

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MONTES CLAROS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO SOCIAL

**O PROCESSO DE DESNACIONALIZAÇÃO DE SEGMENTOS ESTRATÉGICOS
DA ECONOMIA BRASILEIRA : UM ESTUDO DA AQUISIÇÃO DE UMA
IMPORTANTE INDÚSTRIA DA ÁREA DE BIOTECNOLOGIA.**

Tarso Guilherme Macedo Pires

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Social, da Universidade Estadual de Montes Claros – Unimontes, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Social.

Banca Examinadora constituída, em 20 de abril de 2007, pelos professores:

Profª. Drª. Luciene Rodrigues (UNIMONTES) – Orientadora

Prof. Dr. Antônio Dimas Cardoso (UNIMONTES)

Prof. Dr. Dario Alves de Oliveira (UNIMONTES)

Montes Claros (MG)
2007

DEDICATÓRIA

**Dedico a todos aqueles que me são caros,
e que são a minha maior fonte de motivação.
Meus filhos, Tarso Filho, Ágatha e Carolina.
Aos meus pais queridos, Osvaldo e Gildete.
Em especial à minha esposa amada, Eliana,
sem a qual este trabalho seria impossível.**

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente e principalmente a minha esposa, Eliana Pires, por seu apoio contínuo, não só durante a fase árdua de escrever esta dissertação de mestrado. Mas, por todo apoio, nos 16 anos que estamos juntos. Sem este apoio este momento não haveria sequer começado, quanto mais alcançado um final feliz. Por toda a sua abdicção, carinho, cuidado e compreensão. MUITO OBRIGADO. EU TE AMO.

Agradeço aos meus filhos, Tarso Filho, Ágatha e Carolina, fonte de inspiração e motivação. Aos meus amigos, tanto os da infância, quanto os da vida de adulto. Destes últimos, em especial, àqueles que fiz no PPGDS. Deste seletto grupo, não posso deixar de citar nominalmente alguns, pois sem eles talvez este trabalho não teria chegado a sua conclusão. Ao meu primeiro orientador, professor João Batista de Almeida Costa, carinhosamente, Joba. Incrível exemplo de ser humano. Minha amiga Gilmara Teixeira, sem palavras! Não tenho como pagar por tantos favores. Minha eterna gratidão. Aos meus colegas do coração: Karen Almeida, Dhanyane Castro, Flávio Carvalho e Flávio José.

Um agradecimento especial à minha orientadora Professora Dra. Luciene Rodrigues. Não agradeço somente pela orientação sem a qual este trabalho seria inviável, mas, sobretudo, por ter ido comigo além do que exige o seu papel, sendo compreensiva com minhas ausências e demoras. Se houvera, falhas, na relação orientador-orientado, devem ser todas creditadas (ou debitadas) a mim mesmo. Aos demais professores, servidores e amigos do PPGDS. MUITO OBRIGADO!

O melhor uso que podemos fazer de
nossa vida é consumi-la em alguma coisa
de mais duradoura do que a própria vida.

Willian James

PIRES, Tarso Guilherme Macedo Pires. O Processo de Desnacionalização de segmentos Estratégicos da Economia Brasileira: Um Estudo da Aquisição de uma Importante Indústria da Área de Biotecnologia. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Social), Universidade Estadual de Montes Claros – Unimontes. Minas Gerais (BR).

RESUMO

O presente trabalho é uma investigação a respeito da desnacionalização recente que sofreu alguns segmentos estratégicos da economia brasileira. No decorrer desta última onda globalizante, o Brasil buscou uma inserção maior na economia internacional, para tanto promoveu uma abertura de sua economia para o mundo. Como consequência houve um incremento das operações de fusão e aquisição. Assim, um novo padrão de investimento estrangeiro é estabelecido. Em outro momento, as corporações transnacionais investiam no Brasil com intuito de estabelecer novas plantas industriais. Neste novo contexto, os investimentos, em sua maioria, têm o intuito de comprar empresas que já existem. Desta forma, o presente trabalho preocupa-se com as possibilidades de um desenvolvimento soberano para um país que sofre tal processo. Com intuito de responder a este questionamento, realizaram-se dois esforços básicos. O primeiro uma investigação aprofundada sobre o estado da arte em torno desta discussão. Um segundo, uma investigação em um caso específico: a aquisição da Biobrás, fábrica de insulina instalada em Montes Claros, por sua concorrente dinamarquesa Novo Nordisk. Neste esforço buscou a comprovação de que os investimentos advindos com a chegada desta empresa não são indutores de desenvolvimento como atestam seus defensores. A partir destes dois esforços o autor oferece sua contribuição à discussão do desenvolvimento.

Palavras Chaves: desenvolvimento, soberania, biotecnologia, desnacionalização,

Pólos de desenvolvimento.

ABSTRACT

The present work is an inquiry regarding the recent denationalization that suffered some strategical segments from the Brazilian economy. In elapsing of this last globalizante wave, Brazil searched a bigger insertion in the international economy, for in such a way promoted an opening of its economy for the world. Consequently it had an increment of the operations of merger and acquisitions. Thus, a new standard of foreign investment is established. At another moment, the transnational corporations invested in Brazil with intention to establish new industrial plants. In this new context the investments, in its majority, have intention to buy companies that already exist. In such a way, the present work is worried about the possibilities of a sovereign development for a country that suffers such process. With intention to answer to this questioning, one became fulfilled two basic efforts. First at all, an inquiry deepened on the state of the art around such quarrel. Second, an inquiry of a specific case: the acquisition of the Biobrás, plant of insulinas installed in Montes Claros - MG, for its competitor the Danish company: Novo-Nordisk. In this effort it searched evidence of that the investments happened with the arrival of this company are not inductive of development as they certify its defenders. From these two efforts the author offers to its contribution the quarrel of the development.

Keywords: development, sovereignty, biotechnology, denationalization, Polar regions of development

LISTA DE SIGLAS

ALCA.....	Área de Livre Comércio das Américas
ABIFINA.....	Associação Brasileira das Indústrias de Química Fina
BACEN.....	Banco Central
BNDES.....	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CADE.....	Conselho Administrativo de Defesa Econômica
CAMEX.....	Câmara de Comércio Exterior
CEDEPLAR.....	Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional
CEPAL.....	Comissão Econômica para América Latina e Caribe
CVM.....	Comissão de Valores Mobiliários
DEPEC.....	Departamento Econômico
DNA.....	ADN – ácido desoxirribonucléico
ENB.....	Estratégia Nacional de Biotecnologia
ETN.....	Empresa Transnacional
EUA.....	Estados Unidos da América
F&A.....	Fusões e Aquisições
FHC.....	Fernando Henrique Cardoso
FIEMG.....	Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais
FIOCRUZ.....	Fundação Oswaldo Cruz

FMI.....	Fundo Monetário Internacional
FUNTEC.....	Fundo Tecnológico do BNDES
GATT.....	Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio
IDE.....	Investimento Direto Estrangeiro
IMS.....	Instituto de Medicina Social
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
KPMG.....	Nome Próprio da Firma de Consultoria Suíça
NAFTA.....	Tratado Norte Americano de Livre Comércio
P&D.....	Pesquisa e Desenvolvimento
PIB.....	Produto Interno Bruto
SOBEET.....	Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais
UERJ.....	Universidade Estadual do Rio de Janeiro
UFMG.....	Universidade Federal de Minas Gerais
UNCTAD.....	Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e Desenvolvimento
WIR.....	World Investment Report – Relatório de Investimentos Mundiais

LISTAS DE ILUSTRAÇÕES**LISTA DE FIGURAS**

FIGURA 01: A Multidisciplinaridade da Biotecnologia.....	117
FIGURA 02: Cadeia Produtiva do Material Biológico.....	118
FIGURA 03: Estrutura da Cadeia Produtiva do Complexo Industrial da Química Fina.....	119
FIGURA 04: Esquematização do Modelo Perruxiano de Desenvolvimento.....	120
FIGURA 05: Esquematização do modelo Perrouxiano de desenvolvimento.....	133

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 01: Evolução IDE – Brasil 1970 – 2001.....	79
GRÁFICO 02: Evolução do Faturamento da Biobrás.....	101
GRÁFICO 03: Distribuição de Insulina no Setor Público por Origem do Cristal de Insulina – Brasil.....	105
GRÁFICO 4: Desempenho em Prescrição no Mercado Privado.....	107

LISTA DE TABELAS

TABELA 01: Fusões e Aquisições no Brasil.....	85
TABELA 02: Participação de F&A no Total de IDE (%).....	86
TABELA 03: Países com Maior Grau de Atratividade de IDE – perspectivas 2005-(2006) (Frequência % das respostas).....	91
TABELA 04: Saldo Comercial das 500 Maiores Empresas Privadas em Milhões de Dólares.....	93
TABELA 05: Localização Corrente (2004) e Futura (2005-2009) das Decisões de Alocação de Atividades de P&D.....	94
TABELA 06: Estrutura de Oferta no Mercado Nacional de Insulina – Setor Privado.....	107
TABELA 07: Estrutura de Oferta no Mercado Nacional de Insulina – Setor Público.....	109
TABELA 08: Índice de Concentração e Participação de Mercado das 11 Maiores Indústrias Farmacêuticas.....	123
TABELA 09: Distribuição de Empresas de Biotecnologia por segmento por Estados.....	125
TABELA 10: Informações sobre as empresas de Biotecnologia do Pólo Belo Horizonte.....	127

SUMÁRIO

	INTRODUÇÃO	14
1	MOLDURA TEÓRICA	22
1.1	Nação, Soberania e Empresas Transnacionais: relações possíveis.....	22
1.2	Por um Conceito Norteador de Desenvolvimento.....	32
1.3	A Construção da Idéia de Desenvolvimento: dos economistas clássicos a CEPAL.....	38
1.3.1	Os Clássicos: Smith, Ricardo e a Oposição de List.....	39
1.3.2	O Empresário Inovador de Schumpeter	47
1.3.3	A Contribuição Cepalina.....	53
1.4	A Matriz Teórica de Francois Perroux: Economia Dominante, Pólo de Desenvolvimento, Indústria Motriz e Movida.....	57
1.4.1	Os Conceitos de Economia Dominante: Uma aproximação com a Teoria da dependência.....	58
1.4.2	Pólos de Desenvolvimento.....	65
1.4.3	A Indústria Motriz.....	69
2	O PROCESSO DE DESNACIONALIZAÇÃO DE SEGMENTOS ESTRATÉGICOS DA ECONOMIA DO PAÍS: A AQUISIÇÃO DA BIOBRÁS	73
2.1	A Origem Internacional do Fenômeno de F&A – Fusões e Aquisições.....	73
2.2	A Eclosão do Fenômeno de F&A no Brasil.....	78
2.2.1	Marco Legal de Suporte às Transformações de F&A no Brasil.....	79
2.3	Participação Estrangeira nas Transações de F&A no Brasil.....	83
2.3.1	Fatores Facilitadores de Aquisição de Empresas Brasileiras por Estrangeiras.....	86
2.4	A Questão da Vulnerabilidade Externa na Desnacionalização da Economia.....	91

		13
2.5	O Contexto da Aquisição da Biobrás pela Novo Nordisk.....	95
2.5.1	O Setor de Biotecnologia.....	96
2.5.2	O Histórico da Biobrás.....	98
2.5.3	O Histórico da Novo Nordisk.....	102
2.5.4	O Mercado de Insulinas Antes da Aquisição.....	103
2.5.5	A Guerra das Insulinas: Conflitos, Atritos e Jogos de Poder.....	109
2.5.6	O Saldo da Guerra das Insulinas: Vencedores, Mortos e Feridos.....	112
3	UMA INTERPRETAÇÃO DOS INVESTIMENTOS DA NOVO NORDISK EM MONTES CLAROS À LUZ DA TEORIA DE PERROUX.....	115
3.1	A Cadeia Produtiva da Biotecnologia.....	116
3.2	O Pólo Biotecnológico de Belo Horizonte –MG.....	123
3.3	A Biobrás e Sua Importância no Pólo Biotecnológico Belo Horizonte.....	129
3.4	Novo Nordisk: Um Novo Pólo de Desenvolvimento em Montes Claros?.....	131
3.4.1	Biobrás X Novo Nordisk: Comparação Lado a Lado.....	139
	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	142
	BIBLIOGRAFIA.....	150
	ANEXOS	

INTRODUÇÃO

O fenômeno chamado globalização - mundialização gerou novos padrões de concorrência e de aproximação que certamente atingiram o Brasil, forçando-o a uma adaptação às novas regras do jogo mundial. Para Araújo (2000), tal fase do desenvolvimento capitalista tem por orientação a expansão do lócus de atuação socioeconômica do capital, tornando possível o surgimento de espaços econômicos mais amplos, com regras mais homogêneas e flexíveis, daí a constituição de grandes blocos econômicos, como a União Européia, NAFTA¹ Mercosul e possivelmente da ALCA.

Na esteira do processo globalizante as grandes corporações transnacionais buscam o aumento da escala empresarial e para isso, lançam mão da estratégia de Fusões & Aquisições². Este processo atinge o Brasil, sobretudo a partir da década de 1990, “quando o número de operações começa a aumentar em decorrência da redução das barreiras a entrada do capital estrangeiro e da inserção do país no mercado global” (BARROS, 2003, p. 17)

Desta forma, segundo Hollanda Filho (1997), é que diversos analistas percebem, no limiar do século XXI, o fortalecimento dos pressupostos do liberalismo, tornando-se obsoleto qualquer debate no sentido contrário. No entanto, tal onda de desnacionalização/internacionalização da economia, não ocorre sem que haja efeitos colaterais no sistema social. Partindo disto e da percepção de que países considerados centrais no capitalismo, utilizam o cabedal teórico do liberalismo mais como discurso ideológico para os “outros” do que prática própria e efetiva, é que este, e alguns outros autores, reúnem argumentos para trazer novamente à cena a pertinência de tal discussão.

¹ NAFTA – North American Free Trade Agreement : Tratado Norte Americano de Livre Comércio.

² A expressão Fusões & Aquisições, neste trabalho, foi propositalmente grafada em letras maiúsculas e separadas pelo caractere “&” em substituição a partícula “e”. Tendo em vista que nos diversos documentos pesquisados não se delineou um padrão, optou-se aqui por este, pois eventualmente no decorrer deste relatório de pesquisa, por questões de estilo, o autor optou pela redução “F&A” , ficando o entendimento grandemente facilitado.

O autor Gonçalves (1999) faz uma análise em relação ao processo globalizante que fez do Brasil um dos destinos de investimentos realizados por tais grupos transnacionais. Para este autor, o processo de crescente liberalização, privatização e desnacionalização em curso no país faz com que a vulnerabilidade externa aumente a cada fusão ou aquisição de empresas nacionais por grupos estrangeiros.

Ianni (2001) vê na globalização um novo ciclo da expansão do capital, em que a humanidade inaugura uma outra etapa histórica, desta vez, resultante do progresso tecnológico e, em consequência desta nova fase, as idéias de Estado-Nação e de soberania nacional sofrem re-significação. No entanto, isto não deve, segundo ele, passar sem que haja uma discussão, a quem interessa tal re-significação.

Dulci (2002) ressalta que a política brasileira de privatização das empresas públicas, denota uma negligência com o processo de criação e inovação de conhecimento, uma vez que este aspecto é uma importante vantagem competitiva para as nações, talvez, a mais decisiva. Sendo, portanto, tal processo de desnacionalização, nada mais do que somente uma re-alocação de ativos, com impacto limitado em termos de conhecimento inovador.

Tais inferências apresentadas por estes pensadores fizeram suscitar o estímulo para a realização deste estudo acerca do processo de fusão/aquisição de uma empresa do setor de Biotecnologia, atuante no estado de Minas Gerais, a Biobrás S.A, pela dinamarquesa Novo Nordisk. A empresa nacional surgiu do que foi considerado como “o marco zero” da transferência de tecnologia dos laboratórios da Universidade Federal de Minas Gerais para a iniciativa privada. Foi criada em Montes Claros, norte do Estado, no final da década de 1960, com apoio financeiro da SUDENE, e aproveitando a mão-de-obra altamente qualificada oriunda da UFMG. Tornou-se, na década de 1980, por meio de uma parceria com a multinacional Lilly, a única unidade produtora de insulina na América Latina. O acordo foi rompido e, na busca por uma nova tecnologia, a Biobrás conseguiu uma das quatro patentes

do mundo para produção de insulina humana recombinante, transformando a insulina de porco em humana por via química. Em 2002, a empresa foi comprada pela empresa dinamarquesa Novo Nordisk.

A partir da observação e acompanhamento do processo de fusão/aquisição desta empresa, com vários transbordamentos no território em que estava instalada sua planta industrial e seu laboratório de P&D, ocorreu uma inquietação a respeito do seguinte problema: Em que medida é possível a um país como o Brasil desenvolver-se enquanto nação soberana, ao mesmo tempo em que segmentos estratégicos de sua indústria transferem-se para as mãos de empresas multinacionais ou transnacionais?

A relevância deste estudo consiste na discussão a respeito do processo de desnacionalização da economia, em especial de segmentos do setor industrial, e suas implicações ao desenvolvimento autônomo do país. Ainda que entre os que discutem esta temática, existam aqueles que o façam embalados por uma forte perspectiva emocional, sobretudo em função da força das idéias relacionadas ao nacionalismo e da soberania nacional, neste trabalho, intenta-se uma discussão desapaixonada, imparcial, acerca de tal fenômeno e seus impactos. Neste sentido, quando se mencionam alguns dos impactos, o que se pretende, de fato, é discutir as implicações para o desenvolvimento do país. A temática do desenvolvimento é central nesta pesquisa e permeia o debate. Assim sendo, buscou-se por meio da apreensão do fenômeno da desnacionalização, que, via de regra adveio com as estratégias de Fusões & Aquisições analisar aspectos relacionados ao desenvolvimento soberano de dada nação.

No intuito de elaborar-se uma resposta à questão norteadora, este estudo encontra-se organizado em torno de dois esforços distintos, porém complementares, isto é, a interligação entre o campo teórico e o empírico, em que se parte de conceitos fundamentais

para o entendimento do objeto de pesquisa e por meio de análise empírica, procura-se verificar a significação desses conceitos em dado contexto territorial e geopolítico.

No primeiro esforço, busca-se uma conceituação dos termos do problema. Intenta-se uma revisão do que alguns teóricos propõem em torno de assuntos diretamente ligados ao questionamento formulado, tais como: a soberania das nações frente ao atual momento mundial, neste aspecto destaca-se o advento das empresas transnacionais como atores principais neste novo cenário; as discussões acerca da temática do desenvolvimento e de suas possibilidades; o contexto e dados a respeito do fenômeno da desnacionalização de segmentos da economia brasileira; a eclosão dos processos de Fusões & Aquisições, como principal forma de concretização desta desnacionalização.

No segundo esforço, apresenta-se o já referido caso ilustrativo de desnacionalização por meio da aquisição de uma indústria farmacêutica nacional, por uma de suas concorrentes estrangeira. A análise dessa experiência permitiu a compreensão de elementos importantes nos processos de desnacionalização, dos interesses explícitos e dos velados, bem como alguns impactos dessas operações na economia e sociedade envolvidas.

A experiência em tela trata-se de um caso de desnacionalização, de uma das poucas empresas nacionais com *Know-How* em P&D – Pesquisa & Desenvolvimento - resultante da aliança entre pesquisa universitária e mundo empresarial, o que é tido por muitos autores, como por exemplo, Porter (1989), como a verdadeira vantagem competitiva das nações na nova sociedade do conhecimento que se está consolidando. Além disso, tratava-se da única fabricante de insulina na América Latina, e sua venda elevou o nível de concentração oligopólica deste mercado.

Tendo em vista que a multinacional dinamarquesa comprou os ativos industriais da Biobrás, e colocou em prática um vultoso plano de investimentos, da ordem de 200 milhões de dólares para ampliação da capacidade produtiva com a instalação de uma nova planta industrial em Montes Claros. Cumpre confrontar as intenções e a concretização ou não das ações acordadas no fechamento de tais operações.

Previa-se que os investimentos seriam integralizados entre os anos de 2002 e 2007. Assim, em decorrência de tal ampliação, estimava-se a de geração de aproximadamente 600 postos de trabalho diretos³ (fora os que já existiam) e mais outros 1500 indiretos. Tal conjuntura fez com que imediatamente, o anúncio da venda da empresa nacional (acompanhado do plano de investimentos) fosse saudado com entusiasmo, pelas lideranças locais e estaduais⁴, como sendo sinônimo de desenvolvimento.

No estudo busca-se discutir o que é desenvolvimento, do ponto de vista econômico e social. Argumenta-se que, desenvolvimento difere de mero crescimento do PIB. Ou seja, o crescimento das atividades fabris na região, em função da aquisição da empresa nacional por sua concorrente, com criação de postos de empregos, ainda que evidencie vantagens óbvias, imediatamente divulgadas na mídia e capitalizadas pelos políticos, não podem ser de pronto atreladas à palavra desenvolvimento, sem que haja investigação mais

³ 400 novos empregos foram criados entre os anos de 2004-2005, os demais serão contratados a medida que se aproximar a inauguração da nova planta (prevista para abril de 2007). Estima-se que 20% dos novos postos de trabalho serão de mão de obra altamente qualificada (ex: engenheiros de automação, de produção, elétrica, farmacêuticos e químicos), os demais devem dividir-se entre atividades meios e, para operacionalização da linha de produção. Em relação a isto foi vinculado na mídia: “O processo de criação da equipe da nova fábrica já foi iniciado. Nesta primeira fase, foi priorizada a seleção de profissionais de engenharia mecânica, de automação e elétrica, farmacêuticos e químicos - os quais serão responsáveis por promover a transferência de tecnologias. Posteriormente, acontecerá contratação do time de Produção”, afirma, Marcelo Zuculin Junior, Superintendente de Operações, da Novo Nordisk Produção Farmacêutica do Brasil em Montes Claros. “Também estamos remanejando pessoal dentro da fábrica e investindo em qualificação dos atuais profissionais com o objetivo de valorizar as competências internas”, completa o executivo. <<http://novonordisk.com.br/documents/article_page/document/midia_press_79.asp>>

⁴ A este respeito, no capítulo 3, serão apresentados relatos de pronunciamentos feitos na Assembléia Legislativa do estado de Minas Gerais, pelo governador do estado e pelo prefeito municipal.

aprofundada do fato, sobretudo quando o episódio está associado à desnacionalização de uma indústria pertencente a um segmento estratégico.

O objetivo geral desta pesquisa é compreender, a partir análise dos processos envolvidos na aquisição de uma empresa do ramo farmacêutico, o fenômeno da desnacionalização de segmentos considerados estratégicos na economia, a eclosão dos processos de Fusões & Aquisições, os diferentes interesses dos agentes envolvidos à luz dos conceitos de desenvolvimento e soberania. Especificamente, busca-se (I) historiar o processo de A&F da Biobrás, destacando alguns elementos genéricos ao contexto amplo da fase globalizada; (II) analisar os *linkages* econômicos da Biobrás, circunscritas ao espaço geográfico e sócio-econômico de sua abrangência, apreendendo a interdependência técnica entre as partes e os potenciais em termos de constituição de indústria motriz. (III) identificar as ligações econômicas para frente e para trás de a Novo Nordisk, (IV) verificar as mudanças ocorridas no que refere às ligações nos elos da cadeia produtiva da empresa, na estrutura de concepção, produção, gestão, ou seja, as mudanças relativas aos três “C”, Coordenação, Comando e Controle.

A hipótese deste estudo é de que a Biobrás constituía uma indústria motriz, na concepção perrouxiana, com fortes ligações para frente e para trás em sua cadeia produtiva, com potencial indutor/ criador de um pólo de desenvolvimento. Com o processo de desnacionalização, haveria fortes indícios em direção ao enfraquecimento dos *linkages*, por meio de transferência de atividades importantes, da gestão e decisão para outras nações.

Os conceitos fundamentais deste estudo são: desenvolvimento, desnacionalização, Aquisição & Fusão, biotecnologiaaquisição. O referencial analítico é Perroux (1967); Cardoso e Faletto (1984), Chesnais (1996), Furtado (2000), Gonçalves (1999), Souza (1999), List (1986), Schumpeter (1982).

Esta é uma pesquisa descritiva, e ainda que exatamente por isso tenha suas limitações, simultaneamente proporcionará valiosos indícios sobre a natureza dos fenômenos abordados. Para a consecução do primeiro esforço será realizado um acurado levantamento bibliográfico para indicar o estado atual das discussões a respeito dos termos do problema. A respeito das questões ligadas ao processo de desnacionalização e de Fusões & Aquisições, além de apontamentos teóricos buscaram-se dados secundários junto a instituições como BNDES, UNCTAD, KPMG e SOBEET. Para historiar a aquisição da Biobrás pela a Novo Nordisk recorreu-se às atas das deliberações do CADE e às notícias vinculadas na imprensa. Para averiguar os efeitos da aquisição e dos investimentos adicionais de a Novo Nordisk, recorreu-se a dados primários, com entrevistas semi-estruturadas a funcionários da empresa. Este esforço foi auxiliado com dados secundários de pesquisas a respeito do Pólo Biotecnológico de Belo Horizonte.

O texto encontra-se organizado em três capítulos. O primeiro é a moldura teórica da pesquisa. Ressaltam-se as discussões sobre soberania das nações em um cenário em que as empresas transnacionais assumem o papel de protagonista. Discute-se a evolução do pensamento sócio-econômico em torno da idéia de desenvolvimento. Apreendem-se os conceitos elaborados por Perroux (1967) de economia dominante, pólos de desenvolvimento, Indústria motriz e movida.

O segundo capítulo apresenta o fenômeno da desnacionalização de segmentos da economia do Brasil via incremento do número de Fusões e Aquisições, envida-se um esforço para quantificar e qualificar tal fenômeno. Apresentam-se os motivos gerais que levam as empresas a realizarem tais transações. A construção de um arcabouço jurídico que permitiu a eclosão do fenômeno no Brasil. Os motivos da fragilidade das empresas nacionais frente as transnacionais. E também, os motivos que tornam o Brasil, e suas empresas, atraentes ao

capital internacional. Neste capítulo, apresentam-se ainda, as duas empresas envolvidas no estudo, a saber, a Biobrás e a Novo Nordisk. Resgatam-se as relações de mercado entre ambas no momento anterior à aquisição, em especial, o que ficou conhecido na mídia como “Guerra das Insulinas”. Em seguida apresenta-se o processo de aquisição propriamente dito. E por fim, os desdobramentos oriundos a partir da concentração.

No terceiro capítulo, analisam-se os efeitos da aquisição da Biobrás, assim como os investimentos subseqüentes realizados pela a Novo Nordisk à luz da teoria de Perroux. Assim, intenta-se perceber em que medidas foram afetadas as relações da empresa com o pólo biotecnológico de Belo Horizonte, assim, como apreender a sua capacidade de mover a economia regional. Na seqüência estão apresentadas as conclusões e apontamentos possíveis de se abstrair deste esforço.

CAPITULO 1: MOLDURA TEÓRICA

Este capítulo trata do referencial teórico da pesquisa. Inicialmente, discute-se a idéia de nação soberana, em especial no contexto da mundialização do capital. Apresentam-se como as empresas multinacionais e transnacionais transformam-se em protagonistas neste novo cenário, evidenciando como tais empresas ao buscarem seus objetivos; afetam ou não a soberania de uma nação. Apresenta-se um conceito norteador para desenvolvimento, assim como o processo de construção desta idéia, via análises de diversos autores e correntes de pensamento, a partir dos economistas clássicos até a contribuição cepalina. Na última seção apresentam-se as idéias de Francois Perroux a respeito de economia dominante, Pólos de desenvolvimento, indústria motora e movida.

1.1 – Nação, Soberania e Empresas Transnacionais: relações possíveis.

Vivemos em um mundo de transformações, onde quase todos os aspectos do que fazemos são afetados, conforme nos alerta Giddens (2002). Para o autor, estamos sendo direcionados a uma ordem global, que apesar de ainda não ser inteiramente compreendida, seus efeitos se fazem sentir sobre todos nós. Mesmo que a palavra “globalização” possa não ser atraente ou elegante, não pode, por aquele que pretende compreender as perspectivas da atualidade, ser ignorada.

a difusão global do termo é indicadora dos próprios desenvolvimentos a que ele se refere. Todo guru dos negócios fala sobre ele. Nenhum discurso político é completo sem referência a ele. No entanto, até o final da década de 1980 o termo quase não era usado, seja na literatura acadêmica ou na linguagem cotidiana. Surgiu de lugar nenhum para estar em quase toda parte. (GIDDENS, 2002, p.18).

O autor, ao destacar a idéia de que a globalização tem algo a ver com a tese de que agora vivemos em um mundo único, ressalta que este posicionamento fez surgir, entre os

pensadores, opiniões quase diametralmente opostas. Eles os separaram entre céticos e radicais. Os primeiros questionam tudo o que se refere a ela, segundo os quais, qualquer conversa em torno da globalização, não passa disso, ou seja: é mera conversa. Ao segundo grupo, os radicais, Giddens, esclareceram que para estes, o fenômeno não só é real, como suas conseqüências podem ser sentidas em toda parte. Dentre estes, estão aqueles que decretam, inclusive o fim do estado-nação.

