

Organização industrial: a necessidade de uma teoria *

EDUARDO AUGUSTO DE ALMEIDA GUIMARÃES **

I — Introdução

A consulta a um manual de organização industrial revela a pobreza teórica da disciplina. Consiste, em geral, na discussão de uma série de tópicos relacionados à estrutura da indústria e do mercado e ao comportamento das firmas, incorporando algumas hipóteses "teóricas", imediatamente derivadas do real ou sugeridos pela microeconomia tradicional, e abundante informação empírica. Tal configuração dos manuais reflete bem a literatura corrente na área da organização industrial, na qual predominam os testes empíricos de hipóteses isoladas e são escassos os esforços de teorização.

Deste modo, a economia nos apresenta hoje, no tocante à análise da firma e da indústria, um quadro singular: de um lado, o corpo teórico da microeconomia tradicional, bem definido e formalizado mas impotente para analisar o real, e, de outro, tentativas empíricas de análise do real que se esgotam enquanto tal, se aceitam desvinculadas de qualquer corpo teórico e se abstêm de qualquer esforço no sentido de construí-lo. Existem, como exceções, alguns esforços isolados e parciais de construção de segmentos de um corpo teórico indefinido.

Tal situação parece decorrer da própria gênese da organização industrial como disciplina individualizada. Essa gênese reflete, na

* Este texto articula-se com a tese de doutoramento em preparação para a Universidade de Londres. O autor beneficiou-se de longas discussões com Ricardo Tolipan, o qual no entanto não endossa, necessariamente, as opiniões aqui expressas.

** Da Universidade Federal Fluminense e da Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP).

verdade, um reconhecimento implícito da impotência do corpo teórico da microeconomia tradicional como instrumento de análise do real, que, ao invés de afirmar a necessidade de sua revisão ou abandono, opta por preservá-lo intacto, ignorando-o, muitas vezes, ou buscando nele hipóteses isoladas a serem testadas ou padrões em comparação aos quais o real deve ser medido e avaliado. Neste contexto, incapaz de ser uma microeconomia aplicada, dada a referida impotência da teoria microeconômica tradicional, e tímida bastante para construir sua própria base teórica, a organização industrial se esgota como um empirismo sem teoria. Daí a ambigüidade que permeia a literatura de organização industrial, onde são freqüentemente elididos a filiação teórica e o exato significado das categorias utilizadas e hipóteses testadas.

2 — Uma teoria da firma e da indústria

Nossa proposição é que a organização industrial só se justifica e subsiste como um corpo teórico em construção. Como tal, deve se propor explicitamente como um rompimento com a microeconomia tradicional e buscar se constituir numa teoria alternativa da firma e da indústria.

Convém ainda que esse rompimento seja radical. Na literatura corrente de organização industrial, seja em estudos empíricos, seja nos manuais, a origem da disciplina e seu respeito à microeconomia tradicional se refletem na sua própria metodologia e forma de organização: predominam a análise estática, a noção de equilíbrio e o problema de formação dos preços como a questão teórica central. Nossa proposição é que, como um corpo teórico em construção, a organização industrial deve se postular desde o início como uma dinâmica do desequilíbrio e propor como sua questão teórica central o crescimento da firma e da indústria.

Sob esse aspecto, cabe observar que uma teoria de crescimento é certamente mais geral que uma teoria dos preços e que necessariamente incorpora uma hipótese sobre formação de preços. Ao contrário, a proposição de uma teoria de preços como questão central

implicitamente dispensa a análise do processo de crescimento, já que se pode definir, e na verdade quase sempre se definiu, em um contexto estático. Neste sentido, uma teoria do crescimento dá conta do problema dos preços como uma questão particular do seu campo teórico, ao passo que uma teoria estática dos preços só pode tratar o problema do crescimento a partir de uma extensão de si mesmo e, portanto, se fazendo parte de uma teoria mais geral.¹

Ademais, a organização industrial, como um corpo teórico em construção — ainda que eventualmente concebida, num primeiro momento, no contexto de uma economia fechada — deve contemplar o seu desdobramento no caso de uma economia “aberta”, de modo a dar conta do movimento de firmas e indústrias nacionais para o mercado externo, e da presença de subsidiárias de empresas estrangeiras nos mercados e nas indústrias nacionais.² Observe-se que esta postulação implica um segundo rompimento radical com a teoria microeconômica tradicional, que se limita à análise da economia fechada. Esta limitação, de resto, pode ser encontrada também na literatura corrente de organização industrial.

