
ESTRATÉGIAS RECENTES DE CRESCIMENTO NA INDÚSTRIA DE EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS DO SUL DO BRASIL

Marcos Aurélio da Silva*

RESUMO: Observando as características da recente reestruturação industrial do capitalismo gerencial, e sem descuidar das especificidades presentes nas formações sociais atrasadas, o artigo busca comparar as estratégias de crescimento de duas firmas de equipamentos elétricos com origens na Região Sul do Brasil durante os anos 1990. Na parte conclusiva, discorre sobre as perspectivas de crescimento da indústria em foco no contexto do governo Lula.

Palavras-chave: firmas de equipamentos elétricos, estratégias de crescimento, políticas governamentais.

RECENT STRATEGY OF GROWTH IN THE INDUSTRY OF THE ELECTRIC EQUIPMENT IN THE SOUTH OF BRAZIL

ABSTRACT: After to observe the characteristics of recent industrial restructuring of the managerial capitalism, and without prejudice to dynamic specific of late social formation, the article search to compare the strategies of growth at two firms of electrical equipment with beginnings of South Brazil. In conclusion, discourse on the perspectives of growth of industry in consideration in the context of Lula government.

Key words: firms of electrical equipments, strategies of growth, government policy.

INTRODUÇÃO

A interpretação da dinâmica econômica que caracteriza o capitalismo contemporâneo tem sido realizada, por vezes, e notadamente entre os que se postam no pensamento não convencional, por meio de argumentos presos a pressupostos unívocos e algo deterministas. Com efeito, este tipo de interpretação, enfatizando não raro a presença de instituições favoráveis a uma acumulação eminentemente não-produtiva (autônoma) e mesmo globalizada da riqueza – no exemplo da desregulamentação que tem favorecido os investimentos voláteis em ativos financeiros nas mais diferentes plagas sob comando dos grandes investidores institucionais (fundos de pensão, companhias de seguro, etc.) –, tem insistido ter o capitalismo ingressado em uma espécie de regime de acumulação rentista.

Não obstante, os estudos mais criteriosos realizados acerca das transformações porque passa o capitalismo contemporâneo assinalam que uma lógica financeira como a acima descrita corresponde antes a algumas formações sociais específicas, e não a todo o capitalismo. Investigações como as realizadas por Chandler, logrando identificar uma reestruturação no que ele definiu como capitalismo gerencial – aquele caracterizado por

*Doutor em Geografia. Professor do Departamento de Geociências da Universidade Federal de Santa Catarina - CFH/UFSC. E-mail: maurelio@cfh.ufsc.br

grandes empresas oligopolistas com amplos investimentos em capacitação organizacional favoráveis aos ganhos de escala e escopo – reestruturação marcada, entre outras, (a) por uma onda de fusões e aquisições em indústrias de fraca relação com o *core* de negócios das companhias, (b) por alienações sem precedentes de divisões (que atingiu mesmo indústrias afins), (c) pela compra e venda de empresas como um negócio distinto e lucrativo – todas determinadas pela presença dos novos investidores institucionais no controle acionário dos grupos econômicos –, corresponde, mais propriamente, a economias como a britânica e a norte-americana, tendo ficado de fora deste processo toda a Europa Ocidental e o Japão (CHANDLER, 1990: 621-628).

De fato, mesmo os estudos que se esforçaram em compreender o que, sob o comando da grande firma oligopolista, pode ser chamado de interesses cada vez mais indistintos entre lucros e rendas nas mais recentes formas de investimento (consolidadas nas empresas-rede), não descuidaram de assinalar que entre estas, nem todas têm um caráter rentista, podendo-se encontrar aquelas mais corretamente denominadas de investimentos empreendedores (CHESNAIS, 1996).

Por certo, à assertiva determinista e exageradamente redutora inicialmente assinalada, escapa que as economias nacionais, com suas especificidades, ainda existem. Bem como que esta existência está condicionada, em boa medida, à presença em cada uma delas, de “atributos do contexto produtivo, social e institucional” que lhes é particular, atributos formadores da competitividade estrutural ou sistêmica dos seus respectivos parques produtivos (CHESNAIS, 1996: 121). E ainda que as firmas que integram estes parques, “como fruto do esforço no sentido de extrair maiores e melhores resultados dos recursos à sua disposição” – os tais atributos, pois – e também “do quadro competitivo com que se defrontam,... tendem a realizar incessante acumulação de conhecimentos”, o que resulta no “estabelecimento de identidades singulares” (ou, por outro, na incorporação das decisões à sua história e à sua cultura – o que pode dar lugar ao fenômeno referido como *path dependency*¹) (CASTRO, 1996:12-3 e 15).

Certamente que ao insistir nos elementos acima, assaz portadores de determinações históricas e geográficas, as visões do que transcorre na economia mundial atual podem se tornar muito mais matizadas e complexas. Destarte, se não há que negar a presença de interesses distantes da acumulação produtiva do capital na presente conjuntura, é preciso ver que, segundo o contexto histórico e sócio-espacial, bem como a influência maior ou menor do mesmo contexto sobre as firmas específicas, estes interesses aparecem mais ou menos influentes – podendo-se mesmo falar na presença de imbricações históricas (dialéticas, pois) entre diferentes tendências. Na verdade, se é disto que muitas vezes se trata, falta, então, à assertiva determinista, para interpretar a complexidade

contemporânea, o *insight* interpretativo fornecido pela conhecida categoria marxista de formação social – ou, como os geógrafos passaram a chamar a partir do trabalho seminal de M. Santos (1982), a categoria de formação sócio-espacial.

O artigo que se segue, busca investigar as estratégias específicas de crescimento e competitividade de duas grandes firmas do segmento de equipamentos elétricos durante a década de 1990, cujo capital, é, pois, eminentemente nacional, tendo por origem a Região Sul do Brasil. A luz destas estratégias, e buscando extrair maiores conseqüências do aporte teórico-metodológico acima assinalado, apoiado, pois, na economia industrial institucionalista e na categoria de formação social, a parte conclusiva analisa as perspectivas de crescimento da indústria em causa no contexto do governo Lula.