Na visão deste último grupo, as nações perderam praticamente toda a soberania que possuíam antes, e por conseqüência, os políticos perderam quase toda a sua capacidade de influenciar os eventos. “Não é de surpreender que ninguém mais respeite líderes políticos, ou tenha muito interesse no que eles possam ter a dizer. A era do estado-nação está encerrada”.(GIDDENS, 2002, p.19). Ainda que o autor acredite que nem os céticos nem os radicais tenham compreendido corretamente o que seja, e as implicações decorrentes da globalização para o indivíduo (isto por que ambos os grupos vêem o fenômeno quase exclusivamente em termos econômicos), não se pode negar o impacto de afirmações como a que foi registrada há pouco: “A era do estado-nação está encerrada”.

Sobretudo por dizer respeito a um dos termos do problema proposto, far-se-á um aprofundamento das implicações de tal afirmação. Bauman (2001) percebe a soberania do estado na qual é afetada irremediavelmente pela globalização, para defender sua perspectiva, o autor, retoma o significado de “Estado”. Assim, esclarece-nos que este é um agente que reivindicava o direito legítimo (e se gabava dos recursos suficientes) para estabelecer e impor regras e normas direcionadoras dos negócios em dado território. A finalidade de tais regras e normas deveriam ser o de transformar a “contingência em determinação, a ambivalência em clareza, o acaso em regularidade – em suma, a floresta primeira em um jardim cuidadosamente planejado, o caos em ordem”. (BAUMAN, 2001, p.68).

Neste sentido, esclarece o autor, ordenar um setor do mundo, correspondia a dizer, estabelecer um Estado empossado de soberania para executar exatamente isto. Tal tarefa, a de produzir a ordem, demanda recursos consideráveis, que a princípio só o Estado é capaz de reunir. Para Bauman, a soberania legislativa e executiva do Estado moderno, apoiou-se em três outras soberanias, ou “tripé”, a saber: a soberania militar, a soberania econômica e a soberania cultural. No plano global, sobretudo após a Segunda Guerra Mundial, a concorrência deixou de dar-se entre unidades estatais e passou a ocorrer entre grupos de estados, o que fez originar a existência de superestruturas. Para o autor foi esta a mudança que afetou acima de tudo o papel do Estado.

Os três pés do “tripé da soberania” foram quebrados sem esperança de conserto. A auto-suficiência militar, econômica e cultural do Estado – de qualquer Estado - , sua própria auto-sustentação, deixou de ser uma perspectiva viável. Para preservar sua capacidade de policiar a lei e a ordem, os estados tiveram que buscar alianças e entregar voluntariamente pedaços cada vez maiores de sua soberania. (BAUMAN, 2001, p.72).

Segundo o autor, uma das funções mais notórias abandonadas pelo Estado ortodoxo, sobretudo após a queda do muro de Berlim, foi a tarefa de manter um equilíbrio dinâmico entre os ritmos de crescimento do consumo e elevação da produtividade. Tarefa esta, que em diversas épocas, levou os Estados soberanos, a impor constantes proibições de importação ou exportação, barreiras alfandegárias, ou a introdução de políticas Keynesianas para estimulação da demanda interna. Para Bauman, atualmente qualquer controle desta natureza está fora do alcance e mesmo fora das ambições da maioria dos Estados.

Assim, o autor percebe que o tripé da soberania foi afetado nos três pés, mas não tem dúvidas que a perna econômica foi a mais afetada. Enfim, para ele, em função da globalização, tais Estados não possuem mais os recursos suficientes nem liberdade de manobra para suportar a pressão – pela simples razão de que “alguns minutos bastam para que empresas e até Estados entrem em colapso”. (BAUMAN, 2001, p.73).

Desta forma, o autor percebe então, que as soberanias tornaram-se meramente nominais e de fato pouco efetivas, isto em grande parte, em função da adoção quase generalizada de medidas conhecidas como “afrouxamento dos freios”:

Desregulamentação, liberalização, flexibilidade, fluidez crescente e facilitação das transações nos mercados financeiros imobiliários e trabalhistas, alívio da carga tributária etc. Quanto mais consistente a aplicação deste padrão, menos poder é retido nas mãos do agente que o promove e menos ele poderá, por ter cada vez menos recursos, evitar a aplicá-los caso o deseje, ou seja pressionado a fazê-lo (BAUMAN, 2001, p.76).

De outra forma, Ianni (2001), ao fazer uma revisão sobre a interpretação sistêmica das relações internacionais, percebe no sistema mundo uma tendência a predominar sobre nações e nacionalidades. Assim, “na base da idéia de que a sociedade mundial pode ser vista como um sistema coloca-se a tese de que o mundo se constitui de um sistema de atores, ou um cenário no qual movimentam-se e predominam atores” (IANNI, 2001. p.78). Como exemplo destes atores, ou autor cita: Estados nacionais, empresas transnacionais, organizações bilaterais e multilaterais, assim como, o narcotráfico e o terrorismo. O autor reconhece que os Estados Nacionais mesmo sendo freqüentemente desafiados pelas corporações, ainda desempenham um papel privilegiado, introduz assim, a idéia de interdependência entre nações:

Muito do que ocorre e pode ocorrer no âmbito da globalização sintetiza-se em noções produzidas no jogo das relações entre países: diplomacia, aliança, pacto, paz, bloco, bilateralismo, multilateralismo, integração regional, cláusula de nação mais favorecida, bloqueio, espionagem, dumping, desestabilização de governos, beligerância, guerra, invasão, ocupação, terrorismo de estado. Todas essas e outras noções dizem respeito à interdependência das nações. (IANNI, 2001, p. 79).

Assim, a idéia de interdependência das nações, reconhece que os estados nacionais estão sendo desafiados pelas relações internacionais e “é uma elaboração sistêmica de como se desenvolve a problemática mundial” (IANNI, 2001, p.80), assim esse sistema mundial reafirma a continuidade, a vigência e a preeminência do Estado-Nação. No entanto, o autor reconhece que é inegável que a soberania do Estado-Nação é um princípio carente de

nova jurisprudência. Então, elege a noção de soberania como uma problemática central dentro destas análises sistêmicas, ou seja, codificar e decodificar as possibilidades para tal conceito.

Desta forma, Ianni (2001), ao entender a forma pela qual se dá a globalização, percebe a possibilidade de não só reabrir, mas também de recriar e até mesmo superar a controvérsia “imperialismo ou interdependência”. No entanto, neste novo cenário, consolidado, sobretudo, após a queda do muro de Berlim e a adoção do modo capitalista de produção pelas ex-nações soviéticas, a interdependência e o imperialismo deixaram de estar unicamente vinculados pelas relações entre as nações de capitalismo central e pelas periféricas, ou seja, novos atores tomam a cena principal. Emerge neste novo cenário o papel exercido pelas empresas transnacionais, “que desenvolvem suas geoeconomias e suas geopolíticas em moldes mais ou menos independentes dos Estados nacionais” (IANNI, 2001, p.185).

Mas, é claro que sempre levam em conta esses Estados, tanto os dominantes como os dependentes, sempre em conformidade com as exigências estabelecidas em seus diagnósticos e prognósticos sobre mercados reais e potenciais, bem como sobre investimentos próprios e associados. As transnacionais são corporações simultaneamente localizadas e desterritorializadas. Enraizaram-se nos mais diversos e distantes lugares, mas também se movem de um a outro todo o tempo, de acordo com a dinâmica das forças produtivas, segundo as exigências da concentração e centralização do capital, concretizando a reprodução ampliada do capital em moldes crescentemente globais (IANNI, 2001, p.185).

É desta forma, através da ascensão à cena principal destes novos atores, é que o autor percebe a reconfiguração do imperialismo e da interdependência. Pois, ainda que os Estados nacionais mais fortes continuem a exercer tarefas imperialistas no sentido clássico, estas empresas globais, que se transformaram em estruturas mundiais de poder, faz-se reduzidas e subordinadas as possibilidades destes Estados nacionais (tanto dos centrais, quanto dos periféricos), que eram os protagonistas do imperialismo e da interdependência. Em suma, o autor entende que o imperialismo e a interdependência são recriados e superados pelo globalismo.

Para o autor, na esteira deste processo, tal fenômeno faz reavivar também os embates entre livre mercado ou planejamento, este último, tanto nos níveis dos setores produtivos, quanto no das economias nacionais e dos blocos regionais. Mesmo que o conceito do planejamento tenha sido quase execrado com a derrocada do bloco socialista, e que o fim da guerra fria parece ter sido sinônimo de vitória dos princípios do livre mercado, parece ser ilusório pensar que a idéia do planejamento está simplesmente descartada. Estariam vivas sim, porém em outro lugar, a saber: “as corporações transnacionais, precisamente as maiores beneficiárias da liberalização e da generalização dos mercados, são especialistas em planejamento” (IANNI, 2001, p.189)

Baseiam todas as suas atividades, desde os estudos sobre mercados à mobilização de fatores produtivos, unidades produtivas, filiais, revendedores, terceirização etc., em estudos de viabilidade, diagnósticos, prognósticos, planos, programas e projetos. Tudo se planeja com rigor e sistemática nas corporações transnacionais, inclusive levando em conta as diversidades e as potencialidades dos mercados, as peculiaridades de regimes políticos nacionais, os padrões e valores sócio-povos, nações e nacionalidades. Aliás, cabe observar que as corporações mobilizam ativamente todos os recursos intelectuais, científicos e técnicos necessários para aprimorar seus planejamentos, lançando mão tanto dos conhecimentos acumulados pelas ciências sociais como pelas potencialidades das técnicas da eletrônica, sem esquecer os refinamentos do marketing (IANNI, 2001, p.190).

No entanto, antes de entender mais profundamente os efeitos da ação destas empresas denominadas de transnacionais, é válido melhor conceituar de que tipo de organização se está tratando aqui. Neste sentido, é muito esclarecedor o texto de Huntington (1980). Neste texto o autor busca uma distinção sobre termos que em muitos casos vêm sendo usados como significantes de uma única coisa. São eles: “internacional”, “multinacional” e “transnacional”. Segundo ele, a confusão terminológica é agravada pelo fato de que a palavra “nacional”, radical de todas três, serve de oposto (antônimo) de cada um dos outros três. Assim, o autor contrapõe cada um dos três termos ao vocábulo nacional, operacionalizando assim a seguinte distinção:

Uma organização é “transnacional” e não “nacional” se ela executa operações importantes, sob orientação centralizada, no território de duas ou mais nações. Do mesmo modo, uma organização será chamada “internacional” ao invés de “nacional”

somente se o controle da organização é explicitamente dividido pelos representantes de duas ou mais nações. E uma organização é “multinacional”, e não “nacional”, somente quando as pessoas de duas ou mais nacionalidades participam significativamente de suas operações. (HUNTINGTON, 1980, p. 13).

Este autor preocupou-se também em distinguir padrões de nacionalidade dentro das organizações tidas como transnacionais. Assim, os recursos humanos nestas tecno-estruturas são usualmente constituídos por membros das sociedades onde operam, no entanto, é possível perceber uma nacionalidade nitidamente dominante na organização. Em função da proporção das diversas origens dentro da organização, pode-se enquadrar em algum dos três tipos ideais propostos pelo autor, a saber: dominante; dispersa; integrada.

No primeiro padrão, todos os principais cargos executivos (tanto na matriz quanto nas filiais), são ocupados por membros da nacionalidade dominante. No segundo padrão, a nacionalidade dominante parece estar restrita a um reduto na matriz e filiais no exterior são administradas por nativos. No último padrão, o integrada, há a predominância de nativos nas subsidiárias, com participação de pessoal estrangeiro enquanto na matriz existe uma distribuição significativa entre as pessoas da nacionalidade original da empresa e os demais. Na visão do autor, as políticas norteadoras de tais empresas mantêm íntima relação com o perfil, ou seja, com qual destes três tipos ideais se assemelha determinada organização.

Tendo-se compreendido então, de que tipos de organizações tratam-se este estudo, volta-se agora ao entendimento dos efeitos de suas ações junto aos estados nacionais. Segundo Ianni (2001), a percepção de que o mundo estava se tornando no cenário de um enorme processo de internacionalização do capital, remonta ao fim da Segunda Guerra Mundial e ganha ainda maior intensidade após o fim da Guerra Fria. Este processo é compreendido como uma metamorfose não só quantitativa, mas também qualitativa, onde o capital passa a adquirir novas condições e possibilidades de reprodução. Neste sentido, seu espaço amplia-se além das fronteiras nacionais (tanto das nações dominantes, como das subordinadas). Desta forma, as empresas, corporações e conglomerados transnacionais

ganham preeminência sobre as economias nacionais, são elas, portanto, os agentes e ao mesmo tempo o produto da internacionalização do capital.

Tanto é assim que as transnacionais redesenham o mapa do mundo, em termos geoeconômicos e geopolíticos muitas vezes bem diferentes daqueles que haviam sido desenhados pelos mais fortes Estados nacionais. O que já havia se esboçando no passado, com a emergência dos monopólios, trustes e cartéis, intensificam-se e generaliza-se com as transnacionais (...). Ainda que com frequência haja coincidências, convergências e conveniências recíprocas entre governos nacionais e empresas, (...), no que se refere a assuntos nacionais, regionais e mundiais, é inegável que as transnacionais libertaram-se progressivamente de algumas injunções ou limitações inerentes aos Estados nacionais. (...) São comuns os incidentes em que se constatam as progressivas limitações do princípio de soberania em que classicamente se fundava os “Estado-Nação”. Em escala cada vez mais acentuada, em âmbito mundial, a “grande empresa” parece transformar nações das mais diversas categorias em “pequena nação”. (IANNI, 2001, p.57).

O autor entende que o capitalismo ainda tem bases nacionais, no entanto, estas não são mais determinantes. Assim, o significado do Estado-nação tem sido alterado drasticamente, sendo que algumas das suas características “clássicas” parecem radicalmente modificadas. Neste sentido, tópicos de uma agenda de mudanças, que antes eram do âmbito nacional, passam a estar determinadas pelas exigências das organizações transnacionais, tais como: “as condições e possibilidades de soberania, projeto nacional, emancipação nacional, reforma institucional, liberalização das políticas econômicas (...)” (IANNI, 2001, p.59).

Assim, percebe-se uma internacionalização das diretrizes sobre aspectos tais como a desestatização, desregulamentação, privatização, etc. É desta forma então que se reduzem os controles nacionais sobre a movimentação das diversas formas de capitais, ou seja, os governos nacionais e suas agências vêem diminuídas suas capacidades de controlar tais movimentos. Formam-se redes e circuitos informatizados, por onde as transnacionais e os bancos circulam o capital por todos os centros do mundo.

Com tudo isso, o autor percebe uma imposição do capital mundial às noções de economia nacional, de desenvolvimento econômico nacional, de colonialismo, de imperialismo, de dependência, de bilateralismo, de multilateralismo, etc.

Essas noções continuam de alguma ou muita validade permitindo descrever e interpretar realidades particulares em diferentes partes do mundo. Expressam relações, processos e estruturas muito presentes e evidentes nas condições de vida

dos indivíduos, dos grupos, das classes, das tribos, dos clãs, dos povos, das nações e nacionalidades. Mas por dentro e por sobre a economia nacional, o imperialismo e o multilateralismo, além de outras realidades e conceitos que continuam presentes e válidos, desenvolvem-se as relações, os processos e as estruturas que constituem a organização e a dinâmica do capital em escala mundial. (IANNI, 2001, p. 70).

O autor percebe enfim, que tais conceitos, noções, categorias ou interpretações são agora subvertidas e o que parecia consolidado pode então, parecer duvidoso ou mesmo superado.

No entanto, a título de contraponto ao raciocínio até agora construído, pode-se citar argumentações tais quais a proposta por Huntington (1980), esse, ao analisar as relações políticas entre as organizações transnacionais e os Estados nacionais, percebe a existência costumeira de uma espécie de *access agreement*, - termo de consentimento de acesso, ou seja, para que a empresa estrangeira possa conduzir suas operações dentro de um país hospedeiro deverá obter a aprovação dos respectivos governos, assim nesses acordos, definem-se as condições sob as quais as operações da organização serão permitidas naquele estado. Para o autor o conteúdo deste acordo reflete o poder de barganha de cada uma das partes, assim tem-se que:

De maneira geral, tais termos de acesso refletirão: a) benefícios que cada uma das partes vê para si na transação; b) o poder inerente a cada parte em termos de recursos econômicos, poder coercitivo, habilidade de liderança e coerência organizacional; c) alternativas que se abrem para cada parte, assegurando negociações com outras organizações ou outros governos. (HUNTINGTON, in: CARVALHO, 1980, p. 38).

Neste sentido, na visão deste autor, o governo que controla o acesso será fortalecido e desta forma, o crescimento das operações transnacionais não ameaçam o Estado nacional, ao contrário, o fortalece. Assim, o “preço” que a organização transnacional deve pagar ao governo hospedeiro pelo acesso ao território nacional depende de como tal governo encara as operações de tais empresas como contribuidoras para a consecução dos seus próprios objetivos: “se as operações servem claramente aos propósitos do governo, este pode

oferecer consideráveis incentivos para que a organização transnacional lá se localize” (HUNTINGTON, 1980, p. 39).

Assim, este autor não percebe perigo para a coexistência entre a nação e a organização transnacional, pelo contrário, pode ocorrer até mesmo que a existência de uma exija a existência da outra. Segundo o autor, ainda que estejam em freqüentes conflitos, atritos estes, que estão em sua maioria enraizados nas diferenças de funções, isso, por sua vez, é determinante para que não haja o fim de uma das partes. O autor esclarece este raciocínio exemplificando que quando organizações com a mesma finalidade entram em contendas, a probabilidade de uma das partes ser aniquilada é enormemente maior, por exemplo, duas nações lutando pelo direito à soberania sobre o mesmo território ou duas empresas capitalistas fornecedoras de um mesmo produto, lutando por um mesmo mercado. Assim, os estados nacionais e as empresas transnacionais desempenham funções diferentes, ou seja:

Nesse caso, a existência das partes tem na sobrevivência da outra é componente inerente ao sistema, cada uma desempenha um papel que a coloca, inevitavelmente, em conflito com outro tipo de instituição que desempenha papel diferente. Este conflito é incidental a cada instituição, devido ao desempenho de suas funções, e é limitado pela diversidade existente dentre as respectivas funções. Os conflitos são, em certo sentido, de natureza quase jurisdicional, representando uma fricção inevitável no funcionamento do sistema. (HUNTINGTON, 1980, p. 52).

Percebem-se, então, nos debates até então apresentados à variedade de posições no que tange a alguns dos termos da questão norteadora. Estudou-se nesta primeira seção as seguintes categorias: Estado-Nação é soberania no contexto da globalização, assim como, as empresas transnacionais e suas relações como Estado-Nação. No entanto, faz-se ainda necessário compreender a fundo, um dos termos primordiais do problema apresentado: o desenvolvimento. Afinal, de que se trata? Como acontece? São as estes questionamentos que as próximas seções pretendem responder.

Tais seções fazem isto com intuito primeiro de continuar a explicação dos termos da questão: “Em que medida é possível a um país como o Brasil desenvolver-se enquanto

nação soberana, ao mesmo tempo em que segmentos estratégicos de sua indústria transferem-se para as mãos de empresas multinacionais ou transnacionais?”. Não obstante, neste processo, permite ao leitor, o benefício adicional de melhor compreender, a formação do pensamento clássico liberal, o que de fato é importante, haja vista, como salientado por Bauman (2002), que se pode explicar boa parte da perda de soberania dos Estados nacionais, em função de medidas de “afrouxamento dos freios”, o que corresponde a dizer, adoção de um receituário liberal.

1.2 - Por um Conceito Norteador de Desenvolvimento.

Existe uma força no discurso do desenvolvimento, o que segundo Rist (1997), é de difícil resistência, pois como não aceitar a idéia de eliminar a pobreza e suas conseqüências em todo o mundo? Mas segundo este autor, o que muitos esquecem é que este foi um conceito que foi construído no cerne de uma história e cultura particular, desta forma este teórico proporciona em seu texto um resgate histórico da construção do termo desenvolvimento e para isso ele vai buscar suas origens na Grécia Antiga, passando pela reinterpretação cristã e com a transformação do iluminismo que trouxe algo radicalmente novo sob a aparência da uniformidade, passando, então, para o período colonial mostrando que as práticas que hoje são reivindicadas como novas, têm uma longa história, e por fim, conclui com o sentido que tem hoje, altamente influenciado pela concepção hegemônica americana que foi cunhada pelo presidente Truman logo após a segunda Guerra Mundial ao dar notoriedade em seu discurso de posse para a expressão “subdesenvolvimento”.

Desta forma, não se dará neste texto, vazão a toda uma construção secular da idéia do desenvolvimento, pois, esta seria muito genérica e de difícil precisão, mas no sentido que tem atualmente com a existência do seu paradoxo, o “subdesenvolvimento” é fácil identificar sua data de aniversário: dia 20 de janeiro de 1949, quando tomava posse o presidente Truman, inaugurando assim a “era do desenvolvimento”. Esteva (2000), destaca que ao fim da Segunda Guerra Mundial, os Estados Unidos eram uma máquina produtiva sem antecedente na história, o centro do mundo. No entanto, os norte-americanos queriam consolidar sua hegemonia e torná-la permanente e para isso formularam uma campanha política em nível global e a lançaram oportunamente na data desta referida posse. Este autor destaca que antes deste momento nenhuma palavra teria tido aceitação universal no mesmo dia de sua cunhagem, tal qual houvera com o termo “subdesenvolvimento”, assim em suas palavras:

Duzentos anos de construção social do significado histórico-político do termo desenvolvimento foram, naquele momento, vitoriosamente usurpados e transformados. Uma proposição política e filosófica de Marx, subitamente colocada em um pacote tipicamente americano, como uma arma contra o comunismo e a serviço dos desígnios hegemônicos dos Estados Unidos, conseguiu permanecer nas mentes populares e intelectuais pelo resto do século. (ESTEVA, 2000, pág.60).

Foi assim então, continua Esteva (2000), que repentinamente dois bilhões de pessoas tornaram-se subdesenvolvidas, deixaram de ser o que eram antes (em toda a sua diversidade) e passaram a ser aquilo que foi determinado por uma minoria hegemônica, ou melhor, aquilo que não era tal minoria, “foram transformados em uma imagem (...) que os diminui e os envia para o fim da fila; uma imagem que simplesmente define a sua identidade, uma identidade que é (...) a de uma maioria heterogênea e diferente, nos termos de uma minoria homogeneizante e limitada” (ESTEVA, pág.60). O autor destaca que a expressão: “subdesenvolvidos” tem a conotação de “atrasados economicamente” e promover o desenvolvimento equivale então, aos esforços para deixar de ser subdesenvolvido.

(...), para dois terços da população mundial, esse significado positivo da palavra “desenvolvimento” - profundamente enraizado dois séculos depois de sua construção social - é um lembrete daquilo que eles não são. Faz com que se

lembrem de uma condição indesejável e indigna. Para escapar dessa condição, precisa escravizar-se a experiências e sonhos alheios. (ESTEVA, 2000, pág.60).

Rist (1997), destaca que as propostas a partir de então, tendo a idéia do desenvolvimento como panacéia, remédio para todos os males, tiveram aceitação quase incontestada e por conseqüência, conforme afirma Esteva (2000), é que por parte dos pensadores desta forma de ver o mundo, não faltaram aqueles que desejaram explicar os fatores estruturais que justificavam o “subdesenvolvimento” de um país ou região. Assim, abundavam explicações sobre “termos comerciais”, “intercâmbio desigual”, “dependência”, “protecionismo”, “imperfeições do mercado”, “corrupção”, “falta de democracia” ou de “talento empresarial”, todo eles obstáculos a serem superados no objetivo de se alcançar o desenvolvimento.

Em contrapartida, não faltaram também os críticos, sobretudo aqueles intelectuais de esquerda que se dedicaram a explicar o “atraso” ou a “pobreza” destas regiões segundo uma outra perspectiva, assim, para estes últimos, estas regiões se encontravam naquela situação em função de um condicionamento histórico que lhes fora imposto, ou seja, “as pilhagens passadas no processo de colonização e ao estupro contínuo da exploração capitalista, em nível nacional e internacional a que esses países estavam submetidos para estes últimos, então, o subdesenvolvimento era criação do desenvolvimento (ESTEVA, 2000, pág.66). Apesar das duas correntes paradigmáticas subsistirem teve maior aceitação a primeira, sobretudo, sobre os governantes dos países ocidentais tidos como subdesenvolvidos, de forma que:

O conceito de desenvolvimento, que sofreu nas mãos de Truman a metamorfose mais dramática e grotesca da história, empobreceu-se ainda mais nas mãos de seus primeiros defensores, que o reduziram a crescimento econômico. Para esses senhores, desenvolvimento passou a constituir um simples crescimento da renda per capita nas áreas economicamente subdesenvolvidas. (...). E, dentro de uma sabedoria convencional, esse progresso só poderia ser uma conseqüência natural do rápido crescimento do PNB. (ESTEVA, 2000, pág. 60).

Foi desta maneira que vingou a noção ingênua de que bastaria investir nas forças produtivas, pois, o crescimento econômico resolveria tudo. Aos poucos, ao adjetivo "econômico", acrescentou-se depois o "social", o "político" e o "ambiental". Cada uma destas adjetivações ao desenvolvimento teve o seu momento de destaque e obrigou os formuladores dos planos desenvolvimentistas, a reconhecerem os limites do pensamento puramente econômico. Celso Furtado, em seu livro: *Introdução ao Desenvolvimento – enfoque histórico-estrutural*, reconhece que o processo de crescimento econômico é predatório:

O aumento da eficácia do sistema de produção – comumente apresentada como indicador principal do desenvolvimento – não é condição suficiente para que sejam mais bem satisfeitas as necessidades elementares da população. Tem-se mesmo observado a degradação das condições de vida de uma massa populacional como consequência da introdução das técnicas mais sofisticadas. Por outro lado, o aumento da disponibilidade de recursos e a elevação dos padrões de vida podem ocorrer na ausência de modificação nos processos produtivos; por exemplo, quando aumenta a pressão sobre as reservas de recursos não-reprodutíveis. A visão corrente do desenvolvimento pretende ignorar que a criação de valor, no sistema capitalista, envolve um custo maior do que aquele que figura nas contabilidades privada e pública. Não é demais assinalar que a ação produtiva do homem tem cada vez mais como contrapartida processos naturais irreversíveis, tais como a degradação de energia, tendentes a aumentar a entropia do universo. O estímulo às técnicas apoiadas na utilização intensiva de energia, fruto da visão de curto prazo engendrada pela apropriação privada de recursos não-renováveis, agrava essa tendência, fazendo do processo econômico uma ação crescente predatória. (FURTADO, 2000, p. 22).

Assim, tendo em vista as limitações de tal visão com um viés puramente econômico estava-se, de fato, na busca por um fator unificador, de forma que gradativamente, como destaca Esteva (2000), foi-se construindo um consenso de que o ser humano deveria ter maior influência sobre o processo de desenvolvimento. Neste processo de formação de uma perspectiva multidimensional tem-se que:

Um dos documentos que dava apoio a essa Abordagem reconheceu explicitamente que o desenvolvimento não acabaria com a fome e a miséria, e que, ao contrário, ele certamente tornaria ainda mais altos os níveis de “pobreza absoluta” de um quinto, ou provavelmente até de dois quintos da população mundial. A abordagem sugeriu que, ao invés de esperar que a satisfação das necessidades básicas fosse um resultado do processo de desenvolvimento, fosse dada atenção imediata à tarefa de resolver essas necessidades. (...). O Banco Mundial considerou-a particularmente atraente, pois parecia ser uma seqüência natural de seus experimentos com “grupos alvos” que haviam sido iniciados em 1973 quando a estratégia de desenvolvimento da organização voltou-se inteiramente para a população carente e pequenos proprietários de áreas rurais(...). Tinha a virtude de oferecer “aplicabilidade

universal” e, ao mesmo tempo, ser relativa o bastante para ser aplicável a um país específico. (ESTEVA, 2000, pág.60).