É interessante notar aqui uma nova dicotomia, que vem se acrescentar à dicotomia teoria-empirismo anteriormente apontada: de um lado, a pequena ênfase que a emergência e a presença de empresas multinacionais têm merecido na literatura sobre organização industrial e, de outro, uma vasta literatura sobre investimentos diretos no exterior e sobre empresas multinacionais que, em geral, se contentam em identificar os fatores determinantes de alguns casos particulares de investimento externo, ou examinam a emergência e o desenvolvimento da empresa multinacional como um processo em si e não como o resultado da dinâmica de crescimento industrial da economia capitalista. Tal separação entre estas duas literaturas se evidencia, muitas vezes, ao próprio nível do aparato conceitual que cada uma delas utiliza.

¹ Vale notar também que essa mudança de enfoque, ao trazer para primeiro plano a questão do investimento, induz a constituição de uma teoria da firma e da indústria que se articula e funda melhor uma análise macroeconômica agregada.

² Uma economia aberta, no presente contexto, é caracterizada pela existência de comércio externo e/ou de fluxos de capitais e lucros entre o país e o exterior.

A construção de uma nova teoria da firma e da indústria não pode partir do velho edifício da microeconomia tradicional, reformando-o para eliminar falhas eventuais ou ampliando-o para criar espaço para questões que o edifício existente não comporta. Sem dúvida, a construção de uma nova teoria passa pela crítica das teorias existentes. Contudo, no caso da microeconomia tradicional, esta crítica está no fundamental formulada; assim, parece ser limitada a contribuição que seu desdobramento pode dar à emergência de um novo corpo teórico. Isto não significa se deixar de insistir nesta crítica. Cabe ter presente, porém, que essa insistência deve ser entendida antes como um esforço de desmistificá-la e desalojá-la das posições em que se mantém encastelada apesar de suas evidentes insuficiências — vale dizer, como um esforço para destruí-la como ideologia — do que propriamente como uma tentativa de avançar a partir daí no processo de construção teórica. De fato, se a emergência da organização industrial como disciplina individualizada evidencia, como se assinalou, a impotência da microeconomia tradicional para dar conta do real, a prática da disciplina, ao revelar-se incapaz de gerar modificações no bloco teórico da microeconomia, sugere a incapacidade desta de reformular-se para aproximar-se do real. Daí porque, volta-se a insistir, uma nova teoria da firma e da indústria deve partir de um rompimento radical com a microeconomia tradicional e se erigir como um edifício autônomo à sua margem.

Cabe indagar a respeito da contribuição da literatura corrente da organização industrial para a construção desse edifício. Sob esse aspecto, vale observar que tal literatura constitui sem dúvida uma base precária — notadamente se o novo corpo teórico deve substituir a análise estática pela dinâmica e a formação dos preços pelo processo de crescimento como sua questão teórica central. De fato, presentemente não apenas a análise do processo de crescimento está relegado a um segundo plano na literatura corrente de organização industrial, como se observou anteriormente, mas ainda inexiste mesmo uma teoria geral do crescimento da firma e da indústria. Ainda que parte da literatura de organização industrial esteja voltada para testes empíricos relativos às transformações das estruturas de mercado, ao crescimento e aos padrões de comportamento das firmas, não

só as hipóteses testadas não se integram em uma teoria mas tampouco se preocupam com sua construção. No que concerne à literatura teórica, mesmo aqueles trabalhos que não se atêm a hipóteses de concorrência perfeita e ao quadro teórico marginalista, e focalizam os problemas de formação de preços e os padrões de competição em mercados oligopolistas, não se libertam, em geral, da abordagem estática e não fornecem um esquema teórico adequado à análise das questões associadas ao processo de crescimento.

