Paulo, Forense/EDUSP, 1980, p. 253.

para o progresso de todos. O processo de concentração por outro lado, não traz qualquer benefício para a sociedade de uma forma geral, devido ao número de falência que provoca, e, sem proporcionar solução para que se consiga ter uma economia industrial equilibrada. Em resumo, os cientistas da economia devem estar sempre de olhos abertos para que se exerça uma orientação às autoridades a não permitirem que os empresários inescrupulosos, não trabalhem no sentido de ter sempre o seu grupo vivendo num sistema de concentração industrial, que seja prejudicial à dinâmica da economia no processo de industrialização.

Com objetivo de justificar a participação do processo de diversificação industrial em uma economia, é fundamental entender a relação que existe com os ganhos que podem advir da concentração, ou da diversificação, quanto à competitividade ou ineficiência de uma ou de outra empresa industrial. Assim sendo, comenta HOLANDA FILHO⁴⁹

ao contrário da concentração, a diversificação das empresas, como um dos elementos da estrutura industrial, foi e ainda é pouco realçada na literatura econômica. Entre os economistas que abordaram o assunto, grande parte considera a empresa diversificada como ineficiente, no sentido de que a produtividade tenderia a ser menor à medida que um dado conjunto de inúmeros de recursos produtivos de uma empresa fosse utilizado na produção de inúmeros bens.

Este posicionamento tem sentido, ao considerar que grande número de produtos diferentes, manufaturados por determinada empresa de transformação, conseqüentemente com várias técnicas, necessita de muito cuidado quanto ao processo de eficiência, dificultando assim, o equilíbrio geral das empresas.

⁴⁹ Sérgio Buarque de HOLANDA FILHO. *Estrutura Industrial no Brasil: concentração e diversificação*. Rio de Janeiro, IPEA/IMPES, 1983, p. 21.

OS ACORDOS EMPRESARIAIS

De maneira geral, o processo de concentração com centralização só é possível através de acordos entre industriais, que objetivam criar obstáculo contra a concorrência e isto é próprio de uma estrutura de produção oligopolizada que almeja dominar o mercado, usando as mais diversas estratégias dos trustes e cartéis, tão comuns na indústria capitalista moderna. No pensamento de FERGUSON (1976)⁵⁰, *cartel é uma combinação de firmas cujo objetivo é limitar a atuação das forças competitivas dentro de um mercado*, que pode aparecer de maneira formal ou informal. No caso de acordo informal, alguns economistas chamam de conluio, pois quando se trata de acordo formal é chamado de cartel, tendo em vista que alguns países aceitam a legalização dos cartéis, outros não. Deve-se lembrar que um cartel tem sua vida ameaçada pelos participantes, porque pode surgir aquele membro que burla os colegas e tenta açambarcar maior participação no mercado.

Como é bastante divulgado, o cartel tem seus membros trabalhando independentemente um do outro, alimentando a cobiça ou ganância de aumentar suas vendas e conseqüentemente seus lucros, fazendo baixar seus preços e desarmonizar a estrutura do acordo, levando a falência de alguns membros do grupo, ou sua dissolução total. É neste sentido que se diz que o cartel tem vida curta e muito vulnerável às deliberações individuais, que fazem surgir o truste, ao invés da manutenção do cartel, ou conluio que não tem nenhuma segurança de vida permanente. Os trustes têm como objetivo a dominação do mercado, pela subordinação de competidores com a mesma linha de produto, bem como os de outras linhas que não têm condições de sobrevivência, isto é, caminhar com seus próprios pés, dado o poder das grandes sufocarem a atuação daqueles que querem apenas sobreviver.

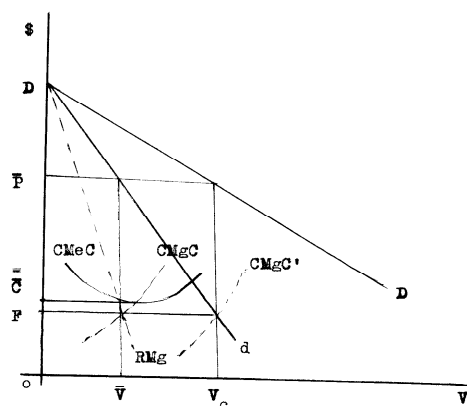
⁵⁰ C. E. FERGUSON. *Microeconomia*. Rio de Janeiro, FORENSE, 1976, p. 392.

A atuação de um cartel tem como objetivo fundamental, a melhor maneira de conseguir a obtenção da maximização dos lucros, já que numa estrutura imperfeita não existem condições de obtê-la, tal qual aparece na competição perfeita, ao considerar que tudo se ajusta automaticamente sem a intervenção direta de alguém especial. Por este prisma, relata TISDELL⁵¹, ao explicar que

o cartel pode visar a maximização do lucro conjunto com seus membros e, se o conseguir, seu comportamento não diferirá materialmente do monopolista. Em alguns países, por exemplo na Austrália, alguns dos comitês agrícolas agem sobre forma de cartel (por exemplo, na industrial açucareira). Por sua vez, freqüentemente existem arranjos de cartéis internacionais para produção primária que alocam cotas de produtos para os países.

Assim sendo, o cartel almeja combinar preços com objetivo específico de faturar mais e expulsar aqueles que queiram participar do lucro do mercado, cuja dinâmica não deve atrapalhar aqueles que já estão estabelecidos com suas industriais bem localizadas e não querem ser admoestados por nenhum ganancioso empresário.

Para se verificar como se distribui a produção num



sistema cartelizado, tem-se o gráfico abaixo que explica com clareza e propriedade como tal fato acontece numa economia imperfeita, obviamente cheia de contradições. No eixo das abscissas, tem-se a produção industrial V e no das ordenadas os valores correspondentes

⁵¹ Clem A TISDELL. *Microeconomia: A Teoria da Alocação Econômica*. São Paulo, ATLAS S/A, 1976, p. 343.

a preços e custos de produção. A curva D significa a curva de demanda do mercado. A curva de receita marginal é dado por RMg. A curva de custo médio é CMe e a de custo marginal é CMg. Tem-se então que o preço e a quantidade de equilíbrio são \bar{P} e \bar{V} num mercado e V_c num outro mercado. O cruzamento do custo marginal com a receita marginal determina a posição ou a partilha para a firma 1 e para a firma 2 dentro de um cartel. Com isto, tem-se que os lucros são distribuídos igualmente entre os dois participantes do mercado cartelizado que visa distribuir os lucros entre as duas firmas com barreiras á entrada para qualquer um outro que deseja participar do mercado.

FORMAÇÃO DOS PREÇOS

O comportamento dos preços conduz a uma questão de fundamental importância que é a formação dos preços, daí tem-se que tal processo inicia-se pelas técnicas dos contabilistas ao imaginarem que eles são formados pelos cálculos dos custos fixos, somados aos variáveis, onde se agrega um *mark-up*. Todavia, esta formação propalada, dá-se no mercado, em última instância, numa evidência clara de que se ultrapassam as condições do somatório dos custos envolvidos. Obviamente, dentro dos custos totais estão todas as variáveis que a economia lida cotidianamente, tais como a competição fora da empresa, o progresso tecnológico, trabalhos publicitários e muitos outros elementos participativos na determinação dos preços industriais. O interessante em levantar tudo isto, é para que todos os argumentos sobre a determinação dos preços industriais possam ter condições de melhor direcionar a dinâmica da empresa industrial para ser mais lucrativa, assim como a possibilidade do surgimento de novos produtos no seu processo de diversificação.

Depois de compreendidas estas formas iniciais, indubitavelmente, outras técnicas muito comuns de determinação dos preços industriais são fundamentais, tais como, em primeiro lugar a ditada por uma empresa dominante e,

em segundo a estipulada por empresa barométrica, no entanto, todas têm por traz uma situação que objetiva a exclusão e/ou a expulsão de empresas que incomodam. A determinação pela empresa dominante diz respeito àquela que, sem pedir a orientação de ninguém, estuda as suas condições hegemônicas e estipula um preço que todos têm que seguir obrigatoriamente, porque a dominante já tem poderes para tal decisão. Por outro lado, a determinação pela empresa barométrica, não dita as suas normas, mas investiga as condições de todas, para tomar uma posição de liderança e quando decidir por uma determinação do preço a ser cobrado deve ser seguido por todas participantes, ou pela sua maioria, sem ditadura direta de quem tem o poder de comando monopolístico.

Sem dúvida, estas duas condições prevalecem numa estrutura de mercado que esteja numa situação de oligopolização, onde poucos dominam o mercado e querem tomar proveito no máximo que poderem para continuar a sua trajetória de, pelo menos, sobrevivência dentro de uma economia desigual e concentradora. Tanto a situação da determinação dos preços pela empresa dominante, como pela empresa barométrica que tem por traz o poder de expulsar os que estão competindo e incomodando, com uma queda dos lucros de quem tem o poder de mercado, para vê-los crescer *ad infinitum* ao seu favor e de seu grupo. Por outro lado, essas duas situações também exercem o poder de excluir aqueles que têm possibilidade de investir, cujo mercado elimina as condições de tal participação, quanto a uma tentativa de participar dos lucros excessivos que são bastante volumosos para poucos se apoderarem com facilidade.

Sem dúvida, para a determinação dos preços industriais, uma das questões mais importantes é o processo de liderança que o empresário exerce num sistema econômico, no seio de seu processo de comercialização, isto significa dizer, suportar o

nível de sobrevivência no mercado, diante uma competição tão feroz da atualidade. Para tanto, justifica SCHERER⁵² que

a liderança de preços implica um conjunto de práticas ou praxis industriais segundo as quais as mudanças de preços de catálogo são normalmente anunciadas por uma determinada firma, aceita como líder pelas outras que lhe seguem as iniciativas. Amplas variações são possíveis da estabilidade da posição do líder de preços, nas razões de sua aceitação como líder, em sua influência sobre outras firmas e em sua eficiência em conduzir a indústria a preços que maximizem os lucros do grupo.

Para tanto, tem-se uma visão clara de como é a dinâmica de fixação dos preços no mercado, tanto visto pelo aspecto contábil, inicialmente como o político, que é justamente o poder de liberdade que os industriais têm com vistas a conduzir a uma situação de monopolistas.

Uma outra questão também fundamental na problemática da determinação dos preços é quanto á situação das pequenas e grandes empresas, cuja distinção envolve perdas maiores para as pequenas que não têm condições de competição com as grandes, onde tudo faculta favoravelmente a quem tem o poder de comando. Em verdade, esse processo de determinação dos preços é uma contenda forte entre grandes empresas que lutam pela sobrevivência como grandes e as pequenas empresas apenas ressentem os ditames de uma peleja de gigantes que não beneficiam as de pequeno porte. Em suma, é de grande importância uma investigação séria sobre o método da determinação dos preços, para que os empresários industriais, de maneira geral, possam deliberar sobre a sua condição, no contexto em que está envolvido e poder decidir para caminhar neste processo de intensa competição.

⁵² F. M. SCHERER. *Preços industriais (teoria e evidência)*. Rio de Janeiro, Editora CAMPUS, 1979, p. 62.

COMPORTAMENTO DOS PREÇOS

O comportamento dos preços industriais consiste na distribuição da produção para teoria econômica em todos os sentidos, ao relembrar que os preços deveriam ser determinados pela inter-relação das forças do mercado, isto significa dizer, da concorrência entre os ofertantes frente aos demandantes, tal como é delineado pela competição perfeita. No mundo atual, onde prevalece a competição imperfeita, ou oligopólio, quer dizer, a dominação de poucos no mercado, fica muito difícil a oferta versus demanda estipularem o preço, mas a força dos empresários constitui o poder concentrador em qualquer nação dependente ou não desses dominadores. Os oligopólios forçam os preços a crescerem, simplesmente pela retração da oferta. Pois, esta, sendo menor do que a demanda, em sua forma relativa, força os preços a sobem e se inicia um processo de desajustamento da economia, por consequência da industrialização que perde seu rumo de equidade.

Para melhor compreender tal processo de determinação dos preços numa economia industrial, faz-se necessária a participação dos trabalhos de SYLOS-LABINI⁵³ para justificar o por que de tal problemática, tendo em vista que a fixação dos preços obedece a uma aparente regra concorrencial, sem perder o seu poder oligopolístico, pois

se as empresas que têm condições de fixar o preço resolverem expulsar empresas já em operação, devem fixar o preço a um nível inferior ao custo direto daquelas empresas que querem expulsar. Uma empresa pode sobreviver por um período não curto – diga-se por um período médio – quando o preço cai a um nível que não permite recuperar os custos fixos; mas não poderá continuar senão por um período relativamente curto se o

⁵³ Paolo Sylos-LABINI. *Oligopólio e Progresso Técnico*. São Paulo, forense/EDUSP, 1980, p. 82.

preço cai abaixo do custo direto, que requer desembolsos monetários a intervalos pequenos.

Todavia, esta é uma forma de competição que o mercado opera constantemente, mesmo que não condiga com a ética daqueles que se acham fieis á religião que professam, porque o que está em jogo é o processo de sobrevivência daqueles que querem continuar no mercado participando com seus produtos industriais.

Assim, numa estrutura sem a participação do governo e bem organizada, o preço é determinado pela igualdade entre receitas e custos marginais que, por sua vez são iguais á demanda que é equivalente ao preço de mercado, que deve ser seguido por todos os industriais. Entretanto, isto ocorre na competição perfeita, numa obediência á liberdade de mercado, em que algumas empresas não acumulam mais do que as outras. Pois, quando começa o seu processo de concentração, e, o preço não é mais cobrado pelo mercado, mas pelas condições de cada indústria ou grupo, isto é, receita marginal ao custo marginal, verifica-se que o preço é maior que o custo marginal, que constitui a exploração industrial. Todavia, ao se analisar a estrutura da movimentação industrial, observam-se diversas rubricas que marcam a imperfeição mercadológica, culminando com o disfarce do lucro frente o consumidor, que não percebe a exploração a qualquer nível.

Obviamente, tem-se que a determinação dos preços numa estrutura industrial oligopolizada acontece, ou por uma empresa dominante, ou por uma empresa líder com o objetivo de manter a situação de exploração e subordinação num mercado que se desenvolve numa dinâmica nunca vista na história da economia mundial. Em verdade, a determinação dos preços tem um outro fator que é de fundamental importância, que é o de expulsar os concorrentes indesejados, ou o de excluir os competidores que estejam importunando os poderosos do sistema industrial que estão em evidência. Contudo, são maneiras espúrias de eliminação da concorrência, assim como é uma prática muito utilizada nos países subdesenvolvidos, ou terceiro mundo, cuja industrialização tardia busca manter o *status quo* daqueles que

iniciam a exploração e que se espera durar por muito tempo, na técnica da exploração às disponibilidades que lhe são propícias.

Inegavelmente, este processo alija os pequenos e micros industriais por sua própria natureza de tamanho, entretanto, a competição direta se dá entre os grandes concorrentes e aqueles que potencialmente, mesmo sendo médios, têm condições de lutar frente a frente com os industriais que dominam o mercado com seu poder incestuoso. Desta forma, aqui está uma proposta para aquele que se sente ameaçado com a ditadura dos poderosos, ou até mesmo os cartéis, é que se façam associações que produzam em escala e possam manobrar o seu preço a um nível competitivo para que consigam, pelo menos, sobreviver aos ataques do grande capital que monopoliza o sistema econômico, nem que seja em sua forma política. Nestas condições, todos podem ter a sua atuação no mercado, mesmo que seja ao nível de sobrevivência, procurando estratégia de crescer e dinamizar o seu processo produtivo e distributivo na economia de forma geral. Porém, tem-se claro que os preços não são diretamente estipulados pela estrutura de mercado, mas pelas condições próprias de cada participante no sistema de determinação de preço no mercado imperfeitamente competitivo.

DISCRIMINAÇÃO DE PREÇOS

No processo de formação dos preços, um dos pontos importantes a entender, é quanto à elasticidade, que configura cada demanda, devido ao poder monopolístico que prepondera na economia industrial, ao mostrar diferenças de preços relativos para um mesmo produto, que os empresários estipulam dependendo da situação, para cada demanda. Essa diferenciação de preço que existe no meio empresarial, chama-se discriminação de preços, isto significa dizer, cobra-se um preço diferenciado no processo competitivo, para um mesmo produto, porém existem preços que são cobrados decorrentes da situação,

ou posição social, em que o consumidor se encontra. Como exemplo dessa atuação empresarial, pode-se citar o preço cobrado por um hotel normalmente estabelecido, que hospeda um comerciante que tem outros objetivos que não os de um turista, que precisa de um hotel para o seu lazer pessoal e de diversão, mas não para exercer uma atividade de trabalho comercial.

A discriminação de preços é um fator importante nos diversos mercados existentes, pela flexibilidade que surge para o tipo de consumidor participante do mercado, pois há aquele que é esbanjador ao fazer turismo e o que é poupador ao viajar a trabalho, como também a necessidade desse tipo de mercado para níveis de renda diferentes. Assim, SCHERER⁵⁴ justifica que

nenhuma definição simples e abrangente de discriminação de preços é possível. Mas, muito sucintamente, discriminação de preço é a venda (ou compra) de diferentes unidades de um bem ou serviço por diferenciais de preço não diretamente correspondentes a diferenças no custo da oferta. Note-se que esta definição engloba não somente de idênticas unidades do produto a diferentes pessoas por preços variados, mas também a venda de unidades idênticas a um só comprador por diferentes preços (...) e a execução de transações, que comportam custos diferentes, a preços idênticos (...).

Esta posição vem orientar melhor o conceito de discriminação de preços, numa colocação objetiva de que este processo é uma técnica para ampliar a faixa de demanda e conseguir vender mais, burlando a concorrência direta, numa facilidade ao atendimento aos participantes do mercado.

Na mesma linha de raciocínio, uma indústria que atende a determinado tipo de consumidor, a primeira coisa que faz é verificar a sua situação financeira, cujo resultado se tem uma

⁵⁴ F. M. SCHERER. *Preços industriais (teoria e evidência)*. Rio de Janeiro, Editora CAMPUS, 1979, p. 200.

diferenciação de preços, quer dizer, classe alta paga mais do que a classe baixa, e, isto é muito comum num mercado que deseja expandir a sua produção. A discriminação de preços coincide algumas vezes com o processo de competição, quando existem preços diferenciados ao se declarar uma guerra de preço, própria de um período de tempo curto, cujo longo prazo isto não acontece com frequência, devido a tendência para estabilização. O sistema de discriminação de preços é importante onde são considerados, argumentos que facilitam a demanda de acordo com o valor de sua elasticidade e atendam aos objetivos empresariais de localizar melhor as mercadorias que se dispõem, cujo mercado tem dificuldade de recepção de tal produto.

A discriminação de preços pode ser vista por três ângulos diferentes, isto é, de primeiro grau ou perfeita, de segundo grau e de terceiro grau, isto significa dizer que alguns produtos têm especificidades próprias que culminam por se enquadrar numa destas três posições de discriminação envolvida. No primeiro caso, tem-se uma situação onde o empresário tenta conseguir retirar todo o excedente do consumidor com o objetivo de implantar uma situação de monopolização indireta que, neste caso, abocanha-se uma parte expressiva do mercado. Quanto à discriminação de preços de segundo grau, o industrial tenta retirar apenas parte do excedente do consumidor que participa de sua demanda e para o terceiro tipo, esta discriminação se dá pela determinação de preços entre mercados diferentes dentro de um único mercado, como é o caso de indústrias que vendem a varejo.

Este processo de atuação no mercado dá-se numa situação de oligopólio concentrador para o primeiro caso, e, segundo caso, em que os industriais conhecem perfeitamente a curva de demanda do seu cliente, tentando o lucro máximo possível sobre aqueles que talvez não conheçam a sua posição no mercado e se lança para exploração. No terceiro caso, tem-se uma situação de preços diferentes em mercados diferentes, sendo tal preço igual dentro de cada posição, como é o caso do ingresso para cinema, para criança e adulto, cadeira numerada e cadeira avulsa com preço de entrada diferente, caracterizando uma discriminação de

preços. Em síntese, o processo de discriminação de preços é muito importante dentro da economia industrial, tendo em vista que todo produto tem uma elasticidade que mostra a sua posição quando está à venda, dadas as condições que o empresário possa diferenciá-los, para aumentarem as suas vendas no mercado, conseqüentemente sua receita total.

A ATUAÇÃO DOS CUSTOS

Os preços estão diretamente vinculados ao problema dos custos industriais de produção que são importantes no processo de decisão de qualquer planejador, que busca melhor direcionar os rumos de uma política industrial de uma economia, quer seja desenvolvida, subdesenvolvida ou em desenvolvimento, que é a tônica da modernidade. Entrementes, uma indústria para gerar a sua produção incorre em custos dos diversos tipos, tais como de matérias-primas, de insumos diversos, compra da capital físico, bem como maquinarias modernas e mão-de-obra qualificada ou desqualificada dependendo da necessidade industrial. As maquinarias e mão-de-obra às vezes são de aquisições internacionais e isto envolve algumas outras dificuldades que se transformam em custos crescentes, ao fazerem parte do processo de decisão de quem busca o equilíbrio dentro do crescimento econômico, de forma que não abata a sua concorrência de forma avassaladora.

O processo de competição entre as indústrias fornecedoras de matérias-primas e insumos e o processo de conscientização dos trabalhadores são os elementos bastante fortes na composição dos custos industriais, dificultando ou não a formação de economias de escala e até mesmo externas, que venham aparecer como resultado do processo. Como se observa, a geração de economias de escala e externas decorre justamente da competição interindústrias, assim como da participação eficiente dos administradores no processo de decisão quanto á alocação dos recursos que estão á disposição dos diretores que buscam a sua sobrevivência. Já quanto á competição

propriamente dita, tem-se a geração de economias externas, barateando os preços dos insumos de maneira geral e dos fatores de produção e quanto às economias de escala é a diminuição dos custos devido a melhor aplicação desses insumos e fatores internamente distribuídos.

As cotas participações de cada elemento dos custos industriais explicam o surgimento das economias de escala e das economias externas que a empresa recebe como contributo a uma melhor competitividade com as suas concorrentes mais próximas. Desta forma, explica AWH⁵⁵ que

esta pode ser uma boa ocasião para o leitor esclarecer os sentidos (a) de indústria de custos constantes ou crescentes, (b) dos rendimentos constantes ou decrescentes de escala ou tamanho e (c) das economias ou deseconomias de tamanho ou escala. A primeira, a indústria de custos crescentes ou constantes, é determinada apenas pelo impacto da produção da indústria nos preços dos recursos. A segunda, a questão dos rendimentos de tamanho de escala, descreve a relação técnica entre produção e as doses de insumos. A terceira, as economias ou deseconomias de tamanho ou escala, descreve curvas de CML [Custo Médio de Longo prazo] com inclinação negativa ou positiva.

Com esta visão, pode-se detectar a situação da indústria nacional, quanto aos ganhos que ela está obtendo frente aos gastos de produção para poder sobreviver aos conflitos da luta para permanecer no mercado com o sucesso pleno que a concorrência exige para sua manutenção.

A percepção de que não apareçam ganhos de produtividade dos fatores de produção, isto é, de que não se tenha conseguido a eficiência econômica no sentido walrasiano, mas que gerou economias de escalas crescentes, é um ponto importante que designa custos industriais decrescentes para a economia funcionar bem. Esta situação origina-se de melhoras

⁵⁵ Robert Y. AWH. *Microeconomia: teoria e aplicações*. Rio de Janeiro, Livros Técnicos e Científicos Editora S/A, 1979, p. 262.

tecnológicas advindas das especializações, dos aperfeiçoamentos dos trabalhadores de máquinas mais sofisticadas e da habilidade gerencial em procurar ordenar melhor as suas disponibilidades de produção para que os ganhos sejam cada vez mais crescentes e cresça com a economia em geral. O tamanho da empresa também é um fator importante nestes custos, tendo em vista que empresas grandes, perdem-se um pouco, com a coordenação e empresas pequenas são bem mais fáceis de controle por decisão mais rápida na geração de melhores ganhos que a administração necessita á sua manutenção.

De modo contrário, os custos crescentes são oriundos de um tamanho que não advém da boa coordenação e isto é próprio de empresa muito grande e dominada por um único empresário que não delega aos seus subordinados poderes para melhorar a dinâmica do empreendimento que precisa crescer para está pronta para a competição. Os economistas dizem que normalmente, a economia industrial deve crescer com custos constantes, isto significa dizer os custos industriais crescentes das empresas juntamente com os custos decrescentes de outras, na média ficam custos médios constantes, como preconizam alguns economistas. Portanto, os custos empresariais são fundamentais na tomada de decisões do industrial, para que se busquem as economias de escala crescentes a ter um crescimento seguro ou sustentável, num regime que sobrevive numa competição plenamente imperfeita, sobretudo desleal dentro da modernidade.

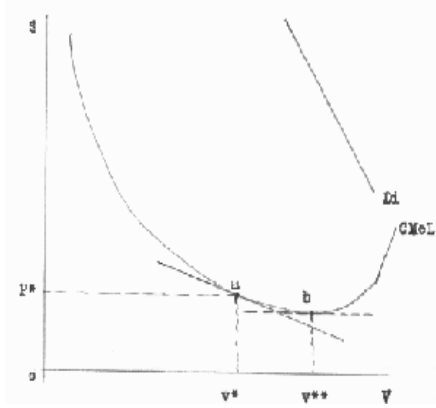
CAPACIDADE OCIOSA

Os custos industriais estão em função direta ao excesso de capacidade, que gera uma produção diferente, caracterizando-se em produção real, ou efetiva que não coincide com a produção ideal, visto que todos os fatores de produção não estão plenamente utilizados em um sistema imperfeito de produção e comercialização do produto gerado. Assim sendo, não se está no

sistema que se chama de equilíbrio walruseano da harmonia total de uma economia. Entretanto, numa economia imperfeita, não se tem um sistema de mercado que viva numa estrutura bem organizada, onde tudo se ajusta de acordo com *a mão invisível* (*invisible hand*) de Smith, ao considerar que o equilíbrio de longo prazo não se dá, com uma demanda perfeitamente elástica, com a igualdade de preço e custos médios de longo prazo. Desta maneira, é preciso compreender o porquê deste fato, isto significa dizer o diferencial entre produção real e a ideal e as causas da formação do excesso de capacidade, própria de uma economia industrial imperfeita, especificamente oligopolista.

A produção ideal é aquela que foi efetivamente conseguida, dadas as condições de produção em que o sistema está submetido, incluindo a competição desleal e espúria que alguns poucos dominadores proporcionam para continuar exercendo o seu poder monopolista de ditadura e usurpação que utilizam na competição moderna. O processo de propaganda e promoção muitas vezes camufla de forma peremptória um produto de má qualidade que se escondeu numa publicidade que mexe com a sensibilidade humana, numa modificação do psiquê de um consumidor que se deixou se levar pelas primeiras informações, adquirindo um produto de altíssimo custo. Os altos custos da propaganda são, como se fosse uma substituição da mão-de-obra direta pelo processo de divulgação de um produto que tenta suplantat os seus concorrentes com ludibriação e falsa emotividade de uma propaganda bem feita às custas dos consumidores desconsientizados.

Nas economias oligopolistas ou num sistema de competição monopolista, são comuns os excessos de capacidade, isto significa dizer não se produz no mínimo da curva de custo médio de longo prazo, tal como pode se ver no gráfico abaixo. No eixo horizontal fica a produção V e no



vertical os valores $\$$ correspondentes. A curva D_i significa a demanda da indústria e $CMeL$ a curva de custo médio de longo prazo. Com uma demanda D_i , existe um lucro econômico ou extra-normal muito alto, que provoca a entrada de novas firmas, forçando um aumento de oferta, numa queda relativa

na demanda para d_i . Com isto se tem uma produção á venda de v^* e um preço p^* depois de todas as entradas e saídas no processo comercial no mercado. Como resultado de tudo isto, gera-se um excesso de capacidade de $v^{**}-v^*$ que os economistas atribuem a gastos com propaganda, publicidade, oferta de brindes, amostra grátis, e, muitas outras formas de ter o preço em um mercado imperfeito maior do que o custo marginal, que visa cobrir esse processo de competição intensivo.

O diferencial da produção ideal frente á produção real gera o excesso de capacidade negativa, isto quer dizer, produzir menos para ser vendido a um preço bem maior pelo seu poder de monopolização que o empresário tem em mostrar que seu produto é diferente dos demais competidores, culminando com capacidade ociosa. Os custos operacionais que envolvem a produção, a divulgação, a publicidade são muito altos, levando a que os gerentes/diretores possam aplicar um preço oligopolístico e por que não dizer monopolístico, no sentido de manter a sua empresa sobrevivendo ás intempéries dos competidores desleais participantes do sistema econômico. Quando estes ganhos ultrapassam a faixa de sobrevivência aparecem as economias de

escala que fomentam condições de dominação na formação de cartéis, forçando a que outros competidores não possam participar daquela conjuntura de altos lucros, que incita a ganância e o desejo de sempre querer ganhar mais e mais.

O excesso de capacidade exerce também, como folga administrativa no processo de decisão empresarial para que proporcione força a um processo competitivo mais forte e mais estratégico diante daqueles que querem dominar o mercado a todo custo, quer seja individualmente, ou através da formação de cartéis, ou conluio. É neste sentido que cada empresário tem a sua própria estratégia de atingir o consumidor, dependendo das condições que estão às mãos daquele que busca abocanhar uma parte do mercado que às vezes está muito difícil a uma melhor participação mercadológica. Em resumo, o excesso de capacidade gera uma diferenciação do produto para um poder monopolizador muito grande, culminando algumas vezes com uma diversificação da produção que faz alguns crescerem rapidamente e outros se enveredarem pelo processo de falência, dando ao monopolista, poderes plenos de atuação.

RESTRIÇÕES À CONCORRÊNCIA

A produção oligopolizada, ou em competição entre poucos é uma luta que os industriais travam para conseguir colocar o seu produto no mercado e isto acontece de maneira direta, ou de forma indireta, tal como acontece com a substitubilidade, ou a complementaridade do produto participante da industrial que produz em escala grande para uma população numerosa. A competição feita pelos pequenos é barrada, ou limitada pelos médios e os médios pelos grandes e os grandes pela legislação e pelos próprios grandes, que trabalham para assumir o monopólio, constituindo uma peleja infernal entre aqueles que querem garantir a sua posição no mercado de produtos finais. Além disto, existem barreiras de progresso tecnológico, qualificação da mão de obra e dominação

da fonte de matérias-primas, sem contar com algumas outras formas que não deixam que qualquer tipo de indústria participe no mercado industrial livremente, na venda de seus produtos.

As barreiras á entrada dizem respeito ás condições e a legislação que proíbem a participação de indústrias que venham a dificultar o andamento daquela que já caminha em seu processo produtivo, que não quer ser incomodado em seus “direitos”. Pois, essa legislação fala mais a favor dos grandes trustes, que implantam suas indústrias com o objetivo de demolir as domésticas e monopolizar o mercado nacional e/ou internacional, ao buscar mercado distantes, ou explorar novos ambientes industriais. As indústrias grandes ou médias barram o andamento das pequenas e até mesmo algumas médias só conseguem caminhar, porque já adquiriram economias de escala suficientes para acumulação e centralização de seu poder, para ditar as suas normas para um crescimento com segurança e eficiência. Outro elemento que gera as barreiras á entrada é quanto ás economias externas que recebem, fortificando também o processo de acumulação e monopolização do processo produtivo, desde as fontes de matérias-primas á distribuição final do produto.

As limitações quanto á participação e a entrada de indústrias no mercado distributivo, passam pelo tamanho da empresa pelas dificuldades que existem na competição mercadológica impostas pelos mais fortes da economia. A determinação do preço competitivo limita a que empresas que não tenham economias de escala e nem tão pouco recepção á economia externa, possam participar de um mercado de igual para igual com aqueles que produzem em escala suficiente para continuar no mercado, ou criar seu monopólio. É daí onde se pode retirar o poder de competição restrito, dentro do processo de preço por exclusão e/ou por expulsão que é prática de trustes e cartéis. Pois, aqueles que não se adaptam neste sistema são jogados fora do mercado industrial e alguns outros podem apenas sobreviver a esta estrutura. As limitações que o mercado competitivo se depara são muitas e diversificadas, não ditadas

pelo governo, mas por aqueles que sobrepõem aos demais empresários no campo industrial.

Tal qual a natureza, o poder da economia industrial determina as condições em que uma empresa pode participar de sua atividade, desfrutando dos ganhos que este sistema lhe oferece para poder sobreviver às intempéries da concorrência destruidora que é muito desleal, dentro de um sistema imperfeito de conflito. Sem dúvida, as formas de sobrevivência industrial são muitas vezes, ou quase sempre, fora da ética, utilizando-se do sistema *salve-se quem poder* para tentar uma participação mínima de sua atividade econômica que traz muitas dificuldades, inclusive para a dinâmica econômica como um todo. Portanto, o correto é que os empresários usem de sua criatividade e, frente aos recursos que se dispõem no momento, possam conduzir eficientemente o seu trabalho de administradores e gerentes criativos de uma indústria empresarial, que cresce de acordo com as suas próprias condições evolutivas que forem aparecendo.

CAPÍTULO IV

MERCADO DE FATORES E INSUMOS

Na hipótese de ter compreendido a dinâmica do mercado de bens, passa-se, contudo, a investigar o mercado de emprego dos fatores de produção, assim como o de insumos de maneira em geral, tais como matérias-primas, materiais secundários, embalagens e alguns outros acessórios que a economia de transformação necessita para a implementação de seu processo produtivo. Todavia, a produção industrial envolve não somente capital e trabalho como fatores de produção, entretanto, deve-se salientar que outros elementos são participativos do todo processo produtivo e é preciso considerá-los para que se tenha uma noção exata dos custos envolvidos em tal economia. Assim sendo, como objetivo fundamental deste capítulo, necessitam-se estudar os elementos participativos do processo de produtivo como insumos e fatores de produção numa economia industrial moderna que se dinamiza num mercado imperfeito que é a atuação dos oligopólios concentrados, e outras vezes competição monopolista.

Um primeiro ponto a investigar, é quanto á busca da maximização dos lucros, que é a meta número um, tanto pelo lado do mercado produtor/vendedor, como por exemplo: os oligopólios ou monopólios, como também pelo lado do mercado produtor/comprador que são os oligopsônios ou monopsônios existentes no mercado moderno de insumos que são os ingredientes da transformação industrial. O mercado produtor de vendas tem como intenção á maximização dos lucros, cuja consequência aparece a minimização dos custos. Porém, o mercado que tem como meta a compra, também persegue os mesmos objetivos e neste sentido, estabelece-se o impasse, porque as duas pretensões não podem acontecer ao mesmo tempo. Neste sentido, não se busca estabelecer o mínimo, mas o menor que satisfaça aos dois participantes de um mercado imperfeito, onde predomina a imposição, ou como dizem os

críticos do liberalismo, é uma filosofia, do *vença o mais forte e o mais fraco procure outro meio de vida*.

Um segundo ponto que se almeja investigar é quanto ao comportamento no mercado da oferta de insumos diante de sua demanda, sabendo-se que esses participantes se apresentam como se fossem bens de consumo final, isto significa dizer bens de tipo inferior, normal e/ou superior, conseqüentemente com preços diferenciados para comercialização. As demandas envolvidas serão estudadas considerando-se um só fator, ou um insumo, e depois, um mercado com mais de um elemento envolvido, para ficar de melhor entendimento ao leitor ou pesquisador do mercado de insumos da economia industrial tão diversificada de fatores e bens para a comunidade. Mesmo assim, far-se-ão algumas simulações com as ofertas para verificar os efeitos com relação aos seus preços respectivos e do produto que será gerado com a aplicação de tais elementos participativos da economia industrial que necessita se dinamizar cada vez mais.

Finalmente, um terceiro ponto que deve ser trabalhado, é quanto aos sindicatos e o sistema de terceirização que tomam conta da economia de transformação industrial nos finais do século XX, cujo processo de automação, desvenda um leque muito grande de facilidades para que as opções mercadológicas sejam mais acessíveis a todos. Com isto, têm-se os sindicatos que caracterizam as forças dos trabalhadores participantes quanto às suas condições de labuta diária e o nível salarial, ou de pagamento efetuado que deve proporcionar melhores condições para as suas maneiras de vida serem propícias a uma remuneração que possa retornar ao trabalho com a mesma fortaleza que antes. Já quanto á terceirização, é um elemento fundamental quanto á não acomodação de trabalhadores, na visão do poder de monopólio, que, ao longo do tempo, acostumam-se com os seus poucos ganhos semanais ou mensais, sem o mínimo de preocupação com a sua criatividade e produtividade que refletem seus salários, ou remuneração participativa.

OLIGOPÓLIO VERSUS OLIGOPSÔNIO

Inicialmente, da mesma maneira que o mercado de produtos, funciona também o mercado de insumos, ou *in put*, ou de fatores, isto significa dizer, numa situação de competição perfeita, monopólio ou de competição imperfeita, tal como oligopólio, e competição monopolista em que está inserido, com toda a sua engrenagem participativa. A propósito, é necessário que se faça uma simulação com todos estes determinantes, quer dizer, o mercado de insumos movimentando-se plenamente em contraposição ao de produtos que está nas mesmas situações de funcionamento, mas em condições adversas quanto ao seu inter-relacionamento industrial existente. Desta forma, vai se tomar o mercado de insumos como numa situação de competição imperfeita e o mercado de produtos funcionando do mesmo modo mercadológico, dado que estes tipos de relacionamentos estão sendo colocados aqui como poucos dominando a situação de uma forma ou de outra, não aparecendo a forma de competição perfeita, onde todos são iguais e sem poder de influência.

Para uma estrutura de mercado que busque o equilíbrio, que é a mesma coisa que perseguir a maximização dos lucros na indústria, conjectura-se que, desta forma, este tipo de mercado, encontra-se numa competição perfeita para os produtos, pois, da mesma forma, pode se ver também o lado do mercado de insumos no mesmo tipo de mercado. Assim sendo, o industrial visa empregar insumos em sua fábrica de beneficiamento numa seqüência tal, onde o ponto em que a produtividade marginal de um insumo qualquer, multiplicada pelo preço do produto, seja igual ao pagamento ao insumo, ou fator, ou *in put*, portanto, aí se tem o equilíbrio dentro do princípio de maximização de lucros. Este raciocínio é empregado também para todos os insumos que a indústria necessita, na obediência á mesma técnica de equilíbrio para cada insumo e para os insumos de maneira geral, pois somente assim conseguirá a maximização dos lucros industriais que o empresário tanto persegue para

crescer, ou sobreviver às circunstâncias da concorrência na economia.

Em uma primeira simulação é importante conjecturar que o mercado dos fatores e de insumos, assim como o de produtos encontram-se em competição perfeita, pelo menos em uma situação comportamental inicial; todavia, ele pode se encontrar em um sistema imperfeito como o oligopólio, ou ainda mais num sistema competitivamente monopolizado e, daí, as condições de determinação do preço do fator se modificarem constantemente. Nas economias modernas, a demanda industrial por insumos, em certos momentos, depara-se com uma oferta organizada, ou agrupada, pela presença de uma forte participação atomística, caracterizando uma competição intensiva, muito comum onde já existe, ou se não existe, inicia-se a atuação de associações de trabalhadores, ou sindicatos que tentam diminuir as explorações advindas da maximização dos lucros empresarial que acontece num sistema industrial de transformação que está em competição imperfeita na manufatura dos bens, cujo mercado de insumos, ou fatores é visto numa situação de competição perfeita.

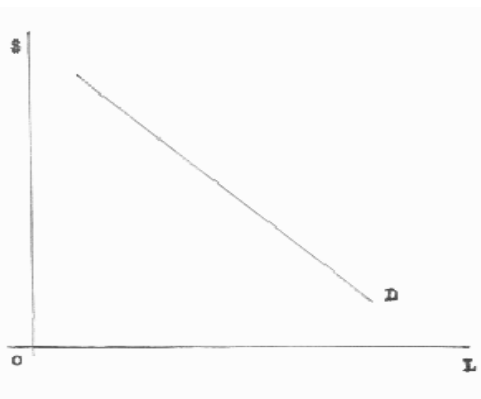
Num sistema de mercado de produtos e insumos industriais que esteja em competição perfeita o preço do fator é cobrado pelo valor da sua produtividade marginal, isto significa dizer, o produto marginal do fator, ou insumo, multiplicado pelo preço do produto, pois, isto caracteriza um mercado que não participa do princípio de exploração dos trabalhadores sobre o empresariado, nem tão pouco acontece o contrário. Todavia, em um outro mercado, cujo poder de monopólio está alicerçado no empresariado privado de poucos participantes e os donos dos insumos, ou detentores de sua força de trabalho, numa estrutura de competição imperfeita, tem-se que o preço do fator vai ser igual á receita do produto marginal que é igual á receita marginal da empresa multiplicada pelo produto marginal do fator, ou insumo, cujo preço é diferente dos custos marginais, que caracteriza a exploração compartilhada entre os proprietários dos insumos e o industriais que se encontram em uma indústria que esteja num mercado imperfeito.