No entanto, ainda que pesem todos estes fatos, e mesmo que a tendência atual no que tange a discussão sobre o desenvolvimento seja a de relativizá-la, como apresentado a pouco, precisa-se eleger aqui um conceito norteador para este trabalho, do que seja de fato desenvolvimento. Para tanto, recorre-se novamente a Rist (1997), que indica as condições para tal, pois o autor acredita fazer-se necessário uma definição de tal palavra, mesmo que cada um pense saber do que se trata afinal, pois, justamente, o que parece ser o favorito consenso em torno do tema é exatamente o coração de todos os desentendimentos que paralisam o debate. Com este propósito o autor recorre ao duplo requerimento de Durkheim para definições: a) Que deve cobrir todo o fenômeno em questão e, b) que deve incluir somente suas características externas. Com estes requisitos em mente, coaduna-se aqui com Celso Furtado (2000), para quem a idéia de desenvolvimento possui pelo menos três dimensões: “a do incremento da eficácia do sistema social de produção, a da satisfação de necessidades elementares da população e a da consecução de objetivos a que almejam grupos dominantes de uma sociedade e que competem na utilização de recursos escassos”.(FURTADO, 2000, p. 22), e ainda:

a terceira dimensão é ainda a mais ambígua, pois aquilo a que aspira um grupo social pode parecer para outros simples desperdícios de recursos. Daí que essa terceira dimensão somente chegue a ser percebida como tal se incluída num discurso ideológico. Assim, a concepção de desenvolvimento de uma sociedade não é alheia à sua estrutura social, e tampouco a formulação de uma política de desenvolvimento, e sua implantação não são concebíveis sem uma preparação ideológica. (FURTADO, 2000, p. 22).

Neste sentido, percebendo o forte teor ideológico que certamente permeia a discussão em torno do desenvolvimento é que o autor, faz a junção de tal conceito com a idéia de *interesse nacional*, sobretudo, porque tal junção oferece objetividade à terceira dimensão apresentada a pouco e que ele próprio havia acusado como ambígua. Assim, “o enfoque globalizador dos processos econômicos, que corresponde à preeminência do Estado como

agente propulsor e orientador das atividades econômicas e árbitro dos conflitos de classes na definição do interesse nacional, viria finalmente prevalecer na concepção do desenvolvimento” (FURTADO, 2000, p. 25).

Para Vidal (1988), uma nação é uma construção: social, histórica e política permeada por idéias e forças de caráter objetivo, sendo que a energia que impulsiona e nutre este processo emana-se de um projeto de vida comum. Assim, na visão do mesmo, em toda a experiência histórica, todos os povos superam suas dificuldades básicas de sobrevivência e bem estar através do controle do seu destino, ou seja, nações independentes são aquelas que controlam o seu próprio destino.

Este autor ao enxergar como sinônimo de desenvolvimento a superação do atraso e também a superação por parte de um povo das dificuldades básicas de sobrevivência e bem-estar, e que tal tarefa não se concretiza a não ser quando este mesmo povo exerce o papel de sujeito destas ações, ou seja, quem opera o controle de seu destino traz a baila à discussão sobre desenvolvimento dependente. Assim, “pretender ser nação livre e soberana entregando seus principais interesses ao controle das nações” amigas “, hegemônicas, (...), mesmo que impulsionadas por agentes nativos, é no mínimo, trágica ingenuidade. (VIDAL, 1988, p.41).

Sobre a teoria da dependência Furtado (2000) esclarece:

Foi o esforço visando a unificar o quadro conceitual dessa problemática que produziu a teoria da dependência. Esta se aprofunda numa visão global do capitalismo – enfocando como um sistema econômico em expansão vertical e horizontal e como uma constelação de formas sociais heterogêneas – que permite captar a diversidade no tempo e no espaço do processo de acumulação e as projeções dessa diversidade no comportamento dos segmentos periféricos. Graças a esse enfoque, foi possível aprofundar a análise das vinculações externas e as formas internas de dominação social nos países que se instalaram no subdesenvolvimento, bem como projetar luz sobre outros temas de considerável significação, tais como a natureza do Estado e o papel das firmas transnacionais nos países de economia dependente (FURTADO, 2000, p. 29).

Para Souza (1999), a dependência é o resultado de uma relação entre partes, com desigualdade de poder político e econômico entre elas. É essa, segundo o autor, é mais sutil, de forma que os países subdesenvolvidos ficam subordinados a imposições econômicas e a

manipulação de mercados. O autor destaca três formas básicas nas quais a dependência econômica se manifesta, a saber: dependência comercial, dependência tecnológica/científica e dependência financeira.

Segundo Furtado (2000), foi graças a este debate (que aprofundou a análise das relações entre países dominante-dependentes e de como tais relações permeiam as estruturas sociais) é que foi possível ver de forma mais límpida a natureza das forças que nutrem a tendência “à persistente concentração da renda em benefício das economias dominantes e pela marginalização de frações crescentes de população nos países de economia dependente” (FURTADO, 2000, p.30). Além disto, teve também, o mérito de evidenciar que a “lógica dos mercados” age de forma a impulsionar a acumulação ao mesmo tempo em que reproduz necessariamente as desigualdades.

Por fim, Furtado ressalta que a reflexão sobre o desenvolvimento, em seu progresso rumo a uma aproximação sobre diversas teorias, tais como a da acumulação, a da estratificação social e a do poder, permitiu uma convergência das distintas ciências sociais. “Ao caráter interdisciplinar da reflexão sobre o desenvolvimento deve-se, seguramente, sua fecundidade. De toda maneira, os horizontes por ela abertos contribuíram para aprofundar a consciência crítica do homem contemporâneo.” (FURTADO, 2000, p. 30).

1.3 - A Construção da Idéia de Desenvolvimento: Dos economistas clássicos a CEPAL

Apresenta-se nesta seção a contribuição de diversos pensadores, sobretudo ligados à economia, no que concerne a esta temática. Analisa-se como a idéia do desenvolvimento foi sendo construída e apresentada de forma instrumental, ou seja, de como pode ser operacionalizado por um país.

1.3.1 – Os Clássicos: Smith e Ricardo e a oposição de List

Como mencionado na introdução deste trabalho, diversos analistas percebem no momento atual uma “vitória definitiva” dos pressupostos do liberalismo, tornando assim obsoleto qualquer debate no sentido contrário. No entanto, como amplamente visto na discussão anterior, existe sim, muito espaço para posições divergentes. Nesse sentido é importante resgatar a origem do liberalismo e do seu oposto, o protecionismo, na construção histórica do pensamento econômico e através disto perceber as implicações na contemporaneidade destas visões.

O autor Sérgio Buarque de Holanda Filho, em artigo publicado com o título de “Livre Comércio versus Protecionismo: controvérsia antiga e aspectos recentes”, destacam que a referida discussão entre visões diferentes sempre existiram na história do pensamento econômico, mesmo antes da publicação de A Riqueza das Nações de Adam Smith, a saber:

Na literatura anterior à publicação de A Riqueza das Nações, os escritos mercantilistas defendiam as práticas protecionistas com o objetivo de obtenção de excedentes na balança comercial, o que seria desejável para a prosperidade de uma nação; a literatura dos fisiocratas, desenvolvida na França ao longo das primeiras três décadas da segunda metade do século XVIII, constituiu o primeiro conjunto de obras consistentes e sistemáticas em favor da filosofia do liberalismo – não somente na área do comércio exterior. (FILHO, 1997, pág. 1).

Sendo assim, pretende-se nesta seção resgatar como o liberalismo clássico emergiu como pensamento hegemônico, para posteriormente dar voz novamente aos principais críticos de tal corrente, especialmente List. Hunte e Sherman (2001) percebem a consagração do liberalismo clássico como ideologia dominante, tanto nos aspectos econômicos, quanto nos sociais e políticos, entre o fim do século XVIII e no século XIX, como sendo resultado da combinação de três princípios, a saber: O psicológico, o econômico e o político.

Em relação ao primeiro, o princípio psicológico e os ideólogos desta escola de pensamento, partiam de quatro pressupostos em relação à natureza humana. “Todo homem, diziam eles, é egoísta, frio e calculista, essencialmente inerte e atomista” (HUNT e SHERMAN, 2001, p.57), ou seja, sustentavam que todas as ações são motivadas pelo desejo de obter prazer e evitar a dor (egoísmo). Tais buscas, no entanto, baseiam-se numa avaliação fria, desapaixonada, racional, das situações (frio e calculista). Assim, a motivação para vencer a inércia natural e conduzi-lo ao labor, dar-se-ia na busca por atividades que proporcionassem algum prazer e os afastasse da dor (a fome, por exemplo).

O quarto pressuposto, ou a característica humana, o atomismo dizia que “o individuo constituía uma realidade mais fundamental que o grupo e a sociedade” (op.cit, p.59), ou seja, para os liberais clássicos o grupo era nada mais nada menos que a soma dos indivíduos que o compunham, devia-se pois, sob este ponto de vista, evitar restrições às ações dos indivíduos, uma vez que estes, enquanto estivessem buscando seu próprio bem-estar estariam, conseqüentemente, fortalecendo a sociedade na qual estavam inseridos. Desta feita, tais restrições só deveriam ser toleradas quando um mal maior pudesse resultar de sua ausência.

O segundo aspecto, o credo econômico, ganhou corpo, na maior e mais profunda realização intelectual do liberalismo clássico, o trabalho de Adam Smith, A Riqueza das Nações de 1776. Nesta obra, este pensador, opõe-se (assim como outros teóricos) a que uma autoridade ou lei determinasse o que deveria ser produzido. Assim, em consonância com o pensamento deste teórico, tem-se que:

O produtor que oferecer o produto de melhor qualidade, atrairá mais consumidor. O interesse próprio o levará a aprimorar constantemente a qualidade de seu produto. O produtor poderia também aumentar seus lucros reduzindo ao máximo os custos de produção. Desse modo, em um *mercado livre*, no qual os produtores, movidos pelo desejo egoísta de obter mais lucros, concorrerem entre si para atrair o dinheiro dos consumidores, o capital e o trabalho seriam obrigatoriamente, por força do próprio mercado, investidos da forma mais produtiva, assegurando a produção dos gêneros necessários e desejados pelos consumidores (o que traduziria nas possibilidades e na disposição manifestada pelos consumidores de comprá-los) (HUNT & SHERMAN, 2001, p.61)

Desta forma Smith concebia o livre mercado como sendo uma “mão invisível” que canalizaria as motivações egoístas e interesseiras dos homens de negócios para atividades mutuamente complementares o que, por si só, seria suficiente para garantir o bem estar de toda a sociedade. No entanto, para tal mecanismo funcionar, implicava a supressão de regras, orientações e restrições de cunho paternalista.

Neste credo, um mercado livre e sem barreiras proporcionaria a *utilização mais valiosa das energias* e dos recursos produtivos, possibilitando assim, um progresso econômico contínuo. E para Smith, tal utilização mais valiosa das energias é obtida através da divisão do trabalho, conceito este, que ganha importância preponderante em todo o arcabouço teórico construído pelos autores da economia clássica. Assim:

Para Adam Smith a prosperidade econômica dependia da capacidade produtiva da economia. A capacidade produtiva, por sua vez, dependia da acumulação de capital e da divisão do trabalho. Se um homem produzisse tudo o que ele e sua família necessitavam, a produtividade permaneceria extremamente baixa. No entanto, se os homens dividissem entre si tarefas, e cada um dedicasse unicamente à produção da mercadoria para a qual estivesse melhor capacitado, a produtividade naturalmente aumentaria. A divisão de tarefas pressupunha a existência de um mercado onde os diversos produtos pudessem ser trocados. Cada indivíduo compareceria ao mercado para adquirir os bens de que necessitava, mas que não produzia. (HUNT & SHERMAN, 2001, p.61).

Este modelo prevê uma espiral ascendente de produtividade e, por conseguinte, de prosperidade geral também. Tal produtividade cresceria à medida que a divisão de trabalho otimiza o desempenho do homem, possibilitando ao capitalista, o lucro. O lucro seria o combustível para o progresso, pois seria reaplicado, pelo menos parcialmente, na produção, o que implicaria na necessidade de mais máquinas e de mais trabalhadores. O autor Heilbroner (1969), salienta que os autores clássicos tinham consciência do aumento do número de trabalhadores empregados pressionaria os salários para cima e por conseqüência, os lucros para baixo, no entanto, este movimento não seria suficientemente forte para romper com a espiral, uma vez que tal fenômeno seria contrabalanceado com a crença de que a melhoria de

bem-estar proporcionada pelo maior número de postos de trabalho reduziria as elevadas taxa de mortalidade, ou seja, faria aumentar a quantidade de indivíduos aptos ao trabalho.⁵

Isso quer dizer que a acumulação poderia continuar sem preocupações. O aumento de salários que provocaria e que ameaçava fazer cessar o lucro da acumulação é equilibrado pelo aumento da população. A acumulação leva à sua própria destruição, mas é salva na última hora. O obstáculo dos salários mais altos é desfeito pelo crescimento da população que esse mesmo salário tornou possível. Há algo de fascinante neste processo de agravação e cura, estímulo e reação, no qual o próprio fator que parece levar o sistema ao seu fim, ao mesmo tempo provoca as condições necessárias à sua sobrevivência. (HEILBRONER, 1969, p.54)

Para este autor, o que Smith realmente combate é a interferência do governo no mecanismo de mercado, ou seja, não se deveria restringir importações ou subvencionar exportações, nem tão pouco criar leis que protegesse a indústria da concorrência. A teoria de Smith leva, indubitavelmente, ao Laissez-faire, o que conduz ao terceiro princípio: o político.

Para Singer (1989), o liberalismo é a bandeira sob a qual a classe ascendente, a burguesia, luta e conquista a hegemonia econômica e política. Num momento anterior, fase que este autor chama de capitalismo manufatureiro, a burguesia alia-se à realeza contra os nobres (senhores feudais), com a primeira, procurando centralizar o poder e eliminar os particularismos locais, nisto o capital aproveitou-se para expandir. “Com o triunfo do absolutismo (...), a relação de forças muda. A burguesia, agora industrial, se torna imensamente rica e passa a enxergar no estado absolutista um rival pela disputa do excedente” (SINGER, 1989, p. 19).

Neste sentido, como ressaltam Hunt & Sherman (2001), tal credo, rejeita o Estado ou o governo, considerando-o assim, um mal tolerável apenas como forma de se evitar um mal maior. Pode-se dizer, de fato, que os liberais não condenavam algum governo específico, mas a qualquer governo em geral. Desta forma, para os liberais clássicos, as funções ou papéis que deveriam exercer os governantes são três, enumeradas primeiramente por Adam Smith, em *A Riqueza das Nações*, a saber: proteger o país contra invasores estrangeiros,

⁵ Segundo Heilbroner (1969), na época de Smith, a mortalidade infantil entre as classes pobres era chocante.

proteger os cidadãos contra injustiças cometidas por outros e também o dever de realizar obras públicas que sejam de interesse de toda a sociedade e que não sejam viáveis ao capital privado. Ou seja:

Conclui-se que a filosofia liberal clássica do laissez-faire condenava a interferência governamental nos assuntos econômicos somente quando esta interferência prejudicava os interesses dos capitalistas. Por outro lado, acolhiam com satisfação e até mesmo reivindicavam, interferências paternalistas, nos assuntos econômicos, que estabilizassem os negócios e ampliassem as possibilidades de lucro. (HUNT & SHERMAN, 2001, p.61).

A partir desta visão paradigmática de mundo, proposta pelos teóricos da economia clássica, pode-se entender as implicações dela para a questão do comércio internacional. Tal questão é essencial para a proposta apresentada por este texto, uma vez que o processo de internacionalização da economia de uma nação, pode ser compreendido como consequência da forma como esta mesma nação consolida sua inserção no comércio global. Mesmo tendo Adam Smith tratado sobre tal temática, coube a seu sucessor David Ricardo, a quem alguns, como Huberman (1984), se referem como sendo o mais importante economista clássico depois de Smith, aprofundar-se na análise deste assunto.

Ricardo desenvolveu a Teoria das Vantagens Comparativas, também conhecidas como princípio dos custos comparados. Segundo Huberman (1984), este pensador formula-a no contexto da luta contra as “leis do trigo”, estas, por sua vez, eram uma espécie de tarifa protetora desse cereal. Tinham o objetivo de estimular seu cultivo em solo inglês, para que o país tivesse bastante oferta de tal bem, assim, assegurava ao agricultor inglês um bom preço. Como consequência os produtores internos não precisavam temer a concorrência externa, pois, “nenhum produto entraria no país até que o produto interno tivesse atingido certo preço” (HUBERMAN, 1984, p.215).

A referida luta é então, facilmente entendida, uma vez que tal lei mantinha altas as taxas de lucratividade aos produtores de trigo, conseqüentemente, preços relativamente elevados que os trabalhadores teriam de pagar. Preços de trigo elevado geravam

descontentamento na classe operária em relação aos salários que recebiam dos industriais. Estes viram no pensamento de livre comércio de Ricardo, importante arma para o debate político que travavam contra os proprietários de terra. Tal pensamento pode ser entendido assim:

Cada indústria se concentra no país ou países que lhes oferecem as condições naturais mais favoráveis para a produção. Os outros países, em vez de produzirem os mesmos artigos em condições menos favoráveis, isto é, a preços mais elevados, podem obter os produtos necessários a preço mais barato, importando-os a troca de produtos locais que não podem ser feitos em nenhum outro lugar em condições favoráveis. Em consequência, os produtos necessários custam ao país menos capital e trabalho do que se fossem feitos localmente, e mais capital e trabalho à disposição da produção de outras mercadorias. Conseqüentemente, a proteção, pela elevação artificial dos preços e lucros, desvia o capital e o trabalho do emprego mais produtivo; o lucro privado daqueles que são protegidos não coincidem, então, com o bem público, porque a concorrência externa é excluída. (HEIMAN,1969, p.80).

Em outras palavras, conforme salienta Napoleoni (1985), para Ricardo, o comércio internacional traria benefícios a todos os envolvidos na medida em que cada participante se especializasse na produção daquilo em que tenha uma vantagem relativa, ou melhor, naquilo em que é relativamente mais eficiente. Neste caso, entenda-se como eficiência o produzir com o menor custo possível, dados seus recursos naturais, sua mão-de-obra e seu capital, exportando-se o excedente e importando-se as demais mercadorias de que a população necessitasse de outros países. Assim, segundo Ricardo, a aplicação dessa teoria favoreceria a classe capitalista de cada país, visto que considerava o lucro (renda da classe capitalista) o resíduo do produto bruto da produção, depois de pagos os salários, os custos de produção e a renda da terra.

Se cada país produzisse aquilo que lhe fosse mais vantajoso, menores seriam os custos de produção, assim como os salários de subsistência dos trabalhadores (pois produziriam produtos de subsistência mais baratos), e em consequência, os lucros seriam os maiores possíveis. Pode-se, então, sumarizar o pensamento de Ricardo de que o crescimento (e por derivação da mesma forma o desenvolvimento) advém da especialização.

No entanto, é possível encontrar nos contemporâneos de Ricardo, autores da escola clássica, que oferecem um contra ponto a este modelo de livre comércio internacional e divisão internacional do trabalho. Destes, cabe aqui, especial destaque para List. Segundo Huberman (1984):

Em 1841, no momento em que os louvores ingleses às virtudes superlativas do comércio internacional livre se estavam tornando populares em outros países, Friedrich List publicou seu *Sistema Nacional de Economia Política*, atacando-o. List era alemão, e na Alemanha da época a indústria era ainda jovem e subdesenvolvida. Passara alguns anos nos Estados Unidos, onde verificara ocorrer o mesmo na indústria americana. Viu que, se o comércio internacional livre fosse estabelecido, seria necessário às indústrias dos dois países, atrasadas em relação à Inglaterra, um longo tempo para alcançá-la – se conseguissem. Disse ser a favor do livre comércio, mas somente depois que as nações menos avançadas iguallassem as mais adiantadas. (HUBERMAN, 1984, p.223).

Assim, ainda na visão do mesmo Huberman (1984), List entendia que somente ter produtos baratos a disposição para consumo não era tudo e, o que tornava grande um país era na verdade a capacidade de produzir valores, ou seja, uma nação rica não é aquela possuidora de riquezas e sim aquela que tem a capacidade de continuar a produzi-las. List sugere que é muito conveniente a Inglaterra (pátria de Ricardo), uma vez tendo alcançado o ápice do desenvolvimento, querer jogar fora a escada pela qual obteve tal êxito, não permitindo assim, que os demais também subam pela mesma escada. Ou seja, para ele, a Inglaterra protegeu a sua indústria através de barreiras alfandegárias e só depois disso começa a discursar em favor do liberalismo comercial. Assim, List era a favor de proteção à indústria incipiente através de uma blindagem tarifária, para que esta possa assegurar o mercado doméstico e, num momento posterior aventurar-se no comércio livre. Nas palavras do próprio List:

Uma vez de posse dos diversos ramos industriais, a Inglaterra dispensou-lhe seu cuidado e atenção, tratando-os como se trata de uma árvore recém-plantada que exige apoio e cuidado. Se alguém ainda não estiver convencido de que, por meio da diligência, da habilidade e da economia, todo e qualquer ramo da indústria pode e deve tornar-se lucrativo com o correr do tempo – que em qualquer nação já avançada na agricultura e na civilização, utilizando um protecionismo moderado, sua manufatura nascente, (...) pode, pela prática, pela existência e pela competição interna, prontamente igualar sob todos os aspectos a perfeição dos produtos mais antigos de seus concorrentes estrangeiros (...) todas essas pessoas devem primeiro estudar a história da indústria inglesa, antes de aventurar-se a elaborar sistemas teóricos, ou a aconselhar estadistas práticos que têm em suas mãos o poder de promover a prosperidade ou a infelicidade das nações. (LIST, 1986, p.33).

Desta forma List contrapõe-se sistematicamente contra o livre comércio indiscriminado proposto pelos liberais, na sua visão, estas propostas só seriam viáveis e harmônicas a partir do momento em que as nações envolvidas pudessem participar em condições de igualdade. Ele era absolutamente contra a noção de especialização ou divisão internacional do trabalho, ou seja, percebeu que era inviável que algum país fosse no cenário do comércio internacional apenas fornecedor de produtos primários, agrícolas. Segundo ele, tais países, sem indústria desenvolvida, eram como um indivíduo de um braço só (o braço da agricultura), enquanto os industrializados eram indivíduos com dois braços, ou sejam nesta luta, não disputam em condições de igualdade.

Assim, para o autor, cabe ao estado orientar as atividades privadas, diferentemente do pensamento dos liberais. Desta forma, List deixa claro que é papel do estado enumerar as atividades tidas como estratégicas para o seu desenvolvimento independente, a saber:

O Estado deixa a critério de cada indivíduo como e onde investir seu capital, ou que profissão deve abraçar. Diz apenas: “ É vantajoso para a nossa nação que nós mesmos produzamos esses ou aqueles artigos, mas, já que pela livre concorrência com países estrangeiros jamais poderemos obter vantagem, impusemos restrições a tal concorrência, pois em nosso ponto de vista é necessário proporcionar àqueles nossos cidadãos que investem seu capital nesses novos setores da indústria (...) as necessárias garantias de que não perderão seu capital e não falharão à sua vocação na vida (...), desta forma, o Estado não impõe restrição alguma ao trabalho privado, pelo contrário, assegura um campo maior e mais amplo de atividade aos recursos pessoais, financeiros e naturais (LIST, 1986, p.33).

List argumenta que o livre comércio entre países de níveis diferentes de desenvolvimento tecnológico é uma falácia, sendo que ao contrário de promoção de bem estar para todos, o que acarreta de fato, é uma relação de dependência daquele país fornecedor de produtos agrícolas em relação ao país comerciante de produtos industrializados. Daí a necessidade de protecionismo para salvaguardar a indústria infante:

O sistema protecionista, na medida em que constitui a única maneira de colocar as nações ainda atrasadas em pé de igualdade com a nação predominante, (...), esse sistema protecionista, considerando sob este ponto de vista, apresenta-se como o meio mais eficaz para fomentar a união final das nações, e, portanto, também promover a verdadeira liberdade de comércio. (LIST, 1986, p. 94)

Desta forma, para List, a economia é a ciência que deve avaliar corretamente os interesses e as circunstâncias específicas das nações, para determinar como cada uma delas pode chegar a um estágio de desenvolvimento na qual uniões à liberdade de comércio podem tornar-se possíveis e úteis para ela.

1.3.2 – O Empresário Inovador de Schumpeter

Furtado (2000) destaca no momento contemporâneo a influência de Schumpeter para este debate. Segundo ele, tal influência ainda que difusa, foi por certo significativa, pois, este além de ter-se preocupado especialmente com o problema do desenvolvimento situou-se em uma posição intermediária entre a tradição historicista e a neoclássica. Schumpeter (1982) defendia que a causa do desenvolvimento, mesmo o econômico, não é um fenômeno a ser explicado economicamente, e que tais causas, devem ser buscadas fora do grupo de fatos que são descritos pela teoria econômica.

Schumpeter formulou uma teoria do empresário inovador, agente transformador das estruturas produtivas, (...). Em uma época que o ideal dos economistas era traduzir os problemas econômicos em sistemas de equações diferenciais, Schumpeter preocupou-se com as mudanças estruturais e os processos irreversíveis que dão especificidade à história social. O que interessa na dinâmica da economia capitalista, nos diz, não são os automatismos dos mercados de concorrência pura e perfeita, nos quais nada decorre, e sim as formas imperfeitas de mercado geradoras de renda de produtor, aceleradoras da acumulação, concentradoras do capital. Daí seu interesse em descobrir as forças que criam tensões e provocam modificações nos parâmetros das funções de produção. Em síntese, a influência do pensamento schumpeteriano decorre menos de sua visão do desenvolvimento como uma ruptura do circuito econômico concebido a partir do equilíbrio geral, e mais de sua insistência nas forças sociais que provocam mutações estruturais e dão especificidade ao processo histórico do capitalismo. (FURTADO, 2000, p. 33)

Ainda que as sínteses tenham poder de colaboração como a oferecida a pouco por Furtado (2000), vale a pena aprofundar um pouco no pensamento schumpeteriano. Segundo Souza (1999), na análise de desenvolvimento de Schumpeter, em uma economia na qual não existe inovação tecnológica, também não existe desenvolvimento. Assim, este pensador

rejeita a idéia de que o desenvolvimento possa advir de um sistema circular de equilíbrio, para ele, sua natureza é outra. Ele (o desenvolvimento) “deriva de novas combinações dos fatores de produção e de mudanças revolucionárias e irreversíveis da função de produção agregada. Sua compreensão implica o conhecimento de tais mudanças e como elas ocorrem” (SOUZA, 1999, p. 175).

Schumpeter (1982) apresenta 05 possibilidades de mudanças geradoras de desenvolvimento, a saber: 1) a introdução de um novo bem/produto, ou de uma nova qualidade de um já existente, desde que os consumidores não estejam ainda familiarizados com ele, 2) a introdução de um novo método de produção decorrente de descoberta científica, ou uma nova maneira de manejar comercialmente uma mercadoria, 3) a abertura de um novo mercado, 4) a conquista de uma nova fonte de oferta de matérias-primas, 5) Estabelecimento de uma nova organização de um ramo industrial (criação ou fragmentação de um monopólio, por exemplo). A realização destas combinações novas Schumpeter denomina “empreendimento”.

Na visão schumpeteriana de desenvolvimento emergem três aspectos relevantes e centrais deste modelo e que, se satisfeitos, viabilizam a o que ele denomina de empreendimento, ou seja, a efetivação de alguns dos tipos de mudanças listados acima. Primeiramente está implícita a presença de um empresário (que não é, necessariamente, o dono dos meios de produção). Em segundo, a necessidade e a existência de crédito ao empresário. Em terceiro, o fato de que é em um mundo de concorrência não perfeita (com presença de oligopólios) que possibilita a obtenção do lucro puro.

Schumpeter conceituou empresários como sendo aqueles que têm a função de realizar o empreendimento. Para ele, estes não são apenas os homens de negócios, os autônomos, mas todos que de fato realizam a função dada no conceito acima. “Mesmo que sejam, como está se tornando regra, empregados” dependentes “de uma companhia, como

gerentes, membros da diretoria etc.” (SCHUMPETER, 1982, p.54). Isto é de fundamental importância em seu modelo, pois, desvincula o empresário do ideário como sendo aquele que vive do lucro. Este empresário schumpeteriano, diverge no entanto, de um mero administrador, na realidade é um empresário empreendedor (no sentido que a palavra tem no senso comum), uma vez que é aquele que admite trilhar novos caminhos, adotar novos procedimentos, enfim fazer a mudança acontecer. Nesse sentido, Souza (1999), ressalta que este empresário não é necessariamente quem descobre novas combinações, mas as coloca em prática.(...) enquanto as inovações não forem postas em prática, permanecem economicamente irrelevantes.(SOUZA, 1999, p.178).

A iniciativa individual do empresário pode ser estimulada pelo apoio oficial, contudo o empresário de sucesso geralmente é um homem de iniciativa, um individualista e auto-suficiente, mas que busca sustentação em todas as frentes. O empresário, nessas condições, apresenta-se também um novo-rico, um egocêntrico e racional, cujo fim é o lucro e não o consumo. A satisfação do empresário, como dizia Marx, ao se referir ao capitalista, reside no desejo de acumular por acumular. (...). Sua conduta pauta-se no sentido do sucesso, da conquista de um lugar de destaque social, mas predominando sempre a racionalidade. Suas decisões saem da rotina e os riscos mostram-se maiores do que aqueles provenientes das decisões do fluxo circular. Nesse sentido, o empresário apresenta-se como o mais racional e o mais egoísta de todos” (SOUZA, 1999, p. 178).