DOIS CASOS PARADIGMÁTICOS DE ESTRATÉGIAS DE CRESCIMENTO

Tomando as histórias empresariais de dois grandes fabricantes brasileiros de máquinas e equipamentos elétricos (uma indústria mundialmente dominada por firmas multinacionais), a saber, os grupos Weg-SC e Inepar-PR, ambos com origem no Sul do Brasil, podemos observar que os dois chegam nos anos de 1990 com estratégias bastante arrojadas, aptas alçá-los, pois, ao cabo do período, ao seletivo grupo das firmas brasileiras cujo faturamento, à taxa de câmbio atual, situar-se-ia igual ou superior a casa do R\$ 1 bilhão (SCOFIELD, 1996; Lima, 2000). A evolução das estratégias seguidas, todavia, parece revelar que em apenas um dos casos as decisões foram consoantes com uma perspectiva de longo prazo. No outro exemplo as evidências parecem sugerir que as oportunidades maximizadoras de lucro no curto prazo, largamente oferecidas pela conjuntura da década de 1990, ganharam muito mais espaço.

O FOCO NA ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO

Uma análise das estratégias da catarinense Weg, demonstra claramente que o foco das atenções esteve centrado em utilizar o potencial de acumulação da firma em duas frentes principais. Na primeira, trata-se de preservar as conquistas já realizadas nos campos dos bens de capital seriados e sob encomenda, o último fundamentalmente calcado no mercado nacional. Na segunda, ampliar de forma definitiva os espaços de atuação no mercado externo, notadamente na área dos bens seriados. Lembrando das formulações de Chandler (1990), podemos dizer que aqui se observa um especial cuidado em manter os

investimentos dentro do *core* de negócios, onde as capacitações organizacionais foram acumuladas em um longo período de aprendizagem.

Os principais movimentos nesta direção podem ser resumidos como segue. No mercado interno, “onde não há muito mais o que fazer”, já que a “empresa controla 80% do mercado motores elétricos”, a estratégia está centrada em “oferecer soluções mais complexas e de maior valor” (LIMA, 2002: 50-1), pautando-se, enfim, num “leque ainda maior de produtos e linhas afins, como transformadores, geradores e sistemas de automação industrial” – além de “agregar serviços e engenharia”, sempre buscando “atender ‘pacotes’ para obras motivadas pela abertura e privatização do setor energético, contratados no modelo *turn key* (chave na mão)” (WILKE, 1999: C-3). Trata-se, fundamentalmente, de avançar, por meio de ampliações de capacidade e maior capacitação tecnológica, em espaços de mercado cuja inserção remonta à diversificação horizontal iniciada em princípios da década de 1980 (Weg Máquinas-1980, Weg Transformadores-1980, Weg Acionamentos-1981, Weg Automação-1986), já então justificada pelo crescimento do potencial de acumulação da firma em uma velocidade muito superior ao crescimento do seu mercado corrente² – e igualmente estimulada pelo programa de substituição de importações em curso, centrado no fornecimento estatal de crédito e demanda para uma acumulação privada orientada em novas bases (notadamente a área dos bens de capital sob encomenda) (CASTRO e SOUZA, 1985; TADINI, 1986).

Não deve haver dúvida que, na conjuntura da década de 1990, este potencial de acumulação foi igualmente lançado para proteger as posições já alcançadas no mercado interno para os bens seriados, como o demonstram as reduções de preços realizadas para enfrentar a concorrência internacional no período da sobrevalorização cambial (SILVA, 1997:76). Vale notar que neste período, notadamente no segmento dos motores de baixa potência, o mercado nacional foi invadido por fabricantes asiáticos, europeus e norte-americanos (Tabela 1), fenômeno responsável tanto por mudanças patrimoniais no setor (e.g. a alienação da Kohlbach Motores), quanto por uma transitória inversão na balança comercial do citado segmento (Tabela 2).

Certamente estas ações em nada se opõem a diversificação antes assinalada. Notadamente porque os lucros da firma em causa figuram amplamente suficientes para seguir simultaneamente uma estratégia e outra³. Outrossim, nem mesmo o caráter oligopolista da indústria pode ser assinalado como um impeditivo, o que, aliás, vem revelar as diferentes capacitações competitivas entre os fabricantes nacionais. Com efeito, se, como estabeleceu Steindl, nesta indústria, em que “os produtores marginais... obtêm lucros ‘anormais’”, torna-se difícil para a firma líder tentar “eliminar alguns dos produtores marginais” através de uma redução nos preços, já que estes sempre “podem compensar os

efeitos de um corte nos preços... por meio de uma redução absoluta nos preços, da mesma ordem”, não se deve esquecer, pois, que aqui também, há a possibilidade de firmas médias, ou mesmo grandes, serem “reduzidas ao nível de ‘lucros normais’ se a pressão competitiva for suficientemente forte, ou seja, se as firmas progressistas atingirem um diferencial de custos suficientemente grandes” (STEINDL, 1983:72-3)⁴.

Tabela 1 - Brasil. Procedência das Importações de Motores Elétricos Corrente Alternada Monofásicos Potência entre 37,5 W e 15 KW (US\$ 10³ Fob)

País/Ano	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Taiwan	4,3	11,1	25,8	163,4	347,9	1.506,2	844,6	2.272,5	2.137,4	84,0	80,7	30,4	144,9
China	0	69,1	4,0	109,6	79,5	2.467,1	4.727,3	2.623,6	1.356,4	250,7	10,0	203,4	947,3
Vietnan	0	0	0	0	0	735,3	2.995,8	2.017,0	1.226,7	467,3	0	1.239,8	1.294,3
H. Kong	0	0	23,0	38,7	41,5	56,1	83,3	125,1	1.975,4	844,9	8,5	426,2	210,4
Espanha	2,1	1,4	0	0	2.136,1	3.067,4	3.634,1	2.374,7	3.597,7	2.105,1	1.555,4	1.120,5	9,2
Itália	28,0	99,6	152,2	56,1	232,7	1.655,8	5.940,0	3.686,1	2.866,6	1.074,6	415,4	374,5	257,9
EUA	4.727,4	616,0	508,9	738,4	586,9	934,8	1.258,2	699,0	1.318,8	831,1	1.059,2	666,4	726,6

Fonte: Brasil. MDICE. Sistema Aliceweb (Elaboração do Autor). (Obs.: 1 HP = 736 W ou 0,736 KW)

Tabela 2 - Brasil. Balança Comercial de Motores Elétricos, Corrente Alternada, Monofásicos, Potência entre 37,5 W e 15 KW (US\$ 10³ Fob).