Existem certamente exceções importantes. Por exemplo, a hipótese relativamente recente de que a firma maximiza sua taxa de crescimento deu origem a uma série de estudos relativos ao processo de crescimento. Estes estudos — e os trabalhos de Marris, em particular — são especialmente relevantes não apenas por colocar o processo de crescimento como núcleo da análise da firma, mas também por enfatizar a possibilidade de a firma modificar seu meio ambiente — e, portanto, de superar os limites impostos ao seu crescimento.³ Tais trabalhos, todavia, apresentam duas limitações significativas. A primeira é a formulação do modelo em termos de uma análise de *equilíbrio* dinâmico; este marco teórico implica negligenciar alguns aspectos importantes do processo de crescimento da firma e, em particular, o fato de que o desequilíbrio é traço característico desse processo. O segundo é que — talvez como resultado de sua ênfase na capacidade de a firma modificar seu meio ambiente — tais trabalhos focalizam usualmente a firma isolada e ignoram os efeitos das estruturas das indústrias e dos mercados sobre o crescimento da firma; neste sentido, considerando um contexto não especificado, deixam de levar em conta os diferentes padrões de crescimento associados às diversas estruturas de mercado.

O reconhecimento do condicionamento imposto pela estrutura do mercado e da indústria ao crescimento da firma constitui o cerne da análise do crescimento industrial de Steindl.⁴ Da mesma forma, contrariamente aos trabalhos já mencionados, Steindl não assume que

³ Para uma coletânea de artigos nesta linha, ver R. Marris e A. Wood (eds.), *The Corporate Economy: Growth, Competition and Innovative Potential* (Macmillan, 1971).

⁴ Ver J. Steindl, *Maturity and Stagnation in American Capitalism* (Nova York: Monthly Review Press, 1976).

uma trajetória de equilíbrio dinâmico é possível, examinando os desequilíbrios associados ao processo de crescimento. Contudo, sua preocupação com a tendência à estagnação da economia capitalista madura parece tê-lo induzido a deixar de lado os possíveis caminhos pelos quais tal economia, pelo menos temporariamente, poderia superá-la. Como resultado, trabalhando sob hipóteses excessivamente restritivas, ignora características importantes do processo de competição industrial e crescimento das firmas — tais como o processo de diferenciação de produtos e a diversificação de suas atividades.

Uma terceira abordagem à teoria do crescimento da firma é formulada por Penrose.⁵ Apesar da importância de seu trabalho, ele apresenta como principal limitação a ênfase excessiva nos obstáculos e estímulos internos ao crescimento da firma. De fato — embora Penrose considere, no final de seu trabalho, alguns dos efeitos da estrutura e conduta do mercado sobre o processo de crescimento — o corpo principal de sua teoria ignora esta espécie de influência e enfatiza a capacidade gerencial de superar os obstáculos externos ao crescimento das firmas. Portanto, ainda que rico em sugestões sobre os problemas da expansão da firma, o trabalho de Penrose é inadequado como marco teórico para a análise do processo de crescimento das indústrias, sendo talvez mais adequado ao estudo da evolução de firmas individuais.

É este contexto que autoriza a dizer que a construção de uma nova teoria geral da firma e da indústria não pode ser entendida, no estágio atual, como uma simples complementação ou acabamento de um edifício teórico incompleto, já que os elementos teóricos abrangidos pela organização industrial não configuram ainda nenhuma estrutura teórica. Não obstante, tais segmentos teóricos relativos ao processo de crescimento são sem dúvida incorporáveis, enquanto tais, a uma nova teoria da firma e da indústria. Ademais, há certamente, na microeconomia tradicional e na literatura corrente da organização industrial, material teórico a ser coletado e utilizado na construção dessa nova teoria da firma e da indústria.

É preciso evitar, no entanto, a postura de que o simples acúmulo de evidência empírica e a coleção de hipóteses parciais farão emergir

⁵ Ver E. T. Penrose, *The Theory of the Growth of the Firm* (Oxford: Basil Blackwell, 1972).

naturalmente um novo corpo teórico. Ao contrário, a emergência de um novo corpo teórico pressupõe, além de uma vontade de construí-lo, que certamente inexistente, na literatura corrente de organização industrial, uma definição inicial de sua estrutura futura e uma proposta de organização do real.