A UTILIZAÇÃO DE UM INSUMO

Em um mercado que esteja em competição imperfeita, com a utilização de um único insumo variável, no caso o trabalho, como exemplo, a curva de demanda industrial pelo insumo é caracterizada pela receita do produto marginal ($PMg_L.RMg = RPMg$), do mesmo modo que o mercado de produtos do setor de transformação industrial nacional. Não significa dizer que uma indústria somente use um só fator, ou insumo de produção, no entanto, todos os demais participantes ficam sem ser levados em consideração, ou *ceteris paribus*, tendo em vista que todos estão envolvidos no mesmo processo produtivo de transformação, porém com pouca significação. Isto é colocado desta forma, para verificar os efeitos exclusivos desse fator no processo e, daí, poder extrair conclusões fidedignas do estudo que está sendo processado. Entretanto, os demais insumos, mantidos constantes, serão levados em consideração, em outras circunstâncias, depois das devidas simulações que forem implementadas no processo de observação laboral que está sendo feito.

Para conhecer a demanda por um insumo, faz-se necessário saber as quantidades do *in put* que serão adquiridos aos vários preços estipulados pelas forças de mercado, isto significa dizer demanda frente a oferta que estão se defrontando. Numa posição de equilíbrio, ou de maximização de lucros, tal coisa acontece quando a indústria emprega a quantidade do insumo ao qual o valor da produção extra com mais uma unidade desse insumo seja igual ao preço do fator considerado. Isto acontece para levar em consideração que o produto marginal do insumo multiplicado pela receita marginal da empresa deve ser igual ao produto da receita marginal, ou ao preço do fator, ou demanda, no caso de se usar somente um fator, ou insumo de produção. Com isto, tem-se uma curva de demanda com a forma negativa, devido ao produto marginal do fator decrescer, quando o uso deste mesmo fator de produção aumenta.

O gráfico a seguir demonstra a configuração comportamental da curva de demanda industrial por um fator de produção, onde no eixo horizontal estão as quantidades do insumo que deverão ser adquiridas (L) e no eixo vertical a



receita do produto marginal (RPMg). A curva de demanda pelo insumo tem uma inclinação negativa, mostrando que, ao se empregar mais do insumo demandado, o produto marginal por esse insumo, tende a cair. Por outro lado, ao se aumentar a

produção gerada por esse insumo, a receita marginal da indústria também tem como tendência uma queda. Este é o comportamento do mercado quanto á demanda por um insumo de produção, pois esta demanda não é o valor da produtividade marginal do insumo, mas o produto da receita marginal, já que o mercado de produto se comporta de maneira oligopolizada, ou monopolizada, que é mercado imperfeito, ou até mesmo como um competidor monopolístico.

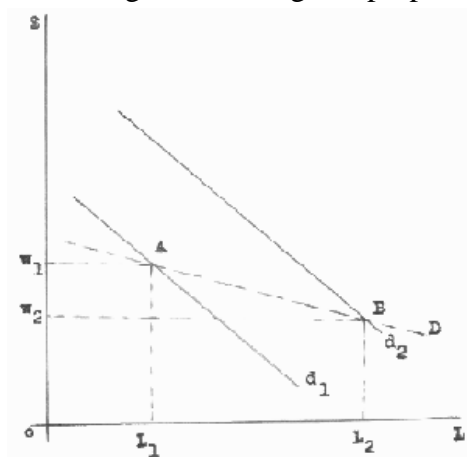
Em resumo, a estruturação da curva de demanda para um mercado de insumos, ou de fatores de produção que esteja em competição imperfeita difere um pouco daquele que esteja em competição perfeita, vista que, neste caso a curva de demanda é a curva do valor do produto marginal, cujo preço do produto é igual ao custo marginal. Já quanto ao mercado imperfeito não se utiliza a nomenclatura valor da produtividade marginal, mas o produto da receita marginal ao considerar que o preço do fator aparece maior do que o custo marginal, onde entra a exploração compartilhada com os dois participantes. Ao se usar um só insumo variável fica fácil de observar a exploração que os industriais praticam sobre os trabalhadores que têm como meta

fundamental o seu poder de monopsonista ou oligopsonista, cujo salário é pago bem abaixo do nível competitivo do mercado.

A UTILIZAÇÃO DE DOIS INSUMOS

Como se imagina, o mundo real se comporta de tal maneira que o processo de produção industrial não trabalha somente com um insumo, mas um complexo de vários insumos que produzem produtos sofisticados, ou uma série de produtos dentro de uma mesma escala de produção, com volume grande de produtos padronizados para poder sobre no mercado. É muito comum numa indústria utilizar-se de fatores de produção, tais como: trabalho, capital, recursos naturais e insumos como: matérias-primas, materiais secundários e muitos outros tipos, porém, neste caso, vai-se considerar somente dois *in puts*, com uma demanda específica exclusiva para cada um, por força de simplificação, e explicação, como foi feito no caso anterior, quando se utilizou somente um insumo. Para tanto, a curva de demanda total não será igual ao produto da receita marginal, tal como o caso anterior, mas algo que dê uma noção de como se comportam os preços de um fator refletindo nas quantidades utilizadas de outros fatores envolvidos como complementares ou substitutos na manufatura de um produto qualquer.

O gráfico a seguir, proporciona uma noção de como



acontece a movimentação dos preços, com as respectivas quantidades que configuram uma curva de demanda com a utilização de dois fatores produtivos. No eixo horizontal vê-se a

quantidade oferecida para a demanda denotada para o insumo L e no eixo vertical valores monetários, indicando os pagamentos ao esse insumo L , isto é, um símbolo de \$. Veja que ao preço do insumo W_1 corresponde uma quantidade do insumo L_1 , já para W_2 a quantidade adquirida é L_2 , numa passagem de L_1 para L_2 , com uma mudança na curva de demanda por um insumo de d_1 para d_2 . Com isto, tem-se a curva da demanda D . Agora, a união dos pontos A e B, formando a curva D como está demonstrada no gráfico acima, indicando que a demanda por um insumo está também relacionada com a demanda por outro insumo qualquer, havendo substituição ou complemento nas quantidades demandadas.

Entrementes, observa-se que num mercado complexo, ou numa indústria propriamente dita, onde o uso de insumos é muito grande, isto é, não se usa um único insumo, ou dois, mas um número bastante grande de fatores no processo de produção, cuja simulação caminha de acordo com o segundo caso, não tal qual, mas algo bem parecido. Isto acontece devido a substitutibilidade comum no processo competitivo, ou concorrencial, e as economias externas que acontecem pela intensa comercialização para ver quem vende mais, que, por conseguinte, tem que baixar os preços para participar do conflito competitivo que todos trabalham para sobrevivência no mercado imperfeito. Este entendimento facilita a uma compreensão da inter-relação existente entre os fatores substitutos e/ou complementares de uma concorrência em uma economia com muitos ramos e gêneros que dinamizam o setor de transformação industrial de qualquer país, ou região.

Portanto, com esta simulação verifica-se o aparecimento de dois efeitos fundamentais, tais como o efeito substituição dos fatores de produção, ou até mesmo de insumos de fraca qualidade por de melhores qualidades, e do efeito produto que faz com que se possa aumentar a quantidade do produto que está sendo gerado em tal processo. Isto se dá pelas variações de preços, dada a interconexão que existe entre todos os inputs participantes, bem como os tipos de insumos utilizados para que um produto possa sair de boa ou fraca qualidade, dando

condições de uma boa competitividade no campo comercial. Assim sendo, as simulações feitas com variação de preço do insumo, renda e produto são necessárias para se verificarem os efeitos que podem advir, como comportamento, que mostram o desempenho industrial no processo produtivo quanto a saúde de sua empresa, indicando também um terceiro que não aparece no gráfico, nem na matemática, que é o efeito maximização dos lucros.

MÃO-DE-OBRA E CAPITAL

Todavia, quanto ao envolvimento do capital e do trabalho numa função de produção, própria de uma economia industrial, essas duas variáveis são de fundamental importância na dinâmica da produção, quais sejam de primeira qualidade ou não, todas se apresentam com um alto grau de significância na participação na manufatura de um determinado bem que vai mercado. Estas duas variáveis, além de serem chamadas de fatores de produção, conseqüentemente, são também insumos, porque são dois *in puts* que entram na produção para amalgamarem a matéria-prima e os materiais secundários, com vistas á satisfação das necessidades da população. Quanto á mão-de-obra, observa-se que este insumo apresenta características que podem ser de inferior ou superior qualidade e com relação ao capital, tem-se a condição de indivisibilidade e o despreparo de quem a manuseia, dificultando o surgimento de um produto de boa qualidade.

Para entender com mais precisão a questão da mão-de-obra é importante especificar o tipo de mão-de-obra que está sendo utilizado, isto significa dizer que uma mão-de-obra desqualificada é um insumo de inferior qualidade, enquanto que uma mão-de-obra qualificada é de qualidade superiora, ou na pior das hipóteses normal. A qualificação ou não da mão-de-obra reflete claramente o tipo de tecnologia utilizada, isto quer dizer, a utilização de maquinarias modernas e que produzem

numa escala muito grande, a atividade própria de uma grande indústria e com pessoal qualificado, dentro do prisma de uma tecnologia moderna, de rápida acumulação. Sem dúvida, a utilização da mão-de-obra está numa relação direta com o tamanho da empresa e o tipo de produção a ser gerada, isto quer demonstrar, que uma empresa que não pode melhorar o seu capital e/ou uma firma que trabalha de forma intensa de mão-de-obra, isto é devido ao seu tipo de produção manufatureira.

Assim sendo, entre os fatores e insumos de produção empregados, o capital e o trabalho que são de fundamental importância na produção, verifica-se em ECKHAUS⁵⁶ que

o volume de mão-de-obra que pode ser absorvido nestes setores depende do volume de capital disponível. Visto que o capital é fator escasso, as oportunidades de empregar a mão-de-obra neste setor vêm-se limitadas mais por sua disponibilidade que pela demanda de produção. A oferta relativamente abundante de mão-de-obra vê-se encaminhada, então, ao setor de coeficientes variáveis, onde é absorvida enquanto sua produtividade marginal for superior aos salários que recebe.

Com isto, a escassez ou a disponibilidade excessiva gera problemas que precisam de ajustamento ao equilíbrio, ou a busca da melhor combinação dos dois que gerem as menores perdas em termos de custos, conseqüentemente alguma compensação de ganhos.

Já quanto ao capital, questão de igual relevância como a utilização da mão-de-obra, considera-se do mesmo modo a modernização do capital, como a qualificação dos trabalhadores, que são utilizados no processo produtivo, e isto diz respeito também a tecnologia utilizada em tal, ou qual produção que vai para uma competição muito acirrada dentro do mercado. As grandes invenções saem por um custo muito alto, trazendo muita dificuldade para as pequenas empresas terem condições de

⁵⁶ R. S. ECKHAUS. *O Problema das Proporções Fatoriais nas Zonas Subdesenvolvidas*. Artigo publicado em *The American Economic Review*, In: *A Economia do Sub-Desenvolvimento*. Coord. A N. Agarwala e S. P. Singh, Rio de Janeiro, Editora FORENSE, 1969, p. 375.

utilização de tal tecnologia moderna, que acaba de ser gerada para melhorar as condições de trabalho do agente manuseador que labuta na indústria. Todavia, sem o trabalhador qualificado, as máquinas não têm condições de auto-gerência, a não ser as automáticas que têm que ser programadas para, dentro do que foi estipulado, poder manufaturar a produção mecanizada, que a empresa necessita para suprir o mercado exigente com custos bastante competitivos.

Portanto, esses dois insumos são fundamentais para a eficiência econômica, alocativa, e técnica poder propiciar economias de escala, bem como receber ou gerar economias externas para aquelas que não têm condições de fazer aplicação dentro da sua empresa que ainda é pequena ou média-pequena na economia de transformação industrial. Os insumos tipos capital e trabalho devem ser bem estudados e analisados, quando se está investigando o desempenho da indústria que precisa crescer, tanto para se soerguer no mercado, como para suprir as necessidades que a demanda carente, está exigindo. Finalmente, os custos que envolvem incertezas e riscos desses dois fatores são importantes a serem considerados, para que a produção industrial possa surgir dentro do princípio de eficiência e com condições de competição menos injustas, mesmo que seja com aqueles que sejam do seu próprio tamanho, mas vislumbrando o crescimento sustentável conjunto.

A QUALIDADE DOS INSUMOS

O uso dos insumos ou fatores de produção na dinâmica da transformação industrial, especificamente quando se trata do processo produtivo, são necessários aqueles imprescindíveis para que se obtenham as respectivas produções para um mercado exigente e carente de produtos que supram suas necessidades de consumos direto e indireto. Como se sabe, os insumos dizem respeito a tudo que entra na transformação do processo produtivo, tais como material secundário, matéria-prima, capital físico, mão-de-obra e alguns outros elementos que

participam direta ou indiretamente da manufatura de um produto. Como se vive num sistema de mercado oligopolístico, a competição é muita direta e forte, tendo em vista que existem os grandes, médios, pequenos e micros industriais que tentam sobreviver á guerra preço no conseguir sua participação no bolso do consumidor moderno.

Inegavelmente, os insumos podem assumir condições de material de inferior ou superior qualidade, ou podem até ser insumos que participam como paradoxo de giffen, cujo título só pertence normalmente aos bens de consumo tratados pela teoria do consumidor tradicional da microeconomia. Com o mesmo raciocínio, quando se fala de insumos de inferior qualidade, está-se colocando o sinal na elasticidade renda do industrial ser negativa, que diz que quanto maior for o nível de renda da empresa menor será a utilização de tal insumo que vai ser utilizado na produção da empresa. Já quanto aos insumos serem normais ou superiores dizem respeito a que a elasticidade renda seja positiva, isto significa dizer que a renda industrial ao se aumentar, tem o consumo cada vez maior de tais elementos imprescindíveis no surgimento da produção industrial.

Ao explicar melhor a utilização dos insumos na produção, que têm também as suas qualidades intrínsecas, ou seja, de fraca, boa ou de má qualidade, MANSFIELD⁵⁷ diz que

ordinariamente, o efeito-substituição de uma mudança de preço é suficientemente forte para compensar o efeito-renda de um bem [insumo] inferior, resultando daí que a quantidade demandada de um bem [insumo] estará inversamente relacionada com seu preço. É possível, entretanto, pelos menos em determinado intervalo de variação de preço, que um bem [insumo] inferior tenha um efeito-renda tão forte que supere o efeito-substituição, dando como resultado a relação direta entre a quantidade demandada e o preço. É o caso conhecido como paradoxo de Giffen. Para que ocorra. O

⁵⁷ Edwin MANSFIELD. *Microeconomia (Teoria e Aplicações)*. Rio de Janeiro, Editora CAMPUS, 1978, p. 71/72.

bem [insumo] deve ser inferior, mas nem todos os bens [insumos] inferiores apresentam o paradoxo de Giffen.

A qualidade dos participantes na produção orienta o administrador á sua utilização do insumo ou fator de produção compatível com o seu crescimento, ao buscar sempre a substituição de insumos ou complementação deles se for o caso para que se possa competir com grande eficiência no seu mercado consumidor.

No que diz respeito ao tamanho da indústria é inegável que quanto maior for o tamanho da empresa, melhor será a qualidade dos insumos utilizados na confecção da mercadoria que deverá ir ao mercado, ou de maneira contrária, quanto menor seu tamanho, mais inferiores serão seus insumos empregados. Isto acontece também quanto ao processo competitivo, que diante de uma concorrência mais direta e mais forte, os industriais camufladamente usam insumos de fraca qualidade para diminuírem seus custos e poderem concorrer com certa folga mercadológica para variações de preços. Este processo torna a mercadoria mais descartável, ludibriando os consumidores através da mídia e mexendo com o psiquê de todos aqueles que desejam produtos bons e melhores, somente aos olhos dos demandadores desligados dos efeitos de uma divulgação bem feita e séria.

Para explicar melhor a questão da inferioridade ou superioridade de um insumo, observa-se que, na diversidade de empresas industriais concorrentes, tais como as micros, as pequenas, as médias e grandes empreendimentos, a qualidade dos insumos decorre das condições de compra pelo industrial e de como são utilizados na economia. Insumos de superior qualidade para um pequeno empresário faz aumentar os custos do produto e, por conseqüência, impedir a competição na busca de conseguir vender mais do seu produto, cujos preços não oferecem condições de tal conflito comercial entre pequenos, e grandes industriais. Finalmente, a qualidade dos insumos e fatores de produção é fundamental quanto ao se conseguir mercado no processo de venda comercial, assim como condições de competitividade entre todos aqueles que querem deixar o seu

produto em boa qualidade para todos os consumidores de sua mercadoria.

O CASO DO MONOPSÔNIO

O poder de exploração da demanda por um que se encontra em oligopólio, ou propriamente monopólio, propicia alerta para que os ofertantes desses insumos possam se defender com a formação de sindicatos, de associações, caracterizando-se um mercado de fatores monopsonista, podendo exigir preços mais apropriados para as suas mercadorias quais sejam qualificadas ou não. O mercado de compra, ou demanda tem a mesma metodologia de determinação do preço e da quantidade do produto a ser ofertado a estes compradores que também possuem um certo poder de barganha, são os chamados oligopsonistas e competidores monopsonistas. Aqui, objetiva-se trabalhar o conceito e a metodologia dos monopsonistas que aparecem numa economia da produção industrial, como talvez um caso não muito normal, dentro de um mercado pelo lado dos insumos que os demandadores vêem como plenamente competitivos.

Um mercado que se comporta, ou existe na realidade de maneira monopsonista é conceituado como sendo aquele que tem somente um industrial, ou um grupo de industriais comprando determinado insumo, ou insumos, que é inverso ao monopólio que o (os) vende(m) em um mercado livre, mas dominado pelo poder de dominação. Quais são as causas da existência de um monopsônio? A resposta está, em primeiro lugar, na colocação de um tipo especial de insumo, aquele que só interessa a uma determinada indústria; em segundo lugar, observa-se a falta de mobilidade, isto é, insumo que não tem boas condições de transportes, fica ao bel-prazer de um comprador; em terceiro, a afetividade à área leva que o vendedor do insumo esteja propenso a aceitar as condições de quem

domina o mercado e, finalmente, a empresa especializada impõe certas condições que delimitam sua comercialização.

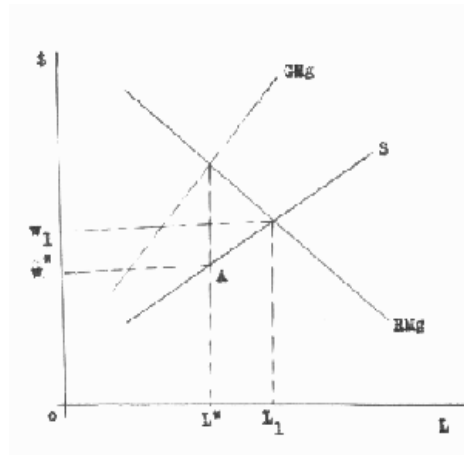
Num sistema monopsonista todas as condições de estratégias favorecem a este empresário que tem a oferta do insumo que ele necessita em um processo de competição que tira seus proveitos para o crescimento da empresa e das aptidões pessoais de quem demanda prestígio, status, posição social e/ou muitas outras formas de vaidade, egoísmo e ganância. Sem dúvida, o empresário monopsonista não tira proveito dentro da técnica de uma competição interna na sua categoria, mas dentro da estratificação dos empresários oligopolistas que estão em plena competição, em busca de sua sobrevivência, na melhor das hipóteses. Neste sentido, é que os empresários oferecem um pagamento aos donos dos insumos, ou fatores de produção não pelo valor de sua produtividade marginal, mas a receita do produto marginal da firma, caracterizando o seu poder de monopsonio industrial, às vezes negociando um preço que satisfaça aos dois participantes.

Isto posto, o monopsonismo aparece com mais frequência, quando o processo de acumulação direciona a uma centralização de poder tal que essa dominação que lhe favorece leva a uma certa imposição á fonte de matéria-prima, determinando que a única compradora para aquele insumo seja tal, ou qual indústria, cujo ofertante também faz parte do jogo. Uma outra condição que pode acontecer num monopsonismo é quando existe determinado tipo de insumo que não oferece retornos de curto prazo. Algum empresário de visão procura adquirir aquele insumo com o objetivo de segurar o mercado contra influência indireta que possa exercer àquele fator e buscar, com aquele insumo, os rendimentos de longo prazo. Finalmente, tem-se que a criatividade não possui mercado instantâneo e estipula prazo que torna a demanda por aquele insumo, ou fator um monopsonista, devido as suas condições intrínseca de participação no produto.

MONOPÓLIO VERSUS MONOPSÔNIO

Frente a isto, numa indústria existem casos em que aparecem, de um lado, os monopólios, ou grupos que individualmente dominam determinados produtos, ou insumos e, por outro lado, os monopsônios que dominam uma situação de compra de determinado insumo, produto, cujos casos são conhecidos normalmente como sendo um mercado que está em situação de monopólio bilateral. O monopólio ao confeccionar o seu produto, encara os vendedores dos insumos que ele necessita como sendo competição perfeita, cujo preço entre os fatores é determinado pela lei da oferta e da procura. O monopsonista maximiza seus lucros quando a sua receita do produto marginal deve ser igual ao gasto marginal com o insumo, isto significa dizer que ele sempre emprega um insumo (L) qualquer, até onde o produto da receita marginal for maior do que os gastos marginais com o insumo (L) utilizado.

No gráfico a seguir, verifica-se que no eixo vertical ficam os valores denominados por (\$) e no eixo horizontal as quantidades de insumo (L). Já que se está utilizando somente um



insumo produtivo nesta configuração. A reta (R) designa a demanda do monopsonista e (S) e (GMg), a oferta e os gastos ou despesas marginais com o insumo (L) em consideração. Numa situação de competição perfeita, o preço do insumo

seria determinado em (w^*), correspondendo á quantidade de (L^*), entretanto, numa situação negociada entre o monopsonista e o monopólio, o preço de (L) passa a ser (w_1), com uma

quantidade de (L_1), ao invés de (L^*). Isto está demonstrado pela igualdade existente entre $RMg = S$, caracterizado pelo ponto (A) neste quadro. Daí, verifica-se que a condição de equilíbrio para o monopsonista é $RMg = GMg$, cujo preço de L em competição perfeita (A) é menor do que no monopsonismo.

Assim sendo, observe que o mesmo modo que uma estrutura de mercado que esteja em exploração monopolista obedece á mesma estrutura de metodologia de análise do monopolista e o princípio de exploração é e será sempre o mesmo, tanto de um lado, como de outro, cuja negociação ambos abdicam de algo, favorecendo a todos. Pela mesma ótica que um industrial vende seu produto determinando o seu preço monopolista de dominação e exploração mercadológica, o monopsonista age da mesma maneira, ditando as suas normas nas compras de seus insumos para uma melhor viabilidade de seus produtos que utilizam tais insumos. Hoje, é muito comum o processo de barganha entre monopólio de um lado e monopsônio de um outro, cuja solução econômica fica muito difícil de previsão de resultado, aparecendo assim uma solução política, onde os acordos devem ser a tônica mais comum na dinâmica da sobrevivência mercadológica.

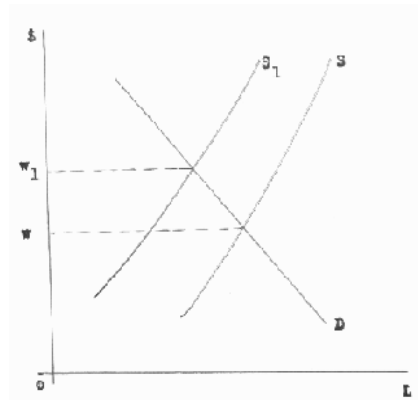
Como é bastante conhecido, não existe monopólio e nem tão pouco monopsônio de forma pura, mas existe situação em que se pode caracterizar tal comportamento, isto quando se fala de sindicatos se defrontando frente a frente, para tentar dar solução a determinado problema, como o caso do sindicato dos trabalhadores frente ao dos patrões em suas negociações salariais. O único meio de pressão que os trabalhadores possuem é na criação de um sindicato que é uma forma de monopsônio, que negocia com o sindicato dos empresários tudo que diz respeito a sua categoria, e, nisto entram em cena os dois comerciantes um de compra e o outro de venda. É desta forma que funciona a dinâmica da relação monopólio e monopsônio, cujo economista, com a sua eficiência não tem condições de opinar nem por um lado, nem pelo outro, deixando o bom senso agir a quem tiver mais habilidade na técnica de negociar.

A ATUAÇÃO DOS SINDICATOS

Até este momento, trabalhou-se o mercado de insumos industriais, nos quais estava incluso o trabalho, o mais importante de todos os insumos porque envolve raciocínio, força física e exploração do homem pelo homem em busca do alto lucro, da concentração industrial, em detrimento dos que não têm poder de qualquer influência no processo de negociação comercial. Ao abordar o problema da exploração, da necessidade de trabalho e do desemprego tecnológico que envolve qualquer economia moderna, é que surgem os sindicatos, as associações de trabalhadores do setor industrial. Como é de conhecimento público, os patrões ou empresários buscam maximizar seus lucros direta ou indiretamente, e uma das maneiras é pagar menos ao seu pessoal empregado pela sua participação no processo produtivo, ou na administração. Os baixos pagamentos pela mão-de-obra têm atravessado séculos, por isso as associações têm lutado mais intensivamente para diminuir esse diferencial existente entre o ótimo e o efetivo.

Normalmente, pensa-se que os sindicatos, ou associações de trabalhadores industriais lutam somente por aumento de salários dos empregados nos estabelecimento do setor de transformação da economia. Isto é uma verdade, mas uma verdade relativa, porque os sindicatos têm alguns outros objetivos igualmente importantes para a categoria. As associações de trabalhadores lutam também por um ajustamento da economia global, por melhores condições de trabalho, por qualidade e produtividade, por obediência à lei pelos patrões, por uma tecnologia compatível com o nível de emprego e por igualdade social de cada categoria trabalhista. Os sindicatos são armas contra a exploração monopsonista de quem acumula e quer ampliar mais os seus estoques de capital, numa estrutura de concentração e centralização do poder que domina a economia, a política e a sociedade, que remonta a séculos passados e cria as castas de usurpação.

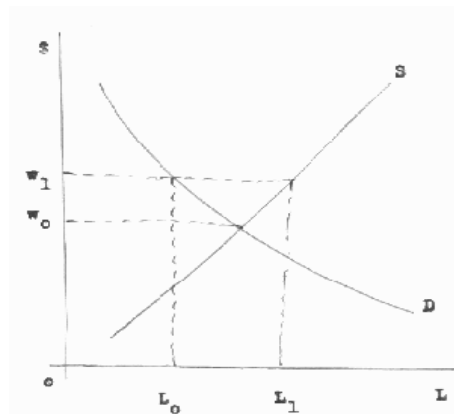
O que os sindicatos fazem normalmente é uma política de aumento salarial e isto é praticado de diversas formas, como se pode verificar a seguir, cuja apropriação dos ganhos da inflação e da produtividade dos trabalhadores conduzem a uma



distribuição de renda desigual, isto é, ganhos empresariais bem maiores do que os dos que estão empregados. No gráfico ao lado, pode-se ver no eixo horizontal, a quantidade de trabalhadores representada por (L) e no eixo vertical os pagamentos feitos aos

trabalhadores denotados por (\$). Uma primeira forma de aumentar o salário é simplesmente, uma diminuição da oferta de mão-de-obra de (S) para (S_1), sendo (S) a oferta de trabalhadores e (D) a demanda por esses trabalhadores, pois a interseção da demanda com a oferta, determina-se a quantidade de trabalhadores (L), que os empresários querem, com seus respectivos salários (W). Como isto se dá? Simplesmente diminuindo a entrada de trabalhadores, não permitindo que trabalhadores não sindicalizados se empreguem, ou usando de outros métodos para diminuição da oferta de mão-de-obra.

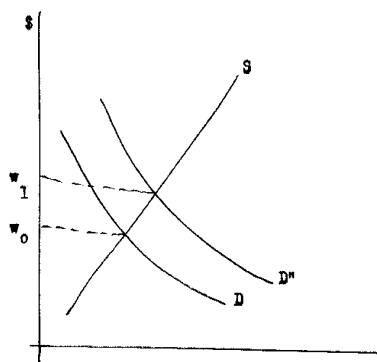
Uma segunda maneira política dos sindicatos



aumentarem salários é conversar com os empregadores a possibilidade de verificar as condições de ser empregado um número maior possível de mão-de-obra na indústria, tal como mostra o gráfico

abaixo. Assim sendo, têm-se, no eixo horizontal, as quantidades de trabalhadores disponíveis no mercado (L), e no eixo vertical os pagamentos que devem ser efetuados de acordo com as forças competitivas ($\$$), (S) significa a oferta e (D) demanda por trabalhadores, pois ao preço do insumo, ou salário (W_1) vai existir um *lag* de desempregados de (L_1L_0), como demonstra o gráfico ao lado. Esta política traz algumas dificuldades quanto á oferta de trabalho no futuro, pois não há uma redução de oferta, mas vai existir uma limitação natural devido aos altos salários que os sindicatos negociam com os patrões. Um problema que pode surgir daí, é que os sindicatos podem perder o controle, pois o número de desempregados no futuro pode ser tal que essa pressão pode forçar os salários a caírem assustadoramente e de forma descontrolada pelas autoridades.

Finalmente, uma terceira condição, dentre muitas outras, que os sindicatos podem atuar quanto a aumento de salário, é quanto a tentar um aumento de demanda pelo trabalho,



conseguido devido a uma produção com um maior número de produtos no mercado. Como isto acontece? Os sindicatos ajudam aos empresários na divulgação de seus produtos, ou concorre para torná-los mais eficientes e em condições de melhores

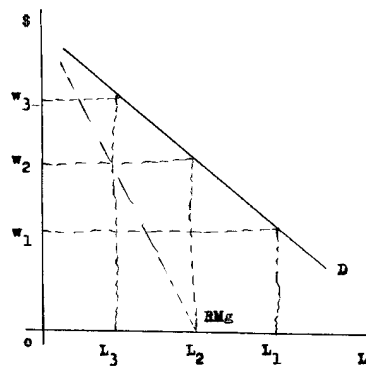
competições com outras indústrias de produtos semelhantes, ou forçar a que leis de proteção aos empregadores sejam aprovadas contra concorrentes estrangeiros ao país. O gráfico ao lado demonstra este fato, no entanto, no eixo horizontal têm-se trabalhadores (L) e no vertical seus pagamentos ($\$$) e (W_0) o salário de equilíbrio inicial e (W_1) o salário com demanda acrescida de (D) para (D'') mantendo a oferta (S) fixa. Esta é uma prática que os grupos de esquerda não aprovam, mas é uma

realidade que os sindicatos praticam visando uma política de sobrevivência e de conluio que os patrões buscam para crescer.

OS OBJETIVOS DOS SINDICATOS

Principalmente nos tempos do emprego intensivo do marxismo os sindicatos estavam em pleno vapor, trabalhando constantemente pelo bem-estar dos seus associados, daí se perguntar: qual a natureza dos objetivos de um sindicato? O que é que ele pretende com sua política em defesa dos trabalhadores da indústria? Em resposta às perguntas levantadas, pode-se dizer que os sindicatos desejam, em primeira instância, manter todos os seus membros empregados; em segundo lugar, maximizar a renda de seus filiados; e, finalmente, buscar a maximização da taxa de salário de seus participantes, sujeita á condição de que um determinado número de seus membros seja empregado. Observa-se que nem sempre o objetivo do sindicato é o aumento salarial de seus representados, mas algumas outras condições fundamentais a um trabalho eficiente, e, isto culmina com aumentos salariais, claro, não de forma direta, sem dúvida, em algum tempo do futuro.

No gráfico a seguir, podem se ver as três condições que foram levantadas



anteriormente, no caso de se adotar uma política de cada vez, isto é, a primeira, ou a segunda, ou a terceira, cada uma em seu momento próprio de negociação. No eixo vertical, vêm-se os valores significando salários dos trabalhadores da

indústria (\$) e no eixo horizontal, o número de trabalhadores dispostos ao trabalho (L), de acordo com o sindicato. A demanda por trabalhadores está denominada por (D), com sua respectiva receita marginal (RMg). Utilizando-se a hipótese primeira ao salário (W_1), empregar-se-á (L_1), mas com a hipótese segunda, o salário será (W_2) empregando-se (L_2), cuja receita marginal é zero. Entretanto, na hipótese terceira, o salário seria muito alto, isto é, (W_3), todavia, a quantidade empregada seria (L_3). Como se observa, as hipóteses segunda e terceira incorreriam num desemprego que acarretaria dificuldades para o sindicato no futuro.

Entrementes, veja que os sindicatos, como qualquer órgão de reivindicação, devem adotar uma das três hipóteses levantadas no processo decisório de suas lideranças quando têm que escolher a melhor situação para os membros do sindicato em termos de ganhos associativos, e de perspectiva de sobrevivência na indústria. Os dirigentes sindicais devem ser os agentes mais políticos possíveis para que não haja transtornos para a categoria, não somente monetários, como também, quanto às outras reivindicações que a categoria necessita para administrar a mão-de-obra sob seu comando gerencial. Uma política em diminuir ao máximo possível o número de desempregados na economia seria o ideal, entretanto, existem outras reivindicações que são fundamentais à associação levando a que haja alguns sacrifícios no processo de decisão para suprir outras condições que são essenciais ao grupo sindical.

Cada sindicato tem uma peculiaridade, conseqüentemente, tática de atuação diferente, mesmo que politicamente, existam bandeiras que sejam de cunho partidário-nacionalista, ou até mesmo de defesa de seu sistema político que defende e isto é um complicador para se ter um sindicalismo puro, genuinamente trabalhista. Não se pode esquecer, entretanto, que a atividade do sindicato depende também da atuação política governamental, cujos Deputados defensores das diversas estratificações sociais, da mesma forma, defendem os trabalhadores não sindicalizados como também os

sindicalizados, pois todos pertencem á mesma sociedade. Portanto, sem um consenso das idéias dos trabalhadores dos diversos gêneros industriais, não se conseguirão os ganhos esperados pelos trabalhadores que precisam ter os seus direitos respeitados por quem tem o poder de monopolização industrial, mesmo que seja com medo dos riscos e da incerteza, próprios de uma economia oligopolizada.

TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO

Os sindicatos anualmente, ou de tempos em tempos, entram em contato com os empresários para negociarem suas remunerações ou salários, que devem durar por um lapso de tempo determinado, isto significa dizer um (1) ano, dependendo da economia esteja estável ou não, porque existe o ganho de produtividade que o trabalhador deve participar. O processo de negociação envolve algumas táticas que são fundamentais no sucesso de negociação, ou de barganha que envolve patrão e trabalhadores que buscam menos exploração no trabalho e uma participação melhor no produto que está sendo gerado na dinâmica econômica. Estes são os objetivos principais como tática de uma negociação coletiva que, em primeira instância, tem como meta aumentos salariais, depois, alguns objetivos que são importantes ao bem-estar dos trabalhadores que reivindicam o que é melhor para sua categoria, porque os empresários, por sua natureza já têm as suas defesas, os altos lucros industriais.

Uma tática fundamental nas negociações coletivas existentes nas indústrias é quanto á listagem de reivindicações, pois é comum o sindicato enumerar uma pauta muito grande de exigências para tentar aumentos salariais que são caracterizados bem acima do real, com o objetivo de, na queda, sair com algum ganho. O sindicato faz um levantamento das reivindicações feitas por outros sindicatos, tenta conseguir o seu apoio á parte, para participar do processo, porém, o industrial que tem também a sua tática da mesma forma oferece uma nivelção muito

abaixo, em cuja conversação chegam a um consenso. Na luta para tentar conseguir o melhor para o seu grupo, os sindicatos e os patrões chegam a bom termo minimizando a diferença entre o pedido e a expectativa, que é melhor tática entre os participantes do processo de negociação mercadológica de compra e venda da mão-de-obra para o setor de transformação.

Quando o sindicato vai para a mesa de negociações, já se tem feito um estudo sobre a situação da indústria envolvida, quanto às margens de lucros da entidade, a atuação da empresa no mercado e a dinâmica no processo de venda que passa tudo isto, pela solidez do mercado, quanto a rentabilidade e o processo de alavancagem industrial. Além do mais, o sucesso do sindicato está na dependência da militância de seus membros e da habilidade da diretoria sindical no processo de negociação que envolve exigências não diretamente ligadas aos aumentos salariais, porém participação nas cooperativas de consumo, pensões, regulamentações, etc. Neste contexto, o sindicato de qualquer tipo tem a mesma configuração de exploração que o empresário capitalista, que tira o melhor proveito nos preços dos produtos e a ação sindical tenta minorar esta situação nos aumentos salariais, ou qualquer um outro tipo de negociação laboral.

A representação dos patrões emprega, do mesmo modo, táticas para eliminar a posição dos trabalhadores tentando tornar os sindicatos fracos, levando um bom relacionamento com os líderes até incentivando a alguns amigos trabalhadores a participarem do sindicato, para tirar os seus diversos proveitos na hora da negociação. Assim sendo, a firmeza do sindicato está na dependência direta de seus filiados, da habilidade em evitar contratações de empregados não sindicalizados, do montante de recursos financeiros que o sindicato tenha e do apoio dos outros sindicatos em tal luta. Diante disto, cabe ao empregador ter habilidade em resistir às pressões e manter a cabeça fria para que não haja intransigência nem alteração dos ânimos para que todos tenham sucesso e o bom senso prevaleça na barganha de compra e venda do trabalho disponível no mercado dos insumos.

ECONOMIA VERSUS SINDICATOS

Os sindicatos têm uma grande atuação na economia onde o processo de reivindicação é uma constante para os trabalhadores que se lançam ao mercado de trabalho e não têm a devida contra-partida que é um salário justo, ou pelo menos condizente com a realidade de vida que devem levar dentro do estamento social em que está inserido. O processo de reivindicação quando não atendido pelos empresários induzem a greves, devido às radicalizações que se intronizam no processo de barganha entre trabalhadores e empregadores, causando perdas irrecuperáveis, tanto para os participantes da mão-de-obra e á sociedade como um todo. Os trabalhadores perdem devido às baixas de produção levarem a que os empresários repassem para os custos dos produtos as perdas incorridas e os ganhos reivindicatórios que foram pedidos (exigidos) e conseguidos pelos trabalhadores da indústria, quando querem aumentar salário, devido às perdas do ano inteiro.

Todavia, têm-se conseguido alguns ganhos salariais em termos absolutos, entretanto, em termos relativos não se tem consistência de que os trabalhadores alcançaram tais benefícios reais, somente politicamente é que talvez se tenha acontecido algum retorno, quanto ao ânimo para retomar as novas reivindicações não bem sucedidas. A atuação sindical que tem incentivado as greves e na verdade tem acontecido, criou um certo medo nos industriais quanto ao processo de contratação da mão-de-obra que a sua indústria necessita para a dinamização de seu processo produtivo, cujo fator de produção é essencial á implementação do aumento da produção industrial. São poucos os estudos nesta área, tentando detectar os efeitos econômicos que são gerados pela imposição monopolista dos sindicatos que culmina com as greves que trazem desastres ao sistema econômico, emperrando o processo produtivo e desestabilizando a economia de maneira global.

O sindicato traz ou tenta alcançar os benefícios que os sindicalistas necessitam, todavia, para a economia nacional

como um todo alguns malefícios são patentes, ao considerar a falta de produção que vai existir por algum tempo, quando da existência de greve, com possibilidade de aumento de preços nos produtos da economia, na geração da inflação. Essa perda de produção causada pelos empregados reivindicantes gera perdas que vão surtir efeitos no nível de investimentos que geraria mais empregos, com melhoras no nível de vida de quem estava fora do mercado de trabalho, numa situação, algumas vezes precárias, ou de miséria absoluta. Além desses efeitos alguns outros aparecem desajustando a circulação econômica, causando prejuízos que surgiram talvez em um médio prazo, dado que as implementações econômicas refletem algum tempo depois pela ramificação existente, e que lentamente vai se adentrando nos diversos campos da economia, não somente industrial.

O importante é que a estrutura industrial tenha uma movimentação sindical que prime pela dinâmica da economia de transformação sem causar perdas para nenhuma das partes envolvidas, buscando sempre a habilidade no processo de negociação, para não levar às greves, mas ao aumento do bem-estar de todos, trabalhadores e empregadores da indústria. Um bom processo de negociação conduz a que a economia cresça aumentando a renda nacional, ou industrial, com uma conscientização de que todos que participam da geração do produto devem ter a sua contrapartida de acordo com a sua produtividade marginal participativa e, somente assim, terá um progresso para todos. Finalmente, é importante a atuação do sindicato, pelo menos para tolher a atuação de empresários monopolistas incoseqüentes, que visam sempre a exploração e a dominação sobre os, até certo ponto, indefesos trabalhadores que buscam sobreviver a uma concorrência desleal dentro da mão-de-obra que atua como se estivesse em concorrência perfeita.