Ano	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Exp.	4.959,0	6.583,3	10.766,8	14.556,2	14.575,5	11.055,1	10.697,7	10.628,2	11.007,3	9.593,8	12.169,9	15.309,5	17.081,7
Imp.	5.441,2	1.756,0	1.586,1	2.016,8	4.170,0	12.590,2	21.495,2	16.407,0	17.300,9	7.451,5	4.427,8	5.046,9	4.544,9
Saldo	-482,2	4.827,3	9.180,7	12.539,4	10.403,5	-1.535,1	-10797,5	-5.778,8	-6.293,6	2.142,3	7.742,1	10.256,5	12.536,8

Fonte: Brasil. MDICE. Sistema Aliceweb (Elaboração do Autor).

Voltando aos esforços realizados no campo dos equipamentos pesados, hoje consagrados pela fórmula *turn key*, é preciso entender que, em razão de uma certa capacidade ociosa estrutural que acompanha o setor de bens de capital sob encomenda no Brasil (KUPFER, 1994: 62), não é possível lançar aí todo o potencial de acumulação da firma. Ora, isto vem explicar a estratégia seguida para o mercado externo pela firma catarinense.

Senão vejamos. Até o final da década de 1990, o mercado internacional, para a Weg, era alcançado fundamentalmente através de uma agressiva política de exportação a

partir das unidades brasileiras –basicamente localizadas em cidades da região de colonização alemã catarinense, que deu origem ao grupo (Jaraguá do Sul, Blumenau). O ponto de apoio desta estratégia, consoante com as capacitações organizacionais voltadas para a exploração de amplas economias de escala, resumia-se, pois, à presença de “onze empresas do grupo espalhadas nos cinco continentes”, que atuavam como “pontos de comercialização, representação e atendimento” (RIBAS, 1999: C-7). A partir do último ano da década, porém, esta estratégia ganha um impulso adicional, cujo significado no processo de internacionalização das vendas até então perseguido não pode ser minimizado.

Trata-se da instalação de unidades de produção nos principais mercados mundiais, processo levado a efeito sempre a partir da aquisição de concorrentes. A primeira delas fez-se na Argentina, comprando a firma Morbe. Localizada na província de Córdoba, esta companhia praticamente não tinha concorrente no mercado local, com o que a firma brasileira “acabou ficando como um dos poucos fabricantes de motores no país” (ALMEIDA, 2000:17). Logo após, além da aquisição, também no ano 2000, de uma grande firma argentina dedicada à fabricação de componentes para comando e proteção de motores elétricos (BARBOSA, 2000), seguiu-se a aquisição de uma unidade da ABB na Cidade do México, detentora de cerca de 20% do mercado mexicano de motores de baixa tensão (VARGAS, 2000) e, já aqui buscando um melhor posicionamento internacional no segmento dos motores engenheirados, “a compra de uma fábrica de motores especiais do grupo Efacec, na cidade de Maia, região metropolitana da cidade do Porto, em Portugal” (MEURER, 2002: C-6). Em 2004, segue-se a aquisição da chinesa Nantong Electric Motor Manufacturing, localizada na província de Jiangsu, a cerca de 250 quilômetros de Xangai, e especializada na fabricação de motores elétricos de baixa e medida tensão (KARAM, 2004).

De todas as aquisições, a realizada no México revela ser a mais importante na estratégia da companhia, já que “Além da presença no México, a unidade permitirá melhor suporte ao mercado norte-americano” e, por extensão, a todo o “Nafta, o maior mercado do mundo” (VARGAS, 2000: C-5). Aliás, como se pode depreender a partir dos dados da Tabela 3, a ausência da ABB no mercado dos Estados Unidos, país líder em realização de vendas dessa região econômica⁵, indica que importantes deficiências competitivas, dificilmente superáveis, motivaram esta companhia a alienar o negócio dos motores elétricos no México para a firma brasileira⁶. Por seu turno, as inversões da Weg sugerem que a companhia brasileira, cada vez mais, se fortalece em direção a uma posição do tipo rival oligopolista, num mercado, pois, nitidamente marcado pela concentração – algo situado no oligopólio instável e o oligopólio cristalizado, conforme o segmento (Tabela 3)⁷. Uma rival, enfim, capaz “de sustentar uma concorrência ‘global’ atuando simultaneamente em seu próprio mercado, nos mercados dos rivais e em outros” (CHESNAIS, 1996: 93)⁸ – processo

levado a efeito, como o fizeram os mais bem-sucedidos concorrentes surgidos no capitalismo gerencial do século XX, através de importantes investimentos casados em produção, distribuição e gerenciamento (a tríade da capacitação organizacional), base crucial das estratégias de crescimento de longo prazo apoiadas nos lucros de longo prazo (CHANDLER, 1990: 594).

Tabela 3 - Estados Unidos: mercado de motores elétricos – ago. 1998 (Vendas em US\$ 10⁶ e em percentagens).