Cabe apontar aqui uma questão epistemológica cujo tratamento extenso e rigoroso escapa à nossa competência, mas que tampouco pode ser completamente ignorada. Evidentemente, uma teoria da firma e da indústria é parte e se remete a um corpo teórico ainda mais geral. Do ponto de vista lógico, ela se constrói dedutivamente, desdobrando-se a partir de hipóteses sugeridas por esse corpo teórico mais geral. Do ponto de vista da prática de produção do conhecimento, porém, cabe ter presente que os grandes sistemas teóricos se desenvolvem tanto pelos desdobramentos dedutivos de novos segmentos teóricos, sugeridos pela lógica interna do próprio sistema, quanto pela agregação de blocos teóricos parciais, que induzem construções teóricas envolventes a nível mais geral.

A atual crise geral da teoria econômica parece limitar as possibilidades de avanços significativos no processo de produção de conhecimento através da derivação de corpos teóricos particulares de premissas propostas por um grande sistema teórico. Neste contexto, o caminho alternativo parece mais fecundo, ainda que mais incerto. Assim, caberia dirigir o esforço de teorização para a construção de teorias parciais que dessem conta de uma área específica e precisamente demarcada do real. O maior grau de incerteza associado a esse procedimento decorre de que a sobrevivência dessas teorias parciais depende não apenas de sua consistência interna e do teste do real, mas também de sua capacidade de integrar-se a outros corpos teóricos parciais e a futuros sistemas envolventes mais gerais. Esta capacidade não se decide apenas a partir da própria teoria parcial, mas depende de desenvolvimentos teóricos que lhe são externos. Não obstante, esse procedimento parece garantir algum trabalho de teorização e alguns resultados parciais, ainda que incertos, e, desse modo, evitar a paralisia no processo de produção de conhecimento a que se pode ser condenado pela postura de que estabelecer os fundamentos primeiros do grande sistema teórico é o pré-requisito para qualquer avanço futuro no processo de construção teórica.

Uma última observação: o esforço de teorização que se propõe tem por objeto a formulação de uma teoria da firma e da indústria no âmbito da produção capitalista. Por conseguinte, pressupõe seu objeto como histórico. Isto não significa que seu modo de construção e exposição seja histórico descritivo, ou que se pretenda uma disciplina histórica: não lhe cabe contar a história, mas antes dar conta da história. Daí porque, embora pensada em termos da etapa atual do capitalismo, deve conter as etapas passadas e a própria lógica das transformações que conduziram às etapas sucessivas. Na verdade, se a etapa atual é a que fornece a referência do real para o trabalho de construção teórica, isto decorre do pressuposto de que esta etapa apresenta a forma mais desenvolvida do modo de produção capitalista e que, portanto, contém dentro de si as anteriores, ou seja, assume-se que o desenvolvimento do capitalismo explicita crescentemente sua realidade. Tal postulação implica negar dois tipos de posturas. A primeira é a de que a cada etapa corresponde um corpo teórico específico, de modo que teríamos, por exemplo, uma teoria do capitalismo competitivo e uma teoria do capitalismo monopolista ou uma teoria da firma individual e uma teoria da grande corporação. Tal posição só se sustenta se admitida uma ruptura radical entre as diversas etapas, o que significa pôr em questão o próprio conceito de modo de produção capitalista. A segunda consiste em tratar uma nova etapa do desenvolvimento do capitalismo a partir de uma simples extensão do corpo teórico elaborado com referência à etapa anterior, que é preservado intacto. Nossa proposição é que, pelo contrário, as transformações caracterizadoras de uma nova etapa sugerem e requerem um reexame profundo do corpo teórico legado pela etapa anterior; deste modo, o produto teórico das transformações do real é, provavelmente, antes uma reelaboração, mais ou menos, profunda do corpo teórico preexistente do que a simples incorporação de elementos adicionais a este corpo. É verdade que o corpo teórico existente pode permanecer intacto na medida em que dê conta dos novos desenvolvimentos do real. Contudo, cabe evitar que a tentação de ver-se afirmada a potência prospectiva de um corpo teórico — vale dizer, seu caráter profético — induza, como algumas vezes parece ter ocorrido, a que essa capacidade seja admitida como preliminar e que se busque, em seguida, acriticamente, estendê-lo para abranger os novos dados do real.