O segundo aspecto que Schumpeter destaca em seu trabalho é a necessidade de existência de crédito. Em sua obra, busca identificar a natureza e a função do crédito. Afirma, polemicamente, que só quem precisa de crédito é o empresário empreendedor, para isso desenvolve em seu texto uma argumentação a respeito de outras formas de crédito (para consumo, corrente, etc) e porque elas não devem ser priorizadas em detrimento do crédito ao empreendedor. Souza (1999), afirma que Schumpeter com sua argumentação, praticamente criou o que conhecemos atualmente como sendo bancos de desenvolvimento. Tendo em vista, que este empresário, como apontado anteriormente, não é necessariamente o proprietário dos meios de produção, assim como, nem sempre possui recursos suficientes para a realização do investimento e adotar novas combinações, o crédito bancário, torna-se então, vital para que esse agente virtual torne-se efetivamente um empresário.

Não me parece possível contestar de modo algum a afirmação precedente.(...) Nem mesmo a ortodoxia mais conservadora dos teóricos pode negar que estrutura da indústria moderna poderia ter sido erigida sem ele, que ele torna o indivíduo até certo ponto independente dos bens herdados, que o talento na vida econômica “cavalga sobre suas dívidas, em direção ao sucesso”. Nem é para ofender ninguém a conexão estabelecida aqui entre o crédito e a realização de inovações (SCHUMPETER, 1982, p.51).

Nessa perspectiva, o banqueiro assume papel central no processo de desenvolvimento, segundo Schumpeter (1982), ele se coloca entre aqueles (o empreendedor) que querem produzir as combinações novas (empreendimento) e os possuidores dos meios produtivos. “Ele torna possível a realização de novas combinações, autoriza as pessoas, por assim dizer, em nome da sociedade, a formá-las. É o éforo da economia de trocas” (SCHUMPETER, 1982, p.53).

Em consequência desta visão de Schumpeter, a função primeira do mercado monetário é então, fornecer o crédito para o desenvolvimento. Uma vez que o empreendedor cobrirá seus custos, terá lucros e pagará o principal acrescido de juros, e em acréscimo a isto, como visto, tal empresário é seguido por uma legião de imitadores (novos consumidores de crédito), percebe-se então que o mercado monetário pode ser alimentado e mesmo ampliado pelo desenvolvimento que ele próprio fomentou.

O mercado monetário é sempre, por assim dizer, o quartel-general do sistema capitalista, do qual partem as ordens para as suas divisões individuais, e o que ali é debatido e decidido é sempre em essência o estabelecimento de planos para o desenvolvimento posterior. Todas as espécies de requisitos de crédito vêm a esse mercado; nele todas as espécies de projetos econômicos travam a relação uns com os outros e lutam por sua realização (SCHUMPETER, 1982, p.86).

Souza (1999) afirma que pesquisadores que estudaram a relação entre crédito e desenvolvimento, na óptica schumpeteriana, em 80 países, constataram haver uma forte relação entre os diversos níveis de financiamento ao desenvolvimento com a taxa de capital fixo, a elevação da produtividade e do PIB per capita. Ou seja, tais pesquisas concluíram a assertividade da proposição de Schumpeter em relação ao crédito.

Por último, como ressalta Souza (1999), no pensamento de Schumpeter denota-se a existência de um processo de filtragem em favor daquelas atividades mais eficientes e mais lucrativas. “Em síntese, o desenvolvimento consiste no emprego diferente dos recursos disponíveis, independentemente do ritmo de seu crescimento” (SOUZA, 1999, p.176). No pensamento schumpeteriano novos produtos podem levar à liderança no mercado mundial, ou seja, o meio socioeconômico deixa de ser apenas a economia nacional para incluir até mesmo todo o globo, fazendo assim, com que o ambiente além de ser mais extenso, torne-se também mais competitivo. A competição gerada faz ampliar a agressividade, por conseqüência torna mais intensas as necessidades de adaptação para permitir a sobrevivência. “As firmas com maior poder de competição sobrevivem e ampliam sua participação no mercado, retransmitindo sua experiência às demais empresas, que também procuram assegurar sua sobrevivência” (SOUZA, 1999, p.177). Este autor esclarece que essa luta pode assumir a forma de cooperação em face da interdependência tecnológica.

As constantes transformações do meio socioeconômico, derivadas, sobretudo, das inovações tecnológicas e da expansão do mercado mundial, que se repercutem no dinamismo do mercado interno, motivam os empresários a um contínuo *processo de adaptação*, a fim de assegurarem a *sobrevivência*, evitando a *destruição criadora*, e de aumentarem sua participação no mercado. (SOUZA, 1999, p.177).

Os três fatores apontados por Schumpeter para o desenvolvimento, ou seja, a existência do empresário-empendedor, a disponibilidade de capitais emprestáveis a este empreendedor e possibilidade de criação de novas tecnologias próprias (novas combinações), são mais prováveis de advir em países com estoques destes três fatores. Segundo Souza (1999), tais condições nem sempre se verificam nos países subdesenvolvidos, daí a dificuldade de generalização da teoria Schumpeteriana (como qualquer outra), assim, propõe-se adaptações neste modelo para viabilizar sua aplicação em países que não preencham estes requisitos. Nesse sentido, uma das principais contribuições foi a oferecida por Wallich com a teoria do desenvolvimento derivado.

Para Souza (1999), a idéia central do desenvolvimento derivado está no fato de que as inovações são realizadas no exterior, desta forma enquanto no esquema schumpeteriano o lucro é objetivo principal do empresário empreendedor, nesta adaptação o consumo passa a ser o objetivo primeiro.

No modelo schumpeteriano o país gera sua própria tecnologia, ou seja, existe uma gama de conhecimentos na sociedade à disposição dos empresários, enquanto nos países em desenvolvimento as inovações adotadas correspondem a um processo absorção das tecnologias que já foram adotadas com sucesso em outras nações. Da mesma forma, nestes países o pequeno número de empreendedores em perspectiva constitui-se um entrave ao desenvolvimento. Assim, o ingresso de empresas estrangeiras (e seus executivos), ameniza este problema. E em relação ao banqueiro schumpeteriano, este, nos países subdesenvolvidos é substituído pela ação do estado que deve captar recursos para investimentos.

Além dos bancos internacionais de fomento, criados após a Segunda Guerra Mundial, a maioria dos países em desenvolvimento criaram seus próprios bancos para financiarem projetos de longo prazo. No Brasil, foi o caso do BNDES, e dos bancos regionais e estaduais, geralmente utilizados para o repasse de recursos internacionais ou federais. (SOUZA, 1999, p.190).

Assim como inferência desta adaptação tem-se que “o estado empresário, inovador e banqueiro tem suprido a insuficiência interna desses fatores. Ele tem cumprido várias funções na economia, que nos países desenvolvidos são normalmente desempenhadas pelo setor privado” (SOUZA, 1999, p.190).

Retornando a Furtado (2000), este autor percebe então, que o empresário schumpeteriano seria assim, substituído por uma vontade política a serviço da reconstrução social, e questiona se não teria sido este o caminho adotado por alguns países de desenvolvimento retardado, como, por exemplo, o Japão da restauração Meiji, e conclui, que esta linha de pensamento e ação diverge e se afasta da concepção do desenvolvimento como algo dado espontaneamente como preconiza o pensamento liberal.

Furtado (2000) destaca também a contribuição de Francois Perroux na formação do pensamento ligado à problemática do desenvolvimento. Para este autor, as idéias de Perroux estão diretamente conectadas com as de Schumpeter (pois ambos destacam que o desenvolvimento deriva da inovação), entretanto a transcende, pois, enquanto a deste último estava mais circunscrita a um quadro de referência essencialmente econômico, Perroux, por sua vez, conceituou o efeito mais complexo de dominação, transpondo assim, o limiar do econômico e relacionando o processo social com o espaço físico. Furtado (2000) considera que a obra de Perroux superou a de Schumpeter justamente por ter feito uma relação estreita entre as idéias de desenvolvimento e poder.

Observando as decisões de diferentes agentes sociais desse ângulo mais amplo, pôs ele em evidência o fenômeno das macrodecisões, às quais atribui papel de relevo na estruturação da realidade econômica. A macrodecisão se origina seja no Estado, seja em outra unidade dominante, e funda-se numa antecipação global, vale dizer, numa avaliação prévia das reações e no uso da coação para tornar compatíveis os comportamentos discordantes de diversos agentes. (FURTADO, 2000, p.34).

O pensamento de Perroux é extremamente importante para os objetivos do presente trabalho, pois, há de se lembrar ao leitor que o teste da hipótese proposta na introdução realizar-se-á sobre esta matriz analítica. Sendo assim, tendo em vista tal importância, nesta seção do texto não se dará um aprofundamento em tal teoria e sim na próxima seção. Fez-se menção a ele neste ponto somente para destacar a aproximação de suas idéias com as de Schumpeter.

1.3.3 – A Contribuição Cepalina

Resgatar-se aqui a contribuição do pensamento Cepalino à discussão em torno do desenvolvimento, a começar por um dos seus principais colaboradores, o argentino Raúl Prebisch, a quem segundo Furtado (2000), talvez caiba o mérito de ter oferecido a idéia com

maior significação na formação de uma visão nova do desenvolvimento: a estrutura centro-periferia.

Segundo Souza (1999), a escola Cepalina está associada à criação da Cepal (Comissão Econômica para a América Latina e Caribe), criada pelas nações unidas logo após a Segunda Guerra Mundial, com o objetivo de realizar estudos visando ao desenvolvimento da região. Ao final deste conflito, em função do Plano Marshall, os Estados Unidos destinaram grande volume de recursos para a reconstrução da Europa. Os governos latino-americanos desejavam que os Estados Unidos estendessem o plano para a América Latina. Assim, os primeiros trabalhos da Cepal visavam identificar os problemas de cada país em particular, detectando assim os obstáculos ao desenvolvimento na região.

Além da visão ricardiana do crescimento econômico e do instrumental keynesiano da análise macroeconômica, os economistas cepalinos não tinham outras ferramentas de análise a não ser abordagens empíricas. Foi nesse contexto que, em um seminário interno promovido pela Cepal, Raul Prebisch (1901-1986), presidente do Banco Central da Argentina, apresentou uma nova abordagem analítica que passou a ser o catecismo dos economistas da Cepal (SOUZA, 1999, p. 1999)

Furtado (2000) esclarece que ao aprofundar suas idéias, Prebisch e o grupo de cientistas sociais reunidos na Cepal (conhecidos posteriormente como escola estruturalista latino-americana) deram origem à corrente de pensamento de influência mais abrangente e duradoura nos estudos do desenvolvimento.

Ao pretender analisar a propagação internacional do ciclo de negócios, tendo como ponto de partida a crítica à teoria das vantagens comparativas de David Ricardo (segundo a qual, como apresentado anteriormente, os países deveriam especializar-se na produção daqueles produtos para os quais apresentassem vantagens comparativas de custo) revelou a heterogeneidade do sistema capitalista, “cuja formação histórica deveria ser atentamente observada caso se pretendesse captar a especificidade do subdesenvolvimento. Segundo Furtado (2000), até então a validade da idéia das vantagens comparativas mantinham-se incontestadas no mundo acadêmico. De acordo com este catecismo o comércio

internacional não era apenas o “ motor do crescimento ”, como também um fator de redução das disparidades nos níveis de renda entre países.

Ora, os dados empíricos sobre o comportamento para longo prazo dos preços relativos nos mercados internacionais estavam longe de confirmar as previsões que cabia inferir dessas hipóteses. Se alguma evidência havia, era um sentido inverso, isto é, no da concentração da renda gerada pelo intercâmbio internacional, em benefício dos países de mais alto nível de renda. Prebisch deslocou a discussão do nível abstrato dos teoremas de vantagens comparativas (...) para o da observação das estruturas sociais, dentro das quais os custos são formados e o excedente é apropriado.(FURTADO, 2000, p.38).

Segundo Souza (1999), Prebisch constatou em seus estudos a deterioração das relações de trocas daqueles países exportadores de produtos primários e em consequência disso, a impossibilidade de transferência dos ganhos do progresso técnico para a periferia. Em função desta conclusão, Prebisch propôs que a única forma de promover o desenvolvimento nestes países era através da industrialização.

Cerqueira (2003) destaca que Prebisch entendia assim como Schumpeter e Perroux, que é a da indústria que provém, preponderantemente, o progresso técnico responsável continuamente por aumentos contínuos na produtividade do trabalho e da renda per capita. Então, ainda que não houvesse a deterioração dos termos de troca e de desequilíbrios externos na periferia, ainda assim, a industrialização estaria justificada. Desta forma, no amplo receituário da Cepal, duas recomendações chamam a atenção em função da importância a elas creditadas: a planificação dos investimentos e a prática do protecionismo.

A opção pela industrialização deliberada com proteção resulta da desconfiança em relação a eficácia do mercado, ou seja, de um vetor de preços formado a partir do livre jogo de forças de oferta e procura, para orientar o processo de desenvolvimento periférico. Tal desconfiança se expressa fundamentalmente na ênfase conferida à análise dos efeitos do comércio sobre os níveis de emprego e atividade e na idéia de que a necessidade de equilíbrio externo pode constringer o crescimento periférico. (CERQUEIRA, 2003, p.94).

Este autor ressalta que na defesa de Prebisch em prol do protecionismo dois argumentos principais sobressaem: o primeiro destaca que práticas protecionistas seriam “naturais”, ou seja, necessárias à preservação do equilíbrio de balanço de pagamentos periférico após o início de um processo de substituição de importações. O segundo

argumento, repousa que sem tal proteção a indústria enfrentaria obstáculos quase intransponíveis (já que a princípio, a produtividade da indústria na periferia é menor do que centro). Com isso, Prebisch elabora um modelo macroeconômico, para fundamentar a racionalidade do apoio governamental dos países periféricos, através da política comercial, a indústrias incapazes de competir com as importações.

Souza (1999) destaca também que Prebisch esperava que os governos nacionais promovessem a transformação da estrutura agrária, assim além de estimular o uso da terra, faria com que o setor primário adotasse inovações tecnológicas, ou seja, seriam também consumidores de bens industriais, que preferencialmente deveriam ser produzidos localmente (e não importados). Os governos deveriam também incentivar a formação do empresariado nacional com intuito que estes investissem na industrialização. Este ponto foi enfatizado em países como o Brasil, por meio da criação dos bancos de fomento ao desenvolvimento que concedem créditos subsidiados. No entanto, a ação do governo deveria restringir-se ao planejamento indicativo.

A contribuição da escola Cepalina é mais extensa do que o apresentado até o momento neste trabalho. Neste sentido, destacam-se os trabalhos de Fernando Henrique Cardoso, em especial a obra “Dependência e Desenvolvimento na América Latina”, escrito em co-autoria com o chileno Enzo Faletto entre os anos de 1966 e 1967. Segundo os autores o “trabalho visava estabelecer um diálogo com os economistas sobre o desenvolvimento na América Latina, para salientar a natureza social e política daquele processo” (CARDOSO E FALLETO, 1984, p. 7).

As idéias para Cardoso e Faletto foram postergadas para a próxima seção numa tentativa de aproximação dos conceitos de dominação de Perroux com os de dependência de Cardoso e Faletto. Além disto trata-se de uma oportunidade ímpar de comparar as idéias primeiramente defendidas por um pensador do porte de Fernando Henrique Cardoso, com sua

ação prática enquanto governante máximo de um país como o Brasil. Cabe ressaltar que ele, enquanto sujeito histórico, pode ser considerado o principal responsável pela promoção de um ambiente favorável ao processo, contemporâneo, de acentuada desnacionalização de setores da indústria brasileira.

1.4 – A Matriz Teórica de Francois Perroux: Economia Dominante, Pólos de Desenvolvimento, Indústria Motriz e Movida.

Esta seção complementa o embasamento teórico a partir da referência de obras quase contemporâneas. Uma de autoria de Francois Perroux: “A economia do século XX”, publicada originalmente em Paris – 1964, e de Fernando Henrique Cardoso e Enzo Faletto: “Dependência e Desenvolvimento na América Latina”, primeiramente publicada no Chile em 1970.

A contribuição de Perroux e sua Teoria da Economia Dominante é pontuar alguns aspectos relativos ao conceito de polarização, sobretudo no que concerne à idéia de “indústria Motriz”, justamente por ser a luz deste arcabouço teórico que as ligações com a cadeia produtiva e os efeitos dos investimentos da Novo Nordisk em Montes Claros serão analisados. A teoria da dependência como apresentada por Cardoso e Faletto, tem por finalidade apreender como as ações do mesmo Cardoso, como presidente da República do Brasil, estavam (ou não) em sintonia com o que ele escreveu, uma vez que o processo de desnacionalização de setores da economia brasileira acentua-se justamente sob o comando do Presidente-intelectual. Em outras palavras, o personagem histórico FHC, foi literalmente da teoria à prática, e pode-se considerá-lo como o arquiteto da desnacionalização, o que será visto no próximo capítulo.

1.4.1 Os conceitos de Economia Dominante: uma aproximação com a teoria da dependência.

O economista Perroux (1967), chamou atenção para a necessidade de se discutir categorias a princípio, estranhas à sua ciência, em especial no que tange o comércio internacional, a saber: a força, o poder e a coação. Em suas palavras:

Não possuímos uma teoria de conjunto: coerente e utilizável, daquilo que proponho a denominação de “efeito de dominação” em economia; essa teoria proporcionar-nos-ia uma primeira síntese, indispensável à síntese mais lata a realizar entre uma teoria da economia e uma teoria da força, do poder e da coação. Ainda menos possuímos uma teoria da economia internacionalmente dominante, elaborada na dupla perspectiva da morfologia dos efeitos de dominação e da influência do efeito de dominação sobre o equilíbrio internacional. (PERROUX, 1967, p. 39).

Perroux formula sua teoria como uma resposta à insuficiência do liberalismo e suas correntes, incapazes, segundo ele, de resolver problemas concretos que são de natureza diferente dos previstos por teorias habituadas a uma representação da economia, em termos de pura troca entre iguais. Para ele, a imagem do funcionamento da economia, fornecida pelas teorias de equilíbrio geral são insatisfatórias. E assim, percebia o conjunto da economia como um todo heterogêneo formado por partes (ou zonas) mais ou menos dominantes e mais ou menos dominadas. Com esta percepção, vislumbra as limitações e inapropriação da teoria e dos instrumentos puramente econômicos, e desta forma, antevê a contribuição de historiadores e sociólogos:

Esta imperfeição, sensível na economia interna, é actualmente gritante no domínio das relações econômicas internacionais. O historiador e o sociólogo prestar-nos-iam notável serviço mostrando como o crescimento econômico mundial teve lugar por acção de economias nacionais – continentais ou marítimas – sucessivamente dominantes. Caber-lhes-ia elaborar o quadro das causas e meios da sua ascensão e declínio, o balanço completo dos sacrifícios por elas impostos e dos benefícios por elas prestados as economias dominadas. (PERROUX, 1967, p.40)

Parece ser esse o primeiro ponto de concordância entre as duas teorias, uma vez que Cardoso e Faletto (1967) utilizam uma metodologia de “análise integrada do

desenvolvimento”, ou em outras palavras, a soma dos esforços analíticos econômicos e sociológicos, pois, em suas palavras: “o desenvolvimento é em si mesmo um processo social; mesmo seus aspectos puramente econômicos deixam transparecer a trama de relações sociais subjacentes” (CARDOSO E FALETTO, 1967, p.16). Buscaram então, uma explicação política para a dependência, pois viram nesta abordagem uma possibilidade de interseção teórica entre a economia e a sociologia.

Como o objetivo deste ensaio é explicar os processos econômicos enquanto processos sociais, requer-se buscar um ponto de interseção teórico, onde o poder econômico se expresse como dominação social, isto é, como política, pois é através do processo político que uma classe ou grupo econômico tenta estabelecer um sistema de relações sociais que lhe permita impor ao conjunto da sociedade um modo de produção próprio, ou pelo menos tenta estabelecer alianças ou subordinar os demais grupos ou classes como o fim de desenvolver uma forma econômica, compatível com seus interesses e objetivos. Os modos de relação econômica, por sua vez, delimitam os marcos em que se dá a ação política (CARDOSO E FALETTO, 1970, p.23).

Neste esforço, esses autores parecem ainda, atender ao apelo feito por Perroux de demonstrar as causas e efeitos da dominação das economias centrais sobre as periféricas, e ao declararem seus objetivos no prefácio da obra, chegam a utilizar expressão “Pólos”, cunhada por Perroux:

O objetivo do livro (...) é esclarecer alguns pontos controvertidos sobre as condições, possibilidades e formas do desenvolvimento econômico em países que mantêm relações de dependência com os pólos hegemônicos do sistema capitalista, mas, ao mesmo tempo, constituíram-se como Nações e organizaram Estados Nacionais que, como todo Estado, aspiram à soberania. (CARDOSO E FALETTO, 1984, p.07).

Perroux buscou formular uma generalização capaz de prover diagnósticos de ação, para o que ele determinou de “dificuldades centrais de nosso tempo”. Estava neste caso referindo-se aos efeitos da presença de uma economia dominante: os Estados Unidos. Neste intento, procurou primeiramente depurar alguns princípios gerais de uma “unidade dominante”. Posteriormente, com a particularização de tais princípios, pôde chegar a dois tipos de unidades: uma a “empresa dominante” e outra a “economia nacional dominante” e, em cada caso, abordar os aspectos particulares do efeito geral de dominação. Perroux

formulou seu raciocínio a partir de uma abstração, considerando desde o início a influência intencional ou não de uma unidade “A” sobre outra “B”, neste último caso, explicou:

Se A compra e vende a B serviços e produtos, A procurará impor a B uma remuneração marginal inferior à produtividade marginal do factor fornecido por B; A procurará impor a B um preço superior ao valor marginal do produto vendido. (...) O princípio aplica-se sem dificuldades aos casos do vendedor de factores de produção, do comprador de factores de produção, do vendedor de bens finais e do comprador de bens finais. Dado que a única determinação econômica de alcance geral descrita pela teoria é a de troca pura, isto é, a da igualdade entre a utilidade marginal obtida e a utilidade marginal cedida, o efeito de dominação pode ser medido pela margem de indeterminação que introduz no universo econômico da troca pura, tal como pela utilidade exterior da troca pura (PERROUX, 1967, p.44).

Esta é forma de se medir o efeito da dominação. Em seguida, preocupa-se em depurar os seus componentes típicos, ou seja, os conceitos-básicos que permitem, para efeito de uma análise teórica, determinar no mundo real a imensa diversidade de fenômenos decorrentes da dominação. Assim, voltando à abstração das relações de **A e B**, elege inicialmente dois componentes típicos, e posteriormente um terceiro, em relação aos dois primeiros têm-se: um a “diferença de *bargaining power*” (poder de barganha) e outro a “diferença de dimensão”. Em relação ao primeiro componente, considerando as duas unidades com dimensões iguais, A exerce sobre B, um efeito de dominação, porque seu poder de barganha é superior. Em relação ao segundo componente, mesmo considerando que entre as duas unidades, o poder de barganha sejam equivalentes, A exerce efeito sobre B em função da diferença de dimensão. “É o caso bem conhecido da diferença de participação relativa da cada unidade na oferta e na procura globais” (PERROUX, 1967, p.45).

Um terceiro componente elaborado nesta abstração diz respeito ao posicionamento das unidades em uma zona ativa ou passiva, ou se preferir, no enquadramento da natureza de sua atividade num conjunto. Desta forma têm-se que:

As empresas que se enquadram na zona activa formada pelo conjunto das atividades de investimento acham-se aptas, se por outro lado preencherem as condições necessárias, a desenvolver um efeito de dominação em que se combinam os três componentes que são a força contratual, a dimensão e a natureza da actividade. (PERROUX, 1967, p.47).

Para Perroux, tal dominação, que pode ser resultante de circunstâncias históricas e ocasionais ou de fatores duradouros relativos às estruturas, pode assumir um caráter de irreversibilidade que está em oposição lógica com a interdependência recíproca e universal e sobre a qual se edifica a teoria do equilíbrio geral. Desta forma, se os componentes da dominação não são eliminados, jamais nos depararemos com as condições necessárias a uma ou correção deste desvio. Assim, por exemplo, se as unidades dominantes fixam o preço e o conservam através de vários períodos, de modo que as outras unidades se vêem forçadas a adaptarem-se (quantidades e preços), “o nível geral de equilíbrio dos preços e a forma de equilíbrio do conjunto são determinados pelas unidades dominantes e não pelas relações de interdependência geral e recíproca entre as unidades” (PERROUX, 1967, p.49).

Em seguida, após formular tais princípios gerais, Perroux passa investigar a forma como é exercida a dominação, quer por uma empresa, quer por uma economia nacional. Em sua didática, faz tal reflexão partindo primeiramente da primeira e só posteriormente trata da economia nacional. No entanto, para os propósitos deste capítulo, traçaremos o trajeto inverso. Perroux ao comparar Estados nacionais e Empresas (estratégia da qual ele admite não ser o pioneiro), faz denotar suas similaridades e diferenças. Se por um lado, assim como a empresa é “o centro de um resultado econômico máximo e o estado é” o centro de poder político máximo”, por outro lado, nos lembra o autor, a empresa ao contrário do estado, não tem a sua disposição para exercer sua dominação, o controle de uma moeda, os meios de coação pública ou um exército. Assim, para compreender a formação e a atuação do efeito de dominação, define as economias nacionais como “complexos ou sistemas adaptáveis pela ação combinada das opções estaduais com as opções de empresários e consumidores” (PERROUX, 1967, p.57). Com isto permite situar os efeitos de dominação em:

1) nas relações entre os grupos do complexo A e os grupos do complexo B; 2) nas relações entre o detentor do monopólio da coação pública em A e o detentor do monopólio da coação pública em B; 3) nas relações entre o detentor do monopólio da coação pública em A e os grupos privados de A e nas relações simétricas em B (PERROUX, 1967, p. 57).

Assim, põe no centro das imperfeições do mercado internacional os fatos relativos à organização nacional e as estratégias dos grupos e detentores do monopólio de coação pública em cada estado. Desta feita, Perroux acredita que o universo no qual são dadas as relações entre dominantes e dominados é constituído não somente por causas referentes à estrutura dos capitalismo modernos, mas também da própria condição política em que se dá a existência dos diversos estados-nações.

Assim, chega-se a ponto de toque entre a teoria da dominação econômica e a teoria da dependência, pois, Cardoso e Faletto dizem a mesma coisa nas seguintes palavras:

Entretanto, quase se trata de vincular a análise estritamente econômica à compreensão do desenvolvimento político e social, o problema básico a ser formulado não é somente o do caráter da estrutura social de uma dada sociedade, mas principalmente o processo de sua formação, como também a orientação e tipo de atuação das forças sociais que pressionam para mantê-la ou modificá-la, com todas as repercussões políticas e sociais que implicam o equilíbrio dos grupos tanto no plano nacional como no plano externo. (CARDOSO E FALETTO, 1984, p.18).

Dentro dessa perspectiva, Cardoso e Faletto (1984) propõem o estudo das estruturas de dominação e das formas de estratificação de cada sociedade que condicionam os mecanismos, tipos de controles e decisões do sistema econômico. O que implica na análise dos comportamentos políticos que incidem “nas relações entre classes e grupos sociais que mantêm um padrão dado de controle e as que se lhes opõe real ou virtualmente” (CARDOSO E FALETTO, 1984, p.24).

Assim, no restante da obra “dependência e desenvolvimento na América Latina”, os autores entregam-se ao exercício proposto por Perroux, ou seja, averiguar como deram em fases distintas, os três níveis de relações políticas-sociais apresentadas acima. Desta feita, concluem que:

O tipo de vinculação das economias nacionais periféricas às distintas fases do processo capitalista, com os diversos modos de dominação que este supõe, implica que a integração à nova fase realiza-se através da estrutura social e econômica que apesar de modificada, procede da situação anterior (CARDOSO E FALETTO, 1984, p.35).

No último capítulo da obra, Cardoso e Faletto, sinalizam para o que posteriormente viemos a conhecer como globalização, neste sentido, afirmam que a compreensão da situação atual dos países dependentes da América Latina requer a análise dos efeitos do que eles chamaram de “internacionalização dos mercados internos”, “expressão que caracteriza a situação que responde a um controle crescente do sistema econômico das nações dependentes pelas grandes unidades produtivas monopolísticas internacionais” (CARDOSO E FALETTO, 1984, p.141).

Percebem que nesta nova fase houve um rearranjo das forças sociais, onde os “interesses externos” radicam cada vez mais no setor de produção do mercado interno, colaborando para o fortalecimento de uma economia industrial na periferia do sistema capitalista. Assim, tais “interesses externos” conquistam não só a solidariedade das classes dominantes, mas no conjunto dos grupos sociais ligados à produção capitalista moderna: assalariados, técnicos e empresários.

Enfim, parecem sinalizar para a impossibilidade de superação do quadro de dependência para o de um com aspecto de interdependência.