CAPÍTULO V

TECNOLOGIA NA INDÚSTRIA

A utilização dos fatores de produção e/ou insumos numa empresa ou numa indústria, um dos pontos importantes é a tecnologia, ao considerar-se a mudança tecnológica que ela enfrenta, ou ganha, porque tudo cresce, desenvolve-se e necessita de melhores maneiras de avançar tanto nos princípios econômicos como na tecnologia que é como fazer a coisa e melhor competir no mercado. A definição clara de tecnologia que pode ser dada, ou implementada é quanto á maneira como se faz determinado objeto, ou produto que muitas pessoas confundem com o progresso da técnica, com a mudança tecnológica, entretanto, deve se deixar evidente que ambos são duas coisas diferentes. Como já se viu, tecnologia já foi bem conceituada e caracterizada, contudo, progresso tecnológico significa melhoramento da técnica, pois a diferença da indústria antiga e defasada, frente á uma indústria moderna é simplesmente o progresso tecnológico que melhora a qualidade do produto e proporciona melhores condições de competição mercadológica.

A questão da tecnologia envolve uma estrutura econômica industrial que pode ser analisada pelo ponto de vista estático ou dinâmico, além do mais, pode-se dizer também que esteja num sistema estático-comparativo, tendo em vista que se quer investigar uma indústria parada no tempo, em funcionamento, ou dois momentos industriais com dados homogêneos. No primeiro caso, pode-se exemplificar como uma indústria que esteja numa situação *cross section*, ou corte transversal, isto é, um dado ano, quer dizer um tempo X qualquer. No segundo caso, procura-se investigar a evolução tecnológica na indústria, tentando observar passo a passo de todas as empresas, quer sejam pequenas, médias e grandes, dentro da filosofia de uma série de tempo, dentro de uma visão de mudança pelas

inventividades. Por fim, a questão tecnológica pode ser encarada como sendo um estudo feito por análise estático-comparativa que tem como parâmetro dois anos para observação, isto é, um ano X e um outro ano Y, para ver se houve mudança na tecnologia nestes dois ou diversos tempos.

Toda a base econômica ou não, envolve a tecnologia desde as grandes corporações às pequenas que não têm condições de se dedicarem às pesquisas para se ter uma competição mais saudável no meio daqueles que participam do mercado quer de maneira direta ou indireta, como acontece com os produtores informais do mundo moderno. Sem dúvida, a tecnologia, ao ser aplicada pela primeira vez, envolve altos custos e um risco muito grande, ao considerar que somente os grandes industriais é que se envolve no processo de melhorar o conhecimento de novas técnicas de produção e qual a maneira de torná-las econômicas tanto para competir como para atingir as diversas classes sociais que precisam ser satisfeitas. Assim sendo, pode-se verificar que nem sempre a tecnologia é viável diante a econômica, mesmo sendo um progresso para a ciência, que procura criar e inovar para que todos possam ter tudo bom e melhor, cuja economia não encontra viabilidade na sua efetivação no processo de produção frente a comercialização de tal produção.

O progresso tecnológico está correlacionado com uma porcentagem muita alta com os melhoramentos processados nas técnicas, ou conseguidos pelo uso do trabalho e do capital, bem como se podem ter ganhos tecnológicos pelo *learning by doing*, ou a mecanização do dia-a-dia dos trabalhadores mexendo com as mesmas coisas gerando ganhos não explicados por instruções escolares e nem por máquinas sofisticadas e novas. Portanto, este estudo pretende levantar as discussões sobre as questões tecnológicas no setor industrial, enfatizando o setor tradicional e dinâmico da economia e as condições de tamanhos das indústrias, frente à tecnologia, isto é, ao fato da indústria ser pequena, média ou grande. Tudo isto deve ser conduzido através de leituras de livros especializados sobre o assunto e, na medida do possível, serão feitas algumas enquetes para mostrar a

consistência ou não dos dados coletados no mundo real, para verificar o processo de desenvolvimento na indústria e seus efeitos na utilização do trabalho, capital e alguns outros insumos.

A ESTÁTICA VERSUS DINÂMICA

A questão tecnológica na economia industrial pode ser vista pela visão estática e/ou dinâmica, isto significa dizer pela ótica de uma economia parada, ou numa condição de corte transversal, e/ou numa situação evolutiva ao longo de uma série temporal, quer dizer, uma investigação observada ao longo de vários anos de estudos, cujo objetivo é verificar o comportamento da forma como é produzida a produção total de um país industrial. Como resultados verificados pela ótica da estática, de uma economia parada, tem-se uma estrutura industrial pautada, geralmente, na competição perfeita, onde tudo é bem comportado, como se lá estivessem os sacramentos de um sistema econômico, cujas variáveis fossem intocáveis, todavia, como é do conhecimento público, a economia modifica-se a todo instante. Justamente por esta última observação é que se tem o aspecto dinâmico da economia industrial, em que o progresso tecnológico a cada dia tem uma participação diferenciada e inovacional de industrial para industrial, entre os grandes e os pequenos empresários que labutam a sua sobrevivência comercial.

Ainda comentando um pouquinho mais sobre a tecnologia, verifica-se que esta pode ser incorporada ao processo de produção, ou desincorporada das técnicas produtivas. As funções de produção tradicionais apresentam claramente os progressos tecnológicos incorporados nas máquinas e nos homens, que são aqueles que se apresentam na interrelação do capital com o trabalho com custos mínimos de produção. Entretanto, os avanços tecnológicos desincorporados, não são explicados diretamente pela relação capital-trabalho, mas de

algo fora dessa razão, como por exemplo: a experiência, o adestramento, a especialização, o fazer muitas vezes uma mesma coisa, e muitos outros casos que apareceram para a sociedade. A tecnologia mesmo sendo incorporada ou desincorporada não é a questão, o importante é que elas podem ser vistas pela ótica da estática, ou da dinâmica da economia industrial que necessita se desenvolver.

A discussão sobre a estática diz respeito a uma análise da economia industrial onde se busca o ótimo, considerando como dadas às funções de produção e as várias funções-utilidade dos consumidores, cujo objetivo é conseguir a alocação dos recursos que seja maximizada. A alocação de recursos ótima será conseguida como que puxada pela mão invisível de Adam SMITH (1776), cujo sentido aparece como a economia industrial se movimentando por uma ordem natural, ou de algo sobrenatural, que não se detectou o que seria. A oferta e a demanda se articulariam de acordo com as condições naturais do mercado, sem interferência de forças externas, como o governo. A competição perfeita seria o modelo que estaria colocado numa estrutura estática, que não seria preciso a participação da habilidade governamental e nem tão pouco um empresário, ou grupo pequeno de empresários impotentes que modificasse a situação econômica industrial.

Não é que não se possa trabalhar uma situação industrial de maneira estática, parada no tempo, todavia, isto só seria importante quando se quisesse analisar uma situação isolada, apenas como observação para determinadas políticas a serem deliberadas num ponto específico, e, isto significa uma visão estanque. Por outro lado, quando se fala em progresso tecnológico, pensa-se em mudança, portanto, em funções de produção diferenciadas e isto não se pode ver apenas numa radiografia, mas em diversos instantes no tempo. Com isto, entra em pauta a questão da dinâmica da economia industrial. Neste sentido, devem se considerar os gastos com *Pesquisa e Desenvolvimento* (P&D), as aptidões laborais de cada trabalhador e empresário e, sobretudo, a dinâmica participativa

de inovação e criatividade daqueles que buscam crescer e desenvolver.

No último século é que se tem observado a participação da dinâmica na economia, ao considerar que é justamente neste período de tempo que surge com maior intensidade a constituição dos oligopólios e aqueles monopolizadores que tentam eliminar a todo custo as inseguranças e riscos do mercado imperfeito. A pulverização da economia em micro, pequena, média e grande indústria, é que tem mostrado que a economia tem atuado fortemente de maneira dinâmica, com a tecnologia alimentando uns e diferenciando-se dos outros de forma nunca visto no sistema econômico. É por isso que a estática e a dinâmica são de fundamentais importâncias nas investigações da economia industrial, porque tanto alimenta o sistema, como distancia os empresários, tornando-os desiguais uns frente aos outros no processo competitivo diferenciado, especificamente na economia moderna.

DETERMINANTES DO AVANÇO TECNOLÓGICO

Ao serem conhecidos os fatores que estão ligados mais proximamente ao progresso tecnológico, existem outros que também afetam as mudanças que as técnicas exigem e é neste sentido que se pergunta: quais os fatores determinantes do progresso tecnológico na indústria? Como se podem suprir essas barreiras que as empresas enfrentam, a começar com as pequenas e depois com as médias indústrias e parte das grandes? Por que às grandes indústrias tudo lhes favorece? Será que somente as grandes corporações têm acesso a esse progresso tecnológico? Ou as médias e pequenas também possuem as mesmas condições de conseguir a sua dinamização e desenvolvimento? São estes pontos que serão abordados nesse item, e que precisam ser estudados para se detectarem os determinantes do progresso tecnológico em todos os níveis da economia industrial.

Os determinantes do progresso tecnológico, os mais comuns são: em primeiro lugar, a quantidade de recursos que uma indústria tem disponível para os seus investimentos em tecnologia; em segundo, o trabalho dos inventores independentes que geralmente aparecem; e, em terceiro, a participação governamental no aperfeiçoamento tecnológico da indústria que precisa crescer. Quanto ao primeiro, observe que aparece a dicotomia entre pequenas, médias, e, grandes empresas, visto que a quantidade de recursos por si só delimita a participação industrial. Com relação ao setor privado, os investimentos em novas tecnologias só acontecem devido a sua lucratividade demonstrar um alto índice de certeza sobre tais aplicações que envolvem altos custos. E quanto ao governo, a sua participação se dá mais, devido às áreas de segurança e prioritárias da economia, como: saúde, defesa e outras necessidades sociais, sem negligenciar os incentivos feitos direta ou indiretamente no desenvolvimento tecnológico que tenham retornos de longo prazo.

Outros determinantes do uso de tecnologia que podem ser listados são as externalidades de produção envolvidas, por exemplo: uma empresa X faz investimentos em aperfeiçoamento e/ou máquinas novas, ou até mesmo cria novos produtos a custo menores, isto facilita a produtividade de uma outra empresa Y, trazendo-lhe ganhos que não são desembolsados monetariamente. A estrutura de demanda também é um determinante importante, visto que demanda alta, melhora os retornos sobre a tecnologia e possibilita aumento de preços sem interferir no processo competitivo. Pois, o mesmo acontece com a estrutura da oferta, que cria condições de novos produtos; e, mais baratos, para melhorarem as condições de concorrência e terem-se ganhos sobre a demanda excessiva. Também, deve-se, levar em consideração a estrutura mercadológica de um sistema imperfeito, que tem a tecnologia como objetivo de acumulação e concentração em detrimento de uma sociedade como um todo, porém assegurando o poder de monopólio de alguns industriais.

Os fatores levantados acima são de primordial importância ao considerar que explicam como acontece o

progresso tecnológico; em que direção ele caminha; e, seus efeitos frente aos pequenos, médias e grandes industriais, como se fosse um direcionamento ao processo de competição empresarial com vistas á sobrevivência de cada. Sem dúvida, todos aqueles que estão envolvidos na dinâmica empresarial, devem sempre estar de olhos abertos para o progresso tecnológico da economia industrial moderna e isto tanto ao nível de marcas e patentes quanto ao processo criativo de seus empregados. A economia industrial moderna convive hoje em dia com uma criatividade muito forte, necessitando de que todos acompanhem *pari passu* tudo que acontece com o progresso tecnológico de toda parte do mundo para que possa sobreviver e estar na vanguarda da evolução dos tempos.

O *LEARNING BY DOING*

No processo de produção, a tecnologia, como se viu anteriormente é o estado da arte, isto é, o processo de manufatura de um produto, ou produtos e que o progresso tecnológico significa os avanços que a tecnologia vai dando ao longo de sua história, trazendo mais novidades em termos técnicos e que geram novos produtos e novas condições de vida. As tecnologias aparecem pelo uso do capital, do trabalho e aprendizado, no entanto, com o capital trazendo melhoramentos na produção conjuntamente com a mão-de-obra especializada, os ganhos dessa amalgamação tornam-se, cada vez maiores para a economia industrial e para a população consumidora. Dentro desse processo, existem ganhos que não são explicados pela aplicação do capital e do trabalho, mas algo exógeno faz surgir esse benefício suplementar que é denominado de *learning by doing*, ou aprender fazendo, na indústria, numa tradução não muito fiel.

Um dos primeiros cientistas a trabalhar com esta questão foi T. P. WRIGHT (1961) e depois vieram HIRSCH (1966), LUNDBERG (1961, STUMEY e RAPPING), entre outros que

mais trabalharam com essa questão do ponto de vista industrial, tentando mostrar que alguma coisa no processo produtivo não advém do trabalho mais o capital, porém da experiência no dia-a-dia da atividade de labuta na indústria. Com isto, esta experiência tem mostrado que o empirismo casual é um fator muito importante na dinâmica da produção da economia de qualquer setor, em especial, do setor industrial, onde a tecnologia da vida não tem condições de ser mostrada facilmente com dados concretos, tal como o trabalho e o capital, mas aparece como ganhos adicionais na produção. STUMEY e RAPPING descobriram que melhoramentos no desempenho industrial muitas vezes estão estritamente ligados com a experiência.

O *learning by doing* está associado ao progresso tecnológico ao considerar que a taxa e o direcionamento da mudança na tecnologia dependem da estrutura e da natureza dos trabalhos em pesquisa e desenvolvimento e aqui se toma a pesquisa como sendo criação de novos produtos, ou novas técnicas de produção e desenvolvimento na transformação da pesquisa prática. Isto se justifica pelos trabalhos desenvolvidos por LUNDBERG, quando ele desenvolveu o *efeito Horndal*, ao demonstrar que na Suécia, num determinado lapso no tempo, não existiram investimentos e as mudanças ocorreram quanto ao aumento na produtividade do trabalho, utilizando-se dos mesmos níveis de capital físico. É aí onde entra a participação do aprender fazendo ou *learning by doing* que muitos economistas procuram entender com o ocorre e como quantificá-lo, nessa experiência.

Dentro desta nova visão de ver o progresso tecnológico, busca-se encontrar meios que mostrem os avanços na economia industrial, que surgem decorrentes não somente de uma formação profissional prática, mas como bem demonstrou Kenneth ARROW (1961), com os conhecimentos surgidos do *aprender fazendo*, experiência. Para melhor justificar este ponto de vista foi levantada a hipótese de que *existem ganhos de produção adquiridos pela experiência dos trabalhadores quer sejam qualificados, ou não*. Dentro desta ótica, pode-se verificar

que o que se quer é determinar onde o *learning from experience* participa nas condições de produção da economia industrial. Frente a isto, existem alguns outros estudos que dão suporte e outros que fazem críticas fundamentais, que servem para o avanço deste método neoclássico que utiliza as funções de produção, normalmente a Cobb-Douglas, que podem ser utilizadas como metodologia para trabalhos modernos.

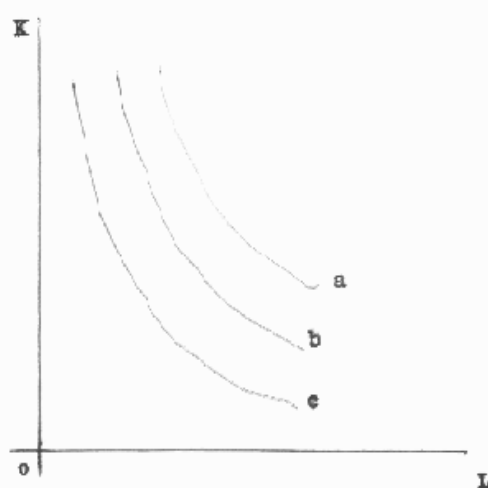
CARACTERIZAÇÃO DO AVANÇO TECNOLÓGICO

A propósito, a tecnologia é o suporte de todo conhecimento que a sociedade possui, isto no que respeita ao setor agrícola, como o de transformação e ao terciário dentro de um sistema econômico. É um fato que a evolução tecnológica seja uma limitação que as indústrias possuem, porque aqueles que são pequenas não têm acesso à tecnologia avançada, não possuem, portanto, altos progressos em sua rentabilidade, tal como as grandes ou médias, ou grandes indústrias. Com a tecnologia a indústria não se depara com um único método de produção, no entanto, dada a condição de progresso tecnológico, aparecem diversas técnicas de produção para que se possa produzir um produto. Desta forma, uma indústria em seu processo produtivo, pode utilizar mais trabalho com menos capital, ou mais capital com menos trabalho, ou utilizar uma dosagem igual da quantidade de trabalho e de capital, sem modificações nas taxas marginais de substituição da técnica.

Numa economia industrial, o empresário objetiva produzir o máximo com o menor custo, no entanto, diante de vários métodos de produção, o primeiro desafio é encontrar o melhor método e, depois, partir para a determinação da produção máxima a ser conseguida frente aos insumos a serem utilizados ao mínimo custo possível. A produção máxima a ser atingida é aquela onde a produtividade marginal dos fatores utilizados deve ser igual à produtividade média desses fatores que participam da atividade econômica industrial em discussão.

Obviamente, este tipo de economia só tem sua eficácia numa estrutura mercadológica, onde prevaleça uma situação de um sistema que esteja em competição perfeita, do contrário, esta situação não resistiria ao processo de acumulação e dominação dos monopólios.

Dentro de uma perspectiva gráfica, pode-se verificar que no eixo horizontal encontram-se as diversas quantidades de trabalho L , e, no vertical, as dotações de capital K utilizadas, bem como as curvas de isoquanta, representando as funções de



produção da economia industrial em três situações diferentes, tais como: “a”, “b” e “c”. Para o progresso tecnológico poupador de fatores de produção, tem-se a passagem de “a” para “b” e de “b” para “c”. Esse progresso tecnológico decorre da disponibilidade de novos produtos, de métodos novos de

produção e de técnicas modernas de organização, comercialização e gerência na indústria. Utilizando-se três períodos de tempo, verifica-se que de “a” para “b”, o progresso tecnológico é menor se isto acontecesse da mesma forma gráfica da passagem de “a” para “c”, tal como demonstra o gráfico que acaba de ser mostrado acima, com o objetivo de facilitar a compreensão sobre este assunto.

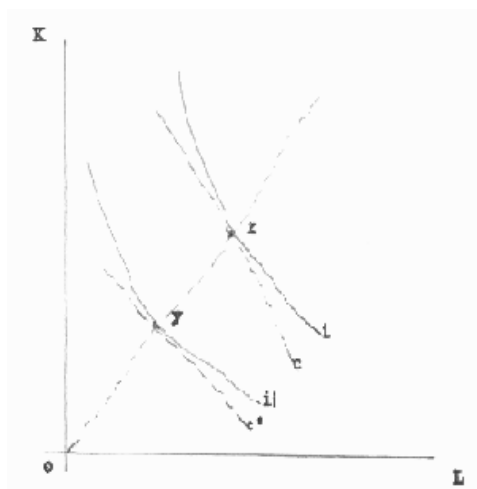
Duas formas são fundamentais quanto á caracterização de uma tecnologia, isto significa dizer, em primeiro lugar, a participação da mão-de-obra, com sua qualificação ou não, e, em segundo lugar, a utilização do capital no processo produtivo, com máquinas e equipamentos avançados ou atrasados no tempo, como acontece com atividades vanguarda ou que não

avanzaram no tempo. Além desse processo de caracterização da tecnologia, existe uma outra forma, também fundamental, mas que existem poucos estudos acerca de sua eficácia, como é o caso do aprender fazendo (*learning by doing*), como se fosse a aplicação de uma experiência que não é de fácil quantificação econométrica dentro de uma atividade econômica. Frente a tudo isto, ainda são precárias as técnicas de medição verdadeira de um progresso tecnológico, pois, sabe-se de sua existência, percebe-se no montante produzido, no entanto falta clareza na medição.

TIPOS DE PROGRESSO TECNOLÓGICO

Como já se viu, a tecnologia é a maneira como um produto é confeccionado, isto é, a forma como é empregada a relação capital-trabalho, e, isto pode ser feito utilizando-se mais de um fator, ou mais de um outro fator, ou simplesmente uma combinação conjunta de ambos igualmente proporcionais. Com isto, quer-se dizer que a economia industrial é poupadora de trabalho, ou de capital ou, ou de conhecimento, ou neutra. O progresso tecnológico acontece quando, em primeiro lugar, utiliza-se menos dos fatores de produção, ao se obter a mesma quantidade de produtos gerados, ou se produz mais com as mesmas dotações de fatores que aquela atividade necessita no sentido de que sua produção seja eficiente.

Ao se falar numa atividade poupadora de trabalho, deve-se considerar a sua taxa marginal de substituição técnica de capital pelo trabalho ($TMgST_{K/L}$), pois havendo um processo



tecnológico nesse sentido a taxa marginal de substituição técnica do capital pelo trabalho ($TMgST_{K/L}$) diminui, ao

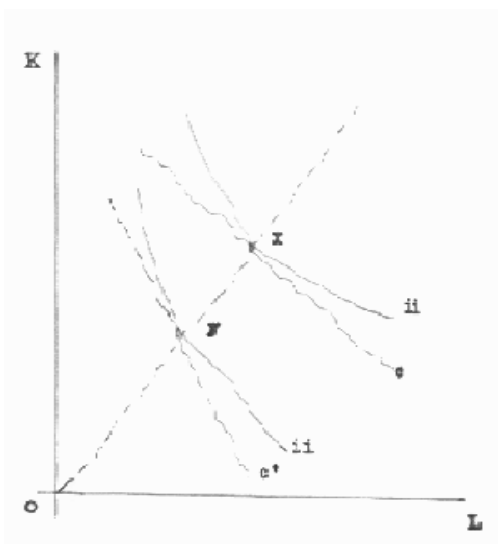
considerar que a produtividade marginal do capital ($PMgK$) aumenta mais que a produtividade do trabalho ($PMgL$), com a relação capital-trabalho mantendo-se constante.

Por outro ponto de vista, verifica-se que a taxa marginal de substituição técnica do capital pelo trabalho ($TMgST_{K/L}$) antes

do progresso é menor do que a taxa marginal de substituição técnica do capital pelo trabalho ($TMgST_{K/L}$) depois do progresso

tecnológico e isto se verifica pela inclinação das isocustos que tangenciam as isoquantas X e Y no gráfico da página anterior. Com os dados nas mãos e em seguida colocados num gráfico, pode-se ver se essa indústria poupa trabalho ou não.

Por outro lado, a economia industrial pode ser economizadora de capital, ao invés de trabalho e isto acontece quando, havendo um progresso tecnológico, a taxa marginal de substituição



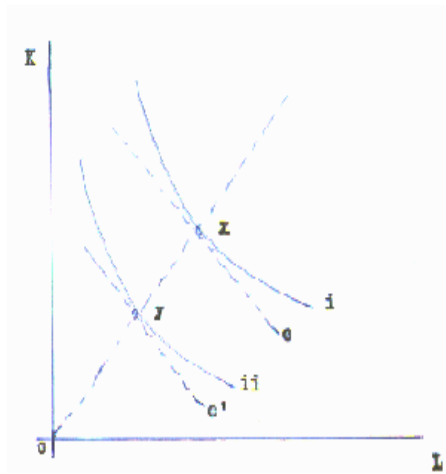
técnica do capital pelo trabalho ($TMgST_{K/L}$)

aumenta, propiciando um aumento maior na produtividade marginal do trabalho (PMgL) com a relação capital-trabalho mantendo-se constante. Assim sendo, a taxa marginal de substituição técnica

do capital pelo trabalho ($TMgST_{K/L}$) é maior antes do progresso tecnológico do que a taxa marginal de substituição técnica do capital pelo trabalho ($TMgST_{K/L}$) depois de ter havido mudança

no progresso tecnológico na indústria. Esta situação pode ser vista no gráfico cartesiano acima e ao lado, pela inclinação das isocustos C e C_1 que tangenciam as isoquantas i e ii nos pontos X e Y , configurando o progresso tecnológico.

Finalmente, tem-se uma situação onde não há economia de trabalho e nem tão pouco de capital, ou podem aparecer os dois ao mesmo tempo, entretanto, não se deve levar em consideração



que houve exagero na aplicação desses fatores, tendo em vista que ambos são aplicados com eficiência em todas as situações. Desta forma, tem-se, que não houve aumento de produtividade marginal do capital (PMgK) maior do que a do trabalho (PMgL), ou vice-versa e nem tampouco a taxa marginal de substituição técnica do

capital pelo trabalho ($TMgST_{K/L}$) se alterou com a mudança

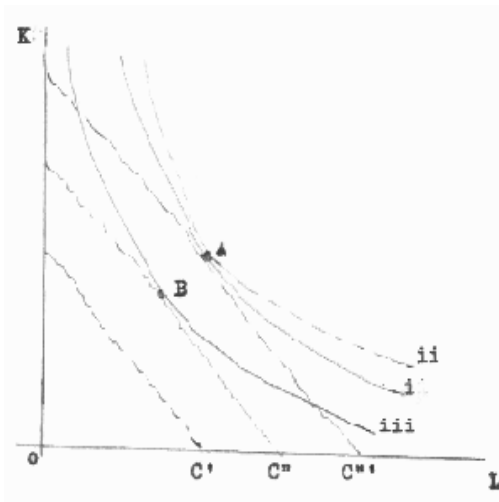
tecnológica. O gráfico ao lado mostra que houve progresso tecnológico sem mudar configuração das isocustos C e C₁, bem como das isoquantas i e ii, pois as isocustos deslocaram-se paralelamente, mostrando que houve um progresso tecnológico neutro, no entanto podem ter havido ganhos nos dois ao mesmo tempo, caracterizando a intensidade de conhecimento, como alguns o chamam de neutral, mantendo a relação capital-trabalho constante.

MUDANÇAS NA TÉCNICA

Muito estudiosos confundem progresso tecnológico com mudança da técnica de produção. O primeiro diz respeito ao nível de conhecimento que se recebe; e, o segundo, versa sobre as variações de métodos que os profissionais utilizam no processo produtivo. Sem dúvida, ambos estão plenamente bem relacionados, ao levar em consideração que um método sem o

outro são casos raros e poucas vezes acontecem. Sem sombra de dúvida, em seu conjunto, quase todas as vezes estão interligados, porque não há como haver mudança nos métodos de produção sem haver progresso tecnológico na produção, porém, são poucos os casos que isso acontece. O cientista da economia E. MANSFIELD (1968) escreveu com muita propriedade que o progresso tecnológico pode ter pouco impacto econômico, tendo em vista que os efeitos desse progresso são de longo ou longuíssimo prazo.

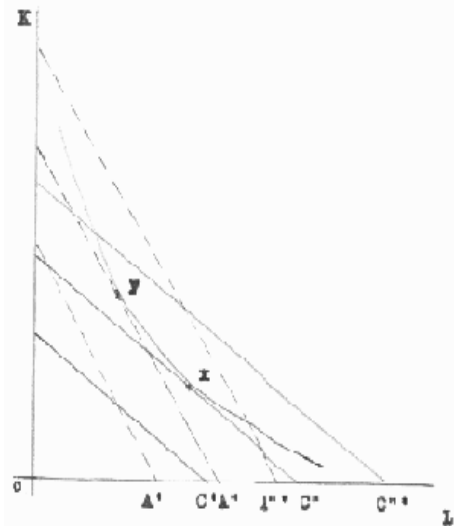
Todavia, pode-se mostrar esse processo num gráfico bidimensional cartesiano, onde no eixo horizontal, encontra-se o



trabalho L , que são as quantidades a serem utilizadas no processo e no eixo vertical, as quantidades de capital K , que vão ser combinadas para designar um processo produtivo. As retas C_1 , C_2 e C_3 são as isocustos utilizadas e i , ii e iii são as isoquantas, ou produções máximas

com custo mínimo. Com retorno de escala constante ou não, as isoquantas podem representar as funções de produção, que são locus de pontos representando seus máximos de produtos. Considerando uma mudança na tecnologia haverá um deslocamento do ponto A para o ponto B , que foi acompanhado por uma mudança na técnica nesses pontos. Com a mudança na técnica haverá um aumento na oferta da indústria que aumentará a produção. Agora, mudança na tecnologia faz mudar a função de produção, como a passagem da função de produção, ou isoquanta i para ii .

Ao se mostrarem esses fatos, é necessário explicar a problemática da mudança na técnica sem a devida correspondência na tecnologia. Isto será feito, não por mudança



no método de produção, mas nos preços relativos dos fatores utilizados, tais como o salário pago ao trabalhador e a remuneração do capital K, que vão mostrar as combinações de capital e trabalho em equilíbrio. C_1 , C_2 e C_3 são as isocustos e ii é a isoquanta utilizada para a demonstração, caracterizando o equilíbrio inicial do ponto x. Com as

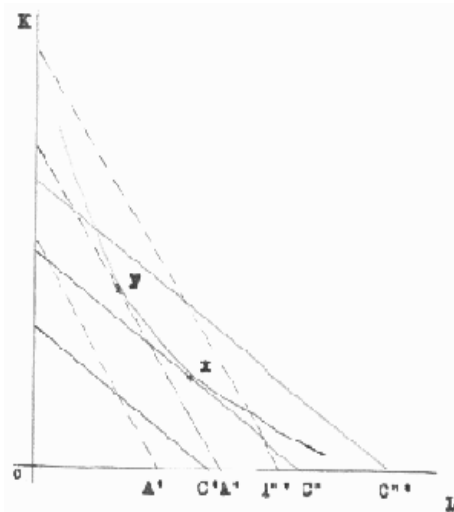
mudanças nos preços dos fatores de produção, vai haver uma mudança do ponto de equilíbrio para y, do seguinte modo: estando no ponto x, se houver um aumento na taxa salarial dos trabalhadores e por outro lado, uma diminuição dos pagamentos pelo uso do capital, isto leva a uma mudança das isocustos de C_1 , C_2 e C_3 para A_1 , A_2 e A_3 , atingindo a isoquanta no ponto y, conseqüentemente houve uma substituição no processo de mudança na técnica sem progresso tecnológico.

AVANÇO TECNOLÓGICO E AUMENTO DA PRODUÇÃO

Inegavelmente o crescimento da produção industrial está estritamente ligado ao processo evolutivo da produtividade tanto do trabalho quanto do capital, ou dos dois conjuntamente, tendo em vista serem ambos elementos mais significativos na função

de produção utilizada. Quanto á produtividade do trabalho, pode-se medi-la pela relação existente entre produção geral conseguida e a quantidade de horas/homens utilizadas no processo produtivo, porém, da mesma forma, a produtividade do capital é a produção total gerada, frente aos gastos com capital físico instalado na empresa. Essas duas medidas são falhas, porque não há como ter a produtividade do trabalho, deixando a do capital de fora e para suprir essas dificuldades, trabalha-se com a medida de produtividade global da economia industrial.

As medidas de produtividade podem ser usadas como uma *proxy* do progresso tecnológico, isto significa dizer que quanto maior a produtividade, ter-se-á maior progresso tecnológico,



cuja produtividade total reflete, mais ou menos fiel a mudança tecnológica da indústria, ou da empresa. Todavia pode-se conseguir aumento de produtividade sem progresso tecnológico, como demonstra o gráfico ao lado, na mudança do ponto Y para X. No eixo horizontal, tem-se trabalho L, e no eixo

vertical, o capital K, combinando os fatores de produção, as isocustos a, b e c, com os níveis de produções ou as isoquantas, no caso i. Uma mudança nos preços relativos dos fatores de produção faz mudar as isocustos á posição a', b' e c'. Pois, neste caso, houve apenas uma mudança nas combinações dos fatores, ou mudança nas técnicas, onde muita gente pensa que o aumento de produtividade decorreu da mudança tecnológica, pois isto não é verdade.

Frente a isto, pode-se apresentar uma maneira de como medir a produtividade total da indústria, como por exemplo:

dada a função da produção $VTI = \alpha (\beta L + \theta K)$, o parâmetro α é uma medida de tecnologia, que varia com o tempo e L é o trabalho e K o capital, bem como β e θ que são parâmetros desses fatores. Porém, ao considerar dois períodos distintos, isto é, T_0 e T_1 , têm-se $VTI_0 = \alpha_0(\beta_0 L_0 + \theta_0 K_0)$ e $VTI_1 = \alpha_1(\beta_1 L_1 + \theta_1 K_1)$, fazendo as devidas transformações, têm-se que a medida de produtividade total é $VTI_1/VTI_0 : (A L_1/L_0 + B K_1/K_0)$, sendo $A = \beta L_0/(\beta L_0 + \theta K_0)$ e $B = \theta K_0/(\beta L_0 + \theta K_0)$. Com isto, tem-se uma medida de produtividade da economia industrial e, por consequência, uma *proxy* para o progresso tecnológico, caso não haja outra maneira de quantificar o progresso tecnológico para a indústria.

O progresso tecnológico está diretamente ligado ao crescimento econômico, tendo em vista que, em uma economia imperfeita existem as pequenas, médias e grandes empresas, obviamente com a produção diferenciada, dado o volume de capital que cada segmento possui, isto é, as pequenas com pouca massa de capital físico e as grandes com uma dotação muito grande que acelera o seu crescimento. Com isto, ver-se que o progresso tecnológico nas pequenas empresas é quase inexistente, ficando somente com a imitação e com poucos avanços decorrentes da habilidade de algum empregado curioso, que se aventura a criar alguma técnica de melhor viabilizar o processo produtivo onde trabalha com muita paciência e desprendimento. Já quanto aos grandes estabelecimentos, existe um volume muito grande de investimento em *Pesquisa e Desenvolvimento*, para conseguir fórmulas mais eficientes para viabilizar a sua produção.

AS TÉCNICAS PARALELAS

O processo tecnológico também diz respeito a alguma técnica e processos paralelos que os empresários desprendem

tendo em vista, apressar o progresso na tecnologia e baratear os seus custos de produção durante o desenrolar do desenvolvimento de uma determinada pesquisa. Uma empresa qualquer como hipótese, que trabalha com *Pesquisa e Desenvolvimento* e tem uma linha mestra neste processo, algumas vezes encontra resultados promissores, não na atividade principal daquilo que está sendo trabalhado, mas em desenvolvimento feito em observações secundárias, como tem acontecido normalmente com as grandes descobertas científicas. São exemplos e exemplos que se podem apresentar como resultado importante na evolução da ciência quanto às invenções e inovações feitas para o progresso da humanidade no campo industrial.

Na utilização de um exemplo para melhor caracterizar a escolha ou o trabalho com técnicas paralelas tem-se em MANSFIELD⁵⁸ que

no desenvolvimento da bomba atômica, havia diversos métodos de fabricação de metais físseis e não existia um consenso entre os cientistas sobre qual das alternativas era a mais promissora. Para obter certeza de que a melhor não tinha sido posta de lado, todos os métodos foram seguidos paralelamente. A sabedoria desta decisão foi confirmada pelo fato de que o método que primeiro produziu quantidades apreciáveis de material físsil foi aquele que tinha sido considerado anteriormente como relativamente não-promissor no programa de desenvolvimento.

Com isto, observa-se que todo processo produtivo acompanha alguns outros que são fundamentais na dinâmica da produção, ao considerar que algumas vezes determinado método, que é o preferido não dá certo, um segundo ou terceiro poderá ser o mais eficiente, ou no seu conjunto chegar ao ótimo.

Para clarear esta questão pode-se dar um exemplo melhor elaborado, pois, utilizando-se de duas técnicas de produção para verificar qual é a melhor, dentro do ponto de vista da produção

⁵⁸ MANSFIELD, Edwin. *Microeconomia: teoria e aplicações*. Rio de Janeiro, CAMPUS, 1978, p. 426.

com custos mínimos. O método 1 tem uma possibilidade de 0.50 de custear 2.5 milhões de reais e 0.50 de custear 1.5 milhão de reais. Método 2 tem possibilidade de 0.25 para 2.5 milhões de reais e 0.75 para 1.5 milhão de reais, com um custo já existente de 150 milhões de reais. Os custos totais para o primeiro caso foram de 2.0 milhões de reais e para o segundo caso de 1.74 milhão de reais, portanto o método segundo é o melhor, porque os custos no desenvolvimento de tal trabalho foram menores do que o primeiro caso. Este é um exemplo de que criatividade paralela resulta em ganhos de invenção e inovação, algumas vezes mais rápida do que a pesquisa que se está trabalhando.

O processo de desenvolvimento, ou a prática de uma pesquisa em um produto, envolve custos que devem ser considerados dentro de uma função de produção e nisto pode-se pensar nos elementos participativos dos custos do projeto de desenvolvimento. Em primeiro lugar, o tamanho e a complexidade da mercadoria a ser desenvolvida; em segundo, o grau desejado de sofisticação no desempenho que o produto está envolvido e; em terceiro, o estoque de conhecimento básico de componentes e materiais e; finalmente, a velocidade do desenvolvimento. Todos esses determinantes são importantes para o sucesso ou fracasso no desenvolvimento de novos métodos, ou novos produtos, ou qualquer uma maneira nova de aparecer algo para a sociedade que tem custos e pode inviabilizar o projeto que está em atividade.

INOVAÇÃO E DIFUSÃO

A indústria vive em grande mutação em seu processo tecnológico, pois os técnicos e cientistas sempre procuram a aplicação de melhores tecnologias, isto em termos de *designs* e de custos mínimos, para facilitarem o processo de competição, no mercado, daí as constantes inovações e difusões da tecnologia nas indústrias, contudo sem a implantação de uma invenção e a preparação para outras unidades produtivas, o progresso talvez não seja convincente. Ao conceituar inovação,

tem-se que esta significa a execução de uma invenção, pois, enquanto a invenção não for utilizada, seu valor econômico é zero, assim como a difusão tecnológica, que quer dizer a divulgação que as empresas proporcionam para as outras do mesmo ramo de atividade. O processo de adoção tecnológica aumenta em proporção ao crescente número de empresas que está usando a inovação que objetiva aumentar a produtividade industrial para melhor competição no mercado com seu produto.

Há ocasiões onde a inovação coincide com a invenção, como no caso onde o inventor é o próprio inovador e isto é uma coisa muito comum na atualidade, pois as grandes corporações têm a sua própria estrutura de investigação, criando novas técnicas, ou novos produtos que elas mesmas põem em prática por um período de tempo. A questão da invenção e inovação é importante no campo industrial, porém, deve-se levar em consideração que este processo envolve um risco muito alto e é preciso uma estrutura financeira razoável para ter condições de suprir estes gastos que algumas vezes caem no insucesso, conseqüentemente, perdas insuperáveis que a indústria pequena não suporta. Sem dúvida, a sociedade em geral sai ganhando neste processo todo, quando do sucesso do projeto, ao considerar como resultado, a queda nos preços relativos e no próprio aumento do nível de renda da sociedade industrial.

As inovações e difusões aparecem de diversas maneiras dentro da atividade industrial, como bem explica KINDLEBERGER⁵⁹ em suas pesquisas, pois

as inovações podem ser de dois tipos: aparecimento de novos bens e novas maneiras de produzir bens já conhecidos. A distinção não é rígida, senão veja um exemplo. A borracha sintética é em grande parte, uma maneira nova de produzir um bem já conhecido, mas é também um novo bem; o mesmo acontece com o automóvel, que é, em parte uma forma de transporte local na velha escala limitada e, em parte, um item de consumo inteiramente novo. Na medida em que as

⁵⁹ KINDLEBERGER, Charles Poor. *Desenvolvimento Econômico*. São Paulo, McGraw-Hill, 1976, p. 147.

invenções ocorrem em novos bens - particularmente em itens de consumo - a invenção é uma necessidade.

O processo de inovação e difusão ocorre com muita frequência numa economia industrial, ao considerar a rotatividade que existe no empresariado em busca de vanguarda econômica e social.

A busca por melhores tecnologias quais sejam através de *Pesquisa e Desenvolvimento* (P&D), quer seja numa estrutura de esforços alternativos de criatividade, ou até mesmo pelo prisma do *learning by doing*, só acontece na busca de lucros cada vez maiores para fazer supor a competitividade que a diversificação proporciona a cada instante. Pelo lado da inovação a adoção de novas tecnologias acontece em sua maioria, quando a sua rentabilidade é maior, ou com outras palavras, esse processo requer pequeno nível de investimento ao considerar a questão do risco, já falado anteriormente, que faz parte de um mercado imperfeito. A inovação e difusão da tecnológica acontecem de maneira lenta, ou rápida, dependendo da lucratividade e do tamanho dos gastos envolvidos no processo de mudança no estado d'arte da industrialização, que visa a ter melhores oportunidades de venda, eliminar o competidor direto e minorar as perdas do mercado.