3 — Implicações para formulação de um curso

As considerações anteriores implicam uma proposta de curso de organização industrial. Um curso deve supostamente apresentar o estado da arte de uma disciplina; sob esse aspecto, é um instrumento de transmissão do conhecimento existente. Mas ele é também, necessariamente, uma reflexão sobre esse conhecimento e, nesse sentido, tem um papel de estímulo ou de inibição no processo de produção de conhecimento. Essa reflexão se manifesta em dois níveis. Em primeiro lugar, pela maneira pela qual organiza seu próprio material. Em segundo lugar, por uma avaliação crítica do conjunto e de cada um dos elementos do corpo de conhecimento transmitido. Neste contexto, um curso pode, evidentemente, ser desde uma catequese, que transmite acriticamente um corpo canonizado de conhecimento, até uma crítica radical do conhecimento existente ou uma proposta aberta de criação de conhecimento.

Os cursos de organização industrial, como explicitados pelos manuais, ainda que não sejam inteiramente acríticos em relação ao material disponível ao organizá-lo, não apontam para a construção de um novo corpo teórico, mas antes refletem as limitações anteriormente assinaladas da literatura de organização industrial. Assim, apresentam tópicos específicos, incorporando as hipóteses teóricas e a evidência empírica disponíveis, sem buscar articulá-los entre si e integrá-los num corpo teórico unificado.

Nossa proposição é que o curso de organização industrial se defina e se organize da perspectiva de construção de uma nova teoria da firma e da indústria, que se postule como alternativa teórica à formulada pela microeconomia tradicional,⁶ ou seja, de uma teoria, como se sugeriu, que coloque o crescimento da firma e da indústria como sua questão central e não se restrinja ao caso da economia fechada, mas se proponha a abranger e dar conta do fenômeno da empresa multinacional e da presença de subsidiárias de empresas estrangeiras em indústrias nacionais.

Desse ponto de vista, cabe organizar as análises existentes do crescimento da firma e da indústria de modo a definir um arcabouço

⁶ Admite-se que o curso de organização industrial é precedido por um curso de microeconomia tradicional que elabore a crítica desse corpo teórico.

primário de estruturação do curso. A partir daí, cabe incorporar os elementos teóricos esparsos da literatura de organização industrial, buscar as implicações dinâmicas das formulações estáticas desta literatura e da teoria microeconômica da firma e rever a literatura corrente sobre empresas multinacionais de modo a articulá-la à análise da economia fechada.

Apresenta-se a seguir uma sugestão de como esse arcabouço primário pode ser construído a partir da problemática do crescimento da firma e da indústria. Como uma simplificação analítica, considera-se inicialmente o caso de uma economia fechada.⁷

O ponto de partida é o fato de que a firma está obrigada a crescer. A possibilidade de crescimento da firma, contudo, é limitada pela sua capacidade de financiar sua própria expansão e pela existência de mercado para sua produção crescente. Neste contexto, o exame da natureza desses limites e da possibilidade de superá-los deve ser colocado no centro da análise do crescimento. Pode ser sugerido, em particular, que, com mais frequência, a firma encontra, na existência de mercado para sua produção, o limite mais restritivo à sua capacidade de crescer. Como resultado, o ponto central a ser focalizado é como a firma se esforça continuamente para encontrar escoadouros para sua produção potencial, de modo a assegurar a realização do potencial de crescimento definido pelo montante de fundos que a firma dispõe para investir.

A natureza diversificada da firma introduz algumas dificuldades na análise do processo de crescimento. De fato, a firma, entendida como um *locus* de acumulação de capital, é a unidade que cresce, e por conseguinte a análise do crescimento deve focalizá-la inicialmente. Todavia, a firma não cresce no vazio. Portanto, a análise do seu crescimento não pode ignorar os padrões de crescimento da indústria, uma vez que a expansão da firma reflete esse padrão. Não obstante, na medida em que uma firma é diversificada e pode diversificar ainda mais suas atividades, não apenas seu meio ambiente não está confinado a um único mercado, mas ainda o padrão de crescimento relevante não pode ser identificado com o padrão de qual-

⁷ O marco geral do arcabouço proposto é sugerido por Steindl, *op. cit.*; contudo, considera-se aqui que as firmas não estão restritas a um único mercado e indústria e que elas podem diversificar ainda mais suas atividades.

quer indústria em particular. De fato, neste caso a firma transcende os limites e os padrões de indústrias individuais e, além de refletir a dinâmica das diversas indústrias de que participa, apresenta também uma dinâmica própria.