Mostrou-se que os interesses de poder e as alianças para garantir a hegemonia de grupos e facções de classe, internos e externos, têm que ser levados em consideração para explicar as situações de dominação, pois estas não são um simples resultado, iniludível do grau de diferenciação alcançado pelo sistema econômico. Por certo, a existência de um “mercado aberto”, a impossibilidade da conquista dos mercados dos países mais desenvolvidos pelas economias dependentes e a incorporação contínua de novas unidades de capital externo sob a forma de tecnologia altamente desenvolvida e criada mais em função das necessidades intrínsecas das economias maduras do que das relativamente atrasadas fornecem o quadro estrutural básico das condições econômicas da dependência. (CARDOSO E FALETTO, 1984, p.142)

De fato, esses autores ao mencionarem a impossibilidade de conquistas de mercados dos países centrais por parte das nações dependentes, sobretudo, em função da vantagem tecnológica daqueles, acabam por concordar com Perroux, quando este autor apresenta os três componentes básicos da dominação (força contratual, dimensão e natureza da atividade), assim, aos países dominados ou dependentes, o “sistema” parece relegar um

papel de sócio menor, com atividades menos nobres, e ainda que seja possível um certo desenvolvimento, este, ainda assim, não é independente ou mesmo soberano. Ou seja, de certa maneira percebem uma certa “inevitabilidade da dependência”.

Posteriormente, em 1995, o intelectual Fernando Henrique Cardoso alcança assume a presidência da república brasileira. Torna-se comum, algum tempo depois, ouvir a respeito do presidente, que havia se transformado de “príncipe dos sociólogos” em “sociólogos dos príncipes”, uma alusão clara de que FHC tornara-se um traidor de suas próprias idéias.

Outros intelectuais se esforçaram para analisar a assertiva destas acusações. Com efeito, Pires (2000) entende que não existe incoerência total entre as ações do governante e os escritos do intelectual. Para este autor as ações de FHC-Presidente estão em sintonia com a visão de estado que transparece na obra. No livro, fica clara a percepção dos autores de que no Estado abrigam-se interesses escusos e que as alianças políticas deram peneridade ao clientelismo, fisiologismo, paternalismo e sobretudo à corrupção. Assim, ao assumir o papel de promotor do antiestado, FHC, estaria em plena consonância com suas crenças. Como será visto no próximo capítulo, foi em seus dois mandatos que o processo de desnacionalização atingiu o seu máximo. Não por acaso, haja vista que um forte arcabouço ideológico e jurídico foi criado para o desmonte do Estado Brasileiro durante este período. Inicialmente, tal arcabouço teve a intenção clara de promover a privatização de empresas estatais, que para o político FHC e seus aliados, eram além de ineficientes, ninhos de corrupção e dos outros males citados há pouco.

Mas o cerne deste texto é a intenção de demonstrar as similaridades entre a Teoria da Dominação de Perroux e a Teoria do desenvolvimento Dependente de Cardoso, neste intento, talvez o ponto de confluência mais notório entre ambas está no fato de que seus

idealizadores vêem em suas teorias que o resultado de ser dominado ou dependente⁶ não representa necessariamente uma desvantagem, pelo contrário. Para Blaug (1977), Perroux tentou desvincular “dominação” de “exploração” (a Marx) “embora a dominação sempre inicie pela exploração, admite, agora, que a presença do Efeito da Dominação nem sempre implica uma desvantagem líquida, em longo prazo, para os dominados” (BLAUG, 1977, 199).

Da mesma forma, Cardoso e Faletto, logo no início da obra, procuram separar aqueles países de “desenvolvimento dependente” dos “sem desenvolvimento”, neste sentido, procurando substituir a antinomia: “desenvolvidos” por “subdesenvolvidos”, uma vez que buscam provar, que estes últimos não são os primeiros amanhã. Assim, deixam a entender, sobretudo Cardoso em outros textos⁷, que as perdas da não inserção de um país como o Brasil neste sistema, poderiam significar a exclusão do processo produtivo mundial e o empobrecimento do excluído.

No entanto, tal desregulamentação, patrocinada no governo de FHC, acabou por promover não só a privatização, mas também a transferência de empresas nacionais para o capital internacional, como será analisado a seguir. É famosa a afirmação de que a economia brasileira desenvolveu-se sobre um tripé formado pela aliança entre o Estado, as Multinacionais e o Capital Nacional⁸. Contudo, duas dessas “pernas” se não foram amputadas, estão pelo menos atrofiadas, enquanto uma outra foi fortalecida, a das multinacionais, por tudo, é válido procurar entender como este novo quadro amplia a dependência ou não, ou acaso entenda-se da mesma forma, afeta ou não a soberania de um país.

1.4 2 - Pólos de desenvolvimento

⁶ Não obstante fazer menção em separado; assumo, que ao meu ver os “dominados” de Perroux e os “dependentes” de Cardoso, são na realidade os mesmos.

⁷ Ver, por exemplo, “Relações Norte-Sul no contexto atual: Uma nova dependência?” In; BAUMANN, Renato (ORG). O Brasil e a Economia Global. Rio de Janeiro: Campus, 1996. pp. 5-15

⁸ Esta afirmação pode ser verificada mesmo em “Desenvolvimento e Dependência na América Latina”. No entanto, a obra mais significativa sobre este tema é “A Trílice Aliança” de Peter Evans.

Na Teoria da Economia Dominante de Perroux, a dominação é exercida por unidades dominantes, que podem ser tanto as economias nacionais, empresas ou conglomerados de empresas. Com efeito, os componentes típicos apresentados, em especial, o poder de barganha e a diferença de dimensão têm igual aplicação para o caso das empresas dominantes. Assim, Perroux, acredita que o mundo econômico é composto de empresas dominantes e empresas dominadas e não de empresas com dimensões e poder iguais. Uma das implicações de tal fato é dada por:

Uma vez que, determinada empresa ou empresas, se tornaram dominantes, isto é, ficaram em condições de exercer sobre as outras unidades econômicas uma influência maior do que a que delas recebem, o seu crescimento processa-se pela passagem de estados de equilíbrio a estados de equilíbrio sucessivos. A adaptação é, de cada vez, imposta ao meio em lugar de dele resultar. É fatal que a desigualdade mate a concorrência. (PERROUX, 1967, p.53).

Perroux percebe ao menos três tipos de reações das empresas dominadas em face da empresa dominante. No entanto, há de se ter em mente que as empresas dominantes desenvolvem em torno de si um campo de força que gera a “atração” ou “repulsa” das dominadas. No caso da aproximação (sem levar em conta àquelas organizações que são controladas, totais ou parcialmente, por meio de participação acionária), tais empresas devem ser consideradas como satélites que estabelecem relações duradouras ou assumem compromisso de longo prazo, sobretudo, como fornecedoras. As outras duas estratégias estão no outro pólo do campo de força, ou seja, na “repulsa”. Neste caso, as ações podem ser o agrupamento ou associação com intuito de resistir à empresa dominante, ou mesmo à fuga para transações fora do campo de ação da empresa dominante.

Em relação a este campo de forças, Perroux propõe a idéia de espaço econômico em contraposição ao que ele designou como noção vulgar de espaço da empresa. Este espaço vulgar é aquele em que se encontram os meios materiais e pessoais da organização (construções, máquinas, matérias-primas, homens no trabalho), a respeito disto, declarou: “Estas dificuldades da localização vulgar não nos interessam; o essencial é reconhecer que as

análises econômicas baseadas nesta localização ou a ela ligadas geram ilusões graves (...)” (PERROUX, 1967, p.150). O autor parecia antever a globalização das cadeias produtivas ao declarar que:

Não é exagerado dizer que: permanecemos obcecados pelo *espaço vulgar* e pela *localização vulgar*. Esta obsessão acarreta conseqüências desagradáveis e mesmo trágicas: alimenta e envenena os diferendos de carácter territorial numa época em que nações e classes são convidadas, pela própria evolução a *desvalorizar fronteiras* e a tornar tanto quanto possível compatíveis os planos de emprego de recursos econômicos e humanos que são *deslocalizados*, não só pelos progressos de nossa técnica, como também pelos progressos de nossa representação científica do mundo. (PERROUX, 1967, p.152).

Na idéia de espaço econômico como campo de força, tem-se que tal espaço é constituído por centros de emanação de forças centrífugas ou atração de forças centrípetas. “Cada centro, que é ao mesmo tempo centro de atração e de repulsa, tem o seu próprio campo, que é invadido pelos campos de outros centros, neste aspecto qualquer espaço vulgar é receptáculo de centros e pontos de passagem de forças”. (PERROUX, 1967, p.151).

Desta forma, o autor, explica que uma empresa pode emanar ou atrair tais forças centrífugas e centrípetas. Atrai ao seu espaço físico (vulgar) pessoas e materiais ou afasta-os dele, por exemplo, a impossibilidade de realizar-se atividade turística onde esta empresa instala-se. Em suma, atrai os elementos econômicos de oferta e procura ou os afasta. Para Perroux, neste processo, determina-se a zona de influência econômica, que pode corresponder ou não, à zona de influência topográfica. Cita como exemplo que a “zona de influência topográfica da Michelin em França circunscreve-se a uma região; a sua zona de influência econômica – como a de qualquer grande empresa – desafia a cartografia.” (PERROUX, 1967, p.151).

Não obstante, a relatividade proposta por Perroux, Haddad e Schwartzman (1972), considera a existência de grandes problemas metodológicos quando se utiliza o conceito do espaço econômico abstrato em uma pesquisa empírica. Neste sentido, estes autores acreditam que só podem chegar a resultados empiricamente importantes quando se aplicam os conceitos da teoria do espaço geográfico.

Da mesma forma, Paelinck (1977), ao trabalhar com as idéias de Perroux, acredita que a definição de relação com um lugar de uma empresa (a definição geográfica) é conceito cuja manipulação é delicada. Utilizando o exemplo de uma mineração, este autor esclarece que tal empresa pode estar geograficamente localizada no lugar onde se acham disponíveis os recursos (no local de exploração do minério). Por outro lado, pode-se considerar que a mesma empresa está igualmente “deslocalizada” levando-se em conta o conjunto de seus fluxos de bens e serviços comercializáveis com outras regiões ou países.

Outro exemplo é o de uma empresa que pode estar economicamente localizada em uma região, no sentido de que a maioria de suas relações industriais se produz com outras empresas ou com consumidores finais que se localizam nesta mesma região, mas que pode estar “deslocalizada” pelo fato de ter de importar suas matérias-primas de uma outra região (PAELINCK, 1977, p.165).

Furtado (2000) destaca que o ponto central do trabalho de Perroux foi orientado para o conceito de “pólo de crescimento”, como seus três elementos essenciais, a saber: a indústria-chave, a organização imperfeita dos mercados e as economias externas espaciais. Tal idéia de pólo de crescimento no pensamento de Perroux esclarece-nos que as chamadas atividades empresariais são formas de dominação social, por conseguinte, a inovação técnica é um dos focos mais relevantes de geração de poder na sociedade capitalista. Assim, “importa identificar a natureza do sistema de dominação: seu relacionamento com a estratificação social, seus meios de legitimação, sua organização no espaço, seus meios de reprodução, seu grau de eficácia” (FURTADO, 2000, p. 34). Assim, importa dizer que:

O facto, rudimentar mas consistente, é este: o crescimento não surge em toda a parte ao mesmo tempo; manifesta-se com intensidades variáveis, em pontos ou pólos de crescimento; propaga-se, segundo vias diferentes e com efeitos finais variáveis, no conjunto da economia. (PERROUX, 1967, p.164).

Alcoforado (2003)⁹, ao trabalhar com o pensamento de Perroux, esclarece que estes pólos de crescimento são na realidade desequilíbrios ocorridos nos espaços setoriais e

⁹ Alcoforado, Fernando: Tese com o título de “Os condicionantes de desenvolvimento do estado da Bahia”, apresentada como exigência para obtenção do grau de Doutor em Planificación Territorial y Desarrollo Regional da Universidade de Barcelona, sob a orientação do Professor Doutor José Luis Luzón Benedicto, em 2003 .

geográficos, decorrentes da utilização por parte de uma dada indústria dominante e pioneira de uma inovação e que é seguida por outras de diversas áreas que circundam geograficamente esta primeira. Para Perroux, o crescimento/ desenvolvimento não surge em todos os lugares simultaneamente e sim em pólos de crescimento e deste irradia-se para o conjunto da economia via canais diversos. Neste sentido, segundo Perroux, a atenção é atraída para determinadas indústrias. Disto abstrai-se algumas características de tais empreendimentos:

Durante determinados períodos, apresentam taxas de crescimento do seu produto próprio mais elevadas do que a taxa média de crescimento do produto industrial e do produto da economia nacional. (PERROUX, 1967, p.166).

Em seus estudos, Perroux, buscou guiar-se para a resposta de dois questionamentos em relação a empreendimentos com estas características. (i) É possível a análise da ação exercida por uma indústria motriz sobre outra indústria? (ii) Como se exerce a ação da indústria motriz sobre o produto da economia global?

1.4.3 A Indústria Motriz

Perroux com o fito de responder aos questionamentos expostos, ao término da seção anterior, esclareceu que uma indústria (ou qualquer outro tipo de empresa) que tenha a propriedade de mediante o aumento do seu volume de produção, aumentar o volume de produção de outra, ou várias indústrias, será designada de motriz, enquanto a outra de movida. Para Perroux, tal propriedade existe em grau variado em todas as indústrias motrizes. Assim, em sua concepção, não se pode elaborar uma lista definitiva de empresas-chave segundo as suas características exteriores e técnicas. Desta forma, relativiza o conceito de indústria chave

ou motriz, pois em cada caso concreto, exige uma “definição precisa do conjunto movido, do período considerado, do dualismo indústria motriz – conjunto movido”.

O facto decisivo é que, em toda e qualquer estrutura dum economia articulada, existem indústrias que *constituem pontos privilegiados de aplicação das forças ou dinamismos de crescimento*. Quando estas forças provocam um aumento do volume de vendas dum indústria-chave, provocam também a forte expansão e crescimento dum conjunto mais amplo. (PERROUX, 1967, p.173).

Desta feita, esclarece Paelinck (1977), para ser motriz uma indústria-chave, como por exemplo, uma siderurgia ou química, deve preencher certos requisitos de funcionamento, ou seja, devem-se considerar as condições sob as quais esta dada empresa produz um efeito de encadeamento sobre as atividades econômicas da região.

No pensamento de Perroux, esclarece Alcoforado, uma unidade dominante pode ser uma firma, uma indústria ou um complexo industrial. Posteriormente, quando Perroux refinou e aprimorou seu raciocínio, substituiu a terminologia de unidade dominante por “unidade motriz”. Em decorrência disso, “pólo de crescimento” foi conceituado como uma unidade motriz num dado espaço econômico que afeta outros conjuntos de unidades circunscritos a este espaço. A unidade motriz pode ser simples ou complexa, composta por empresas industriais ou outras (ou uma combinação delas) e que influencia nas unidades com ela relacionadas. A mesma é de grande porte, ou seja, sua produção representa a maior parcela da produção regional. Gera economias externas líquidas. Mantêm um grande volume de transações com o pólo, o que denota uma intensa interdependência técnica. Por tudo isso, a atuação da unidade motriz é, em geral, positiva num espaço sócio-econômico.

Tais indústrias motrizes geram efeitos sobre a estrutura da produção e sobre o mercado. No primeiro, relativas à aglomeração, efeitos técnicos para frente e para trás e transportes. No segundo, mudanças referentes aos espaços das inovações, nas variáveis macroeconômicas, institucionais e demográficas. Em relação aos transportes, tais mudanças envolvem investimentos necessários no sentido de expandir a capacidade da rede de

transportes, e isso se dará como resultado da atuação da indústria motriz, já que tal quesito é um componente expressivo do custo. Os efeitos sobre a demanda ou mercado dizem respeito às implicações para o crescimento da renda regional provocado pelo crescimento da indústria motriz. Haddad e Schwartzman (1972), percebem que Perroux considera uma longa lista de efeitos que a firma motriz vai exercer em um espaço funcional e econômico e acrescentam aos já mencionados acima, o efeitos demográficos, ou seja, a capacidade de provocar migrações.

No pensamento de Perroux existe ainda uma distinção entre pólos de crescimento e pólos de desenvolvimento. O primeiro motiva o incremento da renda e do produto, sem, no entanto, provocar transformações significativas das estruturas regionais. O segundo é o que conduz às modificações estruturais abrangendo toda a população da região polarizada.

Segundo o autor, o pólo é o centro econômico dinâmico de uma região, de um país ou de um continente, e que o seu crescimento se faz sentir sobre a região que o cerca, de vez que ele cria fluxos da região para o centro e do centro para a região. Assim, o desenvolvimento regional estará, assim, sempre ligado ao do seu pólo.

Perroux apesar de realizar seus estudos em torno da indústria, admite também estender a função motriz a atividades primárias, como por exemplo, a exploração petrolífera na Venezuela. Baseado nas idéias dele e de seu discípulo Boudeville pode-se quanto à escala, admitir a existência de três tipos de pólos: o pólo-nação, o pólo-região e o pólo-cidade. Em relação a este terceiro tipo de pólo, encarado em escala regional e sempre representado por uma cidade. Do entendimento, do pólo-nação é que abstraiu o conceito de Economia Nacional Dominante como demonstrado no início deste capítulo.

No entanto, Perroux faz uma ressalva a respeito da instalação de uma indústria motriz em uma região subdesenvolvida. Neste caso, acreditava que por mais que em determinado local de uma região subdesenvolvida ocorresse um processo virtuoso de desenvolvimento, este processo não tenderia a se propagar no vasto conjunto ou, no caso de

isso ocorrer, provocaria desequilíbrios que não seriam fecundos ou não se corrigiriam espontaneamente, justamente pelo fato da economia subdesenvolvida ser desarticulada.

Com tudo, pode-se concluir que as escolhas das firmas impactam diretamente na determinação do desenvolvimento ou estagnação de áreas geográficas específicas. Perroux salienta, inclusive, um papel específico da grande empresa (talvez possa ser definido como uma função social da empresa) ou indústria que deve reinvestir no local parte dos seus lucros e contribuir para o desenvolvimento técnico e humano.

2 - O PROCESSO DE DESNACIONALIZAÇÃO DE SEGMENTOS ESTRATÉGICOS DA ECONOMIA DO PAÍS: A AQUISIÇÃO DA BIOBRÁS.

É necessário que se aprofunde no entendimento do processo de desnacionalização de setores da economia do país, por tratar-se de ponto fundamental da temática deste trabalho. Neste sentido, far-se-á neste capítulo um relato de como o contexto atual da economia mundial tem seus desdobramentos no Brasil, em especial, o que Francois Chesnais denominou como “mundialização do capital”. Foram os desdobramentos de tal fenômeno, que permitiram a eclosão da onda de Fusões & Aquisições mundo afora, e que atinge o país, sobretudo a partir de 1994.

O estudo mostra como o Brasil preparou um arcabouço jurídico-ideológico para atrair investimentos estrangeiros desta natureza e como o fenômeno afetou os diversos segmentos da economia, apresentando-se dados que ilustram tal processo, assim como alguns fatores as causas da fragilidade das empresas nacionais.

2. 1 - A origem Internacional do Fenômeno de F&A – Fusões & Aquisições

Nesta seção, buscar-se-á um entendimento dos fatores que levaram a eclosão do fenômeno de F&A em todo mundo, dando especial atenção ao pensamento de Francois Chesnais¹⁰, a respeito da mundialização do capital. Há de se entender primeiramente que as

¹⁰ Francois Chesnais é professor [francês](#) de [economia internacional](#) na [Universidade de Paris XIII](#). É um grande crítico do [neoliberalismo](#), sendo seu livro *A mundialização do capital*, publicado no [Brasil](#) em [1996](#), sua obra de maior repercussão

transformações ocorridas na economia brasileira nos anos de 1990, foram em grande medida, desdobramentos das transformações do âmbito internacional.

Segundo Barros (2003), neste momento em que as empresas começam a atuar não em mercados, mas sim em um “mercado global”, iniciou-se um processo de busca de posicionamento competitivo que ocasionou uma reestruturação produtiva. Esta se apresenta sob diversas formas, a saber: fusões, aquisições, *joint ventures*, concentrações, descentralizações, parcerias e alianças estratégicas. Destas, o autor, destaca como sendo o fenômeno de maior ocorrência as operações de Fusões & Aquisições, tais transações alteram significativamente os padrões de gestão, produção e emprego no mundo todo.

Chesnais (1996) entende que o cenário no qual eclode a onda de F&A, é decorrente da mudança ocorrida na forma de acumulação de capital (que altera de modo específico o funcionamento do capitalismo). O autor denomina esta nova fase de “regime de acumulação predominantemente financeira”

A característica predominante do novo regime mundial de acumulação capitalista é ser rentista e parasitária, isto é, está de modo crescente, subordinado às necessidades próprias das novas formas de centralização do capital-dinheiro, em particular os fundos mútuos de investimento (*mutual investments funds*) e os fundos de pensão (as características rentistas dizem respeito também ao capital produtivo). O poder, se não a própria existência, deste capital-dinheiro é sustentado pelas instituições financeiras internacionais, tais como FMI e Banco Mundial, e pelos Estados mais poderosos do planeta a qualquer que seja o custo.

A "mundialização do capital" caracteriza-se não pela mundialização das trocas - a troca de mercadorias e serviços – que nos anos 80 e 90 tiveram um crescimento bastante lento, inferior àquele dos anos 60 e 74, mas pela mundialização das operações do capital, em sua forma industrial ou financeira (na verdade, o que cresceu nos anos 80 e 90 foram os

investimentos diretos e os rendimentos de capital, sem mencionar os investimentos de *portfólio* realizados no mercado financeiro).

Avalia-se que as empresas transnacionais (como matrizes, filiais ou demandantes em contratos de subcontratação transfronteiras) respondem por *dois terços* do intercâmbio internacional de "bens e serviços". Aproximadamente, 40% do comércio mundial pertencem à categoria "intragruppo".(CHESNAIS, 1996,p.4).

Chesnais (1996) acredita que a novidade decorre dos limites cada vez mais difíceis de distinguir entre lucro e renda. Assim, as diversas operações intragrupo que levaram ao surgimento das chamadas “empresas-redes”, não resultaram somente na permeabilidade e desaparecimento das fronteiras da companhia. “Também acarretou a incorporação, ao lucro, de receitas que se resolvem em créditos sobre a atividade produtiva da companhia, sob a forma de punções sobre seus resultados de exploração brutos” (CHESNAIS, 1996, p. 78).

Assim, é importante notar que as empresas transnacionais passam a contar com um braço financeiro forte que ganha importância relevante na tomada de decisões de investimento, inclusive em operações de F&A. A matriz é, em primeiro lugar, um centro de decisão financeiro, ao passo que as firmas sob seu controle, na maioria das vezes, não passam de empresas que exploram alguma atividade. Assim, o papel essencial da matriz é a permanente arbitragem das participações financeiras que detêm, em função da rentabilidade dos capitais envolvidos. É a função de arbitragem que confere caráter financeiro ao grupo (CHESNAIS, 1996, p.76).

Pires & Dores (2000) destacam como fatores que contribuíram para a eclosão mundial do fenômeno, as inovações tecnológicas nos sistemas de informação e comunicação e a liberalização de mercados, por meio da redução de barreiras aos fluxos de capitais, bens e serviços. Segundo estes pesquisadores, tal contexto foi decisivo para a interligação dos mercados financeiros em tempo real e para a descentralização das atividades de produção das firmas, o que por sua vez, permitiu a potencialização de suas vantagens competitivas.

Por outro lado, os rápidos avanços no processamento de dados e na tecnologia de telecomunicações, trazendo velocidade, facilidade, confiabilidade e redução dos custos de transação, permitiram “quebrar as barreiras geográficas” nas operações financeiras, gerando um grau de integração e internacionalização mundial sem precedentes. Dessa forma, imensos conglomerados financeiros – combinando atividades bancárias, mercadológicas, gerenciais e tecnológicas – adotaram estratégias globais de concorrência na sua atuação empresarial. (PIRES & DORES, 2000, pág. 182).

Os autores concluem a assertiva indicando que estas mudanças trouxeram por consequência a intensificação da concorrência. Esta, por sua vez, à eclosão dos processos de F&A, e que tal fenômeno embora já fosse observável em décadas anteriores a 1990, possui nesta nova fase, um caráter distinto em função da intensidade e do volume dos valores e dos setores envolvidos. Haja vista, argumentam os autores, que nos anos 1970 tais processos de F&A não atingiram a 5% do PIB Norte-americano, contra 25% no de 1999.

Lacerda (2000) destaca outra característica importante do processo. Segundo este autor, as empresas que estão à frente deste fenômeno, são, em sua maioria, entidades centenárias. “Muitas delas já ultrapassaram as dimensões e a estrutura de empresas ou firmas, devendo mais propriamente receber o nome de grupos econômicos (...) raras vezes nascidas depois de 1910 ou 1920” (LACERDA, 2000, p.36).

Segundo Lacerda (2000), as grandes empresas sobreviventes de um século de acumulação enfrentaram as transformações recentes (desde o final dos anos 1970), com dois tipos de categorias de ações, cada uma correspondendo a um momento ou fase. Primeiramente, estas empresas sentiram-se acuadas, por seu próprio gigantismo, assim, viam-se em desvantagem para concorrer com empresas diferentes (menores), mais ágeis, portanto, mais aptas a responder a um cenário em rápida mudança.

Foi neste período que se falou repetidamente que a grande empresa dos EUA (e dos outros países industrializados) estava fadada à crise e ao virtual desaparecimento, tragada pelo mar de transformações em curso. Foi este período da *japonização* do mundo, dos prognósticos de um século XXI japonês, mecanicamente correspondente ao século XX dos EUA e ao século XIX da Inglaterra. Foi este período, também, o da crença na capacidade de deslocamento definitivo das velhas empresas pelas novas, das velhas tecnologias pelas novas, dos velhos produtos pelos novos. (LACERDA, 2000, p. 32)

O segundo momento, o que de fato ocorreu, foi uma enorme recuperação da grande empresa, dos seus respectivos sistemas nacionais e “uma hibridação, uma fertilização cruzada, do velho pelo novo, originando a restauração das capacidades que por tanto tempo foram consideradas irrecuperavelmente perdidas” (FURTADO, 2000, p. 32). Ou seja, o autor indica que estas grandes empresas aproveitaram-se das suas vantagens de acesso aos capitais.

Segundo o autor o mercado de capitais atravessou um longo momento de seletividade em relação aos novos empreendimentos (risco).

Uma conseqüência fundamental da indisponibilidade ou forte seletividade dos recursos financeiros para os novos empreendimentos traduz-se nas vantagens que conquistaram as grandes empresas, já estabelecidas e com ativos reais significativos, para se imporem sobre os novos empreendimentos. Deste quadro duplamente determinado resultaram as alternativas oferecidas à grande empresa egressa de um século de acumulação para restaurar a sua primazia, rejuvenescendo a sua atividade, multiplicando as suas possibilidades de avançar sinergias entre as suas dimensões da acumulação (funções). (FURTADO, 2000, p.22).

Assim, conclui o autor que se na primeira fase elas se encontravam acuadas, perplexas, a segunda foi de extremo frenesi, intensificado nos anos 1980 e até mesmo registrado pelo cinema no filme *Wall Street*². O processo atingiu, sobretudo, as mais respeitadas empresas industriais, tanto as antigas, como por exemplo, a General Electric, quanto as mais novas, como Microsoft. Desta forma, por mais diferentes que estas empresas sejam, assim como os processos de F&A a que se submeteram, elas guardam em comum, segundo o autor, a busca de um reposicionamento industrial e nos mercados, em outras palavras, vantagem competitiva.

Uma busca que lança mão de todos os instrumentos. Durante o processo, as empresas vão-se redesenhando, descobrindo atividades centrais, separando promessas remotas de possibilidades efetivas, e constituindo assim o núcleo do seu posicionamento industrial e nos mercados, assim como vão construindo relações adequadas com aquelas atividades menores ou secundárias. A empresa enxuta é uma empresa mais sólida, mas é igualmente uma empresa cujas relações com as demais permitem afirmação de vínculos hierárquicos e reforço de posições dominantes. (FURTADO, 2000, p. 33).

Na perspectiva de Barros (2003), esse fenômeno que tende a continuar no mundo todo é motivado pela lógica competitiva, isto em todos os setores da economia. Este ciclo no Brasil ganha notoriedade a partir da década de 90, quando o número de operações começou a aumentar, em decorrência da redução das barreiras, a entrada de capital estrangeiro e da inserção do país no mercado global. Em relação à progressiva queda de tais barreiras, Rocha et al (2005), organiza uma genealogia da construção de um marco legal que permitiu a

² Filme de 1987 de Oliver Stone, com Michel Douglas e Charles Chin. Título brasileiro: Poder e Cobiça

intensificação da transnacionalização da economia brasileira via operações de Fusão & Aquisição, e que será apresentada no item 2.2.1.

2.2 - A Eclosão do Fenômeno de F&A no Brasil.