EFICIÊNCIA E AVANÇO TECNOLÓGICO

A problemática da eficiência diz respeito ao conceito pareteano, de que a TMgSP entre dois bens para um consumidor é a mesma para “n” consumidores, assim como a TMgST entre dois fatores para um produtor deve também ser a mesma para “n” produtores, que possuem a sua igualdade com a TMgT entre dois bens. Tudo isso acontece numa conjuntura onde a tecnologia não será alterada, bem como essas condições levam a uma maximização do bem-estar do consumidor, cujo mercado se encontra em competição perfeita no caso dos modelos tradicionais da microeconomia. Assim, pode-se dizer que a

eficiência acontece quando ao melhorar as condições de um grupo social ou de um indivíduo, a posição dos demais piora, quer seja do grupo social ou do outro indivíduo que busca medir o ponto de eficiência industrial.

Em primeiro lugar, pode-se verificar que a eficiência deve aparecer tanto na lógica da técnica, como da econômica, ao considerar que a eficiência na técnica sem uma eficiência econômica, não proporciona benefícios para a humanidade e nem tão pouco para o empresário que visa lucros para dinamizar o seu processo de acumulação e a empresa sobreviver ao progresso da economia como um todo. O método de produção que tem por princípio o bem-estar sociedade deve estar pautado na lógica da eficiência como técnica como econômica e daí, advirá o progresso tecnológico que a economia industrial tanto necessita, para uma boa convivência das pequenas com as grandes indústrias no contexto da produção e distribuição da mercadoria. Todavia, num mercado imperfeito, a eficiência técnico-econômica gera progresso tecnológico somente para as grandes empresas e nunca para os pequenos empreendimentos de maneira direta.

É muito difícil fazer uma relação entre eficiência industrial com respeito ao progresso tecnológico, ao considerar-se que a eficiência é um conceito estático e progresso tecnológico industrial diz respeito a um sistema econômico dinâmico, pois, ao variar a tecnologia e, por conseguinte, a produtividade, não se consegue a eficiência industrial da economia. Ao levar em conta esta condição, alguns economistas norte-americanos chegaram a conclusão de que na economia livre ou perfeita, os resultados são inferiores do que a economia imperfeita, ou oligopolizada pela estrutura do poder que determina as suas regras e os caminhos de seu progresso tecnológico. Na competição perfeita a tecnologia flui de maneira tradicional enquanto na economia imperfeita, o primordial é a sobrevivência, portanto alguns crescem muito mais rapidamente do que outros em busca de dominação.

Pelo exposto, pode-se exemplificar duas situações, onde existe uma situação de competição perfeita e uma outra de

competição imperfeita, produzindo ambas uma produção industrial, com a mesma condição tecnológica e a mesma quantidade de insumos utilizados no processo produtivo. Tendo como taxa anual de produtividade de 5% para competição imperfeita e de 3% para competição perfeita, a função de produção será para o primeiro caso de $Q_t = Q_0(1,05)_t$ e para o segundo caso a seguinte: $Q_t = Q_0(1,03)_t$, sendo que a produção da competição imperfeita é $Q_0 = 0,95Q_0$, tem-se então, que: $Q_t/Q_t = 0,95(1,95 + 1,03)_t$, portanto, Q_t/Q_t será maior do que a unidade e essa produção ultrapassará aquela da competição perfeita depois de dois anos, mesmo considerando a sua ineficiência do ponto de vista pareteano.

AVANÇO TECNOLÓGICO EM OLIGOPÓLIO

O progresso tecnológico acontece de maneira dinâmica como é do conhecimento de todos, isto é, no transcorrer do tempo, com criatividade, capacidade de observação e aquisição de conhecimentos e pesquisa para conseguir novos produtos para a comunidade e novos processos produtivos para a indústria pode-se evoluir. O progresso tecnológico mais rápido, só acontece dentro de uma perspectiva de uma economia que esteja em competição imperfeita, cujas indústrias crescem de maneira diferenciadas, proporcionando algumas condições de gastos com esse avanço tecnológico, enquanto outras não as têm. Na competição perfeita, o progresso tecnológico é lento, devido aparecer de forma natural, sem a provocação daqueles que buscam sobressair e dominar a estrutura de poder que culmina com grandes conglomerados, os cartéis e trustes internacionais.

Um grupo de economistas americanos expressou muito bem o significado real da mudança tecnológica na competição perfeita, quando lembraram que neste tipo de mercado, os recursos são muito poucos para serem aplicados na Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), enquanto na competição imperfeita,

isto acontece totalmente ao contrário e segmentado. Um ponto importante nesta conversa, é que o lucro na competição perfeita é aparentemente zero no longo prazo, com plena utilização dos recursos, porém na competição imperfeita, especificamente no oligopólio, os lucros aparecem onde os fatores e insumos não estão plenamente empregados, dando condições a que um grande número de empresas busque a Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) para melhorar a sua participação no mercado. Desta forma, é que os competidores imperfeitos, ao longo do tempo, consigam melhores resultados econômicos do que os competidores perfeitos, como já foi demonstrado.

Os defensores da competição perfeita, no caso de sua existência, colocam que não existem pressões para que as indústrias demandem inovar, tendo em vista que todos têm relativamente o mesmo tamanho e a tecnologia aparece pela suas condições naturais de necessidades momentâneas, num processo quase imperceptível. Contudo, a competição imperfeita no campo industrial impulsiona a criação de novas indústrias, com vistas a que o lucro algumas vezes excessivo no curto prazo e as próprias condições criadas pelo empresariado que trabalha pela sua participação no mercado, sobretudo a sua sobrevivência. Numa indústria em competição imperfeita existe a barreira, onde nem todos têm acesso às mudanças da tecnologia que deveriam ser socializadas pelo bem comum da sociedade industrial, assim como dos consumidores, com o ganho concorrencial, que faz baixar o preço ao nível suportável pelos participantes.

Para melhor explicar a questão do progresso tecnológico frente à competição imperfeita, é importante mencionar ainda MANSFIELD⁶⁰ quando diz que

naturalmente, isto não significa que indústrias compostas apenas por firmas pequenas sejam necessariamente ótimas para a promoção e difusão de novas técnicas. Pelo contrário, parece haver vantagens consideráveis na diversidade dos tamanhos de firmas,

⁶⁰ MANSFIELD, Edwin. *Microeconomia: teoria e aplicações*. Rio de Janeiro, CAMPUS, 1978, p. 439.

sendo que um tamanho único de firma não é ótimo neste sentido. Além disto, o tamanho médio ótimo provavelmente está relacionado diretamente com o alto custo e o alcance das inovações que surgem. No entanto, em geral, esses fatores não tornam o gigantismo necessário.

Daí observa-se que uma economia industrial imperfeita, sem a necessidade de oligopólios concentrados, ou cartelizados, tem a sua importância para uma maior dinamização do progresso tecnológico, que a indústria necessita para poder participar de uma competição mais forte tanto interna como externamente ao país.

O SISTEMA DE PATENTES

O progresso tecnológico é um tema de essencial significado, no curto prazo, para entender a economia industrial moderna, ao considerar o aparecimento de oligopólios, ou pequenos grupos concentrados, não cartelizados, como explica GALBRAITH⁶¹, ao dizer que *indústrias modernas de poucas firmas é um instrumento quase perfeito para induzir mudança tecnológica*. Este é um ponto de salutar importância para uma investigação na indústria gigante, em confronto com a pequena, dentro da atividade econômica como geradora e/ou inovadora de tecnologia e criadora de patentes industriais, visto que as pequenas e médias empresas também participam desses efeitos que são importantes no processo de desenvolvimento industrial. A interveniência das unidades menores não tem a estrutura de uma grande empresa que tem condições de arcar com altos riscos para retornos futuros, que muitas vezes são incertos, pela pesquisa ou por outra via, cujas patentes salvaguardam sua exclusividade em direito de uso.

⁶¹ GALBRAITH, John Kenneth. *O Novo Estado Industrial*. São Paulo, Pioneira Editora, 1983, p. 31.

A participação de indústrias quer seja pequena, média ou grande, na economia industrial, traz consigo uma pauta muito larga de dúvidas quanto a sua eficácia e contribuição para o progresso da humanidade e dela própria, e isto nos diversos sentidos que se possa imaginar. O primeiro efeito é quanto ao tamanho do mercado e os gastos com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D); o segundo, é quanto aos prejuízos que possam advir; o terceiro, é quanto a programas de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) serem mais eficientes nas grandes do que nas pequenas indústrias; o quarto é quanto ao mercado absorver ou não os novos produtos, ou novas técnicas e; quinto é quanto às difusões a quem mais se beneficia pequenas, ou grandes indústrias. É importante levantar esses pontos para saber, na verdade, as tendências do progresso tecnológico e seus efeitos na economia industrial, especificamente, quanto às marcas e patentes da inventividade que acontece com o avanço da tecnologia.

Com respeito á problemática das marcas e patentes, MOURA⁶² diz de forma muito clara que

esse composto de bens (corpóreos e incorpóreos), analisado sob o aspecto econômico-patrimonial, resulta em bens de utilidade, em objeto de propriedade e bens de capital (que é a riqueza poupada e capaz de reprodução). A designação de bens se aplica a todas as coisas úteis em relação ao meio ambiente, á vida em sociedade e aos títulos de coisas patrimoniais. E é neste sentido patrimonial que os créditos e os débitos são partes ideais de um acervo de riqueza, reciprocamente considerados. Os créditos são os bens a receber existentes nos conjuntos patrimoniais alheios; e os débitos, partes a destacar do patrimônio próprio.

Esta questão é de grande importância, tendo em vista assegurar aos inventores os direitos de sua inventividade, cujo observador sempre está atento á melhor forma de aplicar seu trabalho ou de

⁶² Geraldo Bezerra de Moura. *Estudos sobre Patente, Marca e "Copyright"*. São Caetano do Sul, Revista IMES, n° 34, Mio/Agosto 1995, p. 34.

criar novidades para servir á humanidade com o seu labor diário de participar com coisas diferentes.

Para assegurar a quem tem o direito de explorar a sua criação, ou invenção, foi criado o sistema de patentes, que é título oficial de uma concessão ou privilégio concedido a algum criador de qualquer coisa industrial ou não. A criação só tem fundamento econômico quando pode ser vendida, ou trazer lucro àquele que fez nascer para o benefício da humanidade, determinada maneira de produzir novos produtos para o comércio. A idéia de patentes é muito velha, entretanto, muita polêmica, ao considerar a facilidade de ser imitada e copiada sem que seu criador possa fazer alguma coisa para proibir. Pois, qualquer distinção torna-a diferente, mesmo tendo o mesmo princípio criativo, todavia, para dar uma solução a este caso, propõe-se um sistema de prêmios dados pelo governo para socializar o invento, mas não constitui por definitivo a solução á questão das marcas e patentes, que é um problema nacional e até mesmo internacional.

Para dotar o empresário de seu direito de patentes, incorre-se em diversos riscos que pode culminar com a formação de mais um monopólio opressor, pois o próprio nome já reflete o progresso tecnológico pautado numa situação de dominação de uma marca, ou de uma criatividade qualquer, que isso já significa monopólio, por sua natureza. Inegavelmente, a forma de proporcionar uma patente dá condições a que o seu criador, por um lapso de tempo, possa usufruir sua invenção, tirando alguns frutos de sua criatividade, deixando a sua empresa com alguma tecnologia melhor no processo de competição. Assim sendo, propiciaria aos pequenos, ou médios industriais a manter uma posição monopolista diante de uma criação que ocorreu dentro de seu empreendimento e que algum poderoso não poderá se apropriar de algo que pertence a um pequeno, ou médio industrial que almeja dotar sua empresa de uma tecnologia diferenciada.

CAPÍTULO VI

OS INVESTIMENTOS INDUSTRIAIS

Com o progresso tecnológico gera-se a dinâmica da produção que envolve não somente o produzir determinado ou determinados produtos que a sociedade necessita, mas os fatores necessários á produção para que o produto seja gerado, isto significa dizer que haja investimentos dentro da economia, especificamente no setor industrial, tendo em vista que sem recursos monetários, não existem condições de se obter uma produção. A efetivação do investimento significa, antes de alguma coisa, o aumento de capital. São também aplicações feitas na economia com vistas a aumentar a renda nacional, isto é, incrementar o estoque de formação de capital do país em termos de maquinarias e equipamentos que objetivam melhorar o bem-estar da população em todos os sentidos que se imaginar, assim como, quanto á formação de produtos novos, de emprego e de condições sociais. A base de toda economia está pautada, justamente, nos investimentos que são efetivados a todo instante, pois, sem eles não há como se ter crescimento e nem tão pouco há desenvolvimento no que respeita á tecnologia que se expande com o aprendizado e a fabricação de novas maquinarias para transformação da sociedade.

Ao investigar a problemática dos investimentos industriais, é fundamental especificar os seus determinantes e os condicionantes que estão envolvidos no processo de ajuda técnica e financeira ao homem que inventa e inova na dinâmica da produção, acompanhando os riscos e as imperfeições existentes no sistema mercadológico que culminam com as desigualdades sociais que formam os grandes (*big*) e os pequenos empreendimentos (*small corporations*) industriais. Assim sendo, é importante também investigar o porque os

empresários investem, isto significa dizer, averiguar sobre as decisões de investir dos homens de produção e negócios industriais, sabendo que na economia encontra-se um leque de oportunidades á disposição dos investidores para conseguirem altos lucros, coisa que na atividade de transformação, talvez não seja tão lucrativa de maneira geral. Daí já se ver que a atividade da manufatura envolve muitas dificuldades que contrapõem uma efetiva aplicação de recursos financeiros por excelência, levando ou sangrando recursos para áreas improdutivas da economia sem querer ser partícipe da filosofia marxista da teoria do caos que não ajuda no desenvolvimento.

No entanto, sabe-se que as empresas não nascem com um tamanho ideal e já finalizado, para implantação de uma industrial. Todavia, sempre se deixa um excesso de capacidade negativo para que o empresário possa crescer, atendendo a demanda que se expande em busca de bens para a satisfação de suas necessidades imediatas ou não, cujo industrial tem obrigação de suprir tal deficiência. Contudo, não se deve esquecer que existem empresários que são aversos ao risco, não se aventuram frente às incertezas do mercado em busca do desconhecido tecnológico e vivem na apatia de sua acomodação, usufruindo seus parcos ganhos que lhe garantem a sobrevivência como empresário e como ser humano, que necessita do mínimo básico para a vida, dentro de suas exigências normais. A propósito, tudo que se dinamiza num sistema econômico tem uma grande soma de gastos, ou despesas ao considerar que as pessoas envolvidas necessitam de recursos para adquirir os seus pertences de consumo final, bem como fazerem também as suas aplicações para poder aumentar o seu capital privado, ou como se diz no senso comum, particular.

Uma das fontes de investimento que a economia está sempre acenando aos empresários é quanto á abertura do sistema econômico para o mundo, ou se formando blocos regionais para protegerem o investidor local das atrocidades do capital explorador do primeiro mundo, ou hegemônico, que já está agrupado em cartéis, com vistas a sua expansão mercadológica. Foi neste sentido que surgiu o MERCOSUL, que tem como um

de seus objetivos a de melhor alocar os investimentos industriais de cada nação participante deste bloco que visa evacuar a produção doméstica de cada país e expandir o processo de formação de capital a nações carentes de recursos para implementação de suas aptidões regionais. Sem dúvida, o MERCOSUL está dinamizando a economia de transformação dos países membros, que necessitam de uma política de substituição de importação séria. Finalmente, pode-se dizer que os investimentos devem ser perseguidos, mesmo que sejam pautados numa estrutura de riscos intensivos, porque são somente eles que fazem a economia crescer, desenvolver a sociedade civil e proporcionar o melhor bem-estar possível a todos que fazem a população economicamente ativa de um país.

DECISÕES PARA INVESTIR

No que diz respeito á decisão de investir, o industrial depara-se com algum montante de lucros, do mesmo modo que um cidadão comum também pode deparar-se com alguns recursos e deve tomar alguma decisão de o que fazer com essa soma monetária. Assim sendo, estuda-se o mercado e deve optar pela decisão mais sensata para que os seus recursos sejam alocados eficientemente como mandam aos princípios econômicos, de acordo com as condições vigentes. Frente a isto o investidor encontra-se em frente de um mercado de bens e serviços, ou mercado de investimentos diretos; um mercado de capitais, ou de ações das empresas; de um mercado financeiro, ou de alguns títulos de curto prazo e de um mercado de câmbio. No entanto, é o mercado de capitais que determina a taxa de juros que servirá de parâmetro para o mercado de investimento direto e indireto. O mercado de investimento direto depara-se com a eficiência marginal do investimento ou de capital como elemento comparativo com a taxa de juros, para se verificar se há viabilidade ou não na aplicação desses investimentos que devem ser efetivados.

Em um levantamento intensivo quanto às atividades que envolvem investimento direto na produção, verifica-se em JOHNSON⁶³, de forma clara que,

analisa-se agora os determinantes da demanda de investimento industrial, que consiste simplesmente na demanda, pelas empresas industriais, de produção corrente para ser usada na produção de outros bens - recursos a serem usados para adições específicas á riqueza. A demanda de investimentos industriais pode ser dividida em duas categorias: (a) demanda de estoques adicionais e (b) demanda de planta e equipamentos adicionais.

Ao se fazer uma expansão desse princípio, observa-se que se consegue uma noção do termo investimento que serve não somente para o setor de transformação industrial, mas também para o setor produtivo agrícola e comercial de distribuição de uma economia que precisa crescer. Com isto, tem-se a importância dos investimentos numa economia, especialmente se ela é a industrial que transforma os produtos agrícolas *in natura*, num segundo, com configurações diferentes pelo processo de tecnologia industrial moderno e avançado.

Desta forma, os determinantes de investimentos são, em primeiro lugar, a taxa de juros; em segundo o nível de consumo; em terceiro o nível de renda nacional; em quarto, as expectativas de demanda; em quinto os lucros que a indústria pode produtivamente gerar e em sexto, a estabilidade política e econômica em que a nação está submetida, daí, poder-se verificar a viabilidade dessas aplicações. Normalmente, a taxa de juros varia inversamente proporcional com o nível de investimento, tendo em vista que a taxa de juros alta, comumente, implica aplicação no mercado financeiro e taxa de juros baixos, significa decisão em investimento direto, coisa que não acontece com o nível de consumo que varia de maneira diretamente proporcional com os investimentos. Às vezes um investimento é inviável do ponto de vista da taxa de juros, mas

⁶³ Dudley W. JOHNSON. *Teoria Macroeconômica*. Rio de Janeiro, Livros Técnicos e Científico S/A, 1980, pp. 223-224.

existem perspectivas de demanda no futuro indicando condições excelentes, induzindo ao investidor industrial a se aventurar ao risco e efetuar os investimentos necessários para aquela atividade que foi estudada com firmeza.

Como se sabe, a indústria, no seu processo dinâmico de transformação industrial, envolve-se com uma capacidade ociosa provocada e necessária pelas precauções próprias de um mercado imperfeito, procurando aumentar a sua capacidade de produção de acordo com as exigências do mercado, traduzindo seus investimentos pelos lucros não distribuídos, ou retidos na empresa com objetivo de acumulação, isto é, reinvestimento. O efeito do nível de investimento na economia observa-se pelo multiplicador, que é a repercussão dos investimentos na renda nacional, pois do mesmo modo, pode-se verificar o nível de investimento frente ao consumo existente, isto significa dizer, maior consumo exige maior investimento, medido pelo acelerador da economia frente ao grau de demanda nacional. Finalmente, o empresário com alguns recursos, sente-se na obrigação de decidir onde vai aplicar seu dinheiro e a melhor maneira é observar as condições de mercado quanto aos determinantes que condicionam a melhor maneira de investir na economia quer esteja com estabilidade ou não.

A FUNÇÃO DO FINANCIAMENTO

Para compreender o processo de financiamento de um investimento parte-se inicialmente das condições individuais do investidor, isto é, se os desprendimentos são com recursos próprios em sua totalidade, ou se são misturados, quer dizer, parte de recursos próprios e parte de recursos de terceiros com vendas de ações da empresa, ou captação de empréstimos a bancos nacionais ou internacionais que financiam tais tipos de investimentos, para se efetuarem tais financiamentos. É importante levantar a situação econômico-financeira da empresa para o caso de ser uma empresa já estabelecida, ou um tipo de projeto se for um empreendimento que vise a implantação de

uma indústria, pois a concessão desses financiamentos deve ser pautada sobre a base dos retornos que devem gerar. É por isso que é importante um estudo metuculoso das variáveis que envolvem um financiamento para que não haja inviabilidade e se houver, decorre de fatores surgidos a *posteriori* que independerão das condições econômicas e sociais levantadas nos estudos anteriores.

Para que uma empresa busque financiamento para efetivar um determinado investimento industrial faz-se necessário que se conheçam as fontes de recursos disponíveis para tais empreendimentos, tais como bancos oficiais, bancos privados, bancos de fomentos, caixas econômicas, instituições financeiras outras e a possibilidade de captação de recursos no mercado financeiro de outros países que ajudam no desenvolvimento nacional. Existem três formas de se conseguirem recursos para financiamento de investimentos, a saber: a) podem recorrer a dinheiros (ou valores mobiliários) acumulados a partir de lucros retidos; b) ou provisões para depreciação de anos anteriores; c) podem obter poupanças do setor das unidades familiares através de empréstimo direto; d) ou pela venda de novas emissões de ações; e) ou ainda, indiretamente, por meio de companhias de seguros, caixas econômicas, fundos de pensão, etc, e f) podem fazer empréstimos em bancos comerciais. Essas são as formas mais comuns de se conseguirem financiar projetos de investimentos que visem melhorar as condições econômicas da indústria que tente o seu crescimento no médio ou longo prazo.

Para precisar melhor o conceito de financiamento, quanto á questão dos investimentos, considerando que a maioria dos projetos é executado com recursos alheios, ou empréstimos a bancos de fomento, tem-se a definição de UNGER⁶⁴ que explica que

o financiamento de um investimento consiste na sua realização mediante um empréstimo correspondente a uma fração do montante a ser investido. Neste caso,

⁶⁴ Thomas UNGER. *Princípios de Gestão Econômica da Empresa*. São Paulo, McGraw-hill do Brasil, 1976, p. 96.

diminui então o valor a ser gasto pela própria empresa, mas em compensação aumentam as despesas financeiras em virtude dos juros monetários.

Nisto já existe um elemento complicador, que são os pagamentos feitos a terceiros, cuja situação mercadológica não favorece aos pequenos e médios industriais, até mesmo comprometendo o capital de grandes indústrias, que é o motor dinamizador da industrialização como um todo, sem menosprezar a importância das micros e pequenas empresas, que são as salva guardas das crises que dificultam o bom andamento das indústrias, que são as protagonistas da dinâmica econômica industrial.

Isto posto, o mercado financeiro leva em consideração para efetuar os empréstimos, ou as concessões de financiamento ao setor industrial, ou a qualquer empreendimento, a taxa de juros, estipulada pela correlação de forças entre a oferta e a demanda por recursos no mercado financeiro, isto é, o mercado de capitais, onde compradores e vendedores de ações se encontram para negociarem ações das empresas. Neste encontro surge a taxa de juros que pode cair ou subir de cotação, de acordo com a oferta e demanda, todavia, ela é contrastada com a taxa interna de retorno de um projeto, ou a eficiência marginal do capital ou investimento para verificar se é viável a captação desses recursos que o industrial necessita para tal fim, se a eficiência marginal de investimento for maior do que a taxa de juros, o investimento é viável. Em suma, o mercado financeiro é de fundamental importância para dinamizar a economia industrial, se considerar que alguns projetos não têm condições de serem efetivados sem a participação de recursos externos aos seus proprietários, dado o seu porte de financiamento.

Quanto á questão do financiamento que as indústrias recorrem para implementarem a sua produção, é importante que se coloque que o tamanho da empresa é fundamental para se verificar quem tem mais facilidades na obtenção de tais benefícios para dinamizar a sua produção, claro que a relação é diretamente proporcional. É por esta ótica que entra a questão da pequena e da grande empresa neste processo, pois não existem

condições das pequenas indústrias obterem tais financiamentos, contudo as grandes indústrias encontram as portas dos bancos de fomento sempre abertas ao seu dispor, sem qualquer imposição. Assim sendo, é notória a dificuldade que passa a pequena empresa, ao considerar que todos os custos de produção ou não são implementados com recursos próprios, que constitui um capital pequeno, quase sem condições de implementar uma competição, mesmo com os pequenos. Por outro lado, toda uma estrutura bancária se encontra aberta ao grande capital, alimentando uma competição inter grandes e causando falências às pequenas e médias empresas, que não têm a quem recorrer nas suas dificuldades de captação de recursos.

INVESTIMENTOS PARA EXPANSÃO

A necessidade de investimentos numa indústria diz respeito também à problemática da expansão que a indústria deve sofrer ou passar por conta de uma demanda em crescimento que precisa ser suprida, isto decorre do crescimento populacional, ou das mudanças das necessidades da população, ou até mesmo da formação de uma nova consciência consumista que a psicologia empresarial implementa. Sabe-se que as indústrias normalmente trabalham com capacidade ociosa premeditada, ou por conta da instabilidade econômica que conduz ao desemprego e a paralisação de algumas máquinas que estavam em atividade a todo vapor, para tanto, propõe-se, num primeiro momento essa capacidade deve ser suprida com o aquecimento da demanda e, num segundo, o governo deve implementar alguma política para eliminar esta crise, que às vezes é temporária. O importante é que o investidor industrial esteja na fase de uma capacidade ociosa com vistas ao crescimento, acompanhando as condições da economia global sem prejuízo para a população como um todo que busca o bem-estar dentro do princípio de equidade e estabilidade econômica e social.

Pois, é do conhecimento público que os empresários industriais, ou qualquer tipo deles, mostra-se propenso ao risco, quando se lançam num clima de investimento intensivo, sempre com intenção nos ganhos, sabendo-se que a incerteza é uma constante, no mundo não comunista, cujo capital é o esteio da produção de transformação. Sem dúvida, existem aqueles que não são propensos ao risco, acomodando-se a uma sobrevivência calma e tranqüila sem partir para investimentos arrojados porque têm medo do risco, cuja incerteza é o maior problema da imperfeição de mercado. Esse tipo de industrial está fadado a se estabelecer num clima de mediocridade e simplicidade, quando não entra em falência pela obsolescência no mercado quanto a um produto que a comunidade consumidora não aceita mais. Neste intermeio não surge investimento e o máximo que pode acontecer é uma reposição do capital investido para manter seu estoque. Felizmente a economia industrial no seu todo, não comporta esse tipo de investidor, mesmo sabendo que ele existe e que até certo ponto atrapalha a dinâmica de um desenvolvimento industrial, que tem como objetivo o crescimento de seu empreendimento em atenção aos consumidores de produtos transformados.

Como se sabe, a capacidade ociosa de uma economia, ou a não utilização plena dos fatores produtivos que a sociedade dispõe para produção, conclama por investimentos, para aumentar a produção da indústria como um todo e de cada empresa individualizada, como menciona SHAPIRO⁶⁵, pois

uma hipótese intimamente relacionada é de que as firmas aumentarão a capacidade para atender cada aumento na demanda. Em verdade, isto significa que os homens de empresa agem como autônomos, respondendo ao aumento de demanda aumentando o investimento. Na prática, contudo, mesmo que suas instalações estivessem operando a plena capacidade, os homens de empresa tentariam, de alguma forma, espremer o produto

⁶⁵ Edward SHAPIRO. *Análise Macroeconômica*. São Paulo, ATLAS S/A, 1975, p. 373/74.

adicional da fábrica e o equipamento existente, a menos e até que estivessem convencidos de que o aumento observado na demanda fosse permanente.

Isto explica que, os industriais que tem visão empresarial progressiva, ao observarem a demanda insatisfeita, ou até inexistente, procuram o seu abastecimento e, desta forma, verifica-se uma diminuição da capacidade ociosa, proporcionando um maior nível de bem-estar para a sociedade, com maior participação da oferta, tornando a demanda bastante elástica.

A capacidade produtiva ociosa está na dependência clara dos lucros atuais serem elevados, ao haver um forte aumento de demanda e conseqüentemente a participação de poucos investimentos na economia industrial, culminando com um preço estabelecido num ponto maior do que os custos marginais iguais às receitas marginais. Pois, isto constitui um problema para uma política econômica que tenha o objetivo de desenvolver-se dentro de um clima da estabilidade, que todos os empresários desejam que assim proceda. Para expandir o investimento na área de processo de formação de capital bruto é uma necessidade que somente a demanda carente pode responder com mais clareza desde que seja acompanhada com um preenchimento das lacunas existentes com respeito às potencialidades do país, da região e porque não dizer dos municípios que têm condições de suprir a sua demanda insatisfeita. Sem dúvida, desejo ou vontade do crescer empresarial devem estar acompanhados com um nível de investimento que proporcione condições de uma acumulação sustentada em suas bases produtivas, daí o investimento ter a sua função real de aumento de capital nacional, ou a renda nacional de país como medidor de bem-estar econômico e social.

Portanto, ao se fazer um relacionamento da capacidade produtiva da empresa, tal qual seja grande ou pequena, observa-se uma grande disparidade, não somente no volume, como também na taxa de produtividade geral da indústria, por escala de produção e por participação tecnológica envolvida que fazem diminuir os riscos e incertezas. Inegavelmente a massa de

produção das pequenas empresas é bem menor do que a das grandes, cuja taxa de ocupação da capacidade nas pequenas é bem maior do que a das gigantes, tendo em vista que a escala de produção da grande ser bem alta e com economias de escala crescentes. As pequenas empresas não têm os benefícios das economias de escala tão diretos, podendo até ser beneficiadas com economias externas, com ganhos muitos pequenos frente os ganhos de escala que as grandes empresas obtém no processo de produção, que aumenta a concentração. Pelo mesmo raciocínio, as grandes empresas se beneficiam de alguns outros ganhos que facilitam a uma taxa de capacidade ociosa para eventuais necessidades que as demandas apresentam e que devem ser supridas com a confecção de produtos para um mercado carente.

A ESCASSEZ DE TECNOLOGIA

A questão da tecnologia está intimamente ligada com o nível de investimento industrial, ao considerar que, não se adquirem conhecimentos que façam aumentar a produção nacional sem larga soma de recursos, que dê acesso a novas máquinas, a melhores equipamentos, ou novas e melhores maneiras de produzirem determinados produtos que a sociedade necessita com menores custos e mais acessibilidade para a população. O progresso tecnológico se apresenta de três maneiras: a) na produção de um novo bem; b) na variação dos coeficientes técnicos na produção dos já existentes e c) na variação da qualidade dos produtos que forem gerados na indústria de transformação nacional e isto envolve investimentos muito altos para que se possam conseguir economias de escala crescentes nos estabelecimentos industriais. Neste sentido, tem-se que a tecnologia é uma função direta do nível de investimento, até mesmo pelo fato que o produto que é gerado, não se torne obsoleto e isto só acontecerá quando os gastos com investimento proporcionarem mudanças que levem a ganhos na produção surgida.

Não se consegue tecnologia por toque de mágica, ou por osmose, mas alguém tem que está trabalhando no processo de investigação, de observação e em determinada realidade que envolve criatividade de algo que sirva para melhorar a qualidade de um produto, obviamente com os custos mais baixos possíveis, todavia, para se conseguir essas informações são precisos altos investimentos para se obter esses novos processos. Para que isto aconteça é necessário incentivo á decisão para a concretização de um ato de investimento. Pois, isto é feito devido: a) diminuição dos preços dos fatores; b) diminuição de custo *sui generis* que é o custo do dinheiro e c) aumento da demanda da economia industrial. No entanto, sem estes três elementos fica difícil encarar os princípios das teorias sobre investimentos, que ainda são muito polêmicos. Outrossim, dentro do sistema de competitividade, os recursos sociais devem ser aplicados de tal forma que a participação na concorrência facilite uma socialização de criatividade de alguns indivíduos isolados para o benefício de todos os participantes da economia industrial.

Inegavelmente, o progresso tecnológico envolve investimentos e talvez numa dosagem muito alta, que dificulta a participação dos pequenos e médios/pequenos industriais, que não têm recursos suficientes para fazer tal aplicação em seus empreendimentos industriais. No entanto, é fundamental entender este processo tal como orienta LABINI⁶⁶ ao colocar que

as inovações originais implicam transformações técnicas radicais que exigem um notável aumento do investimento anual da empresa que o realiza. Este aumento depende normalmente da introdução de equipamentos mais caros do que os precedentes e o gasto com os outros fatores produtivos - entre os quais a mão-de-obra - pode aumentar, permanecer constante ou diminuir. (...).

⁶⁶ Paolo SYLOS-LABINI. *Oligopólio e Progresso Técnico*. São Paulo, Editora da Universidade de São Paulo, 1980, p. 241.

Dentro deste prisma, somente os que têm condições, é que podem arcar com os riscos de uma aplicação tecnológica, que dinamize a produção com menores custos e maior produção, que faz a unidade produtiva crescer, mas deve ser de maneira sustentável; tudo dentro das suas limitações, financeiras, como também, de qualificação de mão-de-obra, na utilização do capital, que traz novidade de manuseamento tecnológico.

A tecnologia envolve altos gastos em recursos financeiros, porque além das invenções e criações internas no país, também diz respeito àquela que está no exterior, isto é, a compra de tecnologia de outros países que a nação hospedeira não teve e não tem no curto ou médio prazo, condições de conseguir criar internamente tais processos que melhoram o parque industrial de qualquer sistema econômico qual seja industrial, ou até mesmo em outros setores. Quando se fala em investimento em tecnologia, não se pode esquecer em Pesquisa e Desenvolvimento que é uma preocupação dos industriais que pensam em crescimento de seu estabelecimento, dentro de um ponto de vista de harmonização ou de equilíbrio para que não haja tropeços na trajetória de desenvolvimento de seu parque industrial. Neste sentido, é que a tecnologia deve ser uma variável que está ligada com o nível de investimento que a indústria necessita, ao considerar que novas máquinas e equipamentos envolvem um aprendizado, uma nova maneira de trabalhar para a produção sair melhor e com menor custo de manufatura para poder competir diretamente.

Não se deve esquecer que a estratificação empresarial passa por uma ação auto segmentação quando se tem o setor de transformação industrial dividido em pequena, média e grande empresas, porque cada estamento que foi gerado tem um tipo de tecnologia apropriado, obviamente de acordo com a sua escala de tamanho, isto é, as pequenas indústrias possuem suas tecnologias compatíveis, isto significa dizer, uma tecnologia ao seu nível, do mesmo modo que as grandes têm altas tecnologias. Inegavelmente, o progresso tecnológico envolve altas somas de recursos monetários que os pequenos empresários não possuem, ficando a reboque de uma imitação, sem as qualidades que

envolvem o grande capital que tem todo um pessoal treinado para dar suportes a uma produção bem programada e dentro de um controle de qualidade muito rígido para uma demanda inquieta. O grande capital tem ao seu favor as economias de escala crescentes que proporcionam condições para que se possa produzir muito a baixos custos, tornando os preços competitivos e muito abaixo da realidade dos pequenos que produzem quase artesanalmente com preços muito altos sem as mínimas condições de concorrência, portanto, vivendo á margem do comércio de produtos industrializados.

OS NICHOS DE MERCADO

A problemática dos investimentos tem também forte correlação com a estrutura mercadológica, em especial, quando se tem um mercado estruturado com grande imperfeição em seu relacionamento social, como é o caso dos países, ou regiões subdesenvolvidas, ou terceiro mundista, como são conceituados pelos adeptos da filosofia cepalina e por que não dizer, dos ensinamentos desenvolvidos por MANDEL e seus prepostos que trabalham a economia periférica. A industrial atual participa sob um clima de imperfeição de mercado, caracterizado por um sistema oligopolístico, porém seria mais fácil caracterizá-la de monopólio disfarçado, pela maneira de como conceber a sua visão de poder e isto se presencia pela formação de trustes, cartéis e muitas outras maneiras de dominação vigente no mundo capitalista moderno. Essa estrutura de poder, de comando direciona os investimentos ao bem-estar de um grupo espoliador, ou líder que coordena as participações relativas do *quem é quem* no mercado produtor e isto tem criado problemas para o processo produtivo da economia industrial no mundo inteiro, em especial nos países pobres que recebem a tecnologia que não lhe serve mais a altos custos.

A imperfeição do mercado é que deu origem aos grandes conglomerados dominantes e aos pequenos sobreviventes de

forma precária, dadas as condições de rápida acumulação para uns decorrentes das economias de escala crescentes que o setor industrial tem gerado com muita facilidade, enquanto os pequenos empreendimentos não têm condições de um processo de acumulação tão rápido assim, atuando com as suas limitações. Esse poder dominador exige de seus competidores uma pauta de investimento muito grande para poder acompanhar a competitividade que envolve a era da livre competição e da participação no mercado que é muito difícil para quem não tem investido em pesquisas no entendimento de como funciona um mercado estreitamente concorrencial e dominador, por que não dizer espoliador. A guerra industrial existente é muito forte pela própria condição em que está submetido cada industrial que quer participar do processo de comercialização do seu produto, mas isto só é feito através da estrutura mercadológica já comprometida e da mídia que conhece o perfil do consumidor que busca seu bem-estar sócio-econômico.

Num sistema oligopolista, ou como é bastante conhecido mercado industrial imperfeito, verifica-se que a sua estratificação em pequeno, médio e grande tem alargada a distância entre os dois extremos das indústrias, tendo em vista a capacidade empresarial de cada segmento, tal como explica KINDLEBERGER⁶⁷ ao argumentar que

o crescimento dos mercados não somente treina o empresário, como também lhe facilita a tarefa. À medida que cresce o mercado de trabalho, não lhe mais necessário submeter-se às exigências dos trabalhadores. O mesmo se aplica ao capital e aos bens intermediários. A necessidade de manter grandes estoques de material é reduzida, quanto estes podem ser prontamente adquiridos em mercados organizados. E, o que é mais, o incentivo do empresário para padronizar é maior, pelo fato de poder reduzir seu problema de comercialização, a tarefa de mostrar ao consumidor final exatamente o que seu produto é. A produção de acordo com as

⁶⁷ Charles Poor KINDLEBERGER. *Desenvolvimento Econômico*. São Paulo, Editora McGraw-Hill, 1976, p. 171.

especificações do mercado simplifica a tarefa do empresário em milhares de outros aspectos.

Neste sentido, o grande capital tira proveitos desta estrutura de mercado imperfeito para ampliar o seu nível de exploração, não somente em seu próprio país, mas também nas diversas partes do mundo.

Além das economias de escala crescentes que as empresas geram e usufruem, existem as externalidades que ganham sem uma contrapartida por tal benefício e isto decorre dos investimentos em inventos que criam novos produtos, ou novos métodos de produção que abastecem a outros indiretamente, às vezes sem a consciência de seu produtor e é por isto que não há os pagamentos que deveriam ser feitos por algo alheio. Tanto as economias geradas que beneficiam somente os grandes proprietários, como as externalidades que beneficiam outras pessoas indiretamente só acontecem com a aplicação de investimentos que alimentam cada vez mais as imperfeições de mercado, aumentando-o, fechando alguns pequenos e médios e dominando a estrutura mercadológica em que vive a economia moderna. Portanto, os investimentos melhoram a participação das indústrias no mercado, que por sua natureza é desigual e desumano devido os pontos negativos que tudo isto apresenta para a humanidade.

As imperfeições de mercado geram a anarquia comercial, ao considerar que o grande capital se utiliza do marketing, de um sistema de promoções e publicidades fortes que geram inviabilidade da produção do pequeno empresário, que não tem condições de concorrer para conseguir uma participação no bolso do consumidor, que sempre opta por supermercado ou *Shopping Center*. Os médios/grandes industriais é que ainda conseguem alguma fatia participativa nas deixas dos grandes conglomerados, pegando nas promoções alheia um caminho que possa sobreviver dentro de um clima de tanta imperfeição de mercado, em constante guerra pessoal, diretamente dirigida para aqueles que se encontram ameaçando o caminho de expansão dos dominantes. Os pequenos e médios pequenos industriais são os que mais sofrem dentro deste clima de perseguição comercial

pela busca de sobrevivência numa economia tão díspar, como é aquela praticada pelos países subdesenvolvidos, que vivem a reboque dos trustes internacionais e sem condições de conseguir independência no que diz respeito a tocar o seu negócio.

CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL

Uma dos pontos mais importantes, numa economia industrial é o empresariado, pois sem este agente, fica muito difícil uma produção com a evacuação precisa, isto significa dizer, uma oferta de frente com a sua demanda ajustam-se automaticamente, e isto não acontece num mercado moderno, ao considerar o processo de imperfeição em que esta estrutura está envolvida, mas a dominação de poucos com a produção de muitos na economia. O empresário viabiliza a produção, criando mercado, dinamizando o processo de transformação e dando nova dinâmica á economia industrial, mesmo que ela elasteça cada vez mais as desigualdades entre os próprios agentes da economia, que visam sobreviver e, na medida do possível, sobressair frente aos demais agentes econômicos que querem participar do mercado. Neste contexto, nas teorias econômicas são poucos os trabalhos que estudam a situação dos empresários que constituem no século XX e XXI o agente econômico mais importante, sem considerar a questão ideológica e, sobretudo, a rapidez com que a economia acumula e procura dominar a situação da economia.

Por ser o empresário, um agente importante no sistema, é preciso investimento que capacite a optar pelas boas decisões que a empresa necessita para o seu crescimento de forma harmônica em toda economia para que não haja distorções que possam trazer dificuldades de curto, ou longo prazo. Pois é melhor um crescimento modesto e persistente do que uma expansão que traga dificuldades futuras, isto significa dizer não ter um planejamento bem feito para sua empresa. O investimento na capacitação empresarial é importante por conta

da existência do risco e da incerteza que a economia industrial atravessa, visto que existem empresários que são aversos ao risco e aqueles que são propensos, pela sua própria condição de investidor versátil e destemido, porque imagina que seus retornos são fundamentais naqueles empreendimentos em que está envolvido. Já está provado pelas intensas pesquisas que o investidor que é averso ao risco, isto é, aventura-se mais frente às incertezas, a probabilidade de sucesso é inevitável, considerando que é somente se arriscando que se consegue o sucesso, ou aquele provérbio popular que diz: *só ganha quem joga*.

Já quanto á questão empresarial, sem dúvida alguma, é um dos fatores mais importantes dentro da indústria, pois é quem dinamiza a produção e quem faz a empresa crescer, tornando a indústria mais competitiva, mais consolidada e mais influente frente ao mercado consumidor. A propósito disto, explica KINDLEBERGER⁶⁸ que,

quando o empresário particular é o canal de investimento, não está subentendido que ele seja o único a tomar decisões no processo embora isto possa ocorrer, caso ele tenha acumulado capital próprio e absorve as leis. Na maioria dos casos, entretanto, o empresário utiliza capital emprestado ou de outros países e a decisão de fazer-lhe o empréstimo pode ser mais significativa do que sua disposição em assumir o risco.

Sem ter a participação de um empresário que é o de ser propenso ao risco, como já é comprovado cientificamente, a indústria se apresenta com muitas dificuldades, chegando muitas vezes até á falência, porém ao ser ativo e consciente de sua tarefa de criativo, inovador e imitador, a propensão ao progresso flui com muito mais facilidade e grande sucesso.

Numa economia industrial oligopolista, ou por que não dizer monopolista disfarçada, o jogo é uma peça fundamental no processo de decisão quanto aos investimentos que devem ser

⁶⁸ Charles Poor KINDLEBERGER. *Desenvolvimento Econômico*. São Paulo, Editora McGraw-Hill, 1976, p. 100.

efetivados e é aí onde entra a figura shumpeteriana do empresário criador, inovador e imitador, porque é muito complexa a técnica de tomada de decisões; e ter uma certeza plena, de que seu ato foi correto e levará ao sucesso que é o objetivo de todo o jogador. É nesse sentido que os investimentos feitos na capacitação dos empresários é muito importante para que se consiga, na verdade, atingir as metas que os acionistas perseguem em todos os instantes, que é a valorização das ações da empresa pela sua boa posição administrativa que cria *status*, credibilidade e boa posição das cotas-ações da empresa no mercado de capitais. Assim sendo, é importante que se tome a questão empresarial como um ponto na economia industrial que precisa de investimento para melhor capacitar o empresário que é o agente econômico que dinamiza a empresa para uma eficaz competição nacional e internacional.

Em suma, os empresários modernos, especificamente de empresas pequenas, ou média/pequenas são confundidos com diretores ou gerentes que além de gerirem os profissionais de sua empresa, ainda buscam criar mercados, inovar produtos e participar de um clima de rastreador dos hábitos e costumes da população para conseguir colocar seu produto no comércio que é coisa muito difícil num sistema oligopolista. Os empresários são peças fundamentais numa economia industrial e é neste sentido que o investimento na capacitação do empresário é de suma importância para que ele tenha condições de criar uma dinâmica de crescimento da empresa, fazendo as mercadorias fluírem de acordo com o programado no mercado consumidor. Não adianta produção de qualquer tipo se não se consegue viabilidade mercadológica, isto significa dizer se não tem demanda para tal produto que vai participar do estoque da empresa, causando perdas insuportáveis e irrecuperáveis com aumentos sobre os custos totais do estabelecimento, que muitas vezes culmina com falência, ou na melhor das hipóteses em concordata, para as que têm condições de fazê-la.

CRIAÇÃO DE DEMANDA POR BENS

Não se pode falar de investimento sem se referir ao que diz respeito á demanda por bens visto que a procura por produtos indica a demanda global existente quanto a consumo e investimento numa economia, entretanto, para se conseguir atingir a esta demanda é necessário, muitas vezes, implementar algum artifício que leve a conseguir participação nesta demanda potencial, isto é, fazer gastos com propaganda, promoções, enfim usar a mídia para aumentar o seu quinhão no mercado. Não se consegue incrementar demanda sem gastos efetivos em investimentos que proporcionem condições de que o consumidor se interesse pelo produto que está sendo comercializado e nas condições do nível de assalariamento do consumidor que participa das classes sociais, quer seja média, baixa, ou alta, pois somente a psicologia explica como conhecer as aptidões de cada membro da sociedade. Neste sentido, é que se procura entender a relação existente entre a demanda agregada e o nível de investimento que o mercado exige para ter-se efetivada a lei de SAY (1803), quer dizer, produzir e encontrar uma demanda já pronta para ser efetivada.

Numa economia industrial de muitos produtos e com uma população extremamente complexa, fica difícil de fazer uma produção desconhecida, ou até mesmo, uma produção mesmo conhecida, mas não fazendo parte dos costumes em que esta sociedade está inserida, pois é necessário implementar alguma coisa que faça dinamizar o consumo da população e, isto é feito pelos gastos em Pesquisa e Desenvolvimento. Com uma campanha de investimento em técnicas que visam aumentar a demanda potencial é salutar para que se criem novos hábitos de consumo, ou até mesmo melhore a produção existente desde que possam se utilizar as potencialidades regionais, ou até mesmo locais, na busca de que todos os industriais, pequenos ou grandes tenham a sua participação no mercado. A psicologia está aí para indicar a maneira como se chegar ao consumidor carente de consumismo e que não conhece o seu consumo

adequado, assim como os preços concernentes a cada mercadoria, dada a competição desleal que acontece no dia a dia do mundo concorrencial, daí a questão de um consumo irreal, porque o real mesmo é a compra.

Com a globalização da economia nos dois últimos séculos, a produção gerada tem sido direcionada para os diversos pontos do globo, tanto no que respeita á venda de mercadorias, como na implantação de indústrias para exploração das condições naturais de determinada localidade, aumentando as condições de vida local, assim como fazendo melhorar a situação econômica ambiental. Segundo KINDLEBERGER⁶⁹

os mercados podem crescer através de aumentos da renda real da população de uma área, o que lhe possibilita comprar mais. Nos locais em que os mercados têm âmbito mundial, esta mudança e as de gosto são os únicos de se expandir a procura. Mas na ausência destes dois fatores, e, historicamente, da maior importância nos produtos em que o mercado já é mundial, os mercados crescem por causa da melhoria nos transportes e na comunicação.

Para tal, o investimento deve ser direcionado, com objetivo de proporcionar condições de que o desenvolvimento dinamize um mercado consumidor local ou não, sem sacrificar o mercado de trabalho, nem tão pouco os pequenos e médios/pequenos industriais que tentam sobreviver com sua produção tradicional.

No dia a dia, vê-se a mídia invadir os lares de Norte a Sul e de Leste a Oeste do país de qualquer nação, com objetivo de vender seus produtos, suas mercadorias que são produzidas e algumas vezes desconhecidas, ou que sejam conhecidas, mas que precisam implementar a sua participação no mercado dentro do processo de concorrência normal na estrutura capitalista, envolvendo qualidade e poder de competição num sistema oligopolista. A formação da demanda inicia-se ao se ligar o televisor, ou o rádio, ou comprar um jornal, ou qualquer uma

⁶⁹ Charles Poor KINDLEBERGER. *Desenvolvimento Econômico*. São Paulo, Editora McGraw-Hill, 1976, p. 161.

outra forma de mostrar ao consumidor que determinado produto existe, ou que ele é melhor do que seu competidor, assim como se criam fantasias para que esse produto seja aceito pela sociedade e dê condições de crescimento industrial e da própria empresa fabricante. Todo este processo de utilizar a psicologia mercadológica para conseguir mercado envolve custos que implicam em altos investimentos que vão aumentar o processo de circulação e, da renda nacional, em cuja característica está o conceito e definição de investimento por excelência, cujo empresário sem poder de competição não tem condições de participar.

Entrementes, a coisa mais difícil para o empresário é a formação de demanda, mesmo sabendo que ela se encontra insatisfeita e é por isso que os industriais estão investindo pesadamente na psicologia mercadológica para fomentar um tipo de demanda que está latente no inconsciente dos consumidores que ainda não se alertaram para tal fato e são levados compulsivamente pela propaganda em seu consumo. Além do mais, existem regiões que não têm aptidão ao consumo por algum tipo de mercadoria, cuja publicidade intensiva incentiva a que se posse a utilizar produtos que não participam de seus hábitos e costumes, abandonando as condições próprias de sua região, que tem toda uma estrutura diferente daqueles produtos que agora avança no mercado. Portanto, a demanda de mercado deve ser um fator fundamental no trabalho dos empresários que almejam participar do processo de comercialização no mercado, com a utilização ou não das aptidões vocacionais de cada região, considerando-se também o clima e a produtividade da terra quanto a sua produção natural, ou importada para suprir a demanda interna.

AS POTENCIALIDADES REGIONAIS

A economia industrial de um país com extensão muito grande envolve estudos setorializados para que os investimentos

que devem ser executados possam utilizar as potencialidades regionais, e, é, neste sentido, que as condições naturais de cada região de um país qualquer está em função direta com as possibilidades de investimento que o processo de industrialização necessita para que haja viabilidade na economia doméstica. A dimensão de uma nação propicia condições para uma dinâmica, que haja uma criatividade empresarial do ponto de vista industrial porque, como já foi mencionado anteriormente, a tecnologia industrial nos últimos anos vem se desenvolvendo numa velocidade muito grande, pois todos os avanços que a sociedade vem tendo na atualidade são decorrentes de investimentos em tecnologias. Sem dúvida, essa tecnologia deve vir acompanhada de investigações que radiografe a situação de cada ambiente industrial, com a utilização das condições próprias de fauna e flora da localidade, onde a indústria está locada e sem adulterar o meio ambiente que muitas vezes é esgotável.

Geralmente, pensa-se em importações de mercadorias e até mesmo importação de insumos e matérias-primas para a montagem de fábricas, onde só se utiliza a mão-de-obra e os investimentos que o Estado promove a quem quiser se aventurar na implantação de sua empresa em lugares onde aparentemente não se produz nada, mas ao se analisar com detalhes existem muitas potencialidades que devem ser exploradas. Inegavelmente, as descobertas das propensões de certa região envolvem o nível de investimento muito alto e pode-se até dizer, sem um retorno de longo prazo, não despertando aos investidores que buscam lucros imediatos e isso é muito difícil quando se tem que fazer pesquisa e criar demanda para mercadorias que são muito comuns para uma demanda emergente. O empresário do mundo industrial das grandes corporações é que tem condições de se arriscar, ou se aventurar na demanda de mercado de produtos que precisam formar clientela e isto leva tempo e um desprendimento muito grande, quanto a um estudo da teoria do consumidor para tal fato, assim como sua aplicabilidade no dia-a-dia do comércio.

Ao abordar a questão regional, quanto aos mercados industriais deve se explicitar que, uma nação de dimensão continental envolve facilidades ou dificuldades que dificultam ou às vezes beneficiam determinadas localidades, pois, desta forma, explicita RICHARDSON⁷⁰ quando demonstra que

(...) algumas regiões podem apresentar acesso aos insumos e aos mercados favoráveis somente em relação aos mercados internos, ao passo que outras, com pouco acesso a insumos e aos mercados internos, podem mostrar considerável crescimento como resultado de terem uma posição nodal em relação a fontes e mercados externos. Embora as regiões variem muito no que se refere ao potencial de desenvolvimento, o acesso favorável aos mercados externos pode ser um pré-requisito da prosperidade regional. (...).

Desta forma, não se pode deixar de lado a questão dos transportes de carga, quanto ao estudo de uma localização industrial, ao considerar que as disponibilidades de recursos, de insumos e até mesmo de mercado consumidor, é que dinamiza o desenvolvimento de uma economia industrial.

Como é de conhecimento público, um país muito grande está dividido em regiões, com condições diferentes de produção e povos com hábitos e costumes também distintos, que convergem para produções diferenciadas, bem como empresários trabalhando em indústrias de tamanhos pequenos, médios e grandes empreendimentos, com ênfase maior para as corporações de grande porte pelas suas condições de poder. Neste sentido, é que está a importância de trabalhar a questão das condições das regiões em um país qualquer, tendo em vista que o tratamento industrial difere de localidade para localidade, num aproveitamento correto da mão-de-obra, das matérias-primas, dos materiais secundários e uma série de outros fatores que são próprios de cada região onde a indústria está implantada. A questão da regionalização envolve investimentos

⁷⁰ Harry W. RICHARDSON. *Economia Regional (Teoria da localização, Estrutura urbana e Crescimento Regional)*. Rio de Janeiro, ZAHAR, 1975, pp. 335-336.

diferenciados e às vezes numa soma muito alta para criar estrutura produtiva condizente com as disponibilidades daquela situação que está sendo utilizada como elemento importante dentro da economia, especificamente dentro do elo do setor industrial de transformação com as aptidões locais.

Implementando um pouco mais quanto á esta questão regional dos investimentos nos diversos recantos de um país, especialmente se ele for de grande dimensão, verifica-se em DURÁN⁷¹ que

os governos regionais e locais [o caso do México] reagiram de maneira heterogênea frente a este menor gasto do governo central e com isso se criou uma maior disparidade no âmbito regional, gerando-se uma maior divergência nas brechas de crescimento regional, especialmente em matéria de industrialização. Esta situação se reproduziu no mundo em desenvolvimento, em todos aqueles países que optaram por um ajuste no gasto estatal como resposta á crise da dívida. No caso mexicano, o grau de divergência aumentou de maneira substantiva. O produto por habitante do Distrito Federal (que é o mais elevado do país), era quatro vezes superior ao de Oaxaca (que é o mais baixo do país) na metade dos anos oitenta; como conseqüência do incremento das divergências regionais, para 1998 esta relação aumentou seis vezes mais.

Aí está uma problemática quanto a uma divisão dos investimentos regionais de maneira diferenciada, pois seus efeitos no processo de industrialização são desastrosos, tendo em vista emperrar o mecanismo de crescimento das outras indústrias, especificamente as pequenas e médias.

Se os empresários olhassem as condições naturais da economia industrial de cada localidade, talvez as coisas não fluíssem de maneira tão desastrosa como acontece no cotidiano e na programação da economia industrial dos tempos modernos. Pois, está claro também que os ganhos de investimento, em

⁷¹ Clemente Ruiz DURÁN. *Mejores Prácticas para el Desarrollo Industrial Local*. Revista El Mercado de Valores. Octubre 2000, p. 28.

alguns casos, são de médio e longo prazo, portanto, difícil para aqueles que precisam de acumulação rápida. Neste sentido, os programadores de economia industrial devem pensar na utilização das potencialidades de cada localidade, para que o nível de investimento possa ser direcionado para um desenvolvimento equilibrado nas diversas partes de uma nação e todos crescerem harmoniosamente, dentro das condições setorializadas e sem sacrifício de uma estrutura que tenha alto índice de desperdícios. Finalmente, a economia industrial é o fator dinamizador de crescimento econômico, cujas bases estão na agricultura como fonte de matérias-primas e nos serviços como viabilizador do processo de beneficiamento que a economia industrial pratica para atender a uma demanda carente.

As condições locais ou regionais são fundamentais para se obter um desenvolvimento industrial sustentável, sem xenofobismo, porém procurando uma integração sem o sacrifício dos nativos que tanto lutaram para ter suas existências melhores inseridos no mundo moderno. Para tanto, verifica-se em RUEDA⁷² que,

é primordial que na busca do desenvolvimento econômico regional se impulse a indústria não só mediante o emprego maquilador. É necessário dar suporte às indústrias naturais e com vocação que gerem o crescimento endógeno da economia do Estado, de tal maneira que permita reduzir o risco existente pela presença de transnacionais e, ademais, evitar a excessiva dependência do exterior. A política econômica de tal região deve mediar-se entre o crescimento exógeno e o crescimento endógeno.

Dentro deste pensamento, tem-se a utilização da região como fator de desenvolvimento, na utilização das aptidões locacionais, que demonstra a sustentabilidade dos recursos existentes na região sem perder o contar com a economia externa e isto é

⁷² Lourdes Ampudia RUEDA. *Localización Industrial y Reconfiguración Económico-Espacial de Chihuahua, 1980-1999*. México, Rev. El Mercado de Valores, Año LX, Edición 10/08/2000, p. 66.

importante para um sistema aberto para um crescimento conjugado.

CAPÍTULO VII

O CRESCIMENTO INDUSTRIAL

Após de elaboradas as questões discutidas nos capítulos precedentes quanto á estrutura industrial de um país, é fundamental verificar se tudo isto proporciona o crescimento, ou não, ao setor de transformação industrial. Assim sendo, parte-se do entendimento do que seja, na verdade uma empresa, como ponto dinamizador do crescimento da indústria, daí o conceito de GUIMARÃES⁷³, quando disse que ela é *um locus de acumulação de capital* que envolve a formação bruta de capital nos diversos níveis que culmina com a sua expansão. Daí, crescer significa expandir, e isto só acontece quando o proprietário e/ou administrador usa de suas habilidades e criatividades na busca de conseguir uma dinamização em toda estrutura que leve uma empresa ao sucesso conjuntamente com o bem-estar dos seus clientes e trabalhadores. Tudo isto, inicia-se com uma gerência que responda pelo progresso de uma empresa departamentalizada ou, como também é conhecida de quase-empresa, próprio dos oligopólios ou multinacionais que, pelo seu tamanho, dividem-se para um melhor desenrolar de suas atividades produtivas.

Em um complemento ao conceito de empresa não se pode deixar de lado a questão da gerência, ou administração no funcionamento da indústria, pois verifica-se em PENROSE⁷⁴, que ela

é responsável pela definição ou alteração da estrutura administrativa da firma, estabelecendo as políticas gerais e tomando as decisões sobre aquelas matérias que

⁷³ Eduardo Augusto GUIMARÃES. *Acumulação e Crescimento da Firma*. Rio de Janeiro, ZAHAR EDITORES, 1982, p. 14.

⁷⁴ E. T. PENROSE. *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford, Basil Blackwell, 1959, p. 08.

não tenham sido delegadas a nenhum executivo subordinado ou em relação às quais não se tenham sido definidos princípios precisos anteriores.

Em assim compreendendo, a gerência trás algumas limitações que podem advir de sua interdependência com todos os membros envolvidos, quais sejam: a existência de uma gerência central e a existência de um *pool*, real ou virtual, dos lucros de suas partes participativas, cuja direção está sob o comando da administração maior, que é o grande responsável pela sua aplicação e pelas tomadas de decisão quanto aos investimentos que serão feitos quando forem necessários.

Toda empresa quer seja industrial ou não deve sempre fazer uma avaliação de como está desenvolvendo a sua atividade e o que fazer para que ela cresça de forma sustentável. Entrementes, é neste sentido que entra a participação empresarial quanto ao buscar todos os meios de deixar com que a sua atividade esteja sempre á frente dos demais em termos competitivos. A busca ao crescimento tem algumas finalidades que são, ou sobreviver á contenda com os seus concorrentes e/ou acumular no caso de ter ultrapassado a primeira fase, contudo, a guerra interindustriais é de fundamental importância na implementação da demanda por inovação e criatividade industrial. Esse crescimento se faz frente a algumas condições essenciais, quais sejam: a) disponibilidade de recursos próprios, devido á acumulação interna, b) dos recursos de terceiros á procura de empréstimos em órgãos de financiamento da produção que estão á disposição dos empresários e c) dos créditos oferecidos por fornecedores na compra de máquinas e equipamentos industriais.

Portanto, o crescimento industrial significa mudança nas empresas, e isto é feito de diversas maneiras, tais como: a) pela diversificação, b) por Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), c) por integração vertical e d) por fusões e aquisições. Pois, tudo isto faz com que as indústrias passem de micros a pequenas, pequenas a médias, médias a grandes e as grandes melhorarem suas posições concorrenciais. Pela diversificação o empresário cria novidades e maneiras de melhor competir; pela integração

vertical, o industrial congrega em sua linha de produção eficiente viabilidade de seu produto; pela Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), tem-se a possibilidade de diversificar-se e integrar-se verticalmente, que é uma abertura ao caminho da expansão e pela fusão e aquisição, um mais rápido processo de acumulação e monopolização da estrutura produtiva e comercial da economia.

NECESSIDADE DO CRESCIMENTO

Os objetivos do setor industrial não se restringem ao processo de manufatura e venda de seu produto num constante ciclo sem fim, que aliena e maltrata o industrial criativo e dinâmico que busca *status*, poder e liderança frente àqueles que estão entrando na teia da estrutura industrial. Daí a necessidade do crescimento industrial que advém de duas formas: em primeiro lugar, devido á capacidade produtiva ociosa em dar condições de expandir-se e, em segundo, pela vontade do empresário em se aventurar para conseguir mais mercado para fazer novos investimentos. Assim diz PENROSE, que a capacidade de crescer decorre da existência de recursos ociosos dentro da empresa e, portanto, poder crescer, tornar-se grande, ou conseguir tamanhos cada vez maiores na sua trajetória em busca de seu sucesso que a sociedade exige como a meta principal da indústria.

Ainda, comentando mais um pouco sobre os recursos ociosos dentro da empresa verifica-se que isto decorre da indivisibilidade dos fatores, dos insumos não serem específicos de determinada tarefa, a de acumulação de experiência que o empresário adquire no processo alocativo dos recursos que são utilizados na dinâmica industrial. Mesmo assim, ainda existe a vontade do empresário em ser e estar propenso ao risco, pois, sem a vontade do industrial em se aventurar em busca de novos mercados que envolvem riscos muito altos, pela incerteza de atuação de um mercado imperfeito, não há como se conseguir mudança, conseqüentemente progresso no trabalho com a

produção. A vontade empresarial para crescer é de essencial importância na dinamização do crescimento da indústria que tem um leque de opções muito variado para crescer e em seguida se desenvolver em sua estrutura de sustentabilidade e abastecimento do mercado.

O crescimento industrial acontece com maior eficácia numa estrutura de habilidade e de competição, devido às oportunidades que existem para que uma empresa se expanda, como por exemplo: a linha de produtos existentes, na diversificação e na integração vertical, ou horizontal participativa. Com a individualidade de cada empresa, os seus administradores buscam *status*, prestígio, grandes ordenados e só conseguirão tais proezas quando aumentarem o tamanho de suas indústrias, melhorando a sua produtividade e rentabilidade, para conseguirem preços melhores no processo concorrencial do mercado. A perspicácia do empresariado faz com que o processo de acumulação na indústria seja mais rápido, assumindo pontos-chaves na economia e caracterizando a inabilidade daquele que não tem coragem de assumir riscos na economia.

O empresário que não almeja crescer está fadado ao insucesso, pode ser que ele consiga sobreviver por algum tempo um pouco maior, mas não vai muito longe, tendo em vista que a empresa é quem dinamiza a economia, cuja população cresce; novos empreendimentos chegam para competir e a perda de seu espaço é fatal. Neste sentido, o empresário não pode parar, deve estar sempre buscando participação no mercado, de forma ativa na estrutura de comercialização criativa sobre aqueles que sempre têm mais novidades para colocar no comércio, que é dinâmico numa taxa muito alta de inovações. Por outro lado, o industrial averso ao risco e acomodado a um viver simples, sem agressão mercadológica e adaptando-se ao deixar como está para ver como fica, as possibilidades de sucesso não existem, cujo negócio diminui abruptamente e o tempo o faz desaparecer da atividade econômica, sobretudo a industrial.

MEIOS E FORMAS DE CRESCIMENTO

O crescimento industrial é um dos pontos mais importantes frente aos anseios do economista/administrador num setor de transformação, porque envolve tudo na engrenagem da produção, desde decisões quanto a alocação do pessoal, quanto ao se injetar recursos para que se consigam alcançar portes maiores, ou pelo menos manter sua sobrevivência, dentro de uma concorrência muito forte, tomada por um oligopólio concentrador, talvez monopolista. Para que uma empresa cresça é necessário que o industrial tenha uma visão aberta e consciente acerca de sua firma; das concorrentes e da relação que existe com as empresas que podem fornecer algum suporte que implemente o engrandecimento de um determinado empreendimento que labuta para que o sucesso chegue o mais rápido possível. Pois, existem duas formas de aumentar o processo de acumulação do capital interno da empresa: em primeiro lugar, por recursos internos, tais como venda de ações, lucros não distribuídos, ganhos da própria atividade e, em segundo lugar, empréstimos como pessoa jurídica a bancos privados e de fomentos; aquisição de empreendimentos que a completem na sua atuação no mercado, ou alguma outra técnica de aumento do capital produtivo.

A busca de crescimento pela primeira modalidade é a mais comum e deve ser a usual, tendo em vista que, qualquer empresário ou industrial, deve ter em mente que os recursos que impulsionam a sua empresa a crescer, inicialmente devem sair de suas próprias condições de trabalho, isto significa dizer, dos ganhos que advém do sucesso de sua atividade que obtém lucros para todos da instituição e para ela própria sobreviver. Quanto ao segundo caso, existem condições externas que muitas vezes devem fazer parte do plano de investimento de todo empresário perspicaz e propenso ao risco, todavia quanto maior for o risco, maiores são os ganhos da atividade industrial, que se processa como as externalidades oriundas da ineficiência de investidores que não conseguiram sucesso. Neste contexto, participam de

forma paralela, o crescimento através de aquisições e fusões, a integração vertical e/ou horizontal, e alguma outra maneira de conseguir mercado frente á fraqueza dos seus competidores, tais como a diversificação, a implementação de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), bem como alguma criatividade que leva á expansão da empresa, ao sobreviver no mesmo porte ou mudando de segmentação em que está inserida.

O crescimento da empresa inicia com o comportamento dos diretores, dos gerentes, dos empresários, do dono, dos acionistas, da forma de concorrência em que a empresa está submetida, da competição externa, do mercado de trabalho e dos insumos, dos financiamentos existentes, da tecnologia empregada e algumas outras variáveis que induzem a que a empresa esteja propensa ao processo de evolução. De propósito, é interessante compreender que todas as empresas industriais vivem sob a restrição de seu porte, ou tamanho, isto é, ser pequena, média ou grande empreendimento, e, daí, fluírem favorecimentos a algumas em detrimento de outras, como é o caso das grandes, frente às pequenas que vivem á margem daquelas que dominam o mercado com toda prepotência. Inegavelmente, as pequenas empresas são as mais sufocadas, quanto ao seu processo de crescimento, porque os benefícios do mercado não lhes chegam devido á sua estrutura, certamente, no caso contrário não acontece desta forma, pelo seu poder e dominação sobre a dinâmica política, econômica e social, que oferece tudo ao seu dispor empresarial que não se preocupa em avançar eficientemente com sua criatividade.

Em suma, toda análise do crescimento industrial deve levar em conta o porte da empresa, e suas limitações, ao considerar que cada nível de tamanho tem uma realidade diferente, e, por conseqüência, condições diferenciadas de investimento no processo de acumulação de capital dos grandes, pequenos e médios empreendimentos que participam do mercado e estipula como meta, participar da cesta do consumidor preferido. Por isso, um estudo sobre o crescimento industrial deve conter todas as variáveis que se envolvem neste problema, mesmo que se vão eliminando aquelas de pouca ou

nenhuma significância, na explicação do que na verdade determina o evoluir de uma empresa, primeiramente na acumulação de capital, e, depois, na distribuição dos frutos de tal progresso econômico e industrial. As teorias sobre crescimento industrial ainda não estão bem formuladas na demonstração do que delineia o crescer de uma instituição de transformação, para que se possa conseguir passar de pequena, á média e á grande, se é que isto acontece ao perpassar dos anos de uma empresa, ou pelo menos aumentar de porte dentro do jogo do mercado, que exige eficiência em todos os níveis.

A DIVERSIFICAÇÃO

Uma das maneiras que a indústria utiliza como técnica para crescer é o processo de diversificação da produção, isto é, o grupo empresarial trabalhar com diversos tipos de mercadorias, ou produtos diferenciados. A diversificação é diferente da diferenciação, ao considerar que a diversificação diz respeito a uma manufatura de produtos distintos, enquanto a diferenciação, quer dizer modificação em determinado produto para se mostrar diferente de seu concorrente. Neste ponto vão se estudar os motivos da diversificação, a direção tomada pela diversificação e o grau em que a diversificação está envolvida dentro de uma proposta de conseguir mercado e ter participação efetiva no processo de compra e venda em que atuam de forma efetiva os compradores e os vendedores que desejam satisfazer as suas necessidades individuais de curto ou longo prazo, tanto do lado de sua maior participação no mercado, como também de se ter uma demanda suprida atentamente.

Os motivos que levam a uma diversificação da produção iniciam-se pela incerteza, cujo mercado atua em competição imperfeita, especificamente oligopólio, isto é, um mercado que trabalha sempre dentro de um princípio, natural ou provocado, do desajustamento sócio-econômico. Um mercado imperfeito envolve riscos que devem ser considerados para que os prejuízos

que o empresário possa adquirir sejam o mínimo possível e, se necessário, nenhum. Neste sentido, é que o empresário aparece atuando sobre as irregularidades do mercado tirando proveito da situação de risco em que está envolvido, pois para eliminar, ou pelo menos diminuir este problema, é que a empresa busca diversificar-se, no seu máximo possível, para conseguir mais mercado. As pequenas indústrias incorrem em maiores riscos do que as grandes, devido às economias de escala e a participação governamental com incentivos e subsídios industriais tenderem ao grande capital.

Um outro motivo da diversificação é quanto ao crescimento de sua própria estrutura que exige a produção de mercadorias de tipos diferentes cada vez melhores e trabalhar a situação de seus concorrentes que se apresentam com pequena escala e sem condições de conseguir mercado. O crescimento da estrutura industrial é efetivado pela expansão de suas unidades de produção que é feito pelo reinvestimento do seu capital próprio e/ou pela demanda de empréstimos a bancos particulares ou de fomento, ou até mesmo com venda de ações da própria empresa. O crescimento da indústria faz com que a empresa possa diversificar-se para suprir algumas demandas insatisfeitas, ou para criar novos mercados que precisam ser dinamizados por novas tecnologias ou adaptação daquelas já existentes, e, de fácil aplicação.

Todavia, um outro tipo de elemento que faz a indústria se diversificar é quanto ao poder de mercado perseguido pelos empresários-diretores que querem livrar-se de seus concorrentes, além do mais conseguir prestígio, *status*, ordenados altos e algumas outras séries de condições que induzam a estes gerentes ao processo de diversificação. As *big corporations* ou multinacionais são dominadas por acionistas que delegam poderes aos administradores que quase sempre não são acionistas, e, precisa tornar a sua empresa forte e monopolizadora, com vistas a pagar altos ordenados para estar sempre em evidência no mercado de gerentes bem sucedidos. O poder de mercado aumenta a ganância e massageia o *ego* via orgulho de ser administrador bem sucedido e isto é conseguido

com o crescimento industrial através da diversificação muito importante ao progresso empresarial, como uma primeira forma de concorrência no mercado.

Quanto á direção da diversificação verifica-se em primeira instância, parece ser ditada pelas economias de escala geradas em termos de experiência tecnológica, ou de *marketing*. Em segundo lugar, advinda das vantagens econômicas especiais que as grandes firmas obtêm com a comercialização em larga escala de bens de consumo finais. Em terceiro, surgida da boa imagem que a empresa consegue por ter produzido um bem que justifique seu preço no mercado competidor. Em quarto, advinda do seu direcionamento com estrutura industrial e, finalmente, da correlação existente com a concentração no principal produto que se diversifica. É importante observar que todos esses pontos proporcionam um certo direcionamento á diversificação que a indústria tenha que seguir, ao considerar que qualquer processo de decisão tem uma razão de ser, pois a multiplicação dos produtos passa pelo mesmo caminho do direcionamento de dominação.

No que diz respeito ao grau de diversificação em que a empresa está envolvida, é importante ressaltar cinco aspectos de grande importância neste processo, tais como: 1) a motivação da gerência e, em casos especiais, o peso atribuído ao crescimento na função preferência dessa gerência é importante; 2) o sucesso com que a empresa enfrenta os problemas de controle de interesses internos distintos que tem importante influência sobre até que ponto pode cuidar da produção e da comercialização das várias mercadorias; 3) a qualidade da gerência e, em especial, da direção é de importância crucial; 4) a competição com sua forte influência; 5) considerações mais gerais do poder social e político. Esses são os pontos que dão um certo grau ás questões da diversificação industrial.

Inegavelmente, a diversificação passa por todos esses pontos que foram levantados para discussão, ao proporcionar um certo grau, um certo direcionamento de poder e indicando os motivos que conduzem á diversificação industrial que se leva a efeito, dentro de uma economia de transformação e quanto aos

diversos tamanhos que a empresa possa estar envolvida. Os tamanhos dos estabelecimentos são fundamentais para que possam perceber até que ponto uma empresa tenha condições de se diversificar em termos de seu produto, como isso afeta o seu processo de crescimento e ajustamento para a economia comercial do dia-a-dia de todos aqueles que participam dela. A diversificação não é feita como se fosse uma mágica, que diz que a empresa deve diversificar-se e pronto. Existem limitações que devem ser levadas em consideração para que o diversificar condiga com a sua estrutura real e possa influir na dinâmica do crescimento sustentável da indústria.

INTEGRAÇÃO VERTICAL

Uma das formas de propiciar o crescimento de um estabelecimento de uma indústria é quanto à integração vertical, isto é, expansão feita envolvendo a adição de uma atividade anterior ou posterior ao processo de produção e distribuição, de tal forma que as novas participações fiquem verticalmente relacionadas com as já existentes. Crescer de maneira vertical significa ampliar a indústria, anexando à sua estrutura já montada, atividades que pertenciam a terceiros, mas que estão bastante ligadas ao esqueleto da indústria já existente, quer seja crescendo ou decrescendo, como algumas vezes pode acontecer. Para entender melhor esse tipo de crescimento industrial é que se busca investigar a sua complexidade, a sua dinâmica e seus efeitos nas empresas participantes de uma mesma linha de produtos, ou mercadorias.

O crescimento estruturado pela integração vertical acontece por diversas razões. Em primeiro, por questão de segurança; em segundo lugar, em busca da eficiência e; em terceiro, por ganância de poder no mercado, ou uma tendência a monopolização. Quanto ao problema da segurança, verifica-se que isto acontece devido à conjuntura dos negócios, a estrutura dos mercados e a confiabilidade dos fornecedores. Como o

crescimento industrial se faz pelo montante de lucros gerados, as flutuações de demanda são importantes na busca ou não da integração vertical, visto que para a demanda próspera, é importante que a indústria tenha o domínio das fontes de matéria-prima, daí eliminar-se a insegurança e poder crescer numa integração vertical caso contrário ela não será importante.

A integração vertical busca a eficiência, ao se considerarem dois aspectos de fundamental importância, quais sejam: em primeiro lugar, que a coordenação dos recursos, através das transações de mercado, envolvam um custo e; em segundo, que o conjunto de indústrias cujos limites foram determinados pelos métodos de produção e pelo *know-how* organizacional do passado. Existem algumas vantagens no interior da firma pelo fato da existência de economias técnicas, que advém de processos serem executados com uma certa rapidez e, além do mais, poder existir redução de custos, decorrentes de alguma eliminação necessária. Os custos de que se está falando envolvem levantamento de informações, negociação e conclusão de contratos distintos e transações de entrega com maior rapidez.

Ao se considerarem os custos imputados neste processo, verifica-se que

uma firma tenderá a se expandir até que o custo de organização de uma transação extra, dentro de uma firma, iguale o custo da mesma transação por meio de uma troca no mercado livre ou o custo de organização de outra firma, como, de forma óbvia explica COASE⁷⁵.

Essa posição justifica o equilíbrio que vai mudar de acordo com progressos tecnológicos, técnicas organizacionais, e tamanhos dos mercados que influem no processo decisório da economia industrial, numa empresa de maneira individualizada. Tal estrutura não atinge os pequenos industriais, pois estes não têm condições de suprir a sua firma com fatores que só poderão ser adquiridos por industriais que possuam aparatos financeiros condizentes com a utilização de tais práticas.

⁷⁵ COASE, R. H. *The Nature of the Firm*. *Económica* (novembro de 1937), p. 35.

A busca da integração vertical e a sua devida prática fazem com que as pequenas empresas caminhem cada vez mais definhando, dando lugar aos super-mercados, ao poder monopolístico das grandes corporações, multinacionais, eliminando a competição que adviria de outros tipos de política de comercialização. Tudo isto faz enfraquecer o poder dos fabricantes independentes, assim como entraram nesta faixa os atacadistas que queimam seus estoques, para poder ter a sua sobrevivência na difícil atividade comercial. Inegavelmente, a integração vertical tem a sua importância, mas somente do ponto de vista da monopolização do mercado e tentar a eficiência de maneira privada, com vistas ao lucro, ao crescimento capitalístico e, sobretudo, de facilidades que aumentariam as economias geradas dentro da empresa, ou na indústria como um todo.

PESQUISA & DESENVOLVIMENTO

Num mundo moderno, uma das vias de crescimento industrial é a Pesquisa & Desenvolvimento (P&D), isto significa dizer, manter uma equipe que trabalhe a estrutura de mercado com as invenções técnicas e de produto diferenciado, estratégia participativa e maneira de promover o desenvolvimento da industrial ou da empresa na qual faça parte. De repente, pensa-se que Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) é própria de empresas grandes, ou multinacional e que as pequenas não têm condições de implementar uma estrutura de investigação para sua viabilização, mas será que isto é verdade em sua essência? Plenamente verdade? Pode-se perguntar: quais os efeitos da Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) no processo de crescimento industrial? E qual a relação que existe entre Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) frente ao tamanho da empresa, ou de outra forma, a qual seja grande, ou pequena a indústria envolvida?

Ao associar a Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) ao tamanho da empresa, observa-se que as grandes corporações têm

mais vantagens do que as pequenas e médias empresas, ao considerar que as economias ganhas, advém de: 1) altos custos comprometidos com pesquisas modernas; 2) riscos envolvidos na Pesquisa & Desenvolvimento (P&D); 3) ganhos de escala no trabalho de Pesquisa & Desenvolvimento (P&D), originário da utilização de pessoal e equipamento especializado; 4) produtos novos entrando na pauta de comercialização; 5) incentivos á inovação de processos que diminuam os custos envolvidos. Essas vantagens praticamente, só quem tem acesso são as empresas de porte grande, pelas facilidades que lhes são naturais, enquanto as pequenas não suportam as altas despesas que são necessárias á implantação de um plano de Pesquisa & Desenvolvimento (P&D).

Para compreender melhor a questão do crescimento via Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) nada melhor do que a participação de MANSFIELD que é de grande importância para se conceber como tal variável afeta a indústria como um todo, que também significa tecnologia que proporciona retorno no longo prazo. Desta forma, explica este Autor⁷⁶ que

Pesquisa e desenvolvimento podem ser considerados como um processo de redução de incerteza ou aprendizado. O caso desempenha um grande papel na pesquisa e desenvolvimento e muitos projetos usam esforços paralelos para lidar com a incerteza. O custo de um projeto de desenvolvimento em particular depende do tamanho e complexidade do produto a ser desenvolvido; do grau de avanço do desempenho em que se baseia; do estoque de conhecimentos básicos, materiais e componentes e do tempo de desenvolvimento. (...).

Pelo exposto, observa-se que os pequenos e uma boa parte dos médios industriais não possuem acesso a este impulsionador da economia de transformação, ao considerar os custos de implementação de tal atividade, sem dúvida importante para dinamizar o setor industrial.

⁷⁶ MANSFIELD, E.. *Microeconomia: teoria e aplicações*. Rio de Janeiro, Editora CAMPUS, 1978, p. 441.