Como conseqüência, é inevitável uma análise recorrente. É necessário partir da análise da firma como uma entidade isolada; em seguida, examinar seu crescimento no contexto da indústria e do mercado; e, finalmente, voltar à firma, agora focalizada como uma entidade diversificada e diversificante, e examinar como ela transcende os limites e os padrões de crescimento de indústrias individuais.

O passo seguinte consiste em remover a hipótese de economia fechada. O abandono desta hipótese implica evidentemente mudanças e qualificações das conclusões derivadas da análise do processo de crescimento em uma economia fechada.

Em primeiro lugar, a abertura da economia implica a existência de novos esquadros para o potencial de crescimento da firma, devido à possibilidade de exportar mercadorias para mercados externos e de realizar investimentos no exterior. Neste contexto, é possível examinar a emergência e o desenvolvimento das empresas multinacionais como resultado do processo de crescimento das firmas e indústrias. Por outro lado, na medida em que as firmas ultrapassam as fronteiras de seus mercados nacionais, a dinâmica de seus processos de crescimento e de competição entre si ganha uma nova dimensão.

A segunda ordem de implicações derivada da abertura da economia se refere às conseqüências da presença de subsidiárias de empresas estrangeiras em uma indústria nacional. Sob certo aspecto, esta abordagem corresponde a focalizar o outro lado da questão relativa à emergência da empresa multinacional. Neste caso, é necessário rever os padrões de crescimento sugeridos pela análise da economia fechada, de modo a determinar em que medida são afetados pela presença daquelas subsidiárias. Em particular, é relevante inquirir sobre a dinâmica específica dos segmentos "doméstico" e "estrangeiro" da indústria.

Este arcabouço de análise do processo de crescimento da firma e da indústria permite estruturar o curso de organização industrial e

ordenar os tópicos usualmente tratados em tais cursos e a literatura disponível.

Numa primeira parte do curso, cabe tratar do crescimento da firma e da indústria numa economia fechada. Tal análise desdobra-se em três movimentos:

a) Primeiramente, cabe focalizar a firma como unidade isolada, examinando-se o próprio conceito de firma e revendo-se a literatura recente sobre seus objetivos. Convém que a firma seja entendida como um *locus* de acumulação de capital e encarada desde então como entidade diversificada quanto às indústrias e mercados dos quais participa. Neste contexto, cabe discutir sobretudo a questão da acumulação interna da firma e esboçar uma análise preliminar relativa à decisão de investir. Neste sentido, a firma se caracteriza, desde o início, como uma unidade em crescimento.

b) Num segundo momento, cabe mudar o foco da firma isolada para a indústria e o mercado, de modo a incorporar à análise do crescimento da firma os limites e condicionantes definidos pelas indústrias e os mercados dos quais participa e a desenvolver a análise do processo de expansão da indústria como tal. Sob esse ponto de vista, é necessário examinar as questões relativas à estrutura da indústria e do mercado e aos padrões de comportamento das firmas associadas às diferentes estruturas. Aqui, cabe rever em detalhe, de modo a incorporá-la eventualmente à análise, a literatura disponível sobre concentração industrial, barreiras à entrada, competição por preços e formação oligopolista de preços, competição por diferenciação do produto e papel do progresso técnico. Neste particular, requer-se um esforço especial no sentido de tentar reelaborar em termos dinâmicos um conjunto de estudos e contribuições teóricas formulados, quase sempre, em termos estáticos. A discussão precedente se desdobra naturalmente em algum tipo de taxonomia de indústrias e mercados. Cumpre formulá-la não como um mero exercício classificatório, mas como um elemento para a discussão da especificidade dos padrões e estratégias de crescimento das firmas em diferentes indústrias e mercados.