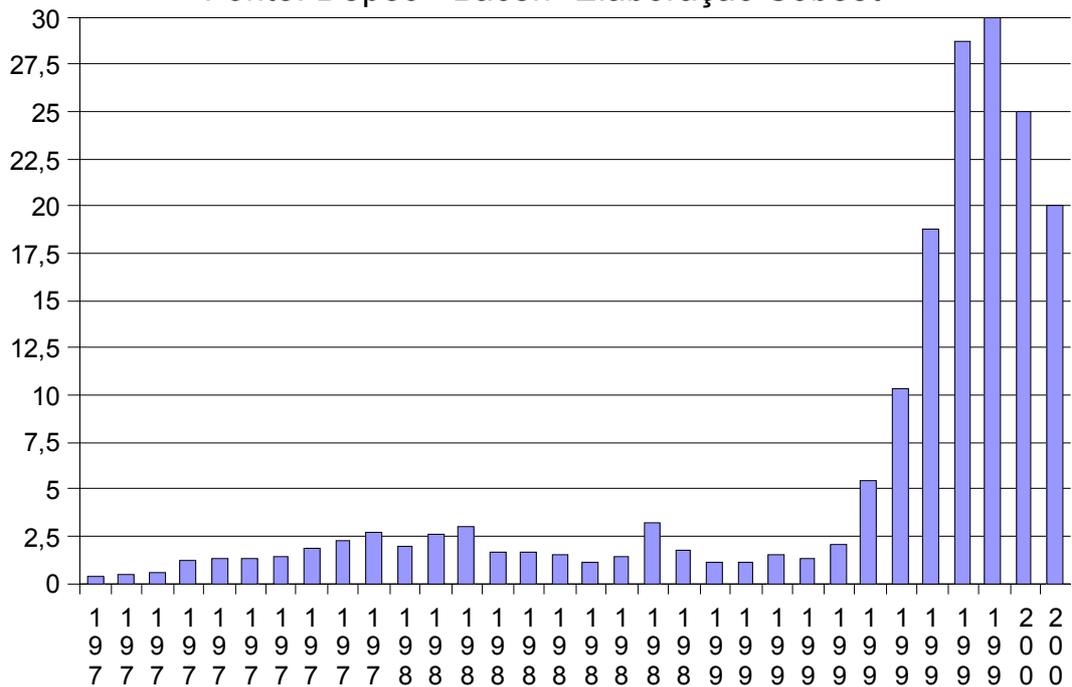
Os autores Siffert & Silva (1999) diferenciam fusões de aquisições, sendo as primeiras àquelas transações que são realizadas visando à junção de duas ou mais empresas em uma única firma, já as aquisições referem-se ao movimento de compra de participação acionária em uma empresa já existente, sem que isso, no entanto, implique necessariamente seu controle por meio da posse total das ações. Assim, apesar de tal distinção ser relevante, ressalta-se que nos estudos realizados, sobretudo no Brasil, os dados são disponibilizados sem que haja a estratificação em tais categorias.

Tais movimentos de F&A são de fato significativos, pois, segundo Miranda & Martins (2000), representam uma nova dinâmica do investimento internacional, ou seja, enquanto em décadas anteriores, os investimentos diretos estrangeiros davam-se usualmente em forma de constituição de filiais ou construção de novas plantas industriais no país receptor, nesta nova dinâmica, os investimentos dão-se através da compra de uma empresa local já estabelecida (normalmente concorrente). Assim, tem-se que “entre 1993 e 1998, as transações transfronteiras de fusões e aquisições mundiais representaram, em média, 76,4% do total dos fluxos de investimento direto estrangeiro.” (MIRANDA & MARTINS, 2000, p. 67).

O GRAF. 1 permite ao leitor uma visão rápida da evolução dos IDE – Investimentos Diretos Estrangeiros no Brasil, desde o início da década de 1970 até 2001. Percebe-se que a partir do ano de 1995 existe uma mudança abrupta nos volumes de investimentos estrangeiros, que coincide com o primeiro ano de mandato de Fernando

Henrique Cardoso na presidência da república, pode-se assim, fazer uma relação entre a posse do novo presidente e a consolidação de um ambiente jurídico-ideológico que permitiu a abertura da economia para tais investimentos. Tal ambiente jurídico-ideológico, começou ser organizado ainda no governo de Collor de Melo, como será visto na próxima seção.

Gráfico 1 - Evolução IDE - Brasil 1970-2001
Fonte: Depec - Bacen -Elaboração Sobeet



2.2.1 - Marco Legal de Suporte às Transformações de F&A no Brasil.

Nesta subseção intenta-se pontuar as principais mudanças jurídicas ocorridas na legislação brasileira que permitiram que as operações de F&A eclodissem dentro das fronteiras do país. Além disto, tem o mérito de esclarecer que tais mudanças são fruto da propagação de uma bem estruturada ideologia favorável à internacionalização da economia. Tal ideologia, como será demonstrado a seguir, ganha fôlego a partir da ascensão de Fernando Collor de Melo a Presidência da República em 1990 e conta com o apoio de *lobby* feitos por

empresários (nacionais e estrangeiros) realizados com a intenção de persuadir as vozes resistentes, sobretudo no parlamento.

Garcia (2004) destaca que as mudanças na legislação brasileira foram precedidas de um forte discurso ideológico propagado pelo grupo que assume o poder em 1990. Nesse sentido, a mensagem passada para a sociedade por parte do governo, dos empresários e dos investidores estrangeiros, era a conexão da idéia do crescimento econômico com a vinda do capital estrangeiro.

Assim, este capital era visto, como elemento fomentador do desenvolvimento. Dessa maneira, esse grupo passou à sociedade a percepção de que o Brasil só receberia investimentos e voltaria a crescer depois que várias medidas fossem tomadas (em especial no campo econômico, que por sua vez necessitavam de aprovação no congresso). “Demonstrou-se à tese de que existia realmente uma crença na equação: investimento externo = crescimento”. (GARCIA, 2004, p.30).

No entanto, Garcia (2004) ressalta que não havia entre esses defensores da abertura, estudos aprofundados que permitissem prever quais os tipos de investimentos estrangeiros que o Brasil estaria propenso a receber àquela época. Desta forma, não perceberam que a grande parte destes investimentos não viria para criar novas unidades e sim, para adquirir, por preços baixos, estruturas produtivas e de serviços já existentes.

Garcia (2004), destaca ainda que o empresariado estrangeiro e nacional sempre esteve presente nas discussões que antecederam as reformas, ora agindo diretamente junto ao governo, ora indiretamente. O autor apresenta como exemplo, um encontro realizado em junho de 1990 no Consulado Americano:

Neste encontro, o empresariado internacional mandava um recado (através da mídia) ao governo e apresentava sua cartilha. De acordo com os investidores americanos, a condição mais importante para o Brasil atrair seus capitais seria “a estabilidade econômica, respeito a propriedade industrial (reconhecimento de patentes) e regras claras do jogo para remessas de lucros e dividendos pelas empresas estrangeiras”. Esta comitiva americana teria vindo ao Brasil, (...), com o objetivo de avaliar possibilidades do programa de privatização brasileiro, discutir a questão das patentes farmacêuticas e conhecer novas possibilidades de investimentos no país. Ficariam,

seis meses, observando o funcionamento do plano econômico e da privatização para depois investir. Tratava-se de um primeiro reconhecimento das possibilidades de investimento no Brasil e uma forma de pressionar o governo a adiantar as reformas de abertura (GARCIA, 2004, p.34).

Segundo esse autor, até o final do governo Collor, a equipe econômica e o empresariado (nacional e internacional) mantiveram grande proximidade e constantemente afinavam suas idéias e discursos em torno do plano de abertura. Destaca que o *lobby* dos empresários não era voltado para pressionar o núcleo do governo, “mas sim os parlamentares resistentes à abertura, já que Collor e sua equipe sempre mantiveram seu plano liberal harmonizado com as aspirações do capital internacional” (GARCIA, 2004, p.38).

Ainda que o governo Collor tenha sido interrompido prematuramente, e pouca coisa pode ser efetivamente realizada, o cerne do ideal liberal fora difundido e suas sementes se espalhado por amplos setores da sociedade e iriam voltar à tona em momento propício, o que de fato aconteceu com a ascensão ao poder de Fernando Henrique Cardoso.

O marco legal, propriamente dito, inicia-se especificamente com o referido programa de privatização brasileiro, marcada por duas etapas distintas, sendo a primeira ainda no governo Collor-Itamar (1990-1994), com a privatização de empresas dos setores de siderúrgica, fertilizante e petroquímica. A segunda, já no primeiro mandato de Fernando Henrique Cardoso (1995-1998), caracterizado pela inclusão dos setores de mineração, financeiro e serviços públicos (eletricidade, telecomunicações e transportes).

Além do programa de privatização, devem ser destacadas importantes mudanças institucionais que complementaram o arcabouço jurídico que proporcionaram igualdade de tratamento entre as empresas estrangeiras e as nacionais. A seguir, apresentam-se as principais mudanças ocorridas nos governos Collor/Itamar e Fernando Henrique Cardoso. O cronograma a seguir é organizado por Rocha et al (2005):

Ano	Fatos
1991	- Liberação para a entrada de ETN's (empresas transnacionais) no setor de informática;
1993	- Retirada dos limites à participação do capital estrangeiro no processo de privatização;
1994	<p>- Emenda Constitucional: eliminou-se a diferenciação de tratamento entre empresas estrangeiras e nacionais, o que na prática, permitiu os primeiros acessos às agências oficiais brasileiras de crédito e a subsídios, além de outros incentivos concedidos ao governo;</p> <p>- Isenção de Imposto de Renda sobre a remessa de lucros e de dividendos por filiais estrangeiras estabelecidas no país;</p>
1995	<p>- Eliminação de restrições à propriedade industrial;</p> <p>- Decreto lei extinguindo a proibição de remessas referentes ao recebimento de <i>royalties</i> por marcas e patentes em empresas multinacionais;</p> <p>- Reforma constitucional, removeu as restrições setoriais à entrada do capital estrangeiro, notoriamente nos setores de serviços (bancos); extrativas (perda do monopólio estatal de extração do petróleo), e telecomunicações;</p> <p>- Criação de facilidades financeiras que permitiram o acesso das ETN's estabelecidas no país aos recursos do BNDES.</p>

Garcia (2004) destaca em relação ao governo de Fernando Henrique Cardoso a relativa facilidade com que implementou o conjunto de reformas que complementariam o arcabouço jurídico iniciado no governo de Collor de Melo. FHC¹¹, já no discurso de posse declara que não pouparia esforços para “integrar o Brasil a nova ordem mundial”. Seu sucesso em tal objetivo, explica-se em parte por dois aspectos, o primeiro é o fato de que a ideologia liberal, como vista a pouco, já havia conquistado espaço na mente de parcela significativa da sociedade brasileira, que a entendia como sinônimo de modernização.

O segundo aspecto, diz respeito a folgada maioria construída no parlamento em torno do governo de Fernando Henrique, isto em grande parte, vinculada a boa popularidade do presidente conquistada graças ao relativo sucesso do plano de estabilização (Plano Real), implementado ainda no enquanto ministro da fazenda do governo de Itamar Franco.

2.3 - Participação Estrangeira nas Transações de F&A no Brasil.

Nesta seção são apresentados alguns dados acerca da evolução dos investimentos estrangeiros no país, sobretudo, após a construção do arcabouço jurídico que permitiu a liberalização da economia. Será apresentada, ainda, a posição do Brasil em relação aos outros países emergentes como destino de tais investimentos, isto é, a atratividade do país em relação aos outros países, na ótica dos investidores e as pretensões dos capitalistas em relação aos investimentos em P&D no Brasil.

Moreira (2000) faz uma reflexão sobre como este novo ambiente competitivo atingiu de forma diversa a empresa nacional em contraposição às multinacionais. Em sua perspectiva, as empresas estrangeiras, sobretudo em função do seu porte, acesso especial à

¹¹ A mídia habituou-se a referir ao então presidente da república, Fernando Henrique Cardoso, pelas iniciais do seu nome: FHC.

tecnologia de vanguarda e ao capital de baixo custo – têm sido mais rápidas em suas respostas, e por conseguinte, têm ampliado as suas participações no mercado.

Por sua vez, as empresas nacionais, não encontraram as mesmas facilidades de se adaptarem ao novo ambiente de competição e de se livrarem de uma pesada herança, a saber: histórico de baixo investimento em capacitação tecnológica, de administração familiar, pouco escala e por fim, de uma linha de produtos por demais diversificada. Ainda, segundo o autor, tal situação foi alimentada pelos longos anos de protecionismo incondicional e “agravada pelas falhas de mercado e pela instabilidade macroeconômica que marcaram a industrialização brasileira”.

Como consequência, as empresas nacionais têm perdido participação no mercado, em especial pela venda de ativos a empresas estrangeiras”. (MOREIRA, 2000, p. 44).

Com os dados oferecidos pela KPMG corporate finance³ em seu relatório de atualização do quarto trimestre de 2005 da pesquisa “Fusões e Aquisições – espelho das transações realizadas no Brasil⁴”, pode-se construir a TAB 1, que revela a dimensão do fenômeno. Em conformidade com a TAB. 1 pode-se perceber o crescimento do fenômeno com a ocorrência de um ápice de participação estrangeira nos anos de 1997 a 2001. Em 2002 nota-se uma queda abrupta do número de transações envolvendo capital internacional com posterior recuperação nos anos seguintes.

Tal retração temporária não está ligada a uma mudança de tendência geral e coincide com o ano eleitoral para escolha do presidente da república, acredita-se que naquela ocasião a eminente vitória de um candidato com um histórico de discurso nacionalista e de

³ A *KPMG CORPORATE FINANCE* realiza a pesquisa de Fusões e Aquisições no Brasil desde 1991.

Pioneiro no gênero, o estudo tornou-se referência na economia brasileira. Empresas públicas ou privadas,

instituições financeiras, universidades, órgãos governamentais beneficiam-se destas informações para seus estudos. A pesquisa também atravessou fronteiras, se convertendo em presença obrigatória na rede global da KPMG, presente em 144 países.

⁴ Disponível em <www.kpmg.com.br/publicacoes/fusoes_aquisicoes/2005/>

esquerda tenha deixado os investidores internacionais cautelosos e receosos com o futuro das diretrizes econômicas que o país passaria a adotar, assim, com a percepção posterior de que a “ameaça” havia passado, o fenômeno volta a ganhar fôlego.

Tabela 1 Fusões e Aquisições no Brasil

ANO	Nº. Transações	No.transações com participação estrangeira	% de operações c/ participação Estrangeira
1994	175	94	53,70%
1995	212	130	61,30%
1996	328	167	50,90%
1997	372	204	54,80%
1998	351	221	62,90%
1999	309	208	67,30%
2000	353	230	66,80%
2001	340	194	57,10%
2002	227	84	37,00%
2003	230	114	49,56%
2004	294	199	67,68%

Fonte: KPMG - 2005

A TAB. 02 apresenta a participação das Fusões & Aquisições no total de IDE - Investimento Direto Estrangeiro – em percentual, ou seja, quanto de investimento direto destinado a cada região foi direcionado para operações de F&A. No Brasil, os dados confirmam o crescimento das parcelas de recursos direcionadas a este tipo de operação, em especial no que concerne àqueles investimentos destinados à aquisição do controle majoritário da empresa, neste sentido, chama atenção a diferença entre os anos de 1994 e 1998.

Em 1994, apenas 0,3% do total de IDE que se estabeleceram no Brasil tiveram o propósito de adquirir o controle majoritário de uma empresa. No período intermediário, o índice apresenta constante crescimento, até alcançar a marca de 74,1% em 1998. Em outras

palavras, em 1998, 74,1% dos investimentos estrangeiros que aportaram no Brasil, tiveram como objetivo a aquisição do controle majoritário de uma empresa local.

País/Região		Ano					
		1993	1994	1995	1996	1997	1998
Mundo	Majoritário	30,4	43,1	42,8	45,3	50,9	63,8
	Total	74	77,5	72,1	76,5	73,6	84,5
Países Desenvolvidos	Majoritário	41,1	66	61,4	67,4	69,9	78,9
	Total	73,1	88,2	80,8	88,3	85,5	101,6
Países em Desenvolvimento	Majoritário	12,2	9,2	8,6	13,6	23,8	27,5
	Total	61,8	60,3	49,7	61,6	55,4	40,8
América Latina	Majoritário	19	9,9	18,3	24,2	37,5	43,6
	Total	68,3	47,2	34,5	48,2	64,2	55,6
Brasil	Majoritário	83,8	0,3	26,6	29,6	55,4	74,1
	Total	94,7	52,2	46,7	44,5	67	85,7

Fonte: UNCTAD

Fonte: UNCTAD - 2000

Tais dados indicam a mudança no padrão de investimentos. Em décadas passadas, a maioria dos recursos tinha como destino a construção de uma nova unidade, atualmente o padrão é a compra de uma unidade já existente. Para Lacerda (2000), a participação das F&A no fluxo de Investimentos Diretos Estrangeiros mostra que a internacionalização da economia brasileira neste período foi seguida por intensa desnacionalização. “A transferência da propriedade de empresas de capital nacional privado e público e a redução da importância relativa das empresas remanescentes (...) são a outra face do processo (...)” (LACERDA, 2000, p.72).

2.3.1 Fatores Facilitadores da Aquisição de Empresas Brasileiras por Estrangeiras.

Percebida a dimensão do fenômeno, torna-se importante elencar e explicar as raízes das dificuldades das empresas nacionais que as levaram a serem absorvidas pelas

transnacionais. Para Moreira (2000), o primeiro dos fatores, diz respeito às imperfeições nos mercados de produtos industriais e de capitais e o segundo, está ligado às características do modelo de industrialização implementado pelo Brasil. Em relação ao primeiro deles, as imperfeições, o autor, destaca que as indústrias nacionais nasceram em um mercado com especificidades que já o distanciavam daquele cenário de “competição perfeita” preconizada nos escritos de Adam Smith.

Esse ambiente de competição “imperfeita” criou sérias barreiras à entrada e à sobrevivência das firmas nacionais nesses mercados particularmente naqueles setores intensivos em capital e tecnologia em que eram maiores as oportunidades de diferenciação do produto e de ganhos em escala (custos fixos mais elevados) e aprendizado (maior complexidade tecnológica). Dos anos 1950 para cá, o crescimento das escalas de produção, o aumento vertiginoso dos gastos com marketing e P&D, a intensificação dos processos de internacionalização e globalização da produção só fizeram reforçar o caráter imperfeito da competição, ampliando particularmente as vantagens de firmas com marcas há muito já estabelecidas, com vasta experiência em P&D e com escalas de produção mundiais.(MOREIRA, 2000, p.51).

Além dessas barreiras, para penetrar nestes mercados dominados pelas grandes corporações internacionais, o autor destaca outra dificuldade ou imperfeição do mercado brasileiro, esta, segundo ele, comum a todos os países de industrialização recente: a incapacidade do mercado de capitais de ofertar recursos de longo prazo. Mesmo que comum aos outros países, no Brasil, este quadro agrava-se em função do histórico inflacionário do país. Assim, a indisponibilidade destes recursos, limitou as firmas nacionais aos seus recursos próprios.

O autor destaca que as ações de instituições como o BNDES visou amenizar tais deficiências, sem, no entanto, serem suficientes, devido às limitações orçamentárias, ou seja, este único banco estatal não poderia cumprir sozinho uma responsabilidade que deveria ser do mercado de capitais como um todo. Moreira ressalta ainda que, países como a Coréia do Sul, no auge do seu processo de industrialização “chegou a direcionar a totalidade dos empréstimos dos seus bancos comerciais para operações de longo prazo com as firmas industriais (MOREIRA, op.cit)”.

O segundo fator que este lista como responsável pelas dificuldades das empresas nacionais em manterem-se independentes, diz respeito ao modelo de industrialização brasileiro, ou seja, o regime de substituição de importações. Inicialmente, o autor reconhece os méritos do modelo já que mesmo com as barreiras descritas acima, mesmo assim, a participação da indústria no PIB do Brasil saltou de 19% em 1955 para 30% em 1990. Segundo o autor, isto não teria sido possível, sem que houvesse proteção ao mercado interno.

Em especial, teria sido muito pouco provável que as empresas industriais nacionais tivessem crescido na proporção, mesmo modesta, em que cresceram sem qualquer intervenção do Estado nos fluxos de comércio. Pode-se argumentar, portanto, que o regime de substituição de importações teve méritos não só em promover uma importante mudança estrutural na economia brasileira, rumo a setores em que o crescimento da produtividade tende a ser maior, mas também em criar condições mais favoráveis ao desenvolvimento das empresas, foram elevadíssimos e particularmente no segundo caso, de resultados limitados. (MOREIRA, op.cit.).

O autor reconhece que em um ambiente de competição imperfeita como o brasileiro, a proteção oferece dois elementos importantes para que as empresas possam prosperar: escala e tempo para ampliar as oportunidades de aprendizado.

No entanto, sua crítica começa ao destacar que a eficiência e eficácia de tal instrumento dependem “do grau de parcimônia e seletividade com que ele é utilizado e da explicitação de seu caráter temporário e condicional” (MOREIRA, op.cit.).

A parcimônia e a seletividade estão relacionadas à necessidade, primeiro, de se limitar às perdas impostas aos consumidores durante o período de proteção e, segundo, de se respeitar os limites impostos pela disponibilidade de recursos no país. Proteger simultaneamente um número muito grande de setores e principalmente de setores que demandam recursos escassos não só reduz em muito as chances de sucesso, em função da diluição dos recursos existentes, como impõe severos custos alocativos, deixando ociosos recursos que o país dispõe em abundância. O caráter temporário e condicional decorre também da necessidade de se limitar às perdas, mas principalmente do imperativo de se evitar que a perspectiva de proteção ilimitada elimine os incentivos para que as firmas caminhem ao longo de suas curvas de aprendizado e se tornem mais eficientes.(MOREIRA, op.cit.).

Destaca então, que no caso do regime de substituição de importações brasileiro esses cuidados praticamente não existiram, chegando inclusive à incoerência de oferecer proteção às próprias empresas estrangeiras instaladas no país, assim, as firmas nacionais tiveram que competir desde seu nascimento com opositores há muito estabelecidos no

mercado mundial e normalmente líderes em seus segmentos de atuação. Em resumo, faltou o critério da seletividade. Assim, como faltou seletividade, faltou também a parcimônia, pois, utilizou-se em larga escala o mecanismo de impor altas tarifas alfandegárias, impedindo assim, que os preços internacionais servissem como limitador do poder de mercado das firmas instaladas localmente.

Isso além de impor um alto custo social, gerou também como conseqüência, um certo comodismo do empresariado local, que não se interessava com as exportações tendo em vista o alto retorno das vendas domésticas.

Além destes fatores, o autor destaca que o caráter temporal da proteção não foi bem observado, uma vez que tal dádiva foi concedida por um tempo longo demais (por mais de meio século se tomarmos como ponto de partida a crise de 1929), sem que houvesse as condicionantes associadas (contrapartidas), com isso “reduziram-se significativamente os incentivos para que as firmas aqui estabelecidas investissem em capacitação tecnológica, redução de custos e modernização de produtos, minando a eficácia da proteção como instrumento de promoção do desenvolvimento da indústria local.” (MOREIRA, op.cit).

Esses foram então, os dois fatores que mais contribuíram para as dificuldades por que passaram as empresas brasileiras: imperfeições do mercado e o modelo do regime de incentivos. Assim, para ele, tal situação de desnacionalização em que chegamos, não poderia ser classificada como inesperada ou como simples resultado da abertura da economia. Acrescenta, no entanto, que as condições macroeconômicas sob as quais se deu tal abertura, foram particularmente desfavoráveis ao empresariado nacional, a saber: ambiente de quase hiper-inflação, baixas taxas de crescimento, altíssimas taxas de juros reais e câmbio sobrevalorizado (características que prevaleceram por boa parte da década de 1990). Não há dúvidas que este cenário tende a pesar mais sobre aquelas empresas que obtêm a quase totalidade de seu financiamento e também de seu faturamento no país. Ainda sim, “as raízes

(...), das dificuldades das empresas nacionais, como se procurou argumentar, já haviam sido lançadas nas décadas anteriores” (MOREIRA, op.cit).

A pesquisadora Zockun⁵ (2000), enumera algumas das motivações para a compra e venda de ativos transfronteira. Segundo ela, esta é uma tendência que está disseminada em muitos países, mesmo entre os desenvolvidos, pois a fusão e aquisição transfronteira tem sido vista como uma estratégia para ingressar em novos mercados no mundo todo, aumentando a competitividade, como já foi destacado anteriormente.

Como apontam os dados apresentados, o Brasil tem sido um dos principais destinos deste tipo de investimento, e os motivos apontados pela autora são: a) poucos países (emergentes) oferecem simultaneamente: grande extensão de mercado (interno e Mercosul), segurança jurídica, estabilidade política e monetária; b) a experiência histórica de outras multinacionais com mais tempo de instalação no país em combinação com as perspectivas futuras da economia indica bons patamares de retorno; c) entrar no mercado nacional via empresas já instaladas dá acesso imediato ao mercado local graças à absorção do *Know how* desenvolvido pela mesma; d) comprar uma empresa instalada é em geral mais barato do que construir uma nova, sobretudo porque em sua maioria, as empresas adquiridas estavam endividadas, e existe assim a possibilidade da troca de credores, já que as empresas transnacionais têm acesso a melhores opções de crédito junto ao mercado de capitais global.

A TAB. 3; apresenta a atratividade do Brasil para receber este tipo de investimento no biênio 2005/2006, em relação aos outros países.

Percebe-se pela leitura da TAB 3 que o Brasil continua entre os principais destinos para os Investimentos Estrangeiros, no entanto, nota-se também que outros países em desenvolvimento estão na preferência dos investidores em detrimento do Brasil, destacam-se a China com 87% das intenções de investimentos e a Índia com 51%.

⁵ Maria Helena Zockun: Professora e pesquisadora da Fipe/USP e vice-presidente da Sobeet (Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e Globalização).

Zockun (2000) aponta ainda os principais fatores que estimulam a venda dos ativos (total ou parcialmente) para estrangeiros: a) Possibilidade da superação do atraso tecnológico, que para muitas era uma ameaça real de tirá-las do mercado; b) Ampliar escala de produção, algo que sozinha dificilmente conseguiria fazer, tendo em vista as limitações tecnológicas, humanas e de capital. c) Possibilidade de acesso ao mercado mundial de capitais. Na visão de Rosseti (2001) apud Barros (2003), este ciclo de fusões e aquisições não se esgotou, pelo contrário, é provável que o ritmo venha a ser acelerado, isso em virtude de fatores tais como a confirmação da estabilidade da moeda, o número ainda grande de empresas familiares envolvidas em intrincados processos de sucessão. “Apesar dos questionamentos sobre a atratividade do país no curto prazo, o fato é que essas operações continuam a ocorrer” (BARROS, 2003, p. 18).

**Tabela 3 – Países com maior grau de atratividade de IDE – perspectivas 2005-(2006)
(Frequência % das respostas)**

Respostas dos analistas		Respostas das ETN's	
Ranque	País (freq %)	Rank	
1	China (85%)	1	China (87%)
2	EUA (55%)	2	Índia (51%)
3	Índia (42%)	3	EUA (51%)
4	BRASIL (24%)	4	Rússia (33%)
5	Rússia (21%)	5	Brasil (20%)
6	Alemanha (12%)	6	México (16%)
7	Polônia (9%)	7	Alemanha (13%)

Fonte: WIR/2005 – UNCTAD

2.4 A Questão da Vulnerabilidade Externa na Desnacionalização da Economia.

Conforme salientado por Lacerda (2000), no contexto da traumática década de 1980, que ficou conhecida como a década perdida, geraram-se expectativas de que a internacionalização da economia, além de ser uma resposta para a retomada do crescimento, possibilitaria a redução da vulnerabilidade externa da economia brasileira. Neste sentido, os defensores da liberalização/internacionalização reservavam três papéis às empresas estrangeiras que resultariam em uma maior blindagem da economia aos choques externos: a) o aporte de divisas por meio do investimento direto e das exportações; b) o aporte de tecnologia ; c) o acesso aos canais de comercialização internacional que poderiam, inclusive, transbordar para as empresas nacionais.

Em síntese, as empresas estrangeiras reduziriam a vulnerabilidade externa e promoveriam o crescimento, tanto por meio dos seus investimentos como de sua contribuição, direta ou indireta, para o aumento e para o *upgrade* da pauta de exportações. A internacionalização ajudaria, portanto, a relaxar a restrição externa, embora o maior potencial de crescimento tivesse como contrapartida a desnacionalização. (LACERDA, 2000, p.75)

Zockun (2000), salienta outro argumento em defesa da desnacionalização. Tendo em vista as motivações dos vendedores brasileiros e dos compradores estrangeiros (como demonstrado na seção 2.3.1), sugeriu que em um ambiente competitivo, advindo sobretudo após a abertura do mercado nacional, muito destas empresas teriam sucumbido mediante seus concorrentes internacionais. Assim, caso não fossem vendidas para outros proprietários com melhores condições, desapareceriam.

Neste raciocínio, a transferência de ativos permite uma manutenção dos estoques de capitais, em vez de diminuir. Argumenta-se ainda, em acréscimo, que o capital nacional uma vez deslocada dos ativos vendidos, não é consumido: “ele se transfere para ramos menos exigentes em capital e tecnologia e continua gerando emprego e renda no país” (ZOCKUN, 2000, p.101). Ou em outras palavras, equivale a dizer que há de fato um aumento de investimento e de produção, o que não aconteceria se a transferência de ativos não existisse.

Com a perspectiva de avaliar a contribuição das empresas estrangeiras para diminuição da vulnerabilidade externa, dentro da lógica dos argumentos a pouco ressaltados, analisaram-se os fluxos de exportação e importação das 500 maiores empresas nacionais e estrangeiras nos anos de 1989, 1992 e 1997, para comparação entre elas.

A TAB. 4; demonstra como o saldo comercial das grandes empresas nacionais foi positivo no período considerado apresentando oscilações, para mais e para menos, não muito abruptas. No entanto, as empresas estrangeiras, ainda que mantivessem saldos comerciais positivos nos três períodos considerados, estes foram sempre menores do que o da empresa nacional.

Em acréscimo, nota-se que no último ano de análise o saldo foi praticamente nulo (um superávit de 177 milhões de dólares). Desta forma, não se percebe uma contribuição relevante de tais empresas, sendo muito mais expressivas as proporcionadas pelas empresas nacionais.

**Tabela 4- Saldo Comercial das 500 maiores empresas privadas
Em milhões de Dólares**

	1989	1992	1997
Nacional	U\$3.973,6	U\$5.931,5	U\$4.084,5
Estrangeira	U\$3.266,5	U\$3.916,8	U\$177,3

Fonte: LACERDA, 2000, p.77 (adaptado pelo autor)

A TAB. 05, elaborada pela UNCTAD (Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento), aborda o tema das atividades de P&D. Fora pesquisada a situação atual (2005) destas atividades e investigado as intenções de 68 empresas transnacionais a respeito das decisões futuras de alocação das atividades de P&D. No primeiro momento, 13,2% das empresas entrevistadas realizam atualmente Pesquisa & Desenvolvimento no Brasil.

No entanto, somente 1,5% do mesmo universo pesquisado, manifesta intenção de continuar a realizar P&D no país (o que equivale a dizer que somente uma empresa respondeu positivamente). Ressalta-se ainda que outros países em processo de desenvolvimento como a China e a Índia, terão melhorias entre a situação atual e a projeção para o futuro.

Se voltarmos aos dados apresentados na TAB. 3 percebe-se que o Brasil mantém-se entre os 5 países mais atraentes para o IDE, nas projeções para o biênio 2005/2006 (tanto na ótica dos analistas, quanto na das empresas transnacionais). No entanto, esta posição privilegiada no que diz respeito aos fluxos de IDE contrasta com os dados da TAB. 5, onde é mensurada a atratividade do país para atividades de P&D. Sendo assim, como a mesma pesquisa revela uma maior internacionalização de tais atividades, fica indicada a possibilidade de que o Brasil esteja assumindo um papel subalterno de consumidor de tecnologias. Assim, o argumento de que a desnacionalização venha a favorecer o aporte de tecnologia, não parece ser consistente, pelo contrário.

Tabela 5 – Localização corrente (2004) e futura (2005-2009) das decisões de alocação de atividades de P&D

Localização Corrente de Atividades em P&D (2004)		Alocação futura de atividades de P&D (2005-2009)	
País	Freq. Nas respostas (%)	País	Freq. Nas respostas (%)
EUA	58,8	China	61,8
Reino Unido	47,1	EUA	41,2
China	35,3	Índia	29,4
França	35,3	Japão	14,7
Japão	29,4	Reino Unido	13,2
Índia	25	Rússia	10,3
Canadá	19,1	França	8,8
Alemanha	19,1	Alemanha	5,9
Cingapura	17,6	Holanda	4,4
Itália	14,7	Canadá	4,4
BRASIL	13,2	Cingapura	4,4
Espanha	13,2	BRASIL	1,5

Fonte: WIR/2005 – UNCTAD

Em conclusão, dos argumentos apresentados em prol da desnacionalização, dois deles mostram-se inconsistentes mediante os dados apresentados. Em relação ao argumento relativo ao comércio exterior, Moreira (2000) realizou pesquisa mais aprofundada e concluiu que não há evidências de que o comércio exterior das filiais estrangeiras gere um fluxo de divisas que contribua para reduzir a vulnerabilidade externa do país. “Não há motivos para argumentar convincentemente que no futuro este venha a ser um resultado inexorável das tendências internacionais e da internacionalização da economia brasileira” (ibidem, p.86).

Os dois outros argumentos apresentados mostram-se igualmente insuficientes. Um deles, o de que a venda dos ativos nacionais permite o ingresso de divisas por meio de investimento direto é correto. De fato, vender empresas nacionais traz divisas. No entanto, há de se recordar o exemplo da China o principal destino dos IDE atualmente e no futuro próximo. Neste país está havendo internacionalização sem que haja necessariamente desnacionalização. O outro argumento, que diz respeito à inevitabilidade da derrocada da empresa nacional frente aos seus concorrentes mundiais, Moreira (op.cit) igualmente refuta.

A desnacionalização não pode ser simplesmente atribuída à ineficiência das empresas nacionais e às suas dificuldades de adaptação à economia aberta. No setor industrial, algumas das empresas desnacionalizadas estavam entre as mais eficientes e internacionalizadas da economia brasileira. Estas empresas podem ter sofrido “danos colaterais” provocados por políticas econômicas que, em vez de beneficiar as empresas eficientes e competitivas, priorizaram aquelas com acesso rápido e barato a financiamento externo (MOREIRA, 2000, p.87).

Ou seja, os ingressos destas divisas obtidos por meio da venda destes ativos, podem, segundo o autor, até terem atendido às “necessidades de financiamento externo” e de certa forma terem contribuído para “consolidar a estabilização” da economia do país, mas não permite afirmar que o sacrifício das empresas nacionais tenha como resultado a redução da vulnerabilidade externa do país.

Diante deste contexto, ficam evidentes as incertezas em relação ao quesito diminuição da vulnerabilidade e indícios de aprofundamento das relações de dependência.

2.5 – O Contexto da Aquisição da Biobrás pela a Novo Nordisk

Nesta seção, pretende-se apresentar um prévio entendimento do setor de biotecnologia e sua dimensão estratégica, uma vez que é neste segmento que atuam as empresas objetos deste estudo – Biobrás/Novo Nordisk. Em seguida, um breve relato histórico a respeito das duas empresas envolvidas na transação de F&A. Na sequência, apresentar-se-á os momentos antecedentes a aquisição, o qual ficou conhecido na mídia como “A guerra das insulinas”.

Destacam-se ainda algumas peculiaridades do processo de aquisição, sobretudo no que diz respeito ao comportamento das autoridades governamentais brasileiras, que saudaram a conclusão da transação como “sinal de desenvolvimento.”

2.5.1 O Setor de Biotecnologia

Segundo a Fundação Biominas¹², o termo biotecnologia diz respeito a:

O termo biotecnologia abrange desde a simples produção de queijo e alimentos fermentados até a elaboração de biofarmacêuticos e novos cultivares agrícolas a partir de informações genéticas. A biotecnologia é uma das áreas estratégicas para o desenvolvimento, pois não só contribui para a solução de problemas como escassez de alimento e água como também proporciona os constantes avanços observados na área da saúde humana e animal. Inovações biotecnológicas têm um impacto direto na melhoria da qualidade de vida e no desenvolvimento econômico¹³.

Desta definição interessa mais de perto ao presente trabalho, a relação que faz com fato deste setor ser “estratégico para o desenvolvimento”, assim como a indicação de que inovações biotecnológicas têm impacto no “desenvolvimento econômico”.

Para Ferreira (2005)¹⁴, essa área do conhecimento vem sendo apontada por consultores de negócios ao redor do mundo, como um dos segmentos mais promissores da

¹² A Fundação Biominas é uma instituição privada que visa promover a geração e desenvolvimento de novos bionegócios no Brasil. A nossa missão é auxiliar empreendedores a transformar descobertas científicas em negócios de sucesso. <<www.biominas.org.br>>

¹³ Definição disponível na página <<www.biominas.org.br/biotecnologia/>>

¹⁴ Dissertação de mestrado de Ronaldo Lopes Ferreira, com o título de “A dinâmica do conhecimento em empresas inovadoras do ponto de vista da geração de novos negócios: Um estudo no setor de Biotecnologia”. Apresentada para obtenção do título de mestre pela Escola de engenharia da Produção da Universidade

atualidade. É uma atividade caracterizada pela multidisciplinaridade e complexidade, aplicável em diversos setores produtivos, altos custos das atividades de pesquisa e de desenvolvimento de aplicações comerciais. Assim, uma nova empresa neste setor, para ser competitiva, deve estabelecer estratégias administrativas e de mercado, atrelar-se a redes de cooperação – *knowledge sharing* – com instituições de pesquisa, universidades, fornecedores e outras empresas.

Em termos mundiais, neste setor, os Estados Unidos mantêm-se como centro de desenvolvimento intelectual e tecnológico, mas já enfrentam fortes concorrentes por todo o mundo (destaque para China, Japão e Europa, e na América Latina o Brasil).

Entre os países latino-americanos, o Brasil tem o maior número de pesquisadores com mestrado e doutorado nesta área, seguido de Argentina, Colômbia e Chile. Segundo o pesquisador, praticamente todos os recursos empregados no desenvolvimento da biotecnologia brasileira, advêm das instituições públicas de pesquisa e no setor privado, os investimentos que existem em sua maioria, são de grandes empresas para atender as suas próprias necessidades, pontuais, sem preocupação com liderança tecnológica.

Para a Biominas, no Brasil, o setor está em expansão:

O governo federal aumentou o orçamento do setor em 180% e está continuamente aprimorando sua política em relação aos investimentos externos, simplificando as exigências regulatórias sobre bens e serviços. O número de projetos de apoio financeiro estimulando pesquisadores a transformarem suas idéias em negócios tem aumentado a cada ano, bem como o volume de capital investido pelo governo para financiar *start-ups* e pequenas empresas. O setor está atraindo também investidores de capital de risco. Empresas de Venture Capital como Votorantin, FIR Capital, Rio Bravo e Jardim Botânico estão todas interessadas na biotecnologia. Só no primeiro semestre de 2001, aproximadamente 500 milhões de dólares foram investidos pelos fundos de capital de risco¹⁵

Neste contexto, ganha corpo a construção da Estratégia Nacional de Biotecnologia, resultado dos trabalhos realizados no seio do Fórum de Competitividade de

Federal de Minas Gerais – UFMG – Não publicado, disponível para consulta em <<<http://www.dep.ufmg.br/pos/diss129.htm>>> consultado em 03/01/2007

¹⁵ <<<http://www.biominas.org.br/biotecnologia/>>> consultado em 03/01/2007

Biotecnologia (instalado no final de 2004) ¹⁶. Neste fórum identificaram-se prioridades, alvos estratégicos e áreas de fronteira no segmento de biotecnologia, com intuito de reforçar a competitividade da indústria brasileira no comércio internacional, acelerar o crescimento econômico e criar novos postos de trabalho. Na apresentação do documento intitulado de “Estratégia Nacional de Biotecnologia – Política de Desenvolvimento da Bioindústria” (Brasília, julho de 2006):

É a partir de um esforço imediato, intenso e integrado do Governo, Indústria e Academia, que o Brasil será capaz de figurar, em 10 a 15 anos, entre os países líderes na indústria biotecnológica, em especial nas áreas de saúde humana, agropecuária e biotecnologia industrial.

Na introdução deste documento lê-se que o mercado brasileiro de biotecnologia vem expandindo significativamente sua participação no PIB nacional, movimentado vários milhões de dólares a cada ano. Por fim, o objetivo geral da ENB é o de promover e executar ações adequadas para o desenvolvimento de produtos e processos biotecnológicos inovadores, aumentar a eficiência da estrutura produtiva do país, a capacidade de inovação das empresas brasileiras, absorção de tecnologias a geração de negócios e a expansão das exportações. Com este quadro contextual, pretende-se apresentar à sociedade civil propostas concretas de ação no curto, médio e longo prazo, com vistas à consolidação da bioindústria brasileira.

2.5.2 – O Histórico da Biobrás¹⁷

¹⁶ Uma ação conjunta entre os ministérios de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Ministério da Saúde, Ministério da Ciência e Tecnologia, Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento e com a participação de diversos representantes da sociedade civil.

¹⁷ Nesta seção do texto faz jus esclarecer que todas as informações a respeito da história da Biobrás foram extraídas da pesquisa elaborada por Mauro Borges Lemos em 1998. E aqui se pede licença a este pesquisador e também para os leitores para que doravante dispense-se da obrigação de repetir-se continuamente o nome do mesmo autor nesta seção do texto. Com isso será possível uma leitura mais agradável. A pesquisa de Lemos (1998), em sua integralidade, com o título de “A construção de redes locais de inovação sob condições periféricas: o caso da Biotecnologia na aglomeração de Belo Horizonte”, está disponível para consulta na biblioteca da CEDEPLAR/UFMG.

A Biobrás, em caso clássico de *spin-off*¹⁸ oriunda da Escola de Medicina da UFMG em 1971, iniciou suas atividades industriais em 1976. A história da empresa está umbilicalmente ligada com a trajetória de vida de Marcos Mares Guia, que ao retornar de um curso de Phd nos EUA, traz consigo aporte de recursos do Funtec/BNDE para modernizar o laboratório de bioquímica. As atividades acadêmicas do grupo de estudantes, selecionados para trabalhar com Marcos, foram direcionadas para o desenvolvimento de produtos tecnológicos de enzimas, abrindo a possibilidade de produzir industrialmente as descobertas. Associou-se a Marcos, como sócios, na Fundação da empresa, Walfrido Mares Guia e Guilherme Enrich (todos ligados por relações de parentesco). Na divisão de funções entre eles, deu-se que Marcos se responsabilizaria pelo setor de P&D, o segundo pela inserção público-institucional e o terceiro pela atividade gerencial cotidiana.

O primeiro desafio foi transformar a produção de enzimas em escala de laboratório para escala industrial. Os recursos de incentivo fiscal da Sudene surgiram como uma oportunidade de capitalização, o que resultou na escolha da localização de Montes Claros, que é a cidade pólo da área mineira da antiga Sudene. Assim que a produção de pancreatina entrou em operação, a empresa beneficiou-se do arcabouço formado para proteger a indústria nascente no contexto de substituição de importações. Entretanto, o negócio não era viável por outras questões mercadológicas. Desistindo deste primeiro produto, a empresa ainda aventurou-se no mercado de enzimas para coalhada, o que também não foi bem sucedido. Por fim, em 1979, percebeu-se a oportunidade no mercado de cristais de insulinas, no entanto, a escala de produção exigida era maior do que a demanda local, o que implicaria então um esforço exportador, o que por sua vez, obrigatoriamente levaria a um choque com as duas maiores produtoras mundiais, a americana Eli Lilly e a empresa dinamarquesa Novo Nordisk.

¹⁸ *Spin-off* é um termo acadêmico usado para designar projetos ou empreendimentos que "decolam" a partir de atividades da universidade e ganham vida própria.

Com a estratégia de evitar este choque, a entrada baseou-se numa associação com uma das marcas concorrentes, de forma a ter acesso ao mercado mundial e às técnicas de purificação. Optou-se pela associação em caráter de *joint venture* com a Eli Lilly, que neste processo passou a ter 46% do capital acionário. Esta experiência permitiu a Biobrás acesso ao mercado americano e às melhores práticas mundiais de administração e tecnologia. “Com o financiamento do BNDES no valor de 70% do montante de investimentos da nova fábrica e a aprovação de similaridade, entre 1979 e 1983, foi possível o monopólio do mercado nacional”. Tal fato ainda foi facilitado em função de que o governo federal representava mais de 80% da demanda interna.

Em 1983, graças aos movimentos estratégicos da Novo¹⁹ dentro do Estados Unidos, com conseqüente aumento da capacidade ociosa da Eli Lilly, foi possível um redirecionamento das competências da Biobrás na produção de insulina, e num esforço mercadológico no sentido de consolidar a marca Biobrás no sensível mercado de saúde humana. O maior desafio tecnológico da empresa desde então. Com o fim da parceria com Eli Lilly nos anos 1980, o maior desafio da empresa, no aspecto tecnológico, era passar de uma posição de seguidora para a de liderança na introdução de novos produtos biotecnológicos.

Desde então, a empresa manteve-se motivada a investir em P&D, chegando a abrir um laboratório de pesquisas nos EUA (razão social *Biommm Inc*). Este laboratório foi viabilizado graças a uma parceria celebrada com o Diabets Research Institute do Memorial Hospital da Universidade de Miami, “em que se estabeleceu um sistema de reciprocidade: a nova empresa tem acesso ao aparato laboratorial do instituto, ao mesmo tempo em que se responsabilizou pela compra de material inexistente neste laboratório”.

Como resultado desta aliança, a Biobrás consegue patentear nos EUA uma nova fórmula para a produção de insulina via recombinação genética. Em 1997 era assim o *market*

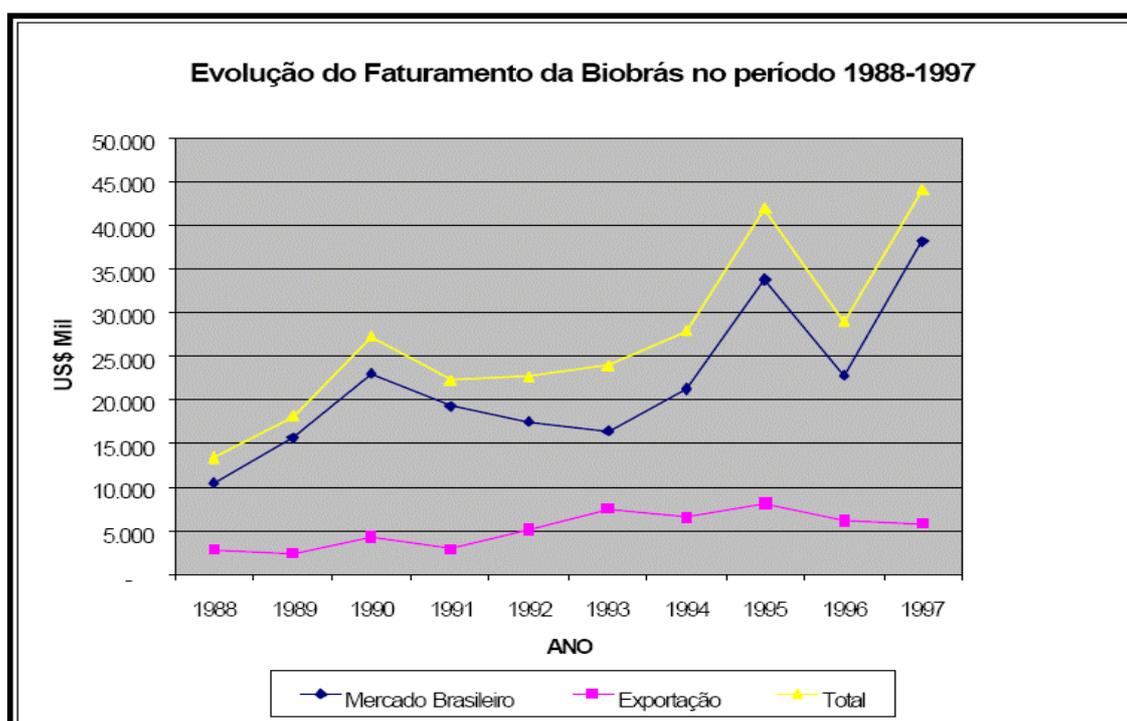
¹⁹ Como será visto a seguir, a empresa Novo Nordisk é o resultado da fusão das empresas Novo e da Nordisk, o que só ocorreu em 1989, ou seja, posterior a data que se faz menção nesta parte do texto.

share mundial de insulina: 77% estavam concentrados entre a Lilly e a Novo, enquanto o mercado remanescente ou o residual, estava distribuído entre algumas empresas de biotecnologia emergentes, entre elas a Biobrás.

O GRAF. 02 permite perceber o crescimento do faturamento da empresa. Gráfico, percebe-se o crescimento do faturamento da empresa em milhões de dólares no período de 1988 a 1997. Pode-se constatar que, em um período de apenas 10 anos, a empresa quadruplica seu faturamento, o que significa dizer que estava ganhando escala de produção e maior participação no mercado doméstico.

O GRAF. 2 faz denotar ainda, a vocação da empresa para o mercado interno, em contrapartida ao pequeno crescimento das vendas para o exterior no mesmo período. Ainda assim, louva-se tal crescimento, tendo em vista a concorrência acirrada e os poucos incentivos dados a exportação até a ocasião.

GRÁFICO 02: Evolução do Faturamento da Biobrás



FONTE: LEMOS (1998)

2.5.3 - O Histórico da Novo Nordisk²⁰

A Novo Nordisk, sediada na Dinamarca, é uma empresa voltada para o cuidado com a saúde e líder mundial no tratamento do diabetes. A empresa possui o maior portfólio de produtos para diabetes na indústria, incluindo os mais avançados sistemas de aplicação de insulina. A Novo Nordisk ainda tem forte atuação em áreas como distúrbios de coagulação e do crescimento e terapia de reposição hormonal. A companhia fabrica e comercializa produtos farmacêuticos e oferece serviços que fazem uma diferença significativa para os pacientes, profissionais médicos e sociedade. A Novo Nordisk emprega aproximadamente 18.700 pessoas em 69 países e seus produtos são comercializados em 179 países.

A história da Novo Nordisk tem mais de 75 anos. Tudo começou em 1922, quando um casal dinamarquês, August e Marie Krogh, viajou para a América do Norte. August Krogh era professor na Universidade de Copenhague. Sua esposa, Marie Krogh, era médica e pesquisadora em doenças metabólicas mas, talvez mais importante que isso, Marie era portadora de diabetes tipo 2. Os Kroghs souberam de dois pesquisadores canadenses, Frederick Banting e Charles Best, que estavam tratando pessoas com diabetes com um extrato de insulina obtido a partir do pâncreas bovino. Os Kroghs se interessaram muito por esse tratamento e conseguiram permissão para produzir insulina na Dinamarca.

Ao retornarem para a Dinamarca, August Krogh fundou o Nordisk Insulinlaboratorium (“Nordisk” significa Nórdico em dinamarquês) junto com Hans Christian Hagedorn - um especialista na regulação do açúcar sanguíneo, e com o suporte financeiro de August Kongsted. Em 21 de dezembro de 1922, a Nordisk extraiu uma pequena quantidade de insulina do pâncreas bovino. Os primeiros pacientes foram tratados em março de 1923.

²⁰ As informações a respeito da história da Novo Nordisk são extraídas do site institucional da empresa: www.novonordisk.com.br

Em 1923, o engenheiro Harald Pedersen e seu irmão Thorvald Pedersen juntaram-se à Nordisk. Entretanto, Thorvald não se entrosou com Hagedorn e, em 1924, ele e o irmão se estabeleceram por conta própria e deram à sua empresa o nome de Novo Therapeutisk Laboratorium. Em 1925 informaram aos farmacêuticos dinamarqueses que tanto a Insulina quanto a seringa Novo já estavam disponíveis para comercialização. Nos 65 anos seguintes, as duas empresas se expandiram rapidamente. Ambas desenvolveram grandes unidades de pesquisa e competiram pela liderança do mercado com novos produtos para o tratamento do diabetes. A Novo tornou-se a maior produtora de enzimas industriais do mundo e a Nordisk desenvolveu medicamentos para o tratamento da hemofilia e de distúrbios do crescimento. Em janeiro de 1989, Novo e Nordisk decidiram unir suas forças. A nova empresa foi chamada de Novo Nordisk A/S. Hoje, a Novo Nordisk é líder mundial no tratamento do diabetes.

Presente no Brasil desde o início da década de 1990, a Novo Nordisk consolidou sua presença no país em 2002, quando comprou o laboratório Biobrás – único produtor nacional de insulina. Reafirmando o interesse e o comprometimento da empresa com o país, em novembro de 2003, a Novo Nordisk anunciou a intenção de investir mais de US\$ 200 milhões na construção de uma nova fábrica de insulina em Montes Claros – MG.

2.5.4 O Mercado de Insulinas Antes da Aquisição

O objetivo desta seção é fazer uma breve análise sobre o mercado brasileiro de insulinas. No entanto, neste processo, alguns esclarecimentos são feitos a respeito das tecnologias utilizadas para a fabricação destes produtos. De acordo com o Centro de Informações sobre Medicamentos da Universidade Federal de Pernambuco, existem vários tipos de insulina, com início de efeito, período de concentração máxima e duração do efeito que variam conforme o tipo. A seleção da mais apropriada ou combinação de diversos tipos

dependem da resposta individual ao fármaco, das condições do diabetes e dos hábitos do paciente.

A insulina pode ser extraída do pâncreas do boi ou do porco ou através de biotecnologia com obtenção de molécula idêntica a insulina humana. Ressalta-se que a eficácia delas é a mesma. No entanto, o tipo extraído via biotecnologia pode proporcionar para o fabricante um custo de produção menor. As insulinas bovinas e porcinas podem ser obtidas por meio de purificação simples ou sofrerem processos mais complexos para extrair outros peptídeos pancreáticos, neste caso sua denominação é acrescida de termos tais como “altamente purificados” ou “monocomponentes”. De acordo com a duração do efeito, podem ser classificadas: de curta duração - ao redor de 6 horas (insulina regular ou simples); de efeito intermediário - com duração até 24 horas; de longa duração - ao redor de 36 horas .

A produção da Biobrás era toda de extração animal, no entanto, já possuía a tecnologia para fabricação da molécula recombinante. O CADE – na ocasião da concentração de mercado provocado pela aquisição da empresa nacional por sua concorrente, providenciou detalhada pesquisa de mercado, para subsidiar seu parecer favorável à compra. Desta pesquisa²¹ obtêm-se os dados a seguir:

A análise do GRAF. 3 permite constatar o declínio da participação no mercado da insulina de origem animal, na mesma medida em que a insulina de origem humana (DNA-Método recombinante) ganha gradativamente o mercado. De fato, o gráfico apresenta o crescimento da participação das concorrentes da Biobrás no mercado nacional, uma vez que, somente a empresa brasileira, ainda fornecia insulina de origem animal. O CADE sinalizou, para substanciar seu voto favorável a fusão, a “tendência do mercado” ou “a preferência pela

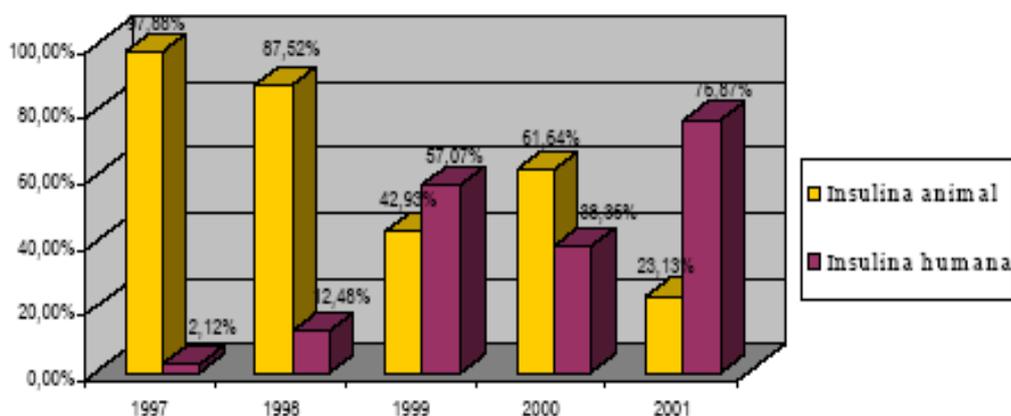
²¹ Para maiores informações ver: ato de concentração processo de número 08012.007861/2001-81 nos arquivos do CADE. Endereço eletrônico: <<www.cade.gov.br/pautas >>, acesso em 22/07/2006

insulina humana”, para isto, argumentou que o paciente consumidor da insulina animal pode migrar para a outra sem contra-indicações, enquanto o contrário não é verdadeiro, uma vez que migrar da espécie humana para, a animal pode gerar efeitos colaterais de rejeição.

Com isto, reuniu-se um argumento a mais, favorável à concentração, com o discurso implícito de que era o melhor para o consumidor brasileiro. *“Apesar disto, verifica-se dos gráficos abaixo o declínio do mercado de insulina animal, o que conduz ao entendimento de que, em breve, a insulina animal terá sido substituída totalmente por insulina humana”* (parecer do conselheiro-relator Thompson Andrade em 25 de junho de 2003).

Para tanto, não se levaram em consideração outros fatores, como por exemplo às batalhas por mercado que aconteciam naquele momento, nas quais, freqüentemente a Novo Nordisk conseguia vencer a Biobrás. No entanto, tais vitórias não se davam sem contestações por parte da derrotada a respeito dos métodos comerciais da multinacional (como será apresentado na seção XX).

GRÁFICO 3: Distribuição de Insulina no Setor Público por Origem do Cristal de Insulina – Brasil



Fonte: CADE/Empresas – 2002

Acaso fossem tais acusações procedentes, o aumento da participação da insulina humana, não era então um reflexo da tendência do setor como defendeu o CADE, e sim, resultado de uma briga por mercado entre desiguais. Dominação por poder de barganha, como atestaria Perroux (1967).

O mercado de insulinas no Brasil pode ser analisado ainda em outros termos, ou seja, distinguindo-se os setores compradores por público e privado. No setor público, o principal comprador é o governo federal através de licitações promovidas pelo Ministério da Saúde. O foco de atendimento da Biobrás sempre foi o setor público, de fato, possuía pouca tradição em administração mercadológica no setor privado, onde as vendas precisam ser feitas de forma pulverizada, o que exige uma boa equipe de representação (força de vendas) e canais de distribuição. Nas palavras do próprio fundador da empresa, Marcos Mares Guia, temos:

“No segundo momento da Biobrás, que foi essencial, foi o que nós não tínhamos que era a capacidade de fazer negócios, vender. Nós concentramos, por vocação, todo o esforço no desenvolvimento tecnológico, que é a linha que eu sei puxar. Mas nem eu, nem o Walfrido, nem o Guilherme saímos para vender. Nós tivemos cronicamente, na fase inicial da Biobrás, problemas de venda e, por conseguinte, problemas de perda de dinheiro. Nós perdemos durante muitos anos. Acontecia uma situação muito interessante que é o seguinte: nós contávamos com o apoio muito grande dos acionistas da Biobrás, que sempre apoiaram muito o negócio, toda vez que nós pedíamos dinheiro para financiamento de ações, eles compareciam”
(Extraído de BIRCHAL, 1989, p. 77).

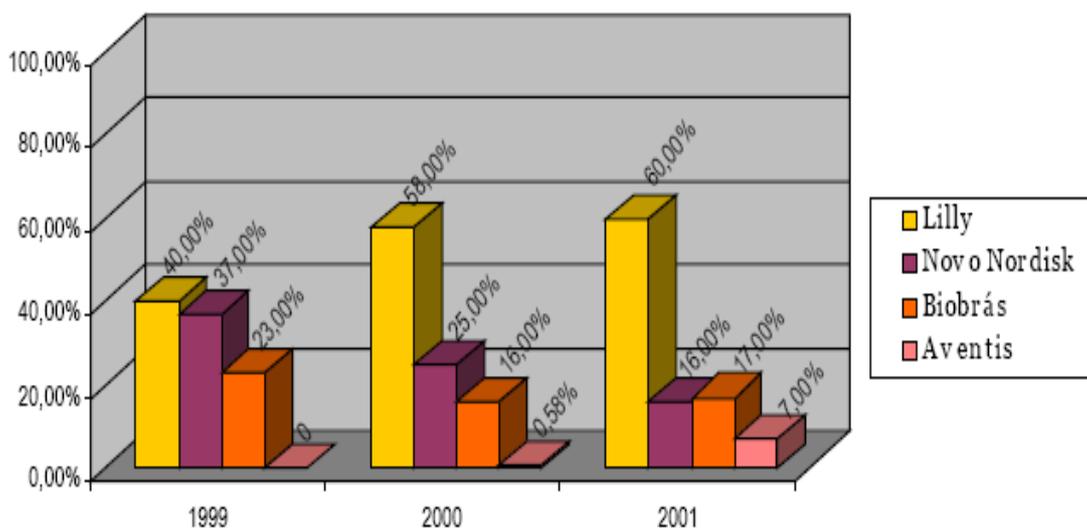
A declaração acima permite um entendimento mais claro do porquê da fraca participação da Biobrás no mercado privado, em especial em relação às prescrições médicas, como atestam a TAB. 6 e o GRAF. 3. Em relação a estes dados, deve-se ressaltar que primeiramente são apresentados na TAB. 6, as informações prestadas por uma das concorrentes, a Eli Lilly, e que em função das dificuldades de se obter informações precisas em um mercado tão extenso (territorial e populacional) como o brasileiro, pode não ser a fonte mais acurada.

TABELA 6: Estrutura de Oferta no Mercado Nacional de Insulina – Setor Privado

Empresas	1997(%)	1998(%)	1999(%)	2000 (%)	2001 (%)	2002 (%)
Novo Nordisk	18,28	20,16	19,55	19,17	20,85	21,98
Biobrás	62,11	63,1	60,5	55,68	47,73	42,27
Eli Lilly	4,82	16,73	19,95	24,13	27,91	30,47
Aventis	-	-	-	1,01	3,51	5,28
Total	100	99,99	100	99,99	100	100

Fonte: Eli Lilly- 2003

Por outro lado, os dados do GRAF. 4 são mais significativos, uma vez que indicam as prescrições médicas, algo mais fácil de se verificar, especialmente levando-se em conta que a fonte é isenta e imparcial, o IMS – Instituto de Medicina Social, ligada ao UERJ – Universidade Estadual do Rio de Janeiro.

GRÁFICO 4: Desempenho em Prescrição no Mercado Privado

FONTE: IMS – Instituto de Medicina Social – UERJ

A TAB. 7 apresenta os dados de oferta da insulina no mercado público, onde, notoriamente, a Biobrás era a líder de mercado. No entanto, chama-se a atenção do leitor para os números apresentados do exercício de 2000. Neste ano, acontece uma inversão de posições

e a Novo Nordisk desponta como a líder com 75% de participação de fornecimento ao governo (em todas as suas esferas), contra apenas 20,59% da Biobrás. Há de se destacar que, conforme denúncia pública feita por Walfrido Mares Guia²² no jornal o Globo, naquele ano de 1999 a Novo Nordisk saíra vencedora em licitação pública do Ministério da Saúde, onde haveria fortes indícios de irregularidades que a beneficiara diretamente. O fornecimento dos produtos desta licitação efetivou-se no ano de 2000, o que faz refletir a mudança de posições apresentada na TAB. 7.

Do conjunto dos dados apresentados, pode-se apreender a forte concentração do mercado. Aliás, este foi o argumento principal apresentado pelo relator do CADE, uma vez que este segmento já era altamente concentrado, assim, a aquisição da Biobrás pelo Novo Nordisk não implicaria prejuízos para a nação brasileira. Outro fato que se pode apreender pelos dados, é a lógica da Novo Nordisk em direcionar seus esforços contra as posições da Biobrás e não contra as demais. Neste sentido, destacam-se dois pontos, o primeiro diz respeito à capacidade de reação da empresa brasileira, pois em termos de musculatura financeira esta não representava um “inimigo” com o mesmo poder de fogo que as demais.

Um outro aspecto diz respeito ao fato de que tomar o mercado público representaria um esforço mercadológico menor do que uma tentativa no mesmo sentido junto ao mercado privado. Por fim, vale dizer que o setor público representou em 2001 uma demanda de 5,1 milhões de frascos de insulina, contra apenas 1,5 milhões do setor privado²³. Esta disputa por *market share*, ficou conhecida como “Guerra das Insulinas”, e como se sabe, nem sempre se luta com armas convencionais em uma guerra.

²² Ver mais detalhes na seção seguinte.

²³ Informação apresentada no voto de vista do conselheiro Cleveland Prates Teixeira do CADE, em 6 de agosto de 2003.

TABELA 7: Estrutura de Oferta no Mercado Nacional de Insulina – Setor Público

Empresas	1997(%)	1998(%)	1999(%)	2000 (%)	2001 (%)	2002 (%)
Novo Nordisk	33,27	2,54	24,57	75,63	28,22	29,16
Biobrás	62,11	86,51	59,48	20,59	67,69	64,39
Eli Lilly	4,82	10,95	15,95	3,78	0,79	3,55
Aventis	-	-	-	-	-	2,9
Total	100	100	100	100	100	100

Fonte: Biobrás / Novo Nordisk

2.5.5 - A Guerra das Insulinas: conflitos, atritos e jogos de poder.

Os anos que antecederam à aquisição da empresa brasileira pela estrangeira, no que diz respeito, ao posicionamento mercadológico das duas empresas no Brasil, foram marcados por fortes atritos. A imprensa chegou a noticiar a acirrada disputa comercial entre as duas como sendo a “Guerra das Insulinas”⁹. Este processo, no entanto, começou em 1994 e foi encerrado em função de uma alteração na legislação de importação, feita no contexto da abertura às exportações, realizadas pelo governo federal, como uma das âncoras do plano de combate a inflação que convencionou-se chamar de plano real. Posteriormente foi reaberto e teve destaque na imprensa. A seguir, o resumo da matéria publicada na Istoé Dinheiro¹⁰:

A briga pelo mercado de insulina está provocando uma guerra comercial entre Brasil, Dinamarca e Estados Unidos. É uma disputa velada que coloca, de um lado, a Biobrás, empresa nacional de biotecnologia, e do outro a europeia Novo Nordisk e a norte-americana Eli Lilly. A representante local fatura R\$ 60 milhões. A dupla internacional soma uma receita próxima a US\$ 20 bilhões. Motivo do impasse: as multinacionais cobram por seus medicamentos contra diabetes valores abaixo dos níveis mundiais, práticas que, segundo a Biobrás, teria como objetivo comprar mercado e impedir a operação comercial da empresa brasileira. O primeiro round foi vencido pela Biobrás. Decisão da Câmara de Comércio Exterior (Camex) a favoreceu ao fixar direito *antidumping* sobre os remédios. Ou seja, as concorrentes não poderão mais importar o medicamento por preços inferiores aos das matrizes. “O governo mostrou que quer impedir as indústrias internacionais de continuarem fazendo estripulias comerciais ilegais”, argumenta o presidente da Biobrás, Roberto Melo Carvalho. A Novo Nordisk não gostou e entrou com ação no Tribunal Regional Federal. “A lei está sendo usada para manter a reserva de mercado de uma empresa nacional”, rebate o presidente Sérgio K. Noschang. Da Eli Lilly, o recado

⁹ Ver, por exemplo, matéria publicada pela revista Istoé, em 23 de março de 2001 com este título de autoria da jornalista Mariza Cavalcanti, com a manchete de segunda linha: Biobrás enfrenta rivais nacionais com ações anti *dopping*. Disponível *online* na página:

<<http://www.terra.com.br/istoedinheiro/187/negocios/187_guerra_das_insulinas.htm>>

¹⁰ Idem nota 9

veio em nota oficial: “Nossas práticas de preços são legais e adotadas no melhor interesse das pessoas portadoras do diabetes.” (REVISTA ISTOÉ DINHEIRO, 23/3/2001).

O primeiro *round* que faz menção à matéria da revista, diz respeito à resolução 02 de 23 de fevereiro. Por este parecer, a Câmara de Comércio Exterior, tendo em vista o artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio – GATT de 1994, impõe como resultado das investigações *antidumping*, uma sobretaxa de 76,1% aos produtos da Novo Nordisk e demais multinacionais atuantes no mercado interno. Abaixo a descrição das práticas da Novo Nordisk conforme registrado no processo administrativo (vide apêndice). Em petição datada de 14 de setembro de 1994 (fls. 72), a BIOBRÁS argumentou que estaria sendo vítima de concorrência desleal por meio de três práticas ilegais do Grupo NOVO NORDISK:

1) – “*dumping*”, caracterizado pela exportação da Dinamarca para a filial brasileira a preços (US\$ 4.10 por frasco), muitíssimo inferior aos praticados no mercado interno de lá (mais de US\$ 20.00 por frasco).

2) – “*underselling*”, praticado pela filial brasileira a Novo Nordisk Farmacêutica do Brasil S/A, vendendo o produto a órgãos públicos brasileiros por menos de US\$ 3.00 por frasco, quando o preço de custo é da ordem de US\$ 6.00 por frasco.

3) – *publicidade enganosa*, através da distribuição de folhetos em que faz comparações entre as insulinas de sua fabricação e “insulinas mistas convencionais” - expressão que induz o leitor a associá-la às insulinas mistas Biobrás, cujas características de qualidade superam, em muito, às antigamente chamadas insulinas “convencionais”.

A Novo Nordisk impetrou liminar na justiça e conseguiu abster-se de pagar tal taxa enquanto a justiça brasileira não julgava o mérito da questão. Tendo em vista que o governo nacional era, e ainda é, o maior comprador de insulina do país, as licitações para suprir ao Ministério da Saúde eram sempre cercadas de intensas batalhas jurídicas, como atesta o relatório do Processo Administrativo no.08000.018277/95-62¹¹, a seguir um trecho:

¹ Disponível na íntegra na seção apêndice deste trabalho. Note pelo número do processo administrativo que tal disputa tal início em 1995.

Dos Pareceres da SEAE / SDE / ProCADE e MPF Em seu parecer nº 193 (fls. 424 a 441), a **Secretaria de Acompanhamento Econômico – SEAE** – atesta que o desempenho da NOVO NORDISK dependia fortemente da influência de sua controladora localizada no exterior, pois a empresa brasileira, por si só, não gerava, recursos que lhe possibilitassem equilíbrio financeiro. Entendeu, assim, que eventuais prejuízos com prática de condutas anticoncorrenciais poderiam ser recuperados, tendo em vista uma futura eliminação paulatina de concorrentes nacionais do mercado de insulina, que possui demanda inelástica e elevadas barreiras à entrada de novos ofertantes. Em vista disso, a Nota Técnica da SEAE conclui pela efetiva prática de preços predatórios pela representada NOVO NORDISK. Em nova manifestação, a NOVO NORDISK apontou a existência de erro formal nos cálculos efetuados pela SEAE, para apuração de preços abaixo do custo. Por fim, alegou o não cometimento da infração que lhe é imputada, pois o preço mínimo estimado pela SEAE, após corrigidos, seriam menores dos que os praticados pela Representada (fls. 1647 a 1659).

No entanto, a Biobrás não possuía os mesmos recursos financeiros para manter esta queda de braço interminável contra uma transnacional com muito maior poder de escala e acesso ao crédito. Em um momento, em que o estado brasileiro, adota uma postura neoliberal, e mantém-se à margem desta disputa, não entendendo mais, como antes, que os interesses da empresa nacional são também os seus. Desta forma, como se manifestou os proprietários da Biobrás, o único caminho foi ceder ao assédio da própria Novo Nordisk em comprara Biobrás. Em reportagem vinculada no jornal “O Globo” do dia 07/02/2004, lê-se:

“Esta pode não ser uma história de corrupção. É, com certeza, uma história sobre o que o Estado pode fazer para prejudicar uma empresa brasileira. Os fatos ocorreram entre 1999 e 2001 no Ministério da Saúde e voltaram à tona com a Operação Vampiro. Na última quarta-feira, foram relatados pelo ministro do Turismo, Walfrido Mares Guia, ao ministro da Saúde, Humberto Costa. A história: Em 1999, o Ministério da Saúde fez uma concorrência internacional de US\$ 22 milhões para adquirir insulina. Três empresas participaram da concorrência. A Biobrás, que na época pertencia à família Mares Guia, com fábrica instalada em Montes Claros (MG). E duas empresas estrangeiras: a Eli Lilly e a Novo Nordisk. O Ministério da Saúde declarou vencedora a proposta da Novo Nordisk. — Não posso provar nada contra ninguém, mas houve muita má-fé. Eles descaradamente não quiseram aplicar a lei — disse Walfrido, na conversa. O Ministério, como posteriormente reconheceu a Justiça, desrespeitou a lei de licitações, que manda dar tratamento tributário igual a empresas brasileiras e estrangeiras, e a lei Kandir, que determina a fórmula de cálculo do ICMS. Para que a multinacional vencesse, a comissão de licitação não seguiu a lei ao fazer o cálculo do ICMS, alterando em centavos de dólar o preço final oferecido pela Novo Nordisk na concorrência”.¹²

Na mesma matéria, Walfrido dos Mares Guia, ex-sócio da Biobrás e na ocasião, ministro do Turismo do Governo de Luiz Inácio Lula da Silva, declarou: “*Competíamos com*

1

2

Para ver matéria completa:

<http://clipping.planejamento.gov.br/Noticias.asp?NOTCod=127875>

empresas de alta tecnologia, 50 vezes maiores que a nossa. Se não podíamos ter um mínimo de apoio do governo brasileiro, não havia o que fazer: era vender ou esperar que a competição quebrasse a empresa.”

2.5.6 O Saldo da Guerra das Insulinas: Vencedores, Mortos e Feridos.

Como visto na seção anterior, Novo Nordisk e Biobrás disputaram acirradamente a posição de líder de mercado de insulinas para o setor público. Nesta disputa valeu-se de armas que extrapolam o campo de ação da administração mercadológica – Marketing. A multinacional foi a grande vencedora, ainda que tenha comprado os ativos da Biobrás com um pequeno ágio, atingiu seus propósitos. Neste sentido, não somente de se tornar líder no mercado brasileiro, mas ainda consegue evitar o crescimento de uma concorrente que a muito incomodava. Nesta seção, serão apresentadas algumas informações a respeito da aquisição. Apresentar-se-á também um balanço de guerra, no qual puderam apreender alguns dos desdobramentos deste novo cenário. Demonstra-se também a conta ao contribuinte brasileiro, afinal, em toda guerra, é praxe o vencedor exigir indenizações ao derrotado.

A Novo Nordisk assumiu o controle acionário da Biobrás em 31 de janeiro de 2002²⁴. Somente em agosto de 2003 foi dado o parecer definitivo por parte do CADE aprovando a concentração. No relatório submetido ao plenário deste órgão, elaborado pelo conselheiro Thompson Andrade e publicado em 25 de junho de 2003, recomenda-se a aprovação da aquisição, desde que seja eliminada a cláusula de barreira imposta às multinacionais concorrentes da Biobrás em fevereiro de 2001. Tratava-se de fato, de sobre taxa da ordem de 76,1% contra as insulinas importadas. Tal tarifa foi imposta às

²⁴ Ver contrato de Oferta Pública de Compra de Ações Ordinárias e Preferenciais, disponível para consulta no sítio da CVM – Comissão de Valores Mobiliários . <<www.cvm.gov.br/dados/LaudEditOpa/RJ-2002>>

multinacionais em função do processo antidoping iniciado na época pela Biobrás contra a Novo Nordisk.

Ressalta-se que, via liminar concedida pela justiça, a Novo Nordisk nunca chegou de fato a respeitar tal imposição. Por sua vez, as demais multinacionais firmaram compromisso com a CAMEX – Câmara de Comércio Exterior, submetendo-se à cláusula de barreira. Neste sentido, ao recomendar a concentração o relator do CADE sugere que a cláusula de barreira seja derrubada, Tendo em vista dois argumentos: o primeiro é que sem a sobre taxa; as demais multinacionais estariam em condições de importar insulina para o Brasil e fazer frente a Novo Nordisk; o segundo, é que se concretizando a concentração, a cláusula não mais teria sentido, uma vez que a reclamante não mais existia.

Após pedir vistas do processo, o conselheiro Clevaland Prates Teixeira²⁵ vota favoravelmente a concentração e concorda com a derrubada da cláusula, mas não deixa de apontar alguns perigos relativos a tal concentração. A leitura destas ressalvas é exercício interessante, haja vista, os fatos que serão narrados a frente.

“(...) Noto ainda que apesar da análise detalhada, as conclusões de Seae sobre importações, condições de entrada e rivalidade no mercado relevante definido são questionáveis em alguns aspectos. Por exemplo, ao considerar a importação dependente como provável, tempestiva e suficiente, nos mercados público e privado de insulina humana, a própria Seae condiciona essa probabilidade à existência de uma empresa no mercado internacional que seja capaz de ofertar insulina humana para o mercado brasileiro. Porém, como está ressaltado no próprio parecer, com exceção das empresas que já estão instaladas no Brasil, não existe nenhuma outra que apresente uma participação significativa no cenário mundial. A única empresa, segundo a Seae, que apresenta um percentual relativamente elevado é a Beta, com cerca de 0,4% do mercado mundial (em faturamento), cuja produção, se redirecionada para o mercado brasileiro, representaria aproximadamente 75% do mercado de insulina formulada. Porém, além de sua”. atuação ser regional, ela produz insulina humanizada, que possui uma estrutura de custos mais elevada. Procurando contornar esta situação, a Seae identificou três possíveis entrantes no mercado nacional de insulina humana, ITACA Laboratórios Ltda, a OVER representações Comerciais LTDA, e a BIOMM S.A (...). Deve-se levar em consideração ainda que conforme o parecer do Seae apenas uma das concorrentes poderia eventualmente ser considerada como uma efetiva rival, e que sua capacidade de rivalidade seria apenas parcial “.

²⁵ Disponível na íntegra para consulta (versão pública) no endereço eletrônico <<
<http://www.cade.gov.br/sitebkp/Votos/cleveland/votv007861-2001.pdf>>>

Em suma, este conselheiro do CADE, ainda que percebesse as dificuldades para novos ingressantes no mercado brasileiro, votou, não se sabe bem porquê, a favor da concentração. Vale ressaltar que mesmo havendo o fim da barreira tarifária, isto não seria suficiente para coagir a Novo Nordisk a não abusar de sua nova posição no mercado brasileiro. Uma vez que o principal concorrente, a Eli Lilly, estava trabalhando com pouca capacidade ociosa. No voto do conselheiro, como apresentado a pouco, faz-se menção a Biomm, assim, é importante neste ponto explicar que tal empresa é parte da antiga Biobrás. De fato, a proposta de aquisição da Novo Nordisk limitava-se a planta industrial de Montes Claros, portanto, os laboratórios de pesquisa e diagnósticos foram separados no ato de concentração. E a referida Biomm é a possuidora da patente americana da fórmula de produção de insulina recombinante.

Não obstante, a relevância desta informação, deve-se destacar que tal empresa não possui planta industrial para produção de insulina, ou seja, voltar a produzir insulina, seria algo, que uma vez permitido, levaria meses e um altíssimo investimento. Contudo, o governo brasileiro aprovou a concentração. As informações a seguir darão mostras que os temores do conselheiro Clevaland Prates Teixeira, do CADE, não eram infundados

Enfim, a guerra das insulinas tem um vencedor: a Novo Nordisk. Há de se contabilizar agora os custos desta batalha. Qual o preço desta dominação? Quem são os perdedores?

O acordo selado entre o Ministério da Saúde do Brasil e a Ucrânia²⁶ é um forte indicativo dos desdobramentos desta guerra. Em linhas gerais, o acordo prevê transferência bilateral de tecnologia farmacêutica. Através da Fundação Osvaldo Cruz, o Brasil cederá a tecnologia de produção de anti-retrovirais em troca da tecnologia de produção de insulina humana recombinante. O acordo prevê ainda, que nos próximos dois anos, o país poderá

²⁶ Dada a relevância que tal acordo tem para o presente trabalho, foram reproduzidos na íntegra, algumas matérias vinculadas na mídia a respeito do assunto, <<www.fiocruz.br/ccs/cgi>>

importar insulina deste país, não ficando assim, na dependência das multinacionais. No entanto, o mais intrigante, foi o anúncio de que o governo federal desembolsará a quantia de R\$ 100 milhões para a construção de uma fábrica de insulina com tecnologia ucraniana, com o propósito de abastecer pelo menos 50% das compras governamentais.

Segundo o diretor da FioCruz, estas ações foram necessárias, uma vez que a Novo Nordisk, após a aquisição da Biobrás, elevou em mais de 80% os preços para fornecimento ao governo. Segundo a entrevista, sem nenhuma outra explicação, logo após o anúncio do acordo com a Ucrânia, tanto a empresa dinamarquesa, quanto a americana Eli Lilly reduziram seus preços ao mesmo patamar dos preços praticados pelos ucranianos. Alguns aspectos deste episódio devem ser destacados: a) Atualmente o Brasil importa insulina, uma vez que a nova fábrica de Montes Claros não produz mais os cristais, somente faz o envasamento da matéria prima, que é importada da Dinamarca. b) A nova fábrica a ser construída pelo governo federal, com tecnologia russa, só estará pronta no ano de 2009 (se não houver atrasos); c) Na entrevista, o representante de FioCruz referiu-se à insulina como “estratégica para o Brasil e vital para 600 mil brasileiros”.

Assim, uma reflexão se faz necessária. A Biobrás foi vendida por R\$ 75 milhões, deste total, 22 milhões pertenciam ao governo federal através do BNDES. Os problemas acarretados com a concentração promovida pela Novo Nordisk já eram previstos, como atesta o parecer do conselheiro do CADE. A Biobrás, possuía o *know-how*, a patente da nova tecnologia e tudo o que fez a empresa Dinamarquesa se interessar em comprá-la. A FioCruz trocou anos de pesquisas na tecnologia dos anti-retrovirais, por uma tecnologia e *know-how* de produção de insulina que, em um espaço de tempo menor do que 5 anos o próprio governo federal era proprietário, e ainda pagará caro para ter algo que já possuía? Só agora os dirigentes brasileiros descobriram que a insulina e a biotecnologia como um todo constituiria setor estratégico?

03 - UMA INTERPRETAÇÃO DOS INVESTIMENTOS DA NOVO NORDISK EM MONTES CLAROS À LUZ DA TEORIA DE PERROUX.

O objetivo deste capítulo é analisar o caso em tela à luz dos conceitos apresentados na moldura teórica deste trabalho (pólo de desenvolvimento, indústria motriz, indústria movida), destacando a cadeia produtiva da biotecnologia / farmácia e as principais ligações para frente e para trás da Biobrás e da Nova Nordisk, num contexto do Pólo de Biotecnologia do entorno de Belo Horizonte, no qual, Montes Claros está inserida na área de influência. A análise dos *linkages* permite verificar de que maneira a Biobrás se constituía numa indústria motriz, as transformações geradas pelo processo de F&A e se a Novo Nordisk apresenta ou não potencial para indução de um pólo de desenvolvimento, e as modificações nas ligações econômicas e no entorno envolvente.

Na primeira parte deste capítulo, apresenta-se um esquema genérico dos possíveis elos da cadeia produtiva da Biotecnologia, por ser este o ramo de produção da Biobrás e Novo Nordisk. Na seqüência, busca-se a descrição do pólo biotecnológico no qual as empresas estão inseridas – o pólo de Belo Horizonte. Na segunda parte, busca-se realizar uma comparação entre a Biobrás e a Novo Nordisk por meio da análise do modo como cada empresa interagia / interage com os elos da cadeia produtiva e com o restante da economia, isto é, se apresenta potencial para indução/criação de pólo de desenvolvimento.

Como afirma Haddad (1972), os conceitos apresentados na teoria de Perroux, ainda que sejam passíveis de questionamentos e de difícil mensuração, permitem ao pesquisador uma gama de *insights* para abordagens qualitativas das temáticas propostas.

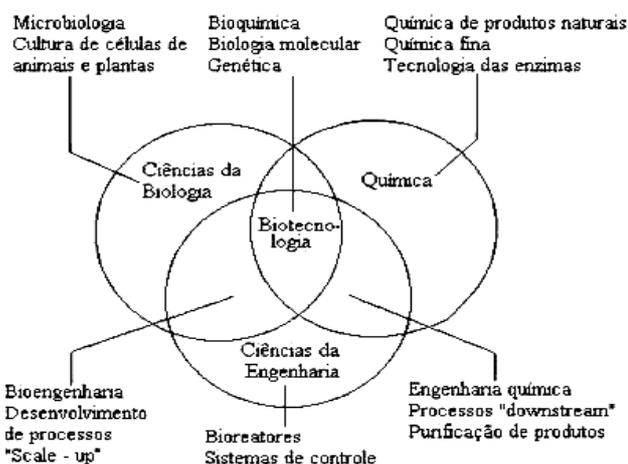
3.1 - A Cadeia Produtiva da Biotecnologia

Mapear a cadeia produtiva da biotecnologia não é tarefa fácil, pois, não existe uma cadeia e sim muitas, com diferentes elos técnicos e econômicos. Afirmar de fácil entendimento quando se apreende a multidisciplinaridade que envolve o assunto, assim como a enorme gama das aplicações. O setor mantém um ritmo crescente de desenvolvimento e suas ligações com outros setores da ciência e tecnologia são intensos, pode-se citar, por exemplo: a biologia molecular, fisiologia, microbiologia, engenharia química, engenharia ambiental, entre outros. A figura 1 a seguir proposta por Cruz Junior et al (2004), oferece ilustração destas interações.

Pela análise da FIG 01 pode-se perceber que a biotecnologia compreende um campo do conhecimento bastante vasto que absorve atividades que vão desde a construção de material biológico; estendendo-se para outros domínios, como o da manipulação, transporte, comercialização, consumo, liberação e descarte.

Assim, o material biológico tem-se constituído de forma crescente em um novo insumo, fazendo parte de cadeias produtivas diversas, tanto no ambiente da pesquisa e desenvolvimento quanto nos processos produtivos. Os setores de aplicação para o insumo biológico são tão amplos, quanto mais complexa for a economia de uma sociedade.

Figura 01 : A Multidisciplinaridade da Biotecnologia