Alguns trabalhos efetuados por pesquisadores no Reino Unido e nos Estados Unidos mostram os ganhos e as perdas da utilização de Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) como forma de crescimento industrial e isto é feito por tamanhos de estabelecimento, empresas que sejam de pequenas, de médias e de grandes dimensões. Eles chegaram á conclusão de que os gastos com Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) se comportam de maneira concentrada e, em especial, em programas especiais sobre esse assunto, coisa que as pequenas não consegue acesso. No que diz respeito ao tamanho dos estabelecimentos, essa concentração é menor em termos de programas de Pesquisa & Desenvolvimento (P&D), indicando que nem todas as grandes firmas fazem parte deste programa, dinâmica que apenas alguma média empresa utilizam em suas atividades.

Os resultados encontrados pelos pesquisadores quanto á atuação das indústrias de maneira em geral, sofrem restrições que são importantes levantar para uma melhor meditação sobre esta questão. Essas restrições dizem respeito ao seguinte aspecto: inicialmente, os dados estatísticos indicaram que, mesmo que muitas firmas pequenas não participem de programas formais de Pesquisa & Desenvolvimento (P&D), elas têm alguma participação nesse sentido; depois, havendo grande variedade de níveis de tamanhos na classificação grande, faz-se necessário conhecer os seus efeitos dentro destas empresas; ainda mais, que os valores que quantificam a intensidade da Pesquisa & Desenvolvimento (P&D), medem-no como insumos envolvidos; finalmente, um esforço bem sucedido de Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) é uma estratégia administrativa muito importante, como colocam GEORGE & JOLL⁷⁷.

Quanto a esta questão do esforço bem sucedido dos trabalhos em Pesquisa & Desenvolvimento (P&D), referentes a uma técnica administrativa, é importante colocar dois problemas fundamentais, como: em primeiro lugar, o que compete ao

⁷⁷ GEORGE, Kenneth D. e JOLL, Caroline. *Organização Industrial: Concorrência, Crescimento e Mudança Estrutural*. Rio de Janeiro, ZAHAR, 1981, pp. 84/85.

gerente de pesquisa bem sucedido não é única exclusivamente no que versa sobre as questões técnicas e científicas, porém, quanto a resolver problemas cruciais quanto aos objetivos de *marketing* e produção da empresa, e; depois, quanto á função gerencial em manter as linhas de comunicação livres para fontes de conhecimento técnico fora da empresa, estando certo de sua importância quanto á posição da empresa, como está em GEORGE & JOLL (1983). A atuação de empresas fora do convívio de uma determinada firma exerce efeitos importantes para esta, portanto, a comunicação é de fundamental importância para o crescimento por aquisições e fusões.

AQUISIÇÕES E FUSÕES

Já quanto às aquisições e fusões, é bastante claro que as aquisições e fusões feitas por empresas que desejam crescer têm sua significativa importância na economia industrial. Aquisição significa, antes de tudo comprar algo, isto é, uma empresa compra outra no seu processo de concentração; e fusão se processa pelo lado da agregação sem haver a contrapartida monetária direta da compra por alguém. Aquisição, ou fusão acontece devido á situação de uma empresa consolidada no poder, dar guarida a uma outra que esteja em situação de dificuldade e para não cair num processo de falência, busca-se a sua venda, ou até mesmo a sua fusão e continuar a sua trajetória de crescimento para dominar ou sobreviver. As fusões podem acontecer de maneira horizontal, vertical e conglomerada, podendo, a primeira e última, serem juntadas numa só, devido a sua semelhança de atuação, mesmo sendo diferentes.

É evidente que a aquisição e fusão da empresa se dá diante de um motivo que pode ser da empresa que está sendo adquirida, e/ou da empresa que é adquirente, pelas peculiaridades que envolvem cada uma, ou todas em seu conjunto. Os motivos que levam uma empresa a ser adquirida são os seguintes: primeiro, uma empresa que está passando por

um período desfavorável; segundo, nos casos em que o dono da empresa tenha problemas de obrigações tributárias, e; terceiro, a empresa que em determinado momento em seu crescimento, passe por momentos críticos. Neste último caso, o proprietário passa por dois pontos importantes: a) ele prefere ser o mesmo, vendendo a empresa para outro que possa crescer, e: b) o proprietário pode ter dificuldades em encontrar gerentes capazes, e, de igual modo, a obtenção de capital para progredir.

Por outro lado, os motivos que levam um empresário a adquirir uma firma são: 1) economias de escala; 2) complementaridade; 3) velocidade e segurança; 4) monopólio e poder de mercado, e, fatores financeiros e promocionais. Quanto às economias de escala geradas, elas acontecem da seguinte maneira: a) ganhos da maior especialização; b) ganhos advindos da fusão das fábricas; c) ganhos do sistema de *marketing*, complementaridade das fábricas; d) retornos do sistema de *marketing*. Todavia, complementaridade diz respeito ao princípio da ajuda mútua, isto é, uma é forte numa situação e a segunda em outra. Já quanto à velocidade e segurança, elas explicam a questão da rápida aquisição e segurança quanto a riscos e incertezas, pois quanto à monopólios e poder de mercado, busca-se segurança e dominação do mercado, porém quanto aos fatores financeiros e promocionais, tem-se a situação mercadológica frente aos preços das ações da empresa.

Portanto, ao se colocar esta última questão é importante tecer alguns detalhes de fundamental significado para a compreensão dos fatores financeiros e promocionais, que levam ao crescimento da indústria, ou da empresa que busca uma participação crescente no mercado que é promissor. O mais importante neste contexto é uma análise quanto ao lucro, ao preço das ações no mercado de uma empresa e a sua rentabilidade no processo de fusão, numa indicação cabal que a sua posição financeira é muito importante no processo de aquisição e fusão. A questão dos fatores financeiros e promocionais acontece numa estrutura de longo prazo, considerando-se o desempenho da firma quanto à importância a

ser ou não fundida, para o bom andamento daquela que está consolidada.

INFLUÊNCIA DA COMPETIÇÃO

Uma das formas de conseguir crescimento industrial ou até mesmo de uma empresa é via competição, tendo em vista que competir significa trabalhar com eficiência ou próximo dela, porque num sistema oligopolista ou de competição monopolista, não existem condições de se conseguir a eficiência real ou plena, tal como explicita a competição perfeita dos clássicos. No mundo moderno, a liberdade econômica ou o retorno ao ideal da competição perfeita (*laissez faire*) tem demonstrado que a economia, de maneira geral, ou especialmente a industrial, deve caminhar dentro do princípio da lei da demanda e da oferta, sem a interferência do Estado, que cria normas de manipulação mercadológicas, adulterando o funcionamento correto da economia. Isso significa dizer que, cada indústria ou empresa para agir com as suas próprias condições fica inviável, mesmo que o empresário seja o mais eficiente possível, devido formas de incentivos e/ou subsídios que muitos recebem do Estado, sem a devida contra partida, que é o ganho social, que tanto a sociedade necessita para o seu desenvolvimento sustentável para poder assegurar uma estabilidade econômica do sistema.

Quem demarca a competição num mercado é a relação existente entre as forças de mercado, cuja oferta diferenciada já não proporciona condições de que estes agentes concorram de igual para igual uns frente aos outros, porém, criam uma competição desleal entre todos os participantes de uma estrutura que exige individualidade, hedonismo e, sobretudo, propensão ao risco que é o alimento do sucesso. O individualismo e o hedonismo são elementos fundamentais na busca do sucesso, ao considerar que o empresário sem criatividade e sem a ganância de competição no mercado tende facilmente ao insucesso, tendo em vista que a competição num sistema econômico industrial é a

base de todo um processo de crescimento que a empresa deve perseguir. Sem dúvida, a competição gera economias de escala e até mesmo, podem se conseguir economias externas quando consegue na observação aos seus competidores melhores formas de diminuir seus custos médios, de ter eficiência, de atender a demanda e de sobreviver aos ferozes ataques de uma competição desleal de uma estrutura de mercado oligopolista concentrador.

Muitos estudiosos têm investigado a questão da competição que leva ao crescimento, isto significa dizer que os mais diferentes ganhos pela participação no mercado, isto em termos de guerra extra-preços, trazem retornos e deixam o empresário em condições de poder expandir com mais facilidade o nível de abrangência de seu processo mercadológico, conseqüentemente, bom grau de crescimento industrial. Assim sendo, coloca ZOB⁷⁸ que,

conforme observou Triffin, a competição entre as várias indústrias se efetua no campo dos produtos substitutos. Essa tese amplia o conceito de competição, por um lado, porque ignora a demarcação de fronteiras entre as indústrias por outro lado, restringe o conceito, pela insistência quanto á classificação de produtos. Sob a concorrência pura, aponta Triffin, as vendas de uma empresa dependem dos preços de todas as outras companhias. No entanto, a empresa não é capaz de afetar os preços de seus competidores em última análise, o fator determinante é a elasticidade cruzada.

Daí a necessidade de compreender o processo de como se dinamiza a competição industrial para se conseguir um crescimento compatível com a estrutura de sobrevivência.

Não se pode negar que o mundo moderno está repleto de oligopolistas diferenciados, numa tendência muito forte a um sistema monopolista, ou de tomada de poder para se manter sozinho no mercado, nem que seja com a utilização de uma marca que ludibria os espectadores que demandam tal mercadoria, ou para o seu consumo real, necessário, ou um

⁷⁸ ZOB⁷⁸, Martin. *Administração Mercadológica*. São Paulo, Universidade de São Paulo, 1971, pp. 82-83.

consumo levado pela imposição da mídia. A permanência de um industrial no mercado inicia justamente pela habilidade que ele deve ter quanto ao seu trabalho no processo competitivo de poucos participantes no ambiente mercadológico que almeja o seu sucesso ou pelo menos a sua permanência por um longo período de tempo, cuja competição é um forte limitante aos que fraquejam como concorrentes. Uma competição correspondida a altura, criativa e direta proporciona ao industrial ou empresário condições de que a empresa possa crescer, porque vai gerar internamente as bases de um crescimento sustentado, forte e com abertura suficiente para acumulação de capital que leve a que a indústria ou empresa possa expandir-se para portes maiores, ou conseguir eficiência dentro das relações de mercado, que é o símbolo de progresso.

Um argumento forte quanto à questão do crescimento econômico é no que respeita à diversificação da produção industrial, como explica SANÉN⁷⁹ quando comentou que

a queda e concentração do mercado interno a partir da década de setenta, propiciou o aumento da competitividade da indústria nacional ligada ao mercado interno, o que provocou mudanças e uma realocização da atividade industrial ao interior da região. Posteriormente, esta situação se reforçou a raiz da mudança do modelo e a abertura da economia, o que propiciou a especialização econômica dos setores nos quais se contava com vantagens frente à competição das importações e para mercado de exportação. A transformação produtiva na região se caracteriza por duas tendências definidas: 1) uma depuração seletiva de atividades industriais com especialização nacional e uma redução da função da região como centro industrial e 2) o reforçamento e impulso dos serviços como atividade econômica especializada e a função nacional da região como centro de serviços avançados, com

⁷⁹ SANÉN, Normand Eduardo Asuad. *Transformaciones Económicas de la Ciudad de México e su Región en los Inicios del Siglo XXI: Perspectivas y Políticas*. Revista El Mercado de Valores. Octubre 2000, p. 96.

vantagens quase exclusivas com respeito ao resto do país.

Sem dúvida, o crescimento industrial deve ser visto com muito cuidado, especificamente se um país tem dimensões continentais, cuja especialização algumas vezes pode prejudicar um crescimento eqüitativo da indústria.

O sistema competitivo mais direto é o preceito maior do capitalismo, de uma industrialização mais eficiente, todavia, deve-se ter o cuidado de que essa mesma competição possa aumentar e o faz, incrementando o diferencial entre as pequenas, médias e grandes indústrias ou empresas, que devem crescer, sem comprometerem as bases comerciais de todos aqueles que estão participando do mercado direta ou indiretamente. Inegavelmente, a competição é uma fonte de crescimento, mas quando todos têm condições iguais de participação no mercado, contudo, quando o processo de mortandade de estabelecimentos é maior do que o de nascimento de empresas, os cuidados devem advir pelas autoridades políticas para que não possam sufocar as condições dos consumidores, que é quem paga a conta por tudo isto, sem perspectivas de retorno. Em suma, o crescimento industrial não deve olvidar de que a competição é um elemento primordial para o crescimento de uma indústria ou empresa que está no mercado, trabalhando para que possa sobreviver, dentro de um clima cada vez mais restrito de um oligopólio concentrador, eliminando a possibilidade de que outros participem do mercado com objetivo de sobrevivência e participação ativa.

CRESCER PELOS GANHOS DE ESCALA

O crescimento industrial também acontece via economias de escala, ao considerar que todos os elementos participativos da estrutura produtiva de um sistema produtivo geram custos de todas as espécies, que serão compensados ou não pelos retornos que os empresários terão, por terem ousado

em se aventurar por administrar determinadas combinações de fatores que lhes trouxessem os benefícios esperados. Ao depender da habilidade empresarial determinada pela sua experiência, pelo seu conhecimento técnico e por uma série de outros fatores, os ganhos de escala são patentes e isto gera o processo de crescimento industrial que toda empresa necessita para atender a sua demanda, como também, criam-se algumas outras que vislumbrem na mente dos gerentes criativos. As economias de escala advêm de vários diferentes determinantes, como por exemplo: folga gerencial, especialização dos seus funcionários, aperfeiçoamento de sua mão-de-obra, controle da atividade econômica, tamanho compatível com os poderes da administração, tecnologia moderna, e muitas outras variáveis imprescindíveis aos ganhos de produtividade econômica.

Toda empresa tem uma estrutura de custos, que pode se dividir em custos fixos e variáveis, todos eles têm que estar bem ajustados de tal modo que proporcionem os retornos que a direção necessita para implementar a produção de acordo com a sua demanda e isto significa dizer, fazer a empresa crescer para acompanhar a concorrência moderna que exige capacidade gerencial e perspicácia administrativa. A manutenção de um sistema de custos desajustados, totalmente incompatíveis com os ganhos que possam advir, debilita a trajetória de crescimento industrial e cria deseconomias de escala, que atropelam toda uma programação industrial de uma competição saudável, cujo resultado é o decréscimo da empresa e, por conseqüência, a falência irrecuperável. Neste sentido, a participação de uma boa formação do quadro de administradores e gerentes de uma empresa é de fundamental importância para o sucesso da firma, que mantém a sua instituição dentro de um clima de pura eficiência, desde a técnica, a alocativa e a econômica, pois são estes três elementos que proporcionam economias de escala para o crescimento da firma.

As economias de escala, obviamente significam dizer, uma boa alocação dos recursos escassos à disposição da indústria, tanto no que respeita à eficiência econômica, como a eficiência alocativa dos fatores produtivos e quanto à eficiência

técnica em suas combinações dos fatores na produção possuem sua grande importância na explicação do crescimento industrial. Para tanto, explicita BARROS⁸⁰ que

as diferenças de produtividade observadas dentro dos setores e regiões, por tamanho de estabelecimento, indica que a presença ou a ausência de economias de escala nas atividades das grandes indústrias é somente um dos fatores explicativos dos níveis de produtividade. Pode-se pensar, também, que a dotação de capital por trabalhador e a estrutura competitiva do mercado em cada um dos setores constituem fatores de grande importância para a explicação nas diferenças de produtividade assinaladas.

Por isso, tais diferenças de produtividade caracterizam a formação de pequenas e grandes indústrias, cujo processo de oligopolização, elastece cada vez mais esse diferencial, causando problemas competitivos que emperram a dinâmica da industrialização como um todo, num beneficiamento incessante aos grandes trustes e cartéis locais ou internacionais.

Na atualidade existe outra técnica de tomada de decisão sem a imposição imperialista, que, ao invés de incentivar o aumento de produção, ou conseguir a eficiência, consegue muitas vezes, ou quase sempre, a ira de seus comandados, com prejuízo para o crescimento empresarial e para a indústria como todo, que é a forma de administração, tendo em vista que os empregados estão preocupados unicamente com os seus salários mensais. Os salários de final de mês são constantes, isto significa dizer que, se houver economias de escala ou não, aquela folha de pagamentos deve ser efetuada e isto gera prejuízo incomensurável para a instituição que algumas vezes inicia um processo de ineficiência, com consequência drástica para todos os que participam deste processo produtivo. Por isso, as técnicas de administração frente aos seus comandados devem

⁸⁰ BARROS, Frederico Robalinho de. *Pequena e Média Empresa e Política Econômica: um Desafio à Mudança*. Rio de Janeiro, APEC EDITORA S/A, 1978 p. 87.

ser as mais democráticas possíveis, ajudando a que todos tenham incentivos ao seu trabalho, tratando-os como participantes da empresa e nunca como algo descartável ou desprezível em uma instituição que precisa sobreviver e crescer diante um sistema individualista e pernicioso que tem como princípio básico o lucro excessivo.

As economias de escala também consideram de maneira indireta a concorrência externa, ao levar em conta que a liberdade competitiva leva a que os custos médios diminuam, porque prima pela boa qualidade de suas mercadorias, numa oferta com preços baixos para conseguir mercado e poder sobreviver aos ataques da participação mercadológica de quem almeja crescimento sustentado com desenvolvimento para todos. Sem a participação dos ganhos de escala fica muito difícil o crescimento dos estabelecimentos e, por consequência, da indústria como um todo, daí poder-se caminhar com certa folga competitiva para que a eficiência e a segurança sejam a ordem do dia e ela possa se manter ao longo da linha do tempo na história da industrialização em que ela está submetida. Finalmente, o crescimento industrial tem que considerar primordialmente as economias de escala como elementos fundamentais em uma boa administração da empresa, cuja meta principal é sua manutenção no mercado através de sua sobrevivência, eliminando a insegurança, a ineficiência e muitas outras variáveis que tornam a empresa fraca e debilitada, que culmina com a falência.

CRESCER DEVIDO A GANHOS EXTERNOS

Uma outra via de se conseguir crescimento industrial são as economias externas, isto significa dizer, economias que não surgiram dentro do processo de produção de uma determinada empresa, mas advém de ganhos oriundos da atividade de transformação de outras empresas que trabalham com a mesma atividade ou outro tipo de produção, no entanto, influenciam nos ganhos das outras indústrias. As economias externas existem,

todos sabem, contudo, a quantificação de tal elemento participativo da conjuntura da economia industrial, ainda é muito polêmica, pela impossibilidade de determinar com clareza como tal acontece, de forma que se possa separar os ganhos interno de um, e o externo de uma atividade produtiva de beneficiamento industrial em geral. Os efeitos externos dentro de uma economia industrial são diversos, iniciando pelo processo de imitação, passando pela contratação de pessoal qualificado oriundo de outras empresas, a competição mercadológica, os ganhos de infra-estrutura patrocinados pelos governos, a inovação de tecnologia alheia, as normas de política industrial, e muitas outras formas de ajuda indireta aos industriais.

Como é do conhecimento dos economistas neoclássicos, a tecnologia é um fator que está na entranha de todo processo produtivo, cujo progresso está mais nas mãos de alguém que investiu tempo e dinheiro para conseguir encontrar meios para produzir mais a baixo custo, de melhor qualidade e ter condições de poder sobreviver á guerra da competição desleal dos tempos modernos dos oligopólios ou monopólios que tentam barrar a participação de seus ameaçadores concorrentes. Sem dúvida, os pequenos e os que não investiram nas novas criatividades só recebem as externalidades de tal progresso, ou a um baixo custo, ou sem pagar nada, pelo processo de imitação, a fim de que se possa ter um crescimento, cujo empenho interno á empresa é nulo, ou quase zero, tendo em vista serem os gastos bem menores do que os benefícios que advirão. A tecnologia é um dos mais importantes processos de efeitos externos que proporcionam crescimento na indústria como um todo, assim como na empresa individualizada, porque esse elemento industrial abrange quase todas as variáveis de uma economia de transformação, cuja relação das empresas de um mesmo gênero de atividade é muito forte e próxima.

Inegavelmente, os fatores externos influem decisivamente quanto ás economias que um grupo industrial ganha sem o seu devido investimento em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), como da mesma forma perderá se não

souber usa-la eficientemente. Assim sendo, explica com propriedade ROSENSTEIN-RODAN⁸¹ que

dois tipos de 'economias externas' poderão também surgir quando um sistema de diversas indústrias é criado. Em primeiro lugar, as economias estritamente marshallianas, externas a uma empresa, no conjunto de um ramo industrial em crescimento. O mesmo ocorre, entretanto, (secundariamente), com as economias externas de que dispõe um ramo de indústria devido ao crescimento de outros ramos.

Nesta simbiose entre setor externo e interno, faz-se importante lembrar que economias podem surgir proporcionando uma maior dinamização do ambiente como um todo e gerando ganhos que podem direcionar melhor as fases do crescimento industrial, cuja participação de todos dinamizam o desenvolvimento de maneira globalizada.

As indústrias quando vão se implantar, ou se localar, um dos pontos fundamentais, são as economias externas que podem adquirir e isto em termos de ambiente, tais como: infra-estrutura (energia elétrica, sistema de água e esgotos, estrutura telefônica e algumas outras necessárias), processo competitivo externo, incentivos fiscais, desenvolvimento local e algumas outras formas de ganho que a indústria obtém. Desta feita, comenta STAMER⁸² que

para iniciar um processo que possa ser sustentado por atores locais é primordial que eles participem do mesmo desde o princípio. É essencial encontrar um equilíbrio adequado entre o que se aporta de fora e o que se faz localmente. Os insumos externos são importantes, posto que trazem metodologias e conceitos de desenvolvimento, especialmente em lugares nos quais

⁸¹ ROSENSTEIN-RODAN, P. N.. *Problemas de Industrialização da Europa Oriental e Sul-Oriental*. Publicado em The Economic Journal em 1943. In: A Economia do Sub-Desenvolvimento. Coord. A N. Agarwala e S. P. Singh, Rio de Janeiro, Editora FORENSE, 1969, p. 256.

⁸² MEYER-STAMER, Jörg. *Estratégia de Desarrollo Territorial Basadas en el Concepto de Competitividad Sistémica*. Revista El Mercado de Valores. Octubre 2000, p. 50.

atores locais têm pouca experiência ou nenhuma na dinâmica econômica. Sem embargo, a participação externa deve complementar e estimular as atividades locais, não as substituir. Na prática, isto significa que é desejável que pelo menos uma pessoa importante do lugar, participe em toda a pesquisa de campo e a elaboração do diagnóstico.

Esses tipos de ganhos não compensados pelos empresários que são favorecidos, pois são participações fortes da estrutura de crescimento de qualquer indústria, tendo em vista que, os ganhos que os empresários obtém, não dizem respeito somente à dotação de fatores produtivos, mas os elementos externos afetando a um crescer mais que proporcional às aplicações internas.

Numa economia industrial qualquer, os administradores empregam mão-de-obra e desempregam-na constantemente, dependendo das necessidades e dificuldades que ela passa na continuação de sua atividade, cujo pessoal vai participar de uma outra empresa com o seu bom aprendizado e grande habilidade no processo de manufatura, pois a empresa adquirente recebe tal tecnologia sem nenhuma contra partida. Nesta guerra existe a transferência de tecnologia e, por conseqüência de economias externas à empresa que agora vai crescer em produtividade e ter condições de uma competitividade mais direta devido aos ganhos neste processo assegurar mais desenvoltura no processo de trabalho na empresa que necessita de algum conhecimento que impulsiona tal crescimento. Isto acontece também com relação ao aspecto da administração, figura importante quanto ao aspecto mercadológico de dar evasão à produção, contudo, este ponto não apresenta uma mobilidade muito grande, devido à vida da empresa está nas mãos daqueles que dinamizam a produção e fazem crescer a empresa como um todo, consolidando-se na concorrência direta ou indireta na economia.

Uma forma importante e necessária para se conseguir o crescimento industrial, conseqüentemente conseguir economias

externas, é quanto fomentar a competitividade, como está expressa em CAMPOS⁸³ ao explicar que

o termo “contexto competitivo” faz referência ao conjunto de fatores externos a cada empresa, que afetam direta ou indiretamente suas capacidades competitivas no curto, médio e longo prazos. Devido a sua generalidade, tão vasta definição apresenta o risco de extraviar todo objetivo de análise na multiplicidade de elementos que nela cabem. Por isso, e com a finalidade de estruturar um marco competitivo adequado para realidades nacionais tão diferentes como a chilena e a de NRW, a análise que segue se apoiará no enfoque de competitividade sistêmica, desenvolvido como ferramenta de análises e avaliação por parte dos pesquisadores do Instituto Alemão de Desenvolvimento.

Todavia, apresenta-se a competição como um meio mais eficaz para a regulação da economia industrial, através da diversificação, que proporciona queda de preço e algumas outras formas que proporcionam o excedente do consumidor positivo, para compensação concorrencial de salários bem abaixo da média da sobrevivência das famílias.

As economias externas como promotora do crescimento industrial de outras empresas, às vezes, acontecem pela utilização dos desperdícios que alguma empresa pode praticar, quando ela mesma não os utiliza, é claro que não vai servir de produtos de primeira necessidade, mas de algum outro produto que faz aumentar a renda da empresa criando uma diversificação na demanda com ganhos externos para a promoção interna na indústria. Além destas variáveis promotoras do crescimento industrial, ou da empresa existem outras de fundamental importância, tal como a habilidade gerencial quando copiam as técnicas de venda de seus competidores em seu pessoal, fazendo crescer a sua participação no mercado e, conseqüentemente, aumentando a sua participação na economia. Em suma, o

⁸³ MEYER-STAMER, Jörg, *Estratégia de Desarrollo Local y Regional: Clusters, Política de localización e Competitividad Sistémica*. Revista El Mercado de Valores. Octubre 2000, p. 25.

crescimento industrial acontece também com a ajuda das economias externas que o processo de industrialização proporciona aos que têm habilidade em observar estes detalhes e tirar proveito dos benefícios que uns possuem frente aos outros, e, que não exigem forma de pagamento nenhum para continuar sobrevivendo às intempéries de mercado, que cada vez mais se torna agressivo e exigente no sentido competitivo.

HABILIDADE GERENCIAL FAZ CRESCER

Na modernidade, os estudos sobre as teorias do crescimento estão montados na capacitação gerencial, isto significa dizer, na habilidade que os administradores de uma determinada empresa mantenha em melhor conduzir a sua instituição com objetivo de sucesso, tendo em vista que a viabilidade industrial está muito mais na participação dos gerentes do que propriamente da produção que aquela empresa gera. O processo da competitividade caminha justamente em direção a uma melhor atuação dos gerentes, porque o controle de qualidade é que mais convida a que a concorrência seja a mola propulsora do crescimento industrial, gerando as economias de escala, assim como proporcionando as economias externas decorrentes da experiência dos competidores. Portanto, a diversificação da produção industrial de maneira intensiva, tem conduzido os administradores a uma grande corrida pela colocação de seus produtos no mercado numa rapidez nunca vista, porque o nível de vida dos produtos gerados hoje em dia, é de curta duração, no entanto o empresário mais criativo é quem leva vantagens na sobrevivência de um mercado oligopolizado concentrador.

Num sistema de competição perfeita o gerente é o próprio dono do empreendimento, assumindo todos os problemas de direção de sua atividade unidimensional, de igual tamanho com os demais, não causando preocupação em dividir atividades e nem tão pouco correr em busca de eliminar

prejuízo, cuja modernidade esta realidade já não existe e o mundo de hoje é das pequenas, médias e grandes firmas. Com esta classificação, o processo de crescimento ficou muito mais difícil e caracterizado como o fundamental objetivo de um empresário que almeja boa posição no mercado e ver seu empreendimento crescendo cada vez mais e tomando posições de vanguarda no processo competitivo de uma economia industrial cada vez mais hedonisticamente individualizada. Como a predominância na atualidade é das grandes empresas, ou das sociedades anônimas e as dificuldades de gerir têm aumentado de maneira assustadora, a descentralização tem sido a meta primordial descaracterizando o dono da instituição, mas atribuindo aos gerentes o poder de dinamizar a empresa e fazê-la crescer para o bem-estar de todos os participantes, isto significa dizer dos acionistas de sua instituição.

Inegavelmente, as empresas sem uma boa participação gerencial, um empresário que tenha visão futurista, e que não seja averso ao risco tem grande possibilidade de que a indústria adquira seu patamar de crescimento sustentável e possa competir de igual por igual com as demais que estão trabalhando no mercado produtivo industrial similar. Esta posição está justificada de forma clara e objetiva nas observações de BARROS⁸⁴ que

na verdade, a capacidade empresarial do motivo que recorre á obtenção de capitais, geralmente não é considerada dentro dos critérios de análise dos projetos. Isto porque a capacidade empresarial é, muitas vezes, confundida com a tradição no setor industrial, ou a posição social em que se situa o indivíduo, ou simplesmente com o fato de o mesmo possuir bens materiais de raízes, o que o credencia perante as fontes de recursos.

⁸⁴ BARROS, Frederico Robalinho de. *Pequena e Média Empresa e Política Econômica: um Desafio á Mudança*. Rio de Janeiro, APEC EDITORA S/A, 1978 p. 29.

A este propósito, o crescimento industrial tem muito a ver com a capacidade gerencial, por considerar que, uma boa administração faz elevar o nome da indústria e, por sua vez, dos produtos da empresa num processo competitivo que só direciona o estabelecimento ao crescimento e, conseqüentemente, ao sucesso, se tudo estiver nas condições determinadas no planejamento da firma.

Porém, as sociedades anônimas que são as componentes de uma instituição multidivisional, ou empreendimentos chamados de quase firmas, nas quais comportam as empresas de tamanho grande, ou médio/grande, pois elas têm o domínio quanto à organização da economia industrial, cujas habilidades dos gerentes, quanto à participação e criatividade mercadológica darão uma nova dinâmica ao crescimento industrial moderno. Não há o que duvidar, de que a habilidade dos gerentes, dentro de sua folga administrativa e seus gastos discricionários, é que têm condições de melhor fazer a empresa crescer, mantendo-se numa classe de tamanho, ou passando de uma menor a uma maior, coisa que é muito difícil, devido ao processo de competição ser muito acirrado nos dias de hoje. Incontestavelmente, a habilidade dos gerentes tem comprovado que o crescimento industrial acontece devido a essa criatividade proporcionar a esses diretores oportunidades de poderem satisfazer ao seu orgulho e vaidade, no uso de instrumentos espúrios com vistas a conseguir dominação de mercado, pondo sua instituição em vanguarda frente aos seus concorrentes, que devem ser eliminados pela competitividade.

A habilidade dos gerentes tem chegado a um nível muito grande de criatividade e de capacidade administrativa, que tem gerado grande volume de economias de escala, assim como conseguido economias externas, que têm levado a empresa, que está sob seu comando, a um crescimento nunca visto pela instituição, se estivesse numa estrutura unidimensional da tradicional competição perfeita. As empresas caracterizadas como sociedades anônimas, já pode demonstrar, pela sua caracterização, que ela não têm dono, cujos participantes financeiros participam como possuidores de ações e almejam

ganhos, que só aparecem com a boa participação de tal empresa no mercado competitivo, porque os ganhos das ações decorrem dos lucros que as firmas proporcionam aos seus possuidores, que são os donos indiretos. Finalmente, está provado que o crescimento industrial de empresas, tais que possuem o comando de gerentes ou administradores, tem crescimento decorrente da habilidade dos gerentes, que buscam prestígio, status, participação social, isto significa dizer, verem o seu orgulho e vaidade levantados pelo seu trabalho de profissional competente e dinâmico de uma economia imperfeita.

A DINÂMICA DA TECNOLOGIA

A economia industrial nas suas mais diversas fases de crescimento que persegue, uma das mais importantes é o progresso tecnológico, que é a base de tudo que acontece em uma indústria, ou empresa, tendo em vista que esta variável está em todos os lugares da empresa, desde os serventes, á administração geral da instituição que põe a estrutura em funcionamento para satisfazer uma demanda e sua própria expansão. Sabe-se que uma empresa é composta de departamentos, almoxarifado, responsável pela frota de transporte, chefe de segurança e alguns elementos indispensáveis á dinâmica da produção e isto envolve conhecimento, criatividade e perspicácia no desenvolver cada atividade que propicie crescimento sustentado e cada vez mais progressivo. Sem os responsáveis pela tecnologia, que vivem observando seus subordinados, suas técnicas, sua atuação, não têm se condições de que se possa melhorar o progresso tecnológico que a empresa possa ter, devido sua exigência quanto ao processo ser cada vez melhor, mais competitivo, de melhor qualidade e, sobretudo, indicando progresso na instituição que necessita melhorar seu modo de produzir.

A influência do progresso tecnológico no crescimento industrial se dá por dois ângulos fundamentais, tais como:

economias de escala e economias externas, cujo resultado se consegue através de ganhos dentro da empresa, com as especializações, aperfeiçoamentos e melhor alocação do pessoal e de benefícios conseguidos fora do empreendimento, como infra-estrutura, concorrência e outras formas. As economias de escala advêm dos ganhos que os membros da empresa geram pelo melhor desempenho de sua função, desde os técnicos que trabalham na manufatura da produção até aqueles que estão na administração proporcionando meios que esta produção possa conseguir o seu objetivo fundamental, que é o consumidor final, que demanda a menores custos médios. Da mesma forma se processam as economias externas, quando alguns gastos de empresas outras exercem grande influência do crescimento daquelas que não retribui nenhuma contribuição financeira em compensação e isto se verifica no aperfeiçoamento de trabalhadores e métodos de trabalhos que vão auxiliar aquelas e não a que investiu para o seu crescimento, sua consolidação.

Para justificar a questão da tecnologia numa economia industrial, muitos cientistas têm colocado sua impressão de como casar tecnologia num crescimento que beneficie a todos os membros do processo de industrialização de um país qualquer, especificamente os que estão em via de desenvolvimento. Frente a esta idéia explica LOPES⁸⁵ que

o modelo de causalidade cumulativa sugerido por Myrdal (1957) será a alternativa mais atraente, embora nele o espaço continue apenas explícito. Kaldor (1970) seguindo a linha de Myrdal, pôs em causa também a teoria neoclássica não aceitando que o comércio e a mobilidade dos factores façam reduzir automaticamente os diferenciais de crescimento entre as regiões, e isto porque, uma vez adquiridas para uma região vantagens de crescimento ela tenderá a mantê-las a acentuá-las pela via dos rendimentos crescentes que o próprio crescimento induz.

⁸⁵ LOPES, Simões. *Desenvolvimento Regional (Problemática, Teoria, Modelos)*. Lisboa (Portugal), Fundação Calouste Gulbenkian, 1979, p. 133.

Pois somente um direcionamento tecnológico igualitário em regiões díspares, é que elimina a participação de uma estratificação tão desigual, como no caso de países continentais, cujos desajustes são cada vez mais gritantes pela formação de oligopólios que concentra o poder de dominação em detrimento dos menores.

O progresso tecnológico que participa do crescimento industrial ou da empresa, acontece também quanto aos avanços da tecnologia propriamente dita, isto é, o potencial das máquinas que traz toda uma facilidade de produção que vem incorporada no seu tamanho e na sua maneira de como produzir determinado produto melhor e com custos menores para uma sociedade bastante competitiva. No mundo moderno, as criatividades estão avançando numa taxa cada vez mais crescente e isto leva a que aumente o diferencial entre as pequenas, médias e grandes empresas, favorecendo abertamente às grandes que têm condições de investimento e conseguir as vantagens de aumentar o seu porte e estar á frente com a sua tecnologia avançada. Sem dúvida, as pequenas, e boa parte das médias empresas não têm condições de competir de igual para igual, pois quando não caminham a passos lentos, entram logo em falência, por causa de sua situação financeira não dar suporte a que possa sobreviver num mercado que exige tecnologia cada vez mais avançada e um empresário mais combativo ou agressivo na concorrência que cada vez mais cresce.

Inegavelmente alguns economistas tratam a tecnologia empresarial como algo externo às máquinas, que está muito mais na experiência com as máquinas do que propriamente como algo inerte, que não executa nada sem a participação criativa do trabalhador que vai colocá-la para funcionar, cuja habilidade, é que vai proporcionar os ganhos de escala que aquela invenção vai gerar no crescimento. Não resta dúvida de que a máquina já confeccionada e os operadores na sua criatividade participam juntos do crescimento industrial e daí, do progresso tecnológico, que dinamizam a produção, abrindo a participação competitiva para que a economia possa funcionar com ganhos gerais para a sociedade como um todo e o processo

continuam ao longo dos séculos. Em suma, uma economia industrial ou empresarial não pode crescer sem considerar o progresso tecnológico, cujas mãos habilidosas dos trabalhadores, incluindo administradores, e maquinarias mais avançadas transmitem todos os avanços que a sociedade necessita, servindo a todos indistintamente, não importando o tamanho, mesmo que alguns inventores mantenham em suas mãos por pouco tempo.

LIMITAÇÕES AO CRESCIMENTO

Na questão do crescimento industrial ou da empresa de maneira individualizada, é fundamental colocar que as empresas não devem crescer *ad infinitum*, mas compatível com o seu tamanho e estruturação do mercado que esteja envolvido, portanto existe um limite desse crescimento que deve ser colocado. Por sua própria natureza, a atuação mercadológica da empresa exerce uma grande influência quanto a esses limites, quando se observa o diferencial de tamanhos que as instituições exibem devido a sua maneira de ser comportamental, de nascimento e de evolução histórica de atuação de produção no mercado. Assim sendo, alguns outros fatores são cruciais quanto às limitações do crescimento industrial, tais como a segurança, a gerência e, as finanças e incertezas que o mercado apresenta, contudo a empresa está facilmente correlacionada, pelo seu envolvimento na imperfeição do mercado e tem que sobreviver aquela situação de progresso, ou de falência.

A aversão ao risco leva a que os industriais busquem uma segurança para o seu trabalho administrativo, pois uma empresa ao procurar se expandir o mais rápido possível, força a que o empresário possa aceitar um nível de investimento com alto grau de risco, sem o devido respaldo financeiro, por consequência vem o endividamento externo, ou não, a juros altos e fixos. A segurança que os empresários buscam, algumas vezes está ligada a uma proteção contra o *take over bids*, que é uma prática de

dominação de uma empresa por outra, isto algumas vezes devido a uma taxa de crescimento muito baixa, dando condições de que outras firmas possam adquiri-la no mercado financeiro. Aí está um limite que a empresa tem no seu processo de crescimento, entretanto, não se deve alimentar este tipo de pensamento que retarda a dinâmica da evolução industrial.

Mais um fator importante quanto ao limite sobre o crescimento industrial é no que diz respeito à atuação da gerência, pelas suas condições de inovação e criatividade no processo de crescimento da empresa. Ao abordar a questão da natureza da atuação gerencial, PENROSE (1966) explica com muita sapiência que: em primeiro lugar, a gerência é uma equipe com experiência em trabalho conjunto; em segundo, precisa-se de tempo para um novato tornar-se membro efetivo do grupo, e; em terceiro, o tipo de adestramento está associado com o número de novos contratados. Desta forma, existe um outro elemento limitativo ao crescimento industrial, que é o grupo gerencial condicionar a expansão que pode ser planejada e, além do mais, limita também o número de novos gerentes, que podem ser aceitos no grupo da gerência que está em plena atividade na indústria.

Finalmente, a disponibilidade de financiamento da produção e a existência de incerteza têm sido consideradas como restrições ao crescimento industrial, ou empresarial. O problema está em detectar até que ponto existe diferença entre esses elementos e a gerência. Quanto às questões financeiras, existe uma associação entre o volume de recursos e sua capacidade gerencial e empresarial, devido à condição de quem vai demandar recursos e aí entra o empresário dinamizador do processo. As instituições financeiras estão para emprestar recursos, mas a capacidade empresarial é um fator importante quanto ao desempenho industrial para os levantamentos desses recursos. O crescimento da empresa é uma prova de que o empresário é uma peça fundamental na condução de uma empresa que esteja em competição imperfeita, pois a capacidade empresarial é um limite ao crescimento industrial.

CAPÍTULO VIII

AValiação de desempenho

Como consequência do crescimento industrial, é de fundamental importância fazer uma análise do desempenho da indústria e, por conseguinte, da empresa, ao levar em consideração o aspecto de que, se as *performances* empresariais individuais afetam a dinâmica industrial como um todo, pois, devem-se tomar as devidas precauções para que a indústria e a empresa possam caminhar de forma correlata. Isto é importante, devido, numa economia imperfeita, ou oligopolista, ter-se o surgimento de pequena, média e grande empresa, significando dizer que cada uma facção desta, tem o seu próprio grau de desempenho, com problemas locais diferenciados, de acordo com o seu segmento de atuação. É, neste sentido, que se pretende estudar o desempenho industrial, aprofundando-se metodologicamente nos diversos grupos industriais de transformação, de acordo com o tamanho em que a empresa está submetida, e, o seu resultado no contexto geral do comportamento da economia industrial.