c) Em terceiro lugar, por fim, cabe deslocar novamente o foco da análise da indústria e do mercado para a firma, agora encarada

como uma entidade diversificante. Assim, caracterizado o condicionamento do processo de expansão da firma pelas estruturas e padrões de comportamentos peculiares às indústrias em que participa, cumpre reconhecer que a firma transcende essas indústrias e mercados e apresenta uma dinâmica própria. Não obstante, a necessidade e o sentido da diversificação da firma merecem ser analisados levando em consideração as características estruturais e a dinâmica das indústrias e dos mercados em que esta diversificação opera. Neste ponto, cabe rever, de modo a incorporar à análise, a literatura disponível sobre o processo de diversificação, integração vertical, fusões e absorções de empresas, *joint-ventures* e conglomerados.

A segunda parte do curso trata do crescimento da firma e da indústria numa economia aberta. Como se sugeriu anteriormente, tal questão deve ser abordada analiticamente de dois pontos de vista distintos:

a) Em primeiro lugar, trata-se de examinar a projeção para os mercados externos de firmas e indústrias nacionais. Este movimento se articula necessariamente às questões abordadas na primeira parte do curso se a expansão no mercado externo é entendida como a busca de realização do potencial de crescimento de firmas e indústrias nacionais. Sob esse ponto de vista, trata-se de examinar o processo de internacionalização do oligopólio, notadamente através da análise da emergência e estratégia de expansão das empresas multinacionais e do processo de competição à escala mundial que tal desenvolvimento configura. A literatura a ser vista neste contexto compreende os estudos relativos ao imperialismo, aos investimentos diretos no exterior e às empresas multinacionais.

b) Em segundo lugar, cabe considerar os efeitos da presença de subsidiárias de empresas estrangeiras em indústrias nacionais. Sob esse ponto de vista, é necessário examinar em detalhe a especificidade da subsidiária estrangeira *vis-à-vis* o produtor local e refazer a análise elaborada inicialmente em termos de uma economia fechada de modo a identificar em que medida essa presença afeta os padrões de competição e a dinâmica de crescimento anteriormente sugeridos. Parece lícito afirmar que esta análise não pode ser formulada em abstrato, sem referência a um marco histórico concreto. Desta forma, sem prejuízo de seu caráter teórico e sem transformá-la

numa análise histórica ou em estudos empíricos, cabe referi-la a um contexto histórico específico.⁸

Observe-se que se ignorou até aqui a existência do Estado e o impacto de sua ação eventual nos padrões de competição e na dinâmica de crescimento das indústrias. Não interessa aqui nos termos na discussão da natureza e dos efeitos das medidas de política governamental usualmente examinadas pela literatura de organização industrial. Tal discussão pode ser facilmente incorporada ao esquema proposto. Cabe considerar, no entanto, mais especificamente, a questão das empresas estatais. A presença de tais empresas, é de se esperar, afeta os próprios padrões de competição e crescimento das indústrias em que operam. Portanto, ao contrário da questão das medidas de política governamental, não cabe simplesmente sobrepô-las ao esquema analítico já elaborado, mas faz-se necessário reelaborar o próprio esquema analítico de modo a incorporá-las. Resta indicar onde fazê-lo. Uma primeira possibilidade seria refazer a análise do caso da economia fechada ao fim da primeira parte do arcabouço proposto; outra alternativa seria incorporá-la apenas na análise da economia aberta, o que situaria possivelmente a atuação da empresa estatal num contexto histórico mais preciso.

Para concluir, vale enfatizar que a proposta de curso de organização industrial que se está formulando, se envolve uma reordenação dos tópicos a serem tratados, o faz apenas num segundo momento. A proposta fundamental é de que o curso represente um esforço de dar unidade teórica a uma disciplina perdida no empirismo e na teorização incompleta. O esquema de curso proposto é sobretudo um convite a um esforço e a contribuições neste sentido.

⁸ Quanto a esse ponto, vale lembrar que tampouco a análise inicial do crescimento da firma e da indústria em uma economia fechada prescinde de um marco de referência histórico. Embora não explicitado, o marco de tal análise é evidentemente o das economias capitalistas desenvolvidas.