Firmas	Vendas	Motores monofásicos		Motores trifásicos		Total US\$
	US\$	%	US\$	%		
General Electric	484	16,8	984	19,0	1468	
Emerson E. P.	387	13,4	673	13,0	1060	
Baldor	61	2,1	476	9,2	537	
Magnetek	173	6,0	353	6,8	526	
Reliance	39	1,4	471	9,1	510	
A. O. Smith	230	8,0	230	4,4	460	
Siemens	10	0,3	160	3,1	170	
Weg	3	0,1	42	0,8	45	

Fonte: Depto. de Comércio dos EUA *apud* Rotta (1999).

Todavia, o controle do capital, diferente do observado para aqueles concorrentes, cujo exemplo mais acabado encontramos na formação social dos Estados Unidos, não se faz através da pulverização das ações no mercado de capitais, mas antes pela permanência do controle nas mãos das famílias fundadoras – característica que remete o caso em apreço muito mais para o observado no modelo nipônico pré-II Guerra Mundial (*Zaibatsu*) (SILVA, 1997)⁹, ademais muito comum nas mais bem-sucedidas industrializações tardias do Terceiro Mundo, onde ação do Estado no financiamento dos investimentos privados mostra-se assaz importante (AMSDEN, 1990)¹⁰.

O PREDOMÍNIO DOS INTERESSES DE CURTO PRAZO

As decisões de investimentos levadas a efeito pelo grupo Inepar durante toda a década de 1990 sugerem um caminho diferente do acima descrito.

Com efeito, ao cabo da década de 1980, a firma paranaense inicia sua diversificação para além do nicho específico dos painéis elétricos em que até então vinha atuando. Os investimentos seguiram três direções principais, a saber, a área de produção de equipamentos elétricos, a área dos serviços de telecomunicações e a área dos serviços de energia. Apenas a primeira delas, todavia, se relacionava mais diretamente com o *core* de negócios da firma¹¹.

O fortalecimento da área de produção de equipamentos nitidamente se integra ao movimento de reestruturação que tantas firmas brasileiras passaram a perseguir no intuito de alcançar métodos modernos e eficientes de produção, bem como a diversificação e a modernização de suas linhas – o que muitas vezes levou à busca de sócios e/ou à importação de insumos e máquinas (CASTRO, 2001).

Destarte, na Inepar este processo se inicia já em 1992. Nesse ano a firma paranaense leva a efeito uma *joint-venture* com a General Electric do Brasil para a fabricação de medidores de energia destinados a toda a América do Sul, operação que significou a transferência da fábrica de medidores da GE instalada no Rio de Janeiro para as unidades fabris da Inepar, localizadas em Curitiba¹². A estratégia de associações ganha, todavia, impulsos definitivos a partir de 1995. Ali fora formada uma *joint-venture* com a norte-americana Hubbell Incorporated (que ficou com 49% das ações), voltada para a produção de equipamentos de transmissão e distribuição de energia (ORICOLLI, 1995), bem como com a GE Hydro do Canadá, dedicada à produção de turbinas e geradores elétricos, tendo esta a localização das atividades (engenharia e montagem) fora da região de origem da firma paranaense (Campinas e Araraquara), que controlou 40% das ações da empresa (INEPAR. Balanço Financeiro 2000). Em 1997 mais duas associações. Uma delas, também para a produção de medidores de energia, com a Landis & Gyr, empresa centenária pertencente desde o ano anterior (1996) ao Banco de Crédito Suíço – que, todavia, fora adquirida pela Siemens, esta substituindo a companhia suíça na associação, o que então resultou na formação da Siemens Metering, com 44% das ações em poder da Inepar¹³. Outra com a espanhola Artech, formando a Artech Inepar (49% do capital pertencente a Inepar), dedicada à produção de transformadores de medida (FANTIN, 1998). Nos dois casos a localização das atividades fez-se em Curitiba.

Paralelamente a estas associações, a área de equipamentos foi ampliada por uma série de aquisições, sempre beneficiadas pela conjuntura depressiva da economia nacional. Já em 1991, favorecida pela forte recessão promovida pela política econômica do governo Collor, adquire a divisão de sistemas de automação da Microlab S/A, empresa brasileira com sede no Rio de Janeiro, fabricante de softwares e hardwares de unidades de

automação e controle, com tecnologia desenvolvida pela CEPEL/Eletróbrás – que com a aquisição teve toda sua parte técnica e de engenharia transferida para Curitiba¹⁴.

A exemplo das associações levadas a efeito pelo processo de reestruturação, essa política de aquisições se intensifica a partir da segunda metade da década de 1990. Em 1996 a Inepar adquiriu a Sade Vigesa S/A, uma firma especializada em industrialização e montagem também com sede no Rio de Janeiro – operação que levou a firma paranaense a formar uma *holding* cujo capital ficou dividido entre a Inepar Administração e Participações (35,4%), a General Elétric do Canadá (2,3%), o Centrus (3,1%), fundo de pensão dos funcionários do Banco Central, e o mercado (59,2%) (SCOFIELF Jr., 1996). Entre os anos de 1997 e 1998 os passos são ainda maiores. Nesse período a política de aquisições dá lugar à “uma mega empresa de equipamentos e engenharia... com a ajuda do Bradesco e do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)” (ALVES, 1998: C-6). O processo tem início com a aquisição, em 1997, pela Sade Vigesa, de 16,5% da Nordon Indústrias Metalúrgicas, firma de capital francês localizada em Santo André-SP cujos problemas financeiros, iniciados “com a abertura do mercado brasileiro” no início da década de 1990, se agravaram, pois, com o Plano Real, “quando a concorrência externa foi fatal para a metalúrgica...” (ALVES, 1998: C-6). A aquisição, na verdade uma operação de salvamento montada pelos bancos acima referidos, ambos acionistas na Nordon, terminou por resultar, no curso do ano de 1998, na formação da “maior empresa de bens de capital e montagem da América Latina”, da qual participavam o grupo Inepar (38,6%), a então recém privatizada Companhia Siderúrgica Nacional (27,07%), o BNDESPar (20,8%) e o Bradesco (11,8%) (ALVES, 1998: C-6).

Na verdade, ainda que focalizadas próximas ao *core* de negócios da firma paranaense, essas operações, dados os agentes envolvidos, sugerem uma certa imbricação com o caráter assumido por muitas das reestruturações patrimoniais resultantes da mudança do quadro institucional brasileiro da década de 1990. Com efeito, muitas delas, mais do que promover um arranjo econômico-financeiro capaz de favorecer um processo de crescimento de longo prazo, deram lugar, em meio ao aprofundamento da crise de acumulação da década de 1980, a verdadeiras negociatas (MAMIGONIAN, 1999: 150). As inversões realizadas para além da área de atuação tradicional da firma paranaense parecem ratificar o que estamos dizendo.

Com o prosseguimento do processo de privatização levado a efeito pelo governo Fernando Henrique Cardoso, a firma citada passou a deslocar fortemente seu potencial de acumulação para os serviços de telecomunicações e de energia, não raro com a garantia dos homens fortes do governo e mesmo em parceria com seus aliados políticos.

Assim é que em 1998 a Inepar entra “como membro do consórcio Tele Norte Leste”, inicialmente “formado pela Inepar (10,1%), Fiago (19,9%), Macal (10,1%), Andrade Gutierrez (10,1%), Brasil Veículos (5%) e Aliança Brasil (5%)”, sendo que “A BNDESPar, com o aval do... ministro das comunicações e do... presidente do BNDES..., financiou parte da aquisição...”, incluindo “participação futura do BNDESPar (25%) e do grupo La Fonte (14,5%), que tem como presidente o empresário Carlos Jereissati” (ALVES, 1999a: C-1). Em 1999 a firma continuou participando “ativamente do processo de privatização do setor,... quando adquiriu participação em operadoras de telefonia celular banda B, como a Global Telecom... e na Norte Brasil Telecom”, além adquirir 10% da Telemar (ALVES, 1999b: C-1). No mesmo contexto, estabeleceu a Iridium Brasil, empresa sediada no Rio de Janeiro com 85% das ações em poder da Inepar (ALVES, 1999b), e que resultou de uma parceria com a Iridium mundial, firma liderada pela Motorola que lançou comercialmente no final de 1998 um sofisticado serviço de telefonia móvel de alcance planetário (KUJAWSKI, 2002)¹⁵.

No setor de energia os investimentos se realizaram tanto em distribuidoras de energia quanto em projetos de geração hidrelétrica e geração térmica. Assim é que passou a participar com 3,48% na Usina Hidrelétrica de Machadinho, 30% na Usina Hidrelétrica Dona Francisca, 47% na Usina Hidrelétrica de Itiquira, 10% na Usina Hidrelétrica de Campos Novos, 15% na Usina Hidrelétrica Ponte da Pedra, 40% na Usina Hidrelétrica de Cubatão, 18,11% na Celpa e 35% na Cemat (INEPAR. Balanço Financeiro 2000). Além dos projetos brasileiros, a companhia paranaense partiu também para investimentos “em três projetos de termelétrica em território argentino” (DUCAT, 1999: 23).

Não deve haver dúvida que esta veloz e radical expansão está na raiz dos problemas financeiros que o grupo passou a enfrentar no final dos anos noventa. Já em 1998 “o grupo acumulava uma dívida de 1,4 bilhão de reais contra receitas de 989 milhões” (COSTA, 2001). Em meados de 2000 o passivo financeiro era de 350 milhões de reais, “80% concentrado no curto prazo” (ALVES, 2001a: C-5). Apesar do papel da contração do mercado brasileiro, decorrente das crises asiática e russa, bem como do papel exercido pela maxidesvalorização do real (ALVES, 2001b), esses prejuízos, refletem, pois, uma inadvertida diversificação para áreas em que a companhia não tinha uma capacitação organizacional desenvolvida.

Demais, o interesse em participar dos negócios oferecidos pelo processo de privatização, parece revelar que, mais que uma estratégia de investimento colocada em prática após longa experiência nos negócios – como o fez a Weg seguindo o caminho aberto ainda no modelo de substituição de importações –, as decisões se voltavam basicamente para oportunidades maximizadoras de lucros no curto prazo. Daí uma certa

fragilidade frente aos principais agentes financeiros da presente conjuntura do capitalismo, como os fundos de pensão¹⁶, mas também às injunções da conjuntura política brasileira¹⁷.

O resultado desastroso dessa opção revelou-se sem demora, tendo a companhia paranaense que iniciar, a partir já dos prejuízos revelados em 1998, uma ampla venda de ativos – que incluiu não só todas os investimentos realizados nas áreas de energia e telecomunicações, mas também ativos promissores para a capacitação organizacional na área da produção de equipamentos, como os oriundos da aquisição da Nordon. Aliás, o processo de desinvestimento, alcançou tal magnitude, que mesmo as tradicionais instalações da companhia em Curitiba, bem como as mantidas na cidade paulista de Jacareí, foram fechadas, ficando suas operações concentradas apenas na cidade de Araraquara-SP (ALVES, 2003). (Na cidade de origem da firma restam apenas as ações minoritárias na planta de medidores de energia comandada pelo grupo KKR).

Enfim, da forma como ocorreu, o processo em que se enredou a companhia paranaense faz imediatamente lembrar, *mutatis mutandis*, do modo como, no último quartel do século XX, se processaram as fusões e aquisições nas formações sociais nacionais dominadas por interesses de curto prazo (EUA, Reino Unido), isto é, sempre dando lugar não a inversões em capacitação organizacional, mas a seguidas alienações de patrimônio, encaradas, pois, como um negócio distinto e lucrativo (CHANDLER, 1990: 624) – modalidade que, no caso em apreço, pode aparecer mesmo na forma sobredeterminada, notadamente quando se trata da alienação de patrimônio que resulta em participação majoritária de investidores institucionais ligados a essas formações sociais (como no caso do grupo de investimentos norte-americano KKR)¹⁸.

CONCLUSÕES E PERSPECTIVAS

A interpretação que afirma ser a lógica rentista absolutamente dominante no capitalismo contemporâneo afigura-se um tanto simplista. Nela graça enorme negligência das especificidades nacionais, ainda bastante importantes. Isto tem levado a interpretações exageradamente determinadas (pelo mercado) – com o que os contextos produtivos pretéritos, sua influência e incorporação por diferentes firmas, ademais portadoras de enorme potencial, deixam de ser reconhecidos.

A presença de tendências divergentes na presente quadra da história brasileira, revelada no influente campo da economia das empresas em diferentes opções estratégicas de firmas específicas, sugere que a mais recente conjuntura se caracteriza pela exacerbação das contradições históricas que acompanham o país enquanto uma formação

social particular. Nela convivem interesses mais ligados às oportunidades maximizadoras de lucros no curto prazo, notadamente fortalecidos sob a égide das mudanças institucionais dos anos 1990 (como o demonstra o caso Inepar), bem como interesses estratégicos de longo prazo – identificáveis, entre outras, em ações seguras de internacionalização de investimentos por parte de capitais nacionais cujas capacitações organizacionais foram longamente desenvolvidas, para o que contou o modelo de substituição de importações (o exemplo Weg).

Aliás, não se deve estranhar que aqueles mais identificados com o curto prazo tenham saído também das fileiras do modelo substitutivo, criado na esteira da Revolução de 1930. “Não é a primeira vez que uma revolução, precisamente ao torna-se vitoriosa, imerge numa onda de apostasia”, assinalou I. Rangel (1991:2)¹⁹. “Uma vez vitoriosa, a revolução já não pode ser atacada por forças externas... Mas ficará exposta ao ataque por forças internas participantes do seu dinamismo revolucionário” (RANGEL, 1991:2). Com efeito, o não enfrentamento da crise econômica que se manifestou já ao cabo do regime militar do modo como ela exigia, a saber, pela transferência da supercapacidade de produção engendrada nos diferentes ciclos substitutivos para as áreas estranguladas representadas pelos grandes serviços de utilidade pública (RANGEL, 1986), terminou por dar lugar a formas improdutivas de mobilização do excedente até mesmo por firmas integrantes do modelo.

É certo que para isso, o marco político também contou. Destarte, já o primeiro governo civil estabelecido depois do regime militar tinha seus defeitos de origem, sendo eles, pois, certamente fator “determinante do retorno ao poder dos setores mais arcaicos e parasitários do capitalismo brasileiro...” (BRESSER PEREIRA, 1989: 292). A década de 1990 consolidou esse processo, marcando, de modo implacável, com os governos Collor e FHC, “uma contra-revolução que substituiu o nacional-desenvolvimentismo pelo neoliberalismo...” (MAMIGONIAN, 2004: 129).

Conquanto a política brasileira tenha levado à vitória, nas eleições de 2002, um partido saído da oposição de esquerda, fortemente crítico da opção rentista dominante durante a década de 1990, os caminhos até certo ponto ziguezagueantes adotados nos primeiros anos de governo não lograram definir com clareza os rumos do futuro. Na verdade, as contradições dialéticas que a presente quadra da história revelam, continuam a se mostrar, pois, abertamente, nas diferentes frações do governo – marcadamente dividido entre uma ala conservadora, posto financista (Ministério da Fazenda e Banco Central), e outra nacionalista-denvolvimentista (Casa Civil etc.) (MAMIGONIAN, 2004).

Não obstante, mesmo frente ao relevante espaço que a corrente conservadora tem logrado ocupar na formulação da política econômica, dominada por uma macroeconomia que em nada se diferencia daquela praticada nos anos 1990 (rigoroso corte de gastos públicos, taxas de juros exageradamente alta para os padrões internacionais, negligência quanto ao controle da conta de capitais da balança de pagamentos), a possibilidade de recuperação de uma perspectiva desenvolvimentista não pode ser considerada fora de questão. Os investimentos em infra-estrutura projetados com recursos oriundos das Parcerias Público Privadas constituem um caminho para mobilizar a supercapacidade de produção assente na indústria de bens de capital – condição, aliás, *sine qua non* dos ganhos de escala favoráveis a uma maior inserção internacional desta indústria, no que, outrossim, contribuiria para abandonar a dependência da balança de pagamentos dos capitais voláteis de curto prazo. Além disso, mesmo uma política industrial atenta aos novos tempos, calcada no desenvolvimento de capacitações organizacionais a partir da combinação de empresas (CASTRO, 2003), vem sendo contemplada (CASTRO, 2004).

Resta saber, certamente, se as contradições presentes na formação nacional permitirão que uma tal perspectiva viceje – o que significaria, como o observado em tantas formações sociais do capitalismo central em que atores rentistas se fazem hoje presentes, subordinar seus interesses, pois, àqueles do “investidor empreendedor” (CHESNAIS, 1996: 79, citando C. Oman).

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, Hamilton. Recessão não assusta Weg. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. 17, 21-27 ago. 2000 (Caderno Gazeta Mercantil Latino Americana).
- ALVES, Ubirajara. Inepar terá mega empresa de equipamentos. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. C-6, 01 dez.1998.
- ALVES, Ubirajara Inepar vende 100% da participação. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. C-1, 06 jul. 1999a.
- ALVES, Ubirajara. Inepar muda comando e reorganiza operações. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. C-1, 27 out. 1999b.
- ALVES, Ubirajara. As medidas da Inepar para voltar ao equilíbrio. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. C-5, 29 abr. 2001a.
- ALVES, Ubirajara. Inepar venderá ativo de energia. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. C-4 26 abr. 2001b.
- ALVES, Ubirajara. Inepar decide concentrar operação em Araraquara. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. C-2, 4-5 e 6 abr.2003.
- AMSDEN, Alice. Third World industrialization: “global fordism” or a new model? **New Left Review**, n.182, jul., p. 5-32. 1990.

- AMSDEN, Alice. Un enfoque de política estratégica para el crecimiento y la intervención pública en la industrialización tardía. **Pensamiento Iberoamericano**, n. 29, jan./jun., p. 251-275, 1996.
- BARBOSA, Aduari Antunes. Weg parte para a aquisição de empresas. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. 3, 28 nov., 2000 (Relatório Santa Catarina).
- BENETTI, Estela. O resultado depende diretamente da qualidade dos seus colaboradores: entrevista com Eggon João da Silva. **Diário Catarinense**, Florianópolis, pp. 22-23, 11 jul., 2000.
- BRESSER PEREIRA, Luíz Carlos. De volta ao capital mercantil. **História e Ideal: ensaios sobre Caio Prado Jr.** In: D'Incao, M. A. (Org.) São Paulo: brasiliense: Editora da Unesp: Secretaria de Estado da Cultura, p. 279-297, 1989.
- CASTRO, Antônio Barros de. **O Estado a empresa e a restauração neoclássica. Estratégias empresariais na indústria brasileira: discutindo mudanças.** In: CASTRO, A. B. de, POSSAS, M. L., PROENÇA, A., (Org.). Rio de Janeiro: Forense Universitária, p. 1-22, 1996.
- CASTRO, Antônio Barros de. A reestruturação industrial brasileira nos anos 90. Uma interpretação. **Revista de Economia Política**, vol. 21, n. 3, jul./set., p. 3-26, 2001.
- CASTRO, Antônio Barros de. **Estratégias industriais pós-abertura. Governo Lula, novas prioridades e desenvolvimento sustentado.** In: Velloso, J. P. dos R., (Coord.), Rio de Janeiro: José Olympio, p. 277-293, 2003.
- CASTRO, Antônio Barros de. O retorno de políticas transformadoras. **Folha de São Paulo**, São Paulo, p. B-2, 7 jul., 2004.
- CASTRO, Antônio Barros de e SOUZA, Francisco Eduardo Pires de. **A economia brasileira em marcha forçada.** 2. Ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985. 217 p.
- CHANDLER Jr. Alfred. The dynamics of industrial capitalism. In: **Scale and scope.** Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, p. 593-627, 1990.
- CHESNAIS, François. **A mundialização do capital.** Tradução de S. F. Foá, São Paulo: Xamã, 1996. 335 p.
- COSTA, Maira da. Encurralado, endividado e enfraquecido, Atilano de Oms Sobrinho foi colocado contra a parede por seus sócios no Inepar. Até quando poderá resistir? **Exame**, São Paulo: Ed. Abril, ano 35, n.746, 08 ago., 2001.
- DUCAT, Marci. Inepar investe no setor elétrico argentino. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. 23, 22-28 fev., 1999.
- FANTIN, Elvira. Inepar e a Artech assumem o controle da argentina TTE. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. C-4, 18-19 dez., 1998.
- INEPAR. Balanço Financeiro 2000. **Gazeta Mercantil**. São Paulo, 24, abr., 2001.
- KARAM, Rita. A Weg compra fábrica na China. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. A-10, 09 nov., 2004.
- KUJAWSKI, Guilherme. O retorno de Jedi. **Carta Capital**, São Paulo: Ed. Confiança, ano 8, n.182, 27 mar., 2002.
- KUPFER, David. Competitividade da indústria brasileira: visão de conjunto e tendência de alguns setores. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba: IPARDES, n. 82, p. 45-78 1994.
- LACHINI, André. Lucent e Inepar criam nova empresa. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p.15, 3-9 jan., 2000 (Caderno Gazeta Mercantil Latino Americana).

- LIMA, Marli. Weg pretende faturar R\$ 1 bilhão. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. C-4, 16 dez., 2000.
- LIMA, Marli. **Jato classe econômica**. Forbes Brasil, São Paulo: Ed. JB, ano 3, n. 42, 05 jul., 2002.
- MAMIGONIAN, Armen. A América Latina e a economia mundial: notas sobre os casos chileno, mexicano e brasileiro. **Geosul**, Florianópolis: Ed. UFSC, vol. 14, n. 28, p. 139-151, 1999.
- MAMIGONIAN, Armen. O enigma brasileiro atual: Lula será devorado? **Ciência Geográfica, Bauru-SP**, ano X, v. 10 n. 2, maio/agosto, 2004, p. 127-131.
- MEURER, Elmar. Weg compra fábrica em Portugal. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. C-6, 3-4 e 5 maio, 2002.
- ORICOLLI, Sílvio. Inepar associa-se a Hubbel dos EUA. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. C-4, 29 nov., 1995.
- RANGEL, Ignácio. **Economia: milagre e anti-milagre**, 2. Ed. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1996. 96 p.
- RANGEL, Ignácio. O mercado e o plano. **Folha de São Paulo**, São Paulo, p. 2, 13 jul., 1991. (Caderno Dinheiro).
- RIBAS, Sílvio. Weg enxuga a estrutura societária. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. C-7, 09 nov., 1999.
- ROTTA, Adriana La. A aposta americana da brasileira Weg. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. 7, 25-31 out., 1999 (Caderno Gazeta Mercantil Latino Americana).
- SANTOS, Milton. Sociedade e espaço: a formação social como teoria e como método. In: **Espaço e sociedade: ensaios**, 2. Ed. Petrópolis: Vozes, 1982. p. 9-27.
- SCOFIELD JR., Gilberto. Nasce o gigante Nova Inepar. **Jornal do Brasil**, Rio de Janeiro, p. 15, 20 set., 1996.
- SILVA, Marcos Aurélio da. **A indústria de equipamento elétrico do nordeste catarinense: um estudo de geografia industrial**. Dissertação (Mestrado em Geografia), Depto. de Geografia, FFLCH-USP, São Paulo, 1997, 250 p.
- STEINDL, Josef. **Maturidade e estagnação no capitalismo americano**. Tradução de L. M. G. Maia. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1993, 264 p.
- TADINI, Venilton. **O setor de bens de capital sob encomenda: análise do desenvolvimento recente (1974-83)**. São Paulo: IPE/USP, 1986. 142 p.
- VARGAS, Rosely. Weg compras fábricas no México e na Argentina. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. C-5, 27 jul., 2000 (Caderno Santa Catarina).
- WILKE, Juliana. Weg instala sua mais moderna fábrica de motores. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. C-3, 01 jul., 1999 (Caderno Santa Catarina).

NOTAS

¹ Trata-se da idéia de que é difícil descartar uma decisão, ou o sentido de que os planos estratégicos futuros estão limitados por outros anteriores (AMSDEN, 1996).

² Na verdade esta diversificação deu lugar mesmo a uma conglomeração, já que se fez acompanhar de investimentos na indústria química e de alimentos, os últimos posteriormente alienados (SILVA, 1997).

- ³ Conforme se referiu a matéria da Forbes ao tratar da capacidade financeira da Weg, “se a companhia resolvesse usar seu saldo bancário para pagar todos os seus compromissos (inclusive aqueles que vão vencer daqui a algum tempo), sobraria dinheiro” (LIMA, 2002: 50).
- ⁴ Certamente que, no contexto de uma economia aberta, hipótese ausente em Steindl, um tal deslocamento das firmas marginais para o nível dos lucros normais se fez também a partir das firmas líderes do exterior.
- ⁵ Conforme entrevista realizada na Weg em 11.03.1999, o mercado norte-americano representa cerca de 20% do mercado mundial de motores elétricos.
- ⁶ Vale notar que a ABB atravessa uma crise mundial de grandes proporções, o que certamente dificulta a mobilização de recursos para a reestruturação da citada planta.
- ⁷ Já na década de 1950 “A maioria dos autores considerava que, se as quatro maiores companhias, na produção, vendas e faturamento de um setor ou categoria de produtos, detinham, em conjunto, menos de 25% do mercado, reinava uma situação de concorrência imperfeita. Se as quatro companhias mais importantes detivessem mais de 25% do mercado,... começava a haver uma situação de oligopólio. Entre 25% e 50%, tal oligopólio era caracterizado como fraco e instável; além desse ponto, era considerado cristalizado e constituído de forma duradoura” (CHESNAIS, 1996: 93-4).
- ⁸ Segundo se referiu um diretor da Weg Exportadora em entrevista realizada na empresa em 20.11.2002, “se não exportarmos, seremos invadidos”.
- ⁹ Segundo dados de 2004, as três famílias fundadoras continuam controlando 67% das ações ordinárias do grupo (BENETTI, 2004).
- ¹⁰ Vale notar que F. Chesnais, acompanhando o economista industrial japonês A. Goto, discorda do americano O. Williamson quando este afirma que o *Zaibatsu* é uma instituição unicamente japonesa (CHESNAIS, 1996:106).
- ¹¹ Decerto a entrada de grupos industriais na área dos serviços muitas vezes tem correspondido a uma preocupação de manter o controle da cadeia do valor de que são partícipes. Isso não significa, todavia, a inexistência de conflitos entre diferentes *core* de negócios. Com efeito, no segmento dos serviços, notadamente em razão do caráter intensivo da mão-de-obra qualificada, “a hierarquia financeira (o controle da matriz sobre sua filial) não se traduz – ou bem pouco – em termos de hierarquia funcional, ou seja, de repartição de competências”. Ver Chesnais (1996, p. 189 e 196).
- ¹² Entrevista realizada na Inepar em 14.10.2002.
- ¹³ Em 2002 a Siemens alienou 81% das ações do negócio de medidores de energia para o grupo norte-americano de investimentos KKR. Entrevista na Landis & Gyr em 15.03.2004.
- ¹⁴ Entrevista na Inepar em 14.10.2002.
- ¹⁵ Vale notar que o projeto Iridium levou a Inepar a estabelecer duas outras associações tecnológicas. Uma delas com a norte-americana Mastec, dando lugar à Mastec Inepar Sistema de Telecomunicações, empresa atuante “nos segmentos de implantação de infra-estrutura e gerenciamento de redes para operadoras de telecomunicações” e na qual a Inepar controlava 48,6% do capital. Outra com a Lucent Technologies, voltada para a produção de equipamentos de energia para o mercado de telecomunicações. Sobre a aliança com a Mastec ver Inepar. Balanço Financeiro 2000. Para a aliança com a Lucent vide Lachini (2000).
- ¹⁶ Atilano O. Sobrinho, controlador de 60% do capital votante do grupo, referindo-se, pois, à contenda com os fundos Previ, Petros, Centrus e Aerus, detentores de 38% do mesmo capital, destaca: “com quem afinal os fundos conseguem manter relações tranqüilas”. Vale notar que os fundo acima citados, acusando Atilano de má condução gerencial do grupo, só aceitavam socorrê-lo financeiramente caso o principal acionista abrisse mão do controle acionário e adotasse uma governança corporativa, na qual nenhum dos acionistas teria o controle (COSTA, 2001).
- ¹⁷ Conforme se referiu Atilano O. Sobrinho acerca das dificuldades financeiras da companhia, “Com a crise do grampo no BNDES, a concessão de linhas de crédito ficou mais difícil... Nós que contávamos com o financiamento para tocar os nossos negócios, de repente ficamos sem apoio. Ganhamos muito mais negócios do que pretendíamos ganhar e talvez mais do que merecíamos ou que podíamos digerir” (COSTA, 2001).
- ¹⁸ Segundo insistiu o diretor-presidente da Landis & Gyr brasileira em entrevista citada, ao tempo em que a Siemens era a controladora da empresa, não havia, como sob a vigência do grupo KKR, conflito entre os interesses de longo e curto prazo, prevalecendo, pois, e amplamente, os primeiros.
- ¹⁹ Com a expressão apostasia, Rangel nos remete ao imperador romano Juliano, o Apóstata – que detratou e perseguiu o cristianismo, representante, segundo Rangel, de um passo à frente em relação à cultura clássica greca (paganismo).