Assim sendo, inicia-se com o conceito e caracterização do que significa, em verdade, desempenho, pois, pelo que se observou, significa a maneira como a industrialização está caminhando na trajetória do crescimento de sua produção e acessórios, se tudo está caminhando ajustadamente, ou se existe algum descompasso neste processo de trabalho. O fato de haver pequena, média e grande empresa, já se nota um descompasso na dinâmica de crescimento que estas empresas atravessam, isto quer demonstrar que, existem economias de escala crescentes para uns e decrescentes para outros que crescem mais lentamente. Esses crescimentos desiguais dizem respeito aos desequilíbrios na maneira de sobrevivência e de auto-gerência, de cada empresa, obviamente com problemas que devem ser

sanados com uma perspectiva de um progresso mais eficaz para tal gestão, pois isto reflete no desempenho empresarial.

Nas empresas, normalmente, faz-se uma avaliação técnica quanto a sua posição e técnicas de vendas, entretanto, deixa-se de lado um estudo maior da Instituição, detalhando parte a parte todos os departamentos da empresa para um crescer mais harmonioso e cheio de perspectivas, por conta das vantagens e obstáculos que aparecem durante a sua atuação. Vale a pena ressaltar que este processo, ou preocupação mais forte, só é posta em prática por grandes e médias empresas, onde as pequenas passam despercebidas de tal trabalho, que algumas vezes, melhora os ganhos em tudo que participa no processo produtivo, pela atuação das economias externas, advindas da concorrência entre os grandes conglomerados industriais. Dessa forma, pretende-se investigar a relação entre competitividade e capacidade industrial; capacidade produtiva e lucratividade; lucratividade e investimentos; investimentos e regionalização; demanda e crescimento industrial; terceirização e economias de escala; progresso tecnológico e tamanho industrial; concentração e eficiência e crescimento e rentabilidade.

Ao final da comparação de tais variáveis tem-se condições de saber se a empresa está bem, ou se está mal; qual a política a ser implementada para retirá-la de uma situação de crise e como desenvolver um sistema de trabalho que possa dinamizar um planejamento que direcione a empresa, ou indústria dentro da eficiência tanto técnica, como econômica e alocativa. Ao ser concluída esta fase de estudo e detecção dos pontos críticos da atividade industrial, o que é mais importante agora é não deixar que a empresa, ou indústria não volte a se envolver com os princípios da ineficiência que pode culminar com concordata, e/ou falências. Portanto, uma avaliação dos pontos vitais da empresa ou indústria é muito importante para que se possa ter sob controle todo empreendimento, que necessita de um acompanhamento mais direto, como se fosse uma manutenção para uma sobrevivência por muito tempo, no processo de atuação na produção e no mercado, de maneira ajustada dentro do crivo de longo prazo.

COMPORTAMENTO DA PRODUÇÃO

As empresas participantes de uma industrial, é que formam a produção do setor secundário nacional, com um percentual bastante alto, no produto interno bruto, portanto, elas responsáveis diretos pela maior parte da renda nacional distribuída entre trabalhadores e capitalistas de forma geral, que engloba outras formas de ganhos industriais. O montante que cabe aos trabalhadores fica também com pouca participação relativa no total do bolo, isto significa dizer, as pequenas empresas só podem pagar baixos salários, aos seus trabalhadores, cabendo-lhes também pouca participação nos lucros pelo processo de atuação no mercado, com vistas também ao processo de acumulação. Por outro lado, as grandes corporações, ou multinacionais têm um volume de ganhos excessivamente maior, culminando com um salário melhor aos seus participantes, cujos donos do capital financeiro e produtivo recebem um volume apreciável por seu trabalho no produto industrial nacional, mesmo que a taxa de lucro seja num *quantum* reduzido, bem menor do que as taxas imputadas pelos pequenos e médios/pequenos empresários.

As empresas, no mundo capitalista, competem aparentemente de igual para igual, mas a capacidade produtiva de cada um dificulta a essa competição igualitária, tendo em vista que os tamanhos são diferentes, de firma para firma, e, de agrupamento de estabelecimentos formando as pequenas, as médias e as grandes indústrias que almejam se manter no mercado de produção e comercialização. Um primeiro elemento que aparece nesta contenda comercial é a competitividade, ao considerar o volume de produção e a qualidade do produto gerado, ao não proporcionarem condições de se poder competir frente a frente, os pequenos com os grandes industriais e algumas vezes os pequenos com os próprios pequenos empresários da produção industrial. Os grandes são agraciados pelo seu tamanho e beneficiados pelas economias de escala

geradas no processo, e os pequenos trazem o prejuízo de seu tamanho e incorrem em deseconomias de escala que elevam os preços, sem a mínima condição de sustentar uma clientela, no seu quadro de demanda de hoje, nem do futuro.

Como é óbvio, a pequena empresa tem uma capacidade reduzida de produção e sem a mínima condição de aumentar o seu tamanho no curto prazo, talvez até no longo, devido a falta de recursos, que tornaria a empresa média em grande, e isto por sua vez atrofia a competitividade entre pequenos e grandes industriais que querem sobreviver no mercado, como no caso os partícipes mais fracos. São essas variáveis que precisam ser levantadas para um estudo detalhado, na verificação de como anda o desempenho de tal empresa e como fazer para que ela possa, pelo menos se adequar à técnica da sobrevivência competitiva entre pequenos, e, grandes empresários, que labutam para uma efetiva participação no mercado. Com isto, tem-se que a competitividade é uma variável diretamente relacionada com a capacidade industrial de produção, ao designar claramente que, quanto maior a capacidade de produção da empresa, maior será o nível de concorrência da empresa na indústria, para poder enfrentar os grandes grupos que tem mais condições de circular seu produto com mais eficiência e qualidade.

A capacidade ociosa é uma condição própria do processo de competição, tendo em vista que a ociosidade é a não utilização plena dos recursos da empresa e isto envolve custos que são agregados ao preço e, como é do conhecimento público, a concorrência derruba quem tem preços altos, ou acima do nível competitivo, de tal forma que somente preços baixos, é que estão propensos à competição. Sem dúvida, os preços altos das grandes empresas designam o poder de monopólio, além do mais, são agraciados pelas economias de escala geradas nas grandes produções. Todavia, em caso contrário, as altas quantidades produzidas significam preços baixos, por consequência maior poder de competitividade que favorecem as grandes corporações industriais. As pequenas empresas têm pouco poder de competição porque elas produzem pouco, por

isso, os preços tendem a ser altos e muito acima dos preços competitivos, portanto, sem a mínima condição de poder participar de uma batalha direta para conseguir mercado e sobreviver.

CAPACIDADE E LUCRATIVIDADE

Uma outra maneira de ter uma idéia do desempenho da empresa, conseqüentemente, da indústria, é quanto à capacidade produtiva que tem efeito direto quanto a sua lucratividade, ao considerar que a capacidade de gerar produto na empresa está bastante correlacionada com o nível de lucratividade industrial, que participar do processo de acumulação do capital da empresa. Estes dois elementos participativos da economia industrial são de fundamental importância na verificação da dinâmica da empresa do setor de transformação, ao se observar que essa capacidade é o que se produz frente aos gastos com maquinarias sofisticadas e as condições próprias com que se pode produzir e pode continuar a produção. Além do mais, a lucratividade reflete o nível de produção que é claramente uma relação entre os lucros gerados, diante dos investimentos, ou produção total, ou capital fixo da instituição, gerado com a capacidade tecnológica que a empresa tenha ao seu dispor.

A capacidade produtiva está em função da tecnologia, da qualidade da mão-de-obra, da disponibilidade do mercado, de uma boa administração dos recursos a serem utilizados e de muitas outras variáveis que devem ser consideradas para obedecer à relação com a lucratividade, que é quem regula o sangue dentro da rotação dos insumos no processo de produção. Tudo isto se origina da eficiência da máquina empregada em seu devido lugar, pois as empresas com diversos tamanhos, pequenos, obviamente, terão lucratividade menor e empresas grandes participam de uma massa de lucratividade cada vez maior, devido ser mais eficiente, em termos de escala, do que as pequenas empresas. A capacidade produtiva e a lucratividade

são dois parâmetros fundamentais de medição na conjuntura do desempenho que uma empresa ou indústria pode atingir, daí poderem se extrair conclusões fidedignas sobre o melhor andamento na condução industrial, culminando com o aumento da concentração para cada vez maior, em termos de grandes empresas.

Não se pode falar de lucratividade sem verificar o nível de economias de escala que devem ser geradas no processo produtivo, cujos ganhos de tais benefícios devido à alta produção fazem com que a capacidade ociosa diminua, aumentando a oferta de produção, conseqüentemente, preços competitivos e monopolísticos. Os pequenos industriais não trabalham com capacidade ociosa, dado o tamanho de seu empreendimento, e que a taxa de lucros é, muitas vezes, muito alta, devido o volume de produção não compensar o nível de vida do empresário, e, a manutenção dos gastos cotidianos com a empresa. No entanto, não se pode dizer que a capacidade ociosa não está diretamente ligada com a lucratividade empresarial, tendo em vista que, sem o lucro não se pode dinamizar a produção, e enfrentar uma competição tão grande e desleal, como é a dos dias atuais, onde preponderam os cartéis, trustes e conluios diversos.

Pelo exposto, pode-se observar que existe uma correlação muito forte entre a capacidade produtiva e a lucratividade da empresa que refletem numa boa condução de uma política industrial bem direcionada ao progresso da economia, que busca sempre o bem estar de toda sociedade, quer seja a dos ofertantes como a dos demandadores pela produção. O estudo do desempenho de uma empresa deve ser feito observando todos os detalhes possíveis, para que não parem dúvidas quanto à dinâmica de uma condução eficiente pelos tomadores de decisão industrial, cuja empresa deverá sempre crescer de maneira equilibrada e sustentada para o progresso de todos. É, por esta ótica, que o importante não é a produção empresarial por excelência, mas descobrir os caminhos que justifiquem tal geração do produto, dentro de um

clima de capacidade de produção empresarial plena e sua lucratividade crescente de maneira diretamente proporcional.

LUCRATIVIDADE X INVESTIMENTO

De igual modo, na avaliação do processo de desempenho industrial, verifica-se que a lucratividade está em função de diversas condicionantes e uma de bastante importância é o nível de investimento que a economia trabalha, pois investir significa incrementar a renda nacional e isto diz respeito à maior lucratividade que a empresa tenha na sua dinâmica de compra e venda. Um estabelecimento industrial com baixa lucratividade não apresenta condições de acumular recursos que possam ser investidos, ao aumentar a sua produção e melhorando assim o nível de sua participação na economia industrial, pois somente a lucratividade é quem vai proporcionar suporte ao investimento produtivo. Esta é mais uma meta do economista quanto à questão do desempenho da empresa, considerando que um fraco resultado na condução da indústria significa ineficiência, que culmina com deseconomias de escala, por consequência, fraca possibilidade de crescimento, desembocando nas famosas crises dos pequenos empresários.

Uma empresa só investe quando, no seu processo de acumulação, adquire condições de aplicar recursos, pois isto vai depender da lucratividade da empresa, isto é, dos ganhos que se podem conseguir dentro da atividade econômica, de acordo com o desenrolar de toda sua atividade, em termos de eficiência do capital e do processo de administração que é aplicado na empresa. Com isto, tem-se que o nível de investimento de uma empresa decorre do grau de lucratividade econômica dos bens e serviços industriais, sem nenhuma fuga para outros tipos de aplicação econômica, pois a mudança de atividade entre os pequenos e muito grande, justamente por conta da lucratividade não acompanhar a dinâmica de crescimento e desenvolvimento que a empresa necessita. Como se objetiva verificar a relação da lucratividade frente ao investimento produtivo, é interessante

que se faça uma investigação da ligação que existe entre essas duas variáveis para compreender se elas caminham direta ou inversamente proporcional na relação dentro das empresas, que precisa entender até que ponto uma tem efeito sobre a outra e se isto é benéfico ou não.

Não se pode falar de uma análise de desempenho industrial ou de uma empresa sem procurar relacionar a lucratividade com os investimentos na produção, necessários para o desenvolvimento empresarial, tendo em vista que a implantação de um empreendimento deve acompanhar sempre a possibilidade de um crescimento e que isto permaneça por um longo período de tempo, como indicam as técnicas da administração. Neste sentido, a lucratividade empresarial deverá garantir uma taxa de crescimento no investimento direto, o qual seja necessário ao progresso da atividade que se está trabalhando, assim sendo, visualmente, pode-se verificar que ela está fortemente correlacionada com a possibilidade do incremento de capital fixo no estabelecimento. Esta explicação indica a importância da lucratividade frente aos investimentos e que falta somente uma prova mais contundente para que se tenha certeza plena de que a análise teórica se colida com os dados reais para indicarem essa tendência na direção positiva destes dois parâmetros, que explicam o desempenho industrial.

Inegavelmente, o investimento é a mola propulsora de uma economia e dentro do setor industrial, ele se apresenta com uma necessidade muito forte, por ser a parte mais vulnerável na dinâmica econômica, visto que, geralmente não se considera a sazonalidade, a não ser quanto a uma estruturação de demanda e seu potencial de atendimento pela produção gerada pelo processo da transformação industrial. Pois, sem a lucratividade, que são os lucros totais frente às receitas totais que os empresários se defrontam, fica difícil de se conseguirem ampliar os negócios e, como decorrência, os investimentos, que é quem faz funcionar a máquina industrial para atender ao mercado insatisfeito e a exigência por qualidade. Assim sendo, os investimentos estão em função direta com a lucratividade, pois caso contrário, tem-se que a economia manufatureira está em

maus lençóis, precisando de algum tratamento para continuar oferecendo á comunidade um bom atendimento ás suas exigências mercadológicas de novos produtos, sobretudo, a baixos custos.

INVESTIMENTO VERSUS REGIONALIZAÇÃO

Um outro ponto importante quanto a questão do desempenho industrial, ou da empresa é quanto à relação investimento com as potencialidades regionais, visto que o investimento é a base do crescimento e, a regionalização é um limitador, ou favorecedor de um bom nível de tal proposta investimento industrial. Com isto, coloca-se a questão do Nordeste e do Norte do Brasil, por serem regiões pobres, são necessárias políticas de apoio para que o empresariado possa direcionar os seus recursos para estas localidades, devido ao seu nível de pobreza e grau de consumo próprio da região que podem ser explorados pelos industriais de visão que procuram as aplicações em investimentos mais lucrativos. Estas duas regiões têm um acervo muito grande de produtos regionais, que não é plenamente utilizado com a finalidade de criar demanda, e implementar um bom nível de investimento na região, cuja maior busca é sempre por produtos manufaturados do Centro-Sul do país.

O grau de investimento de uma região está na dependência direta de toda uma perspectiva de demanda existente, com uma taxa de juros que reflita o nível de empréstimos que pode ser praticado, frente a qualidade da mão-de-obra para manufatura das matérias-primas locais e outras variáveis fundamentais no processo de industrialização. A regionalização entra justamente nas condições existentes em um país, tais como as do Brasil, que têm diferenciação regional muito forte, como por exemplo: o Nordeste com o Sudeste, o Norte com o Sul, o Noroeste com o Sudoeste e, assim sucessivamente. O Sudeste se encontra, na atualidade, com as

melhores condições de sucesso no empreendimento industrial, dadas as suas condições de infra-estrutura que já beneficiam ao empreendedor e a própria demanda já ser facultada ao consumo imediato de tais mercadorias que surgem a cada instante.

Sem dúvida alguma talvez a situação do Norte e Nordeste não seja muito propensa para um investimento sem um risco muito alto, cujos empresários têm vocação a fazer seus investimentos nestas áreas, cujos níveis de incerteza não sejam minimizadas no mais baixo possível, em que a sua margem de segurança lhe seja favorável e isto é um complicador na deliberação quanto a uma decisão empresarial. Todavia, o empresário que não se aventura, mesmo incorrendo em altos riscos, não tem condições de conseguir o sucesso tão esperado da atividade industrial, entretanto, o Norte e Nordeste sem um suporte de incentivo governamental, não têm condições de um investimento maciço neste tipo de atividade. Inegavelmente, o desempenho da empresa, ou da indústria passa pelo crivo da relação investimento, em consideração ao grau de potencialidade das condições regionais em que os estudos devem apontar a viabilidade de uma melhor aplicação dos investimentos em nível regional, quanto à matéria-prima, mão-de-obra e tecnologia como insumos principais.

O empresário é um criador de demanda e neste sentido, um desbravador de regiões para poder fazer expandir os seus negócios e avançar pelas longínquas localidades ainda por explorar no mundo, como é o caso dos países ricos que se lançam por países distantes, tentando conseguir mercado para seus produtos. Do mesmo modo, dentro de um país, ou região, devem se descobrir as regiões onde falta a participação empresarial mais intensiva e iniciar um processo de exploração das condições locais para implementar um bom negócio e expandir a sua atuação empresarial, dentro dos princípios da eficiência, sobretudo de monopolização. Com isto, tem-se que investir em todo tipo de produção, porém investir altas somas financeiras para que se consiga sucesso nessas regiões distantes e carentes que oferecem possibilidade de bom crescimento,

como também eliminar os riscos que podem complicar a vida de quem não sabe a maneira mais viável de investimento produtivo.

A QUESTÃO DEMANDA POTENCIAL

Mais um ponto importante no estudo do desempenho industrial, é a relação demanda com relação ao crescimento da produção, visto que o objetivo fundamental do empresário é o crescimento do empreendimento e isto não se faz sem um aumento na pauta de demanda pelo produto que está sendo lançado, cujo mercado ainda não conhece. A demanda talvez seja o elemento mais forte na lista das variáveis que dinamizam o crescimento da indústria, por se tratar de um parâmetro que tem repercussão na estabilidade econômica, devido ao reflexo maior no nível de preço que desestabiliza a economia como um todo. A demanda industrial passa também pelo crivo da regionalização, quando se levanta a questão dos hábitos de consumo, cuja mídia criou o anti-consumo ao tradicionalismo da produção regional e fomentou o desejo de importações de manufaturados de regiões distantes que almeja evacuar toda a produção que está posta no mercado.

A preocupação de criar demanda por produtos que a região não conhece é muito grande quando, no afã de imitação, procura-se consumir novidades que desemprega mão-de-obra local e implementa uma evasão de recursos internos muito grande, para regiões que já se desenvolveram o suficiente para dar conta de sua produção industrial. O crescimento empresarial acontece com o aumento da demanda local, ou não, e, da sua diversificação para que um leque de produtos consiga sensibilizar os desejos de quem busca satisfazer suas necessidades com alguma coisa para comprar, satisfaça os seus desejos, nem que seja psicológico. Isto posto, é uma primeira variável que força o crescimento de uma empresa, no entanto, tal fato, sem uma demanda potencial e não tendente ao crescimento, não tem possibilidade de acontecer de acordo com

o planejado, devido a empresa viver de vender seus produtos e o aumento da procura, invoca investimento, que sem existir, não pode haver o crescimento industrial previsto.

Não há condições de se analisar uma situação industrial sem uma preocupação maior com o estudo de demanda relacionado com o nível de crescimento que a indústria está desenvolvendo, pois isso, pode-se dizer que a demanda está diretamente relacionada com o crescimento industrial, acompanhado com as condições locais. É fácil observar que as regiões pobres têm fraco nível de crescimento industrial e regiões ricas seu grau de crescimento é bem maior, tendo em vista o seu nível de demanda pelos produtos que o empresariado disponibiliza no mercado, com inovação e com boa imitação para o progresso empresarial. Assim sendo, o desempenho industrial passa justamente pela verificação da situação da demanda frente ao crescimento que a empresa está dinamizando, isto significa dizer que, sem demanda, ou consumo, não há crescimento e não há crescimento sem tentar sensibilizar a população consumista para o seu produto que está sendo lançado.

Em resumo, além das necessidades diretas que o ser humano carrega consigo, existem aqueles que são incitadas pelo formador de opinião, quando se estuda o psiquê do consumidor, para atingi-lo de maneira incisiva na aceitação de seu produto, pois é um problema que os profissionais do *marketing* enfrentam para conseguir mercado, por conta da diversidade de preferências que faz parte de cada consumidor. Ao se atingir a demanda para a sua mercadoria, cuja venda cresce positivamente, tem-se um crescimento industrial favorável ao desempenho da empresa, ao considerar que o trabalho do industrial é de produzir e conseguir demanda, pois, não pode haver oferta não existe a contra partida da demanda. Sem dúvida, o tamanho da empresa deve ser levado em consideração neste processo participativo, devido à possibilidade de investimento em *Pesquisa e desenvolvimento* (P&D) que proporciona uma produção com qualidade em que os pequenos e

pequenos/médios empresários levam desvantagem na busca desse crescimento de seu estabelecimento e da economia.

TERCEIRIZAÇÃO COMO PARCIMÔNIA

Nos últimos anos, tem-se buscado dinamizar o desempenho de uma empresa, não somente pela forma comum de tratar os recursos próprios da empresa, mas de diminuir os custos de produção que a cada dia crescem numa economia de grande competitividade, que tem uma tendência para os grupos monopolistas que querem tirar proveito de sua hegemonia do processo de dominação no mercado. Grupos e mais grupos se reúnem para exigir maior lucratividade de seu empreendimento, até mesmo fazendo aumentar o seu preço individual, por ter o poder de tal prática, tornando a competição ainda mais restritiva e desleal, como é o costume no mundo moderno dos cartéis, trustes e conluíus. Neste sentido, é que surgiu a utilização da terceirização, como elemento fundamental na busca de diminuição dos custos da empresa, de fugir da imposição tarifária muito alta que dificulta uma concorrência frente a frente, a todos aqueles que querem sobreviver na economia, com as suas próprias condições de trabalho.

A terceirização é uma forma de praticar um rodízio na mão-de-obra da empresa, sem ter problemas fiscais com o governo, visto que o pessoal da casa, depois de um certo tempo, a sua produtividade cai, ficando mais lento no processo de produção, com queda na produtividade do trabalho, aumentando cada vez mais os custos industriais, criando dificuldades no processo de comercialização da produção da empresa. Com a utilização deste sistema de trabalho, observa-se que os ganhos de produtividade aumentam e, daí, as economias de escala sejam um ponto fundamental na busca de uma melhor dinâmica na empresa, quer seja pequena, média, ou grande, cujo objetivo é competir, ou sobreviver com bons lucros na dinâmica econômica de competitividade. As economias de escala são os

ganhos que a empresa tem acima dos custos de produção, especificamente capital e trabalho, quando se aplicam eficientemente os recursos que estão ao dispor do empresário, ou gerente, ou diretor, que tem como meta principal o crescimento com grande poder de competição, ou até mesmo a monopolização de sua empresa.

A terceirização frente a variável geração de *economias de escala* deve se comportar de tal forma, que a sua correlação deve ser sempre positiva, isto significa dizer que um aumento no processo de terceirização do estabelecimento exige que haja uma economia de escala crescente para que esta prática seja utilizada com eficiência no empresariado moderno. Isto só pode acontecer com firmeza quando se fizer uma investigação objetiva sobre o desempenho da empresa que tenta a utilização da terceirização de seu pessoal, como um elemento que proporcione economias de escala na dinâmica do grupo participativo da produção. O empresário por ser um criador e inovador deve sempre estar investigando o desenrolar de sua instituição, para que todos os recursos disponíveis, para o andamento eficiente da empresa, possam fluir dentro de um clima de sucesso e sobrevivência da instituição que os administra, na tentativa da eficiência e busca do desenvolvimento de todos os seus membros diretos e indiretos.

No mundo industrial moderno, têm surgido novas técnicas de produção e novas maneiras de organizar a produção têm trazido mais segurança ao empresário que investe altas somas financeiras, cujo mercado não absolve a produção com muita facilidade, e com isto, vem o prejuízo, a concordata, ou a falência, cuja empresa fecha, justamente pela falta de planejamento para a plena eficiência de seus recursos. Assim sendo, os problemas aumentam não somente para o empreendimento em si, mas para a nação como um todo, com a falta da mercadoria certa, o desemprego, a possibilidade de inflação e algumas outras questões que são dificuldades para a economia como um todo funcionar rumo ao desenvolvimento econômico e social. Portanto, a terceirização está aí para suprir esse problema porque proporciona uma forma alternativa de

organização na empresa, dinamizando com sangue novo algumas fases do processo produtivo que estavam criando obstáculos á eficiência da indústria que já pendia para o prejuízo.

TECNOLOGIA E TAMANHO DA EMPRESA

O progresso tecnológico é uma outra variável de fundamental importância numa boa administração de uma empresa, visto que, é daí que surgem a princípio, as economias de escala, as criações e inovações que tanto o industrial necessita para que a empresa possa caminhar pela trajetória de ser pequena, média, e/ou grande estabelecimento que atua na produção industrial da economia moderna. Quando se fala em pequena, média, e/ou grande empresa, de imediato está-se trabalhando a questão do tamanho industrial, ou composição industrial, ao considerar que uma grande empresa tem possibilidade de um melhor progresso tecnológico e, a pequena, um avanço tecnológico muito pequeno. Desta forma, verifica-se o favorecimento que ambos têm nesta conjuntura de produção, e, é este o objetivo de trabalhar o desempenho, verificando a relação progresso tecnológico no que respeita ao tamanho industrial como elemento de avaliação no comportamento da indústria como um todo.

Quando se fala em progresso tecnológico na economia, de pronto, observa-se que algumas variáveis são fundamentais para melhor caracterizá-lo, isto significa dizer, o aprendizado, a experiência, o surgimento de novas máquinas, Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) e muitas outras variáveis importantes na explicação do desempenho industrial. O tamanho industrial, ou de empresa, ajusta-se muito bem com a tecnologia que está a sua disposição, ao ter em conta, que uma empresa pequena não tem condições de uma tecnologia altamente desenvolvida e, isto, pode-se correlacionar com o tamanho que a indústria possa ter. Pois, é a tecnologia moderna que faz diminuir os seus custos e,

por consequência, o seu preço, que melhora o bem-estar do consumidor que ganha baixos salários industriais, devido a concorrência inter-trabalhadores e avanço da técnica, cuja compensação aparece quando os preços diminuem.

O tamanho industrial é de grande importância, porque as empresas de tamanho menor têm dificuldades em todos os sentidos dentro da economia, isto significa dizer, acesso ao crédito para expansão e custeio, competição desleal por não produzir em alta escala e, ser atingida pela deseconomia de escala que muito desfavorece a sua dinâmica de produção e comercialização num mercado exigente. A tecnologia nas pequenas empresas, em sua maioria, advém da imitação, ou do ensinamento de transferência de pais para filhos, havendo uma certa acomodação, por causa dos altos riscos que o progresso impõe, numa dificuldade ainda maior quanto aos recursos financeiros, cujo mercado de capitais não lhe dá acesso. Por isso, não pairam dúvidas quanto à relação existente na correlação entre o progresso tecnológico frente ao tamanho industrial, bem como sua influência no desempenho industrial, ou empresarial, em que ela está submetida para a sua sobrevivência e conseguir o seu desenvolvimento.

O diferencial entre pequenas e grandes indústrias cada vez mais se expande devido às condições das últimas serem de facilidades quanto ao melhoramento de seu processo tecnológico econômico, enquanto que as primeiras não têm a mínima possibilidade de acompanhar diretamente os avanços da ciência, permanecendo sempre às margens da produção em escala e a reboque dos grandes capitais nacionais, ou internacionais. Por isso, é que o sistema de oligopolização industrial aumenta, por causa da tecnologia que tem avançado de maneira muito rápida nos últimos anos, formando os grandes grupos multinacionais, e transnacionais, com altos gastos em tecnologias modernas e mais poupadoras de trabalho. O que resta ao pequeno empresário é buscar na imitação uma forma de não ficar ultrapassado no tempo, e tentar de acordo com LIEBENSTEIN e seus seguidores, a sua sobrevivência e continuar no mercado contribuindo com a sua produção modesta, mas sempre atuando,

sem o comodismo, porém, detectando as brechas de mercado para melhoramento de sua participação.

CONCENTRAÇÃO COMO SOBREVIVÊNCIA

Ainda mais, para se verificar o desempenho de uma indústria, ou empresa é importante verificar também a relação existente entre a concentração de empresas versus eficiência industrial, visto que a eficiência no sistema imperfeito direciona para a concentração, devido economias de escala e outros ganhos mais que aumenta o diferencial entre pequenos e grandes empreendimentos. A concentração econômica decorre do poder que algumas empresas têm de reunir ao seu redor, outras empresas visando a sua segurança no processo de competição, os ganhos de escala, a dominação e algumas outras formas que eliminem, ou pelo menos diminui o alto risco no seu crescimento industrial. De outra forma, a eficiência significa produzir ao menor custo possível, com produto de qualidade que possa ter um mercado garantido, sem uma política comercial agressiva, tendo em vista poder contar com um grau de segurança empresarial e liberdade de sobrevivência num mercado imperfeito e bastante desleal.

Num entendimento quanto à concentração industrial, talvez não seja verdade que as empresas que participam de uma estrutura concentrada sejam eficientes no sentido pareteano, entretanto, a eficiência, no sentido popular, claramente é o propulsor da concentração pelos rendimentos crescentes que são gerados no processo de competitividade que participam com sucesso na economia. A eficiência é um conceito essencialmente da competição perfeita, sem dúvida a teoria do segundo melhor (*second best*) proporciona condições de se buscar na teoria de LIEBENSTEIN, uma solução viável, quando não se consegue verdadeiramente a eficiência, no seu sentido clássico, cujas distorções mercadológicas criaram novo conceito para este termo. Para produzir o melhor e mais barato, utilizar bem o

sistema de controle de qualidade, dentro de uma economia imperfeita, é contornar os problemas que a insegurança e os altos riscos oferecem na sobrevivência para quem tem poderes limitados de atuação como os pequenos e grande parte dos médios industriais participantes da economia.

Inegavelmente, a concentração é um dos grandes males para a sociedade consumidora do século atual e dos vindouros, tendo em vista que o poder do capital tornou as desigualdades inter-industriais cada vez maiores e difíceis de serem supridas pelo menos num médio prazo, quando os economistas buscam tal solução de curto prazo. Diante desta dificuldade, intenta-se conviver com a relatividade da eficiência, utilizando a teoria da ineficiência-X, que não é uma teoria econômica ainda bem precisa, mas objetiva proporcionar uma solução ao não se conseguir a eficiência pareteana na economia industrial de produção. Assim sendo, o desempenho industrial deve ser visto considerando também a relação entre a concentração de empresas, ou indústria e a eficiência industrial como duas variáveis que apresentam altos índices positivos, numa avaliação de uma estrutura empresarial que necessita estabelecer a igualdade entre todos envolvidos.

Em suma, num sistema de economia industrial imperfeito, a chegada a um nível de eficiência clássico é impossível, devido o processo tecnológico ser totalmente díspar entre as diversas classes de tamanho, cujo resultado desse sistema é uma tendência a uma concentração industrial, porque a lei do mais forte impera também na luta pela sobrevivência e aquisição do poder que está nas mãos dos mais maiores. Aqui se atinge a eficiência relativa, tendo em vista que, não se tem uma dispersão pelo conjunto do setor de transformação industrial, mas uma aquisição para sobrevivência da empresa de maneira individualizada, pois com o sucesso frente aos demais participantes, gera-se a acumulação e concentração industrial. Portanto, deve-se verificar sempre a atuação da concentração e seus efeitos dentro do sistema econômico, se é positivo, ou não, e, se negativo, como poder transformá-lo para o sucesso de sua empresa, que deve ter sempre eficácia na aplicação de seus

recursos disponíveis, sem molestar a participação dos que não conseguiram a sua eficiência plena no processo de competição industrial.

CRESCIMENTO VIA RENTABILIDADE

Além de conhecidas algumas das variáveis de avaliação de desempenho industrial, não se deve esquecer do crescimento da empresa explicado pela técnica da rentabilidade que advém de todo processo de atuação de uma empresa, que visa alguns ganhos para que a firma possa investir nos diversos aparatos de crescimento da economia de forma geral. O crescimento dos empreendimentos acontece na dinâmica da produção com os recursos disponíveis dentro da fábrica, ou de compra de outros estabelecimentos que culminem com a expansão dos componentes da empresa, isto é, um aumento na acumulação do capital industrial. O bom desempenho que a indústria possa ter deve passar pelo crescimento empresarial que advém da rentabilidade da indústria, pois, sem lucratividade crescente não há condições de se conseguir acumulação na empresa, nem tão pouco ter possibilidade de uma competição ao nível das empresas que se encontram no mercado.

O crescimento industrial acontece pela alocação dos recursos financeiros e técnicos da empresa com uma forma mais direta, porém, a agregação de outros grupos no processo se dá por conta de ineficiência, ou por compromissos que, ao longo do tempo, não foram possível cumprir, devido a problemas que foram se acumulando na empresa por incapacidade administrativa. A rentabilidade, por outro lado, está na dependência do nível de investimento, da rotatividade do capital, da estrutura de mercado, da estabilidade econômica, do progresso tecnológico, do poder competitivo que a empresa possa ter, de uma administração eficiente, e muitas outras formas de aumentar os ganhos industriais. Todavia, tem-se que existe uma relação muito forte entre o crescimento industrial e a

rentabilidade da empresa, no entanto, não se pode crescer sem as condições propícias de disponibilidades financeiras, que dependem da lucratividade empresarial e da forma como são geridos os recursos disponíveis para a dinâmica de eficiência dentro e fora do estabelecimento.

O desempenho de uma indústria passa pela análise dos índices de velocidade de rotação do capital, do investimento total e do capital próprio, assim como o conhecimento da forma que a empresa está atuando, de modo que as variáveis econômicas possam indicar que a dinâmica do crescimento que se apresente para uma empresa corresponda a uma rentabilidade positiva e desenvolvimentista. Não se pode avaliar o desempenho de uma industrial sem levar em conta toda uma trajetória administrativa de rentabilidade que designa o grau de acumulação que está acontecendo para o engrandecimento da indústria que se desenvolve com sucesso, pois a participação gerencial tem um peso essencial quanto ao comportamento da empresa. Este foi um dos objetivos na análise de desempenho com respeito à rentabilidade de uma indústria, ou empresa que está sendo conduzida harmonicamente, dentro do princípio de eficiência, com economias de escala e administração eficaz para o progresso que quer colocar a sua empresa numa competição ativa por muito tempo.

Em resumo, um último elemento fundamental na análise de desempenho industrial é o crescimento de acordo com a dotação de capital próprio da empresa, para fazer frente a sua rentabilidade, ao considerar que a empresa só deve crescer de acordo com as suas condições de financiamento interno de seu capital no processo produtivo para atuar no mercado e possa gerar mais recursos para que possa ser reinvestido em sua melhora. O crescimento industrial deve ser o principal objetivo de um empresário que almeja sucesso de seu empreendimento e isto só advém, das condições de rentabilidade que o mercado proporcionar, como pagamento pelo sucesso de sua participação neste ambiente de compra e venda. Pois, uma empresa, ou indústria só cresce decorrente da posição dos ganhos de rentabilidade, todavia, este é o ponto nevrálgico de uma

atividade industrial, que só se expande com investimentos, e estes, não acontecem se a instituição não conseguir lucros suficientes para tal fato.

CAPÍTULO IX

PROPOSTA DE POLÍTICA INDUSTRIAL

Com relação a este ponto, pretende-se objetivamente explicar como se desenvolve uma política industrial, pois ela envolve todas as variáveis econômicas quanto a questão da indústria nacional, quer seja de beneficiamento, ou de transformação de produtos em novos produtos que satisfaça a uma comunidade carente ou não. Portanto, necessitando de uma reestruturação, de uma política que vise melhor direcionamento da estrutura industrial, isto significa dizer, buscar melhor eficiência e ter uma alocação dos fatores que contemple uma dinâmica sustentável. Pois, sabe-se que os embriões industriais existem e estão funcionando, talvez com algumas precariedades que devem ser supridas com uma política que dê um direcionamento melhor á indústria que já está em efetiva atividade.

Como já conhecido, é bastante comum que a indústria de qualquer país, esteja decomposta em micros, pequenas, médias e grandes indústrias, cuja mão-de-obra e capital devem ser distribuídos eficientemente e de acordo com cada tamanho, assim como as suas propensões de produção quer seja tradicional ou dinâmica. É notório também que a indústria tem seus gêneros de atividades que por sua vez são divididos em ramos de forma mais ou menos homogêneos, para poder verificar o aspecto da concentração ou diversificação que a indústria está envolvida. Neste sentido, busca-se propor uma política de industrialização que beneficie a todos os participantes da economia de transformação dentro de seu contexto da sobrevivência quer em termos de tamanho, localização, de ajuda governamental e de competição comercial.

Todavia, sabe-se que uma política de industrialização envolve todos os elementos participativos de uma economia industrial, isto é, preços, quantidades vendidas, mão-de-obra,

capital, localização, competição, concentração, importações, sindicalismo, tecnologia, formação escolar e alguns outros fatores participativos. Com essas variáveis, vai-se tentar delinear uma política industrial de maneira teórica para uma economia imaginária que precisa reestruturar-se e adaptar-se no seu caminho de expansão com crescimento equilibrado e desenvolvimento assegurado. Com isto vai-se estudar os seguintes pontos fundamentais: a) a questão da produção; b) o problema da mão-de-obra e do capital; c) a formulação tecnológica industrial; d) a questão da concorrência; e) o problema creditício e financiamento da produção e f) a questão da localização industrial no país.

Por isso, subsídio a uma política industrial tem como objetivo fundamental listar todas as variáveis que participam de uma investigação que vise estudar a saúde da empresa ou de uma industrial como um todo, ao se notar alguns problemas na dinamização do órgão que está sendo tratado, para conseguir eficiência. Como é público, as empresas têm processos diferentes, conseqüentemente problemas distintos, para serem trabalhados em busca de um bom desenvolvimento empresarial, cujo objetivo maior é o equilíbrio entre o que está sendo produzido e o que está sendo vendido. Assim sendo, pretende-se, diante de um problema empresarial ou industrial, selecionar as variáveis mais importantes, com o uso da análise discriminante ou *step wise*, detectar os problemas que a empresa ou indústria passa e propor soluções para uma saída ajustada.

A ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO

Um dos pontos importantes na estruturação de política industrial é quanto à produção gerada, isto significa dizer que existe uma produção nacional no campo da indústria que deve ser organizada de maneira democrática, onde todos participam com sua cota de participação, sem cartelização. Sabe-se que num sistema oligopolizado, a produção advém de micro,

pequena, média e grande indústria, com algumas produzindo muito, dada a sua condição tecnologicamente avançada e outras manufaturando pouco, devido a sua situação de micro ou pequena indústria. Numa política industrial deve haver uma organização empresarial cujo produto gerado deve acontecer de maneira natural, sem a participação demolidora de dominação, sem a usurpação dos oligopólios e sem a guerra pela sobrevivência mortífera de uns pelos outros.

Com relação à produção industrial, numa estrutura nacional de demissões muito grandes, onde prevalecem regiões pobres, regiões ricas e regiões bastante misturada, é necessário uma política industrial que beneficie a nação, indiferentemente das condições naturais de produtividade. Assim sendo, as autoridades econômicas devem deliberar políticas de incentivos e/ou subsídios para dirimir o diferencial industrial de regiões pobres e ricas, tentando direcionar a economia nacional dentro de uma estrutura harmônica que beneficie a todos. Esses incentivos dizem respeito ao sistema creditício para uma melhoria na mão-de-obra, na tecnologia utilizada, na estrutura de competição e na ajuda ao crescimento que as indústrias perseguem para sobreviverem inicialmente e depois, tornarem potentes.

Entretanto, para se compreender melhor a questão da produção nacional numa política industrial, é preciso que se busquem os dados para verificar onde se cresce mais, ou avança menos, pois somente diante dos dados quer em série temporal, ou *cross-sections*, é que se terão condições de se implantar uma política. Os estudos devem ser detalhados quanto à composição industrial e seus pesos relativos na busca de se compreender onde estão as falhas que levam ao desajuste que a economia industrial necessita para correção. Desta feita, o primeiro ponto numa economia industrial quanto a uma política de industrialização, é quanto ao que produzir, como produzir e aonde produzir, para que a política a ser implementada possa ter a sua eficácia na hora de condução do processo execução da produção.

Diante de uma economia industrial oligopolizada, bem pior ainda se ela for oligopólio concentrado, é quanto ao como enfrentar o sistema de monopolização camuflada e como atacar as classes sociais que estão insatisfeitas com a ditadura dos cartéis que trabalham no sentido de explorar os consumidores em todos os sentidos. Neste sistema a habilidade empresarial é de fundamental importância para tentar sobreviver num mercado que deve atender às diversas classes sociais que a economia está envolvida, isto é, as pessoas de baixo poder aquisitivo e as de alto. Numa economia industrial a distribuição da produção no seio de toda sociedade é muito importante, devido as suas exigências diante de um controle de qualidade muito acirrado que existe na modernidade, bem como o processo de terceirização muito comum hoje em dia.

UTILIZAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA E CAPITAL

Um outro ponto a ser levantado quanto á questão da política industrial é quanto ao trabalho e o capital, pois, é do conhecimento público que a mão-de-obra pode ser dividida em especializada, semi-especializada e não-especializada, isto é, aquela que não tem qualificação nenhuma. Desta forma, o capital físico, ou máquina e equipamentos, necessita de uma certa qualificação do pessoal para uma utilização plena e eficiente para que consiga uma boa produtividade da mão-de-obra e do capital em forma de investimento fixo. As pequenas e micros indústrias são dotadas de pouco capital físico e, as grandes, por definição, são possuidoras de um alto índice de complexo maquinário, produzindo em larga escala fazendo diminuir seus custos de produção para uma competição mais direta com preços baixos.

As indústrias tradicionais utilizam mais mão-de-obra do que capital físico, mas isto não significa dizer que é toda a mão-de-obra que participar deste setor, ou ramo de atividade, entretanto, uma mão-de-obra qualificada, não para as máquinas,

mas para uma eficiência da manufatura, onde prevalece a habilidade manual. Um outro elemento a colocar é quanto às regiões pobres, onde a mão-de-obra não tem alta qualificação devido ao seu aspecto de subdesenvolvimento e de falta de escolaridade que são necessários aos trabalhos mecanizados pela exigência mercadológica. As regiões pobres são abundantes em trabalhadores e, é por isso que são mão-de-obra baratas e, exploradas em atividades agrícolas ou de mercado informal desqualificado, cuja industrialização ainda é bastante precária, devido as suas condições de localização, ou naturais da economia.

Os economistas que trabalham na estruturação de uma política industrial coerente e ajustada devem fazer um histórico sobre a disponibilidade e a qualidade da mão-de-obra que está disposta às exigências da indústria, assim como as condições de qualificar todo esse pessoal para uma dinamização da economia de transformação. Do mesmo modo, deve-se considerar também, o sistema creditício e os programas do governo que visam um melhoramento na indústria que caminha ou acaba de nascer para melhorar o bem-estar da comunidade econômica. Frente a estes dados é que se poderá direcionar uma política que beneficie a região e as estruturas mais desajustadas que exista na economia, pois, um levantamento do existente e uma extrapolação darão condições de uma estruturação política condizente com as condições locais.

Em países muito extensos, uma política de absorção de mão-de-obra e de capital deve ser muito bem investigado, tendo em vista que a qualidade do trabalho e o tipo de maquinaria utilizada exigem um aprendizado técnico que são custos que surgem, que muitas vezes as empresas não têm condições e suprir. Desta forma, o trabalho de uma implantação industrial envolve muita habilidade quanto ao se conseguirem esses dois fatores de fundamental importância para a confecção do produto que deverá atender a uma demanda insatisfeita ou não. Portanto, abundância de mão-de-obra não é suficiente e nem tão pouco maquinaria ultra-moderna, porém o de maior significado é ter esses dois fatores que sejam aplicados dentro do clima de

eficiência, ou em termos de *second best*, cujos desperdícios sejam mínimos, dentro de uma competição desleal.

DIFERENTES POLÍTICAS TECNOLÓGICAS

A problemática da tecnologia, num estabelecimento, é de grande valia para a política de industrialização da economia, porque mostra o estado em que se encontram as bases do processo produtivo, isto é, o como fazer os produtos ou as coisas para satisfazerem as demandas existentes. A tecnologia nasce não da mecânica da labuta diária que desenvolve unicamente, mas do aprendizado escolar, do nível de educação e do espírito criativo que são fundamentais na formação de novas técnicas e de novos produtos na dinâmica do sistema econômico. Pois, quando não se consegue melhorar internamente a tecnologia existente, procura-se no exterior, novas aptidões tecnológicas para suprirem as defasagens que a economia industrial necessita, como também criando institutos de pesquisa para essa implementação nas inovações tecnológicas.

Porém, pode-se usar a taxinomia tecnológica para diversos tamanhos de indústrias ou empresas, tais como as pequenas, as micros, as médias e as grandes corporações que tem condições melhores do que as demais quanto à formação de novas tecnologias como também a sua própria aquisição. As pequenas e micros indústrias usam tecnologias por imitação, ou cópia, ou alguns pequenos ajustes existentes dentro de seus próprios processos de produção, que não chegam a ser uma tecnologia transformativa de uma sociedade que precisa se modernizar. A tecnologia é mais dificultada na pequena e micro indústria, devido às fracas condições de sobrevivência dessas indústrias, bem como a disponibilidade de recursos que é pequena ou inexistente á aquisição dessas modernidades para o crescimento empresarial.

Todavia, quanto às grandes corporações, tudo abunda, pelo acesso ao crédito, pelos incentivos governamentais, pela

condição de transferência do risco envolvido, pela manutenção de institutos de pesquisa e, sobretudo, pelo poder de dominar o mercado que lhe favorece em todos os instantes. Com este pensamento, a contenta aparece somente entre os grandes, e, os pequenos e micros só entram como suporte de ajuda àquelas que lhes dão ajuda na sua sobrevivência, porém, as outras que são contrárias são induzidas ao processo de falência. Assim sendo, um estudo sobre a tecnologia, fazendo um retrospecto histórico é de fundamental importância para estruturar uma política industrial eficaz, com vistas a uma boa dinamização da economia nacional e da própria empresa isoladamente.

Em certos instantes, a tecnologia cria problemas que às vezes é muito difícil uma detecção prática dessas dificuldades, ao considerar que o parque industrial, ou as empresas individualizadas não tenham condições de ver as diferenças entre a tecnologia que existe e a qualidade da mão-de-obra utilizada. Neste sentido, tem-se um problema estrutural que leva algum tempo para aperfeiçoar o pessoal que trabalha com estas máquinas a poderem se capacitar e eliminar esse *lag* que dificulta uma produção que esteja dentro do princípio de eficiência econômica e técnica. Esse problema conduz a empresa ou indústria à ineficiência, criando problemas para os diretores ou gerentes administrarem bem o seu empreendimento que deve trazer o bem-estar de todos, tanto os consumidores como os empresários que precisam conduzir seu negócio de forma ajustada.

ORGANIZAÇÃO DA CONCORRÊNCIA

Com isto, a concorrência numa estrutura econômica é de fundamental significância para um direcionamento da política a ser adotada num sistema que vise igualmente, ou pelo menos uma minoração dos problemas resultantes da competição em que estão envolvidos os micros, pequenos, médios e grandes indústrias. Por esta composição industrial onde as limitações

aumentam quando os tamanhos são cada vez menores na indústria que tem uma competição bastante acirrada. Além dos tamanhos envolvidos neste caso, existe também a diferenciação regional que também exerce dificuldades quanto aos graus de desenvolvimento regional tipo região pobre e região rica que faz aumentar o poder de exploração e dominação monopolista, devido ao pioneirismo que se exerce na localidade.

A questão da concorrência é de uma sutileza muito grande, visto que variáveis subjetivas são envolvidas, tais como: preços, renda, tamanho, poder, dominação, acordos e muitas outras variáveis que não aparecem em primeira vista para se tornarem medidas diretas para solucionar tais problemas. Essas variáveis atuando envolvem decisões indiretas para coibirem quaisquer abusos que algum truste possa tentar implementar contra aqueles que não têm condições de uma luta mais direta, numa competição *tête-a-tête*, como fazem os oligopólios concentrados de grande poder. Como o governo, a princípio, é o agente encarregado de coibir os abusos e dinamizar a economia industrial a um nível de igualdade, ou pelo menos deixar que os menores tenham a sua participação com sua sobrevivência na economia como um todo.

Por isso, observa-se na economia moderna um índice de rotatividade dentro da economia industrial e com maior frequência nas pequenas e médias empresas que procuram todas as artimanhas para sobreviverem aos atropelos dos monopolistas que tentam a dominação a todo custo. É neste sentido que uma política industrial quanto à questão da competição é de importância salutar para que todos sejam protegidos daqueles que se desenvolvem mais rapidamente e tentam boicotar a competição direta com vistas à sua monopolização. É por isto que um estudo pormenorizado é muito importante para direcionar uma economia industrial com crescimento equilibrado, é claro, dentro de seu grau de atuação no contexto de uma competição “livre”, onde todos participam sem a intervenção direta do governo.

A concorrência é de grande significado em um sistema industrial, tendo em vista que as empresas preocupadas com a

sua sobrevivência dinamizam sua estrutura tecnológica, melhoram o controle de qualidade e proporcionam baixos custos para o consumidor que é o objetivo final da produção. Desta feita, coloca CLARK⁸⁶ (1966; p. 23) que

a concorrência constitui a viga mestra indispensável de um sistema em que o caráter do produto e seu aperfeiçoamento, o volume e a eficiência crescente da produção, e preços e margem de lucros, são deixados ao critério da iniciativa privada.

Daí, a busca ao retorno ao liberalismo, cujos participantes da economia devem agir de sua livre e espontânea vontade, deixando que as coisas fluam de tal forma que todos saiam ganhando pelo seu esforço e atuação no mercado onde todos estão atuando.

IMPLEMENTAR CRÉDITO E FINANCIAMENTO

Numa economia, o sistema creditício e financeiro é de grande varia para uma política industrial, visto que nem todos os empresários, ou donos de alguma fortuna têm condições de bancar os seus investimentos por conta própria, algumas vezes mesmo que seja um pequeno industrial de qualquer setor ou ramo. Um investimento produtivo requer um volume de recursos apreciável, em especial, no momento de sua implantação que envolve um custo de oportunidade muito alto, precisando de uma soma inicial que cobre as despesas que serão maiores do que as receitas de curto prazo. É neste momento que o sistema creditício e financeiro socorre o setor industrial concedendo uma antecipação dos recursos que advirão no futuro, a juros às vezes subsidiados, outras vezes não, dependendo do valor social do projeto, ao cumprir o seu papel no desenvolvimento.

Neste contexto, é muito importante o sistema de funcionamento de bancos de fomento, ou de desenvolvimento

⁸⁶ CLARK, John Maurice. *A Concorrência como processo Dinâmico*. Rio de Janeiro, FORENSE, 1966.

que visam ajudar as indústrias nascentes, ou aqueles que buscam crescer na sua estrutura de abastecimento quanto às necessidades da sociedade consumidora da modernidade. O crediário e o financiamento não têm outro objetivo que é o de viabilizar a produção e aqui neste caso a produção industrial que tem mão-de-obra diversificada, bem como tecnologia diferente que precisam ser melhorados para aumentar o bem-estar de todos os membros de uma nação. Num processo inflacionário este sistema tem alguns impedimentos difíceis de solução, porque aparecem com restrição aos pequenos industriais que não têm condições de viabilizar a sua empresa com retornos certos e crescentes, determinados pelo contrato social que foi estabelecido na estrutura econômica.

Pois, existem muitas formas de se conseguir incentivos e/ou subsídios do governo para viabilizar a produção, que infelizmente só quem consegue esses recursos são as grandes corporações que dominam a estrutura do mercado e até mesmo a estrutura de poder que lhe concede isenções e perdões pelos seus débitos. Por outro lado, os pequenos e micros industriais, não têm suporte para obter esses recursos, nem tão pouco um avalizador, ou um lastro que possa servir como hipoteca e, aí têm que trabalhar com suas disponibilidades, tentando não entrar em falência. Frente a isto, uma política industrial deve estruturar um sistema creditício e financeiro que possa servir a todos, dentro de suas condições de pagamento, nem que seja com a própria produção gerada, fruto do seu trabalho que talvez não lhe renda nada.

Portanto, sem um sistema creditício estendido a todos numa política industrial eficaz fica inviabilizada, porque a concorrência é desestimulante em benefício dos conglomerados oligopolistas que não proporcionam oportunidade aos pequenos de terem participação na produção nacional, vivendo à margem do setor comercial. O financiamento governamental, ou a poupança do público deve servir a todos indistintamente, obviamente sob o comando do governo que é quem tem a obrigação de organizar os agentes econômicos com vistas a não aparecerem as disparidades gritantes de um sistema imperfeito.

O incentivo e o apoio ao pequeno empresário são fundamentais tendo em vista que o grande já caminha com os seus próprios pés e não trabalha com objetivo do bem-estar de todos, contudo, prima pela sua individualidade e o seu princípio de monopolização.

COMPARTILHAR DISTRIBUIÇÃO DE CONSUMO

O consumo é o objetivo final de toda a atividade econômica, quer seja agrícola, de serviço (comercial), ou industrial, pois, é satisfação e necessidade das pessoas, ou seres vivos que determinam o que produzir para o seu consumo ou uso final de todos os produtos gerados dentro de um sistema. Já é do conhecimento de todos que o consumo pode ser final ou intermediário, quer dizer, o primeiro, ao ser produzido ele vai direto ao consumo derradeiro, sem retorno ao sistema, enquanto o segundo, é um consumo que vai ser transformado em outro bem. Isto é importante colocar porque numa política industrial, deve compreender o consumo final pôr excelência, mas o consumo geral para se terem quantidades mais precisas para as devidas previsões que devem ser feitas para as deliberações industriais.

Sem sombra de dúvidas que o consumo, bem como os demais elementos que foram colocados numa política de industrialização, estão intimamente interligados entre si, cabendo algo mais do para se ter a pureza nos resultados que se podem trabalhar no processo de previsão (forecaster) de uma política industrial. Neste sentido, é de fundamental importância uma política de preços que condiga com um consumo onde as diversas classes sociais possam participar sem criar desajustes na economia industrial como um todo. Os produtos existentes na economia obedecem às demandas das classes sociais, onde os das classes inferiores não têm acesso aos produtos da classe superior, e isto deve estar bem estruturado quanto a uma política que vise o equilíbrio na estrutura industrial.

Além do aspecto comercial que existe como ponto de política industrial é importante conhecer o aspecto tecnológico da mercadologia, do “marketing”, da substitutibilidade ou até mesmo a complementaridade quanto ao consumo frente a uma política industrial eficiente e que tenha sucesso. Todos esses elementos influenciam no consumo e é importante estudá-los detalhadamente e com seriedade com vistas a que o consumismo não conduza a economia a uma inflação desenfreada como acontece com muitos países que não tenham uma política eficaz. Ao se estudar estes elementos, pode-se ter uma política industrial que, na verdade, consiga seus objetivos, dentro dos princípios micro e macroeconômicos definidos pelos técnicos que delineiam os princípios da industrialização nacional.

Porém, os progressos que a economia industrial adquire passa também por uma distribuição da produção nacional entre todos os participantes da economia em termos de consumo, de tal forma que não haja as disparidades tão gritantes como acontece nos países do terceiro mundo, ou como são ditos de subdesenvolvidos. Como se observa na economia moderna, os países periféricos castigam mais a classe inferior, que é que mais participa do processo produtivo, em favor da alta que detém os meios de pagamento, numa exploração incessante para benefícios egoísticos da aristocracia. Portanto, a distribuição do consumo é uma das participações mais fortes do governo, como elemento regulador do sistema que caminhar de maneira defasada e concentradora em mãos daqueles que já têm tudo á sua disposição de forma espúria com a convivência do sistema.

PROCESSO DA ATUAÇÃO DO GOVERNO

A questão governamental tem passado por muitas discussões calorosas quanto á sua participação, a sua dinâmica e a sua atuação frente aos problemas econômicos que a sociedade enfrenta no dia a dia da economia e da política que precisam ajustar as diversas classes sociais que existem e que precisam

crescer juntas. Os governos às vezes são ditadores militares, às vezes são democráticos e outras vezes são ditadores de Estado, isto quer dizer que é o Estado que domina, estipula as condições de produção e distribuição e alocação dentro de sua estrutura de poder que lhe é peculiar. Com isto, verifica-se que o Estado através do governo tem um papel muito importante numa política industrial que necessita ser bem organizada, serem quebradas as arestas das desigualdades e que se consiga o bem-estar verdadeiro.

A situação do Estado na economia deve ser bem discutida para não pairarem dúvidas quanto aos rumos tomados pelo Estado no complexo da estruturação de todos os setores da economia, quer seja a problemática da agricultura, do setor serviços e, para este caso aqui, do setor de transformação industrial. Para este caso, as divergências na competição entre industriais, os incentivos aos setores mais carentes, a forma da distribuição de renda; os subsídios entre os gêneros de indústria, enfim todos os problemas envolvem a participação governamental neste processo. O governo tenta organizar a economia, com um planejamento econômico de maneira global, onde entra a participação de uma política industrial coordenada com os outros setores que fazem parte da economia, cujo setor de transformação tem o maior percentual.

A política desprendida em prol da organização econômica é feita pelo governo que estipulava suas metas e tenta dirigi-las de comum acordo com todos os seus participantes, isto é, a classe inferior e a classe alta, os patrões e os trabalhadores, os agricultores e os cidadãos, enfim todos têm a sua cota no todo. É assim que o governo é importante na conjuntura das desigualdades e dos atrasos que precisam ser acionados rapidamente para que se saia do marasmo do subdesenvolvimento e da dependência de tecnologias importadas do resto do mundo. Uma política industrial necessita do governo neste contexto de seriedade, de crédito de financiamento e de busca de bem-estar para todos que precisam de uma indústria que seja impulsionada pela agricultura, onde todos tiram proveito igualmente.

Numa política industrial, a participação governamental é de grande valia, porque é ele que organiza todas as variáveis dentro do sistema, mesmo que elas possam fluir de maneira natural, isto é, cada um fazendo a sua parte, tendo em vista que a oferta e a demanda são os propulsores da economia. Numa estrutura imperfeita, sempre há uma tendência a que os grandes agentes econômicos sobreponham os pequenos, conseqüentemente exercendo um poder político muito forte que lhes assegura a exploração e, a condução da economia é que é prejudicada. O governo não deve exercer as funções de empresário, no entanto, deve assumir a sua posição de orientador através de uma programação e planejamento que possam eliminar a anarquia individualista que sempre procura tirar proveitos para a sua atuação no mercado.

AS RELAÇÕES COM O EXTERIOR

A indústria nacional está interligada com a produção e o comércio internacional, visto que a produção excedente deve também como ponto de escoamento ao comércio internacional, que do mesmo modo quase todos insumos são comprados no exterior, devido à escassez interna de tais variáveis imprescindíveis à economia. Advinda do exterior, têm-se a tecnologia auxiliar de forma contundente às economias particulares quando a sua maneira de fazer a coisa precisa de um melhoramento para agilizar e aprimorar a eficiência que a economia industrial necessita para a sua produção. É neste contexto que é de fundamental importância uma investigação de uma política industrial que tenha ligações muito fortes com o resto do mundo com vistas a que a eficácia seja a tona primordial numa economia de transformação que deve crescer equilibradamente e os recursos internos não são suficientes.

A economia internacional tem também seu grande significado nesta discussão, os relacionamentos existentes quanto ao mercado cambial que dá evasão aos produtos gerados

e que precisa se encontrar mercado, como sabiamente escreveu Say (1803), que disse que a oferta gera a sua demanda com fim de satisfazer necessidades. São as experiências de Japão, dos Estados Unidos, de Inglaterra, de Alemanha, de França e de muitos outros países que vão proporcionar condições que alertem às mudanças que fazem crescer a renda nacional e dê melhores condições de vida aos seus participantes. Os conglomerados industriais nacionais iniciam-se fora da economia doméstica, pelo poderio que exercem os trustes, ou cartéis internacionais que dominam o mundo ocidental, ditando sua normas como monopólio usurpador e deliberando novas formas de comando do setor de transformação.

Na confecção de uma política econômica industrial, ou pelo menos um direcionamento de uma política eficaz, rumo ao crescimento equilibrado, ou sustentável, é que, precisa-se de uma investigação da posição da indústria nacional frente ao resto do mundo para que não haja dúvidas quanto a um plano eficiente. A eficiência começa quanto se tem uma democracia econômica, isto é, todos trabalham numa economia de consenso, é claro, dentro de sua posição quanto ao seu tamanho que deve ser respeitado ao máximo possível. Em resumo, uma política industrial eficiente, deve contemplar um percentual de abertura quanto ao relacionamento com o exterior que alimenta a economia nacional com tecnologia nova e insumos e matéria-prima condizentes com as tecnologias desenvolvidas internamente.

O relacionamento com o exterior é de grande importância para as economias modernas, ao se observar que nenhum país do mundo vive isolado, como na famosa ilha de Robinson Crusoé, mas deve estar sempre buscando no exterior aquilo que não se produz internamente e levando para fora os seus excedentes. No entanto, esta política deve ser implementada sem o sacrifício da população de dentro do país, pois somente o governo tem os poderes necessários para que tal aconteça e, dentro de uma economia industrial, a organização, considerando as relações com o exterior, é importante. Isto é uma realidade por conta da pela necessidade de importar e/ou

exportar tanto produtos como insumos necessários para a implementação da produção industrial nacional e até mesmo melhorar a tecnologia que o país necessita para melhorar o progresso doméstico.

A BUSCA DO CRESCIMENTO

Ao longo desse trabalho foi estudada a questão do crescimento industrial, onde foi levantado que para uma economia industrial se expandir é preciso que se conheçam as variáveis quantitativas e qualitativas do processo industrial para que se possa estimular o crescimento que a indústria deve perseguir. Depois de conhecidas historicamente estas variáveis, têm-se condições de estruturar uma política industrial que utilize bem as matérias-primas advindas da agricultura, pois depois de transformadas, poder fazer a sua devida distribuição no mercado. Não tem sentido uma investigação sobre o crescimento industrial, isoladamente como tal, mas deve-se considerar no contexto de uma economia global, onde todas as partes estão interligadas entre si, precisando de uma estruturação por igual entre todas as partes participantes.

Como se viu, o crescimento industrial está em função da renda nacional, da taxa de juros, do nível geral de preços, da capacidade utilizada na economia, da vontade de crescer do empresário, da aversão ou não ao risco envolvido, da habilidade empresarial de criar ou inovar e de muitas outras variáveis fundamentais no contexto econômico. Investigando detalhadamente estas variáveis, pode-se determinar as condições em que se encontra a economia industrial e pode direcionar essa situação a um crescimento equilibrado ou garantido dentro do nível de competição que se está trabalhando. Com isto, sabe-se que a economia industrial deve crescer, entretanto, esse crescimento deve ser a tal ponto que não comprometa os tamanhos já existentes, tais como os micros, pequenos, médios e grandes industriais já formados na economia industrial.

O crescimento passa também pela questão da regionalização do desenvolvimento industrial, bem com das políticas adotadas pelos governos regionais quanto às condições de cada situação estabelecida, tais como no Nordeste, o Norte, o Sul, o Sudeste Centro Oeste do país, que se apresentam de forma diferente. Cada região desta tem uma situação diferenciada pela sua disponibilidade de recursos naturais, de mão-de-obra técnica, de subsídio-incentivo, de tecnologia e de muitas outras variáveis próprias que devem ser levadas em consideração. Sem dúvida que a situação do Centro-Sul é bem melhor do que a situação do Nordeste e demais regiões para implantação de uma indústria, mas, o crescimento industrial deve ser direcionado com vistas a obedecer as condições de cada localidade para que seja eficaz na nação como um todo.

Depois de estruturada a economia industrial, deve surgir conseqüentemente o crescimento econômico, cuja política industrial apenas organiza a estrutura de transformação, com vistas ao seu crescimento econômico e da economia como um todo, tendo como conseqüência o progresso do global. O crescimento econômico advindo da organização industrial provém do crescimento populacional, da implementação tecnológica, da diversificação da produção e do sucesso empresarial que proporciona ao empresário um prêmio pelo bom êxito de sua atuação no mercado. Neste sentido, deve-se ter um crescimento que seja garantido e acompanhando por um crescimento natural, para que as condições de insumos e matérias-primas locais não sejam sufocadas por um progresso inconseqüente e desajustador das leis naturais do sistema da terra.

O BEM-ESTAR ECONÔMICO-SOCIAL

A economia do bem-estar econômico e social é um complexo da teoria do crescimento econômico de forma geral, entretanto, a economia industrial tem a sua cota de participação quando oferece uma gama bastante grande de produtos que são

produzidos pela maioria dos trabalhadores do país. Enquanto a economia industrial, leva em consideração o crescimento para expandir a sua pauta de oferta de mercadoria, a economia do bem-estar diz respeito ao desenvolvimento que a economia obtém para o usufruto de todos que labutam a sua cota participação na dinâmica produtiva. O usufruto que a sociedade nacional recebe vem em forma de educação, de saúde, de habitação, de lazer como complemento ao que o crescimento industrial tem efetivado, em termos de emprego, de produção, de salário, de tecnologia e muitas outras formas de melhora geral.

Com o crescimento industrial a economia ganha pela produção diversificada e melhor competição dentro do mercado industrial que faz decrescer os preços e a sociedade adquirir os bens necessários acessíveis a todas as classes sociais desde os de classe inferior, aos mais privilegiados do sistema. Daí se pergunta, o que é que tem a ver a problemática do bem-estar com a política industrial? Ora, a economia do bem-estar trata da igualdade de todos, dentro de sua classe social, assim como a distribuição da produção, emprego e renda entre todos de acordo com suas condições técnicas e mentais, pois sem esses elementos, não há condições de todos serem iguais. Igualdade que se fala aqui não diz respeito a uma igualdade absoluta entre todos, mas igualdade relativa, como foi colocado um pouquinho atrás, como reflexo de sua produtividade marginal.

Dentro desta premissa, é que se busca mostrar a importância da economia do bem-estar dentro do prisma de uma política industrial que necessita ser organizada com vistas a que os componentes econômicos cresçam igualmente, ou pelo menos próximo um do outro, com a tendência a uma Identidade. Sem um estudo sério sobre o bem-estar da sociedade, a política industrial não poderá caminhar bem, porém, está fadada a contra-tempos que conduzam a economia global a problemas cada vez maiores, frente a uma realidade que necessita de ajustamento o mais rápido possível. Este é um objetivo fundamental de uma política de industrialização que busque sair da periferia mundial e parta para uma economia vanguardista de

séculos futuros, tais como aqueles que estão á frente em todos os sentidos na economia mundial de alto desenvolvimento tecnológico e da sociedade.

O desenvolvimento econômico decorre de todos os fatos que acontecem na economia industrial doméstica e internacional, todavia, a participação de uma política industrial deve coordenar todos os elementos envolvidos neste processo de tal forma que este desenvolvimento aconteça de maneira ordenada e igualmente distribuída. Assim sendo, explica BRAND⁸⁷ (1964; p. 18) que

esta nova orientação não significa ainda que o objetivo primário, a animar a produção a animar a produção privada, seja o de proporcionar maior volume de bens e serviços para a maioria da população.

Desta feita, a organização da economia de uma maneira correta, com reajustes constantes, não impondo normas aos concorrentes, mas acompanhando a trajetória do crescimento industrial, que, por si só, consegue o desenvolvimento que a nação tanto necessita, que é o progresso conjunto de todos da nação.

⁸⁷ BRAND, Willem. *Desenvolvimento e Padrão de Vida*. São Paulo, FUNDO DE CULTURA, 1964.

CONCLUSÕES

Ao finalizar este trabalho é importante que se façam algumas considerações que são fundamentais quanto aos objetivos a que se chegou depois das investigações que foram implementadas durante a coleta das informações teóricas que foram conseguidas nos livros recém lançados, e em alguns *papers* e relatórios que tratam desse assunto, dentro de um clima de imperfeição que está o mercado global da modernidade. A dinâmica da indústria lança a cada instante questionamentos e problemas que as Autoridades e os economistas voltados para o estudo da industrialização, vêm-se atordoados com a rapidez com que os desajustes econômicos e sociais ocorrem, e que necessitam de ser minorados, de tal forma que não deparem com as depressões que conduzem às falências generalizadas. Alguns pontos são essenciais que se coloquem como considerações finais desta pesquisa, que pretende alertar os estudiosos da economia industrial para as questões basilares na dinâmica da evolução econômica que diz respeito às relações entre todas as participantes do processo concorrencial atual.

Um primeiro ponto que merece algum complemento é quanto à estruturação sistêmica, pois, verificou-se a importância de entender melhor o que é um sistema econômico, ou formação de rede, especificamente, quanto ao conceito de indústria, ao referir-se aos diversos tipos de mercado, nos vários pontos nacionais e internacionais, a questão da divisão do setor de transformação industrial em gênero, ramos, o tamanho da empresa, tecnologia envolvida para os diversos tamanhos da firma, e uma série de outros fatores capitais na compreensão de uma indústria em suas diversas acepções. Além do mais, foi interessante investigar o complexo locacional, o mercado, as potencialidades regionais, a necessidade de investimento, e a possibilidade de expansão de demanda em cada localidade das regiões do país.

Uma segunda questão investigada é quanto ao comportamento e objetivos dos industriais, ou de maneira geral, da indústria como um todo. A busca incessante pelo lucro constitui o objetivo necessário, mas não suficiente para uma dinamização da instituição industrial; portanto, outros objetivos, ou estratégias não acionadas neste processo, tais como: a busca pelo máximo possível das receitas totais; melhorar a pauta industrial por uma melhora nos ganhos de escala; coordenar os objetivos enfrentados entre os acionistas e os gerentes, ou diretores da empresa; dar atenção a atuação do gerente como um ponto importante nas decisões empresariais; a atuação empresarial tem seu significado na dinamização da indústria; não desconsiderar os riscos e incertezas nos processos estratégicos dos que tomam decisão para o crescimento; e, finalmente, os conflitos entre empresários com vistas a conseguirem sua posição no mercado onde atuam, e isto se viu de grande importância para uma investigação industrial.

No capítulo que diz respeito aos mercados de bens, foram levantados os seguintes pontos: a imperfeição do mercado; a interdependência industrial; a dinâmica da concorrência; formas de concorrência; concentração e diversificação; os acordos industriais; formação dos preços; comportamento dos preços; discriminação de preços; a atuação dos custos; capacidade ociosa; e, as restrições à concorrência. Assim se pode verificar a influência de cada variável dessas na economia industrial, especificamente a brasileira, que prima para uma redução dos problemas internos da industrial nacional, ao tentar dirimir as crises de falta interna de produção para suprir as necessidades dos consumidores nacionais, assim como dinamizar a economia de transformação.

No quarto capítulo, trabalhou-se o mercado de insumos e fatores de produção, como elementos fundamentais no processo produtivo, daí detalhou-se a questão que diz respeito ao oligopólio versus oligopsônio; a utilização de um insumo; a utilização de dois insumos; mão-de-obra e tecnologia; mão-de-obra e capital; a qualidade dos insumos; o caso do monopsônio; oferta e gastos adicionais; monopólio versus monopsônio; a

atuação dos sindicatos; os objetivos dos sindicatos; técnicas de negociação; a prática da negociação; e, as mudanças na economia com sindicatos atuantes. Essas questões levantadas são significativas devido à necessidade de compreensão de cada elemento participativo do mercado de insumos e fatores de produção imprescindíveis para o funcionamento da economia industrial de uma forma geral.

Já para o quinto capítulo, os estudos se enveredaram enfocando a questão da tecnologia, iniciando com a estática versus dinâmica; os determinantes do progresso tecnológico; o *learning by doing* na indústria; uma caracterização do progresso tecnológico; os tipos de progresso tecnológico; as mudanças na técnica; o avanço tecnológico e aumento da produção no mercado imperfeito; as técnicas paralelas; a inovação e difusão; a eficiência e progresso tecnológico; o progresso tecnológico em oligopólio; e, o sistema de patentes. Com isto, já se têm condições de enxergar os problemas que o mercado de insumos e fatores de produção presencia em seu dia a dia, para propor soluções compatíveis com o que foi investigado durante o diagnóstico da situação sócio-econômica da empresa individual e globalizada.

Todavia, para que se possam implementar investimentos no processo produtivo da economia industrial, são necessários somas de recursos financeiros que se possa *poner en marcha* o sistema industrial. Os pontos capitais que foram investigados com bastante detalhe foram os seguintes: as decisões para investir; a função do financiamento para a produção; a capacidade para expandirem os negócios; a falta de tecnologia; os nichos no mercado; melhora do empresariado; as potencialidades regionais. Esta visão mostrou como o industrial se sente diante de sua atividade de produção e comercialização, tendo que demandar investimentos para uma dinamização, com maior eficiência, e possibilidade de crescimento com desenvolvimento para um povo devotado ao setor de transformação industrial.

Todos os capítulos investigados neste trabalho tiveram a intenção de indicar os caminhos que levassem ao crescimento da indústria de forma igualitária, especificamente de cada empresa individual. Para tanto, verificou-se que importante seria que o empresário observasse as necessidades de crescimento interno; as formas de crescimento existente; como diversificar a produção; a integração vertical; a pesquisa & desenvolvimento; as aquisições e fusões; a influência da competição; as economias de escala; as economias externas; a habilidade gerencial; a dinâmica da tecnologia; o curto e o longo prazo; a atuação o investimento; e, as limitações ao crescimento. Ao direcionar e conseguir o crescimento sustentável de uma economia industrial poder-se-ia ter o desenvolvimento no processo como um todo, que seria uma forma de como haver uma indústria pujante para o país em seus mais diversos recantos nacionais.

Depois de ter investigado todo este processo de dinamização industrial, fez-se necessário fazer uma avaliação de desempenho da indústria em todos os seus aspectos como foi trabalhado até o momento. Para tanto, merecem a atenção os seguintes pontos para uma análise de desempenho, tais como: comportamento da capacidade da indústria; a capacidade frente a lucratividade; a lucratividade versus investimento industrial; o investimento na região; a demanda potencial; a terceirização como parcimônia; a tecnologia diante o tamanho; a concentração como eficiência; e, o crescimento via rentabilidade na indústria. Só assim, é que se conseguem detectar os problemas que existem na economia industrial, e as formas de como se poderiam resolvê-los, tendo em vista que uma avaliação industrial sempre é importante para dinamizar a economia como um todo.

Finalmente, almeja-se orientar as autoridades para a confecção de propostas para políticas industriais, que direcionam para um desenvolvimento da indústria ao desenvolvimento sustentável, ao enfocar os seguintes pontos de investigação: o quantum da produção se faz necessário; a mão-de-obra e capital imprescindíveis; uma política tecnológica

eficiente; uma organização da concorrência inter-industrial; implementar crédito e financiamento; fazer uma distribuição do consumo; a atuação do governo; as relações com o exterior; a busca do crescimento; o bem-estar econômico-social. Estes pontos são de grande importância para serem trabalhados com vistas à que se tenha uma economia industrial sendo conduzida dentro do princípio de eficiência e crescimento sustentável para todos os cidadãos participativos de um processo de industrialização globalização.

Entretanto, a economia industrial é o setor mais importante da economia nacional, ao considerar a sua participação na geração de emprego e de geração de renda para a população economicamente ativa de um país que tem interligados os setores agrícola, industrial e de serviços. As transformações econômicas e sociais de uma nação iniciam-se na agricultura, entretanto, têm na industrialização o caminho mais preciso para uma implementação da produção nacional, através da utilização das matérias-primas agrícolas para a geração de outros produtos daí derivados. Portanto, precisa-se de uma investigação pormenorizada para que se possa ter resultado mais consistente sobre a condução da economia industrial, e isto leva muito tempo para que as pesquisas e as transformações na indústria consiga mais detalhes do comportamento da economia industrial de forma mais aproximada e precisa.

REFERENCIAL BIBLIOGRÁFICO

- ALBUQUERQUE, Marcos Cintra Cavalcanti de. *Microeconomia*. Rio de Janeiro, MAKRON Books, 1994.
- BANDEIRA, Muniz. *Cartéis e Nacionalização*. Rio de Janeiro, CIVILIZAÇÃO BRASILEIRA, 1975.
- BARROS, Frederico Robalinho de. *Pequena e Média Empresa e Política Econômica: Um Desafio à Mudança*. Rio de Janeiro, APEC, 1978.
- BERLE, Adolf A e MEANS, Gardner C. *A Moderna Sociedade Anônima e a Propriedade Privada*. São Paulo, VICTOR CIVITA, 1984.
- BONELLI, R. *Concentração Industrial no Brasil: Indicadores da Evolução Recente*. Pesquisa e Planejamento Econômico, Rio de Janeiro, 10 (3): 851-84, dez. 1980.
- BONELLI R., e WERNECK, D. F. *Desempenho Industrial: Auge e Desaceleração nos Anos 70*. In: SUZIGAN, W., Org. Industrial: Política, Instituição e Desenvolvimento. Série Monográfica, 28. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1978.
- BRAGA, H. C. *Estrutura de Mercado e Desempenho da Indústria Brasileira, 1973/75*. Rio de Janeiro, FGV, 1980.
- CASTRO, Antonio Barros de. *Ensaio sobre a Economia Brasileira*. Rio de Janeiro, FORENSE, 1975.
- COASE, R. H. *The Nature of the Firm*. *Economica* (novembro de 1937).
- DE HOLANDA FILHO, Sérgio Buarque. *Estrutura Industrial no Brasil: Concentração e Diversificação*. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1983.
- FREEMAN, C. *The Economics of Industrial Innovation*. (Harmondsworth: Penguin, 1974).
- GEORGE, Kenneth D. e JOLL, Caroline. *Organização Industrial: Concorrência, Crescimento e Mudança Estrutural*. Rio de Janeiro, ZAHAR, 1981.
- GUIMARÃES, Eduardo Augusto. *Acumulação e Crescimento da Firma*. Rio de Janeiro, ZAHAR Editores, 1982.

- HANNAH, L. e KAY, J. *Concentration in Modern Industry*. (Londres: Macmillan, 1977).
- IIDA, Itiro. *Pequena e Média Empresa no Japão*. São Paulo, Brasiliense, 1984.
- JACQUEMIN, Alexis. *Economia Industrial Européia*. Lisboa (Portugal), Edições 70, 1979.
- JONES, J. Harry. *Economia de la Empresa Privada*. Buenos Aires, Editorial PROMETEO, 1955.
- JEWKES, J., SAWERS, D. e STILLERMAN, R. *The Sources of Invention*. (Londres: Macmillan, 1969).
- KON, Anita, *Economia Industrial*. São Paulo, NOBEL, 1994.
- KUPFER, David e HASENCLEVER, Lia. *Economia industrial: Fundamentos Teórico e Práticas no Brasil*. Rio de Janeiro, CAMPUS, 2002.
- LANGONI, Carlos Geraldo. *A Economia da Transformação*. Rio de Janeiro, JOSÉ OLÍMPIO. 1975.
- LINDBLOM, Charles E. *Política e Mercados*. Rio de Janeiro, ZAHAR Editores, 1979.
- LUCAS, José. *Capital Ilusão*. São Paulo, Ed. CORAGEM, 1986.
- MANSFIELD, Edwin. *Microeconomia: Teoria e Prática*. São Paulo, Saraiva, 1978.
- MOCHON, Francisco e TROSTER, Roberto Luis. *Introdução á Economia*. Rio de Janeiro, MAKRON Books, 1994.
- PENROSE, E. T. *The Theory of the Growth of the Firm*. (Oxford: Basil Blackwell, 1966).
- PEREIRA, Osny Duarte. *Multinacionais no Brasil*. Rio de Janeiro, CIVILIZAÇÃO BRASILEIRA, 1975.
- POSSAS, M. L. *Estrutura Industrial Brasileira: Base Produtiva e Liderança de Mercado*. Tese de Mestrado apresentada á UNICAMP, Mimeo. Campinas, 1977.
- RATTNER, Henrique (Coord.). *Pequena Empresa*. Vol. I, II, São Paulo, Brasiliense, 1985.
- REES, Ray. *A Economia da Empresa Pública*. Rio de Janeiro, ZAHAR, 1979.
- ROBINSON, E. A. G. *The Struture of Competitive Industry*. (Cambridge University Press, 1958).

- SCHERER, F. M. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Chicago, Rand McNally, 1970.
- SCHLESINGER, Hugo. *Geografia Industrial do Brasil*. São Paulo, ATLAS S/A, 1958.
- SCHMOOKLER, J. *Invention and Economic Growth*. (Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1966).
- SOLOMON, Steven. *A Grande Importância da Pequena Empresa*. Rio de Janeiro, NÓRDICA, 1989.
- SOUSA, Paulo Renato. *Emprego, Salários e Pobreza*. São Paulo, HUCITEC, 1980.
- SOUSA, Herbert José de. *O Capital Transnacional e o Estado*. Petrópolis, Rio de Janeiro, VOZES, 1985.
- STEINDL, J. *Small and Big Business*. Oxford, Basil Blackwell, 1945.
- _____. *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, 2ª ed.; New York, Monthly Review Press, 1975.
- SYLOS-LABINI, P. *Oligopólio e Progresso Tecnológico*. São Paulo, FORENSE/EDUSP, 1980.
- TAVARES, M. C., et alii. *Estrutura Industrial e empresas Líderes*. Mimeo. Rio de Janeiro, FINEP, 1978.
- WESTON, J. F. *The Pole of Mergers in the Growth of Large Firms*. (Berkeley, Calif: University of California Press, 1961).
- WILHEIM, Jorge. *Planejamento para o Desenvolvimento*. São Paulo, Séries Documentos, Governo do Estado de São Paulo, Secretaria de Economia e Planejamento, 1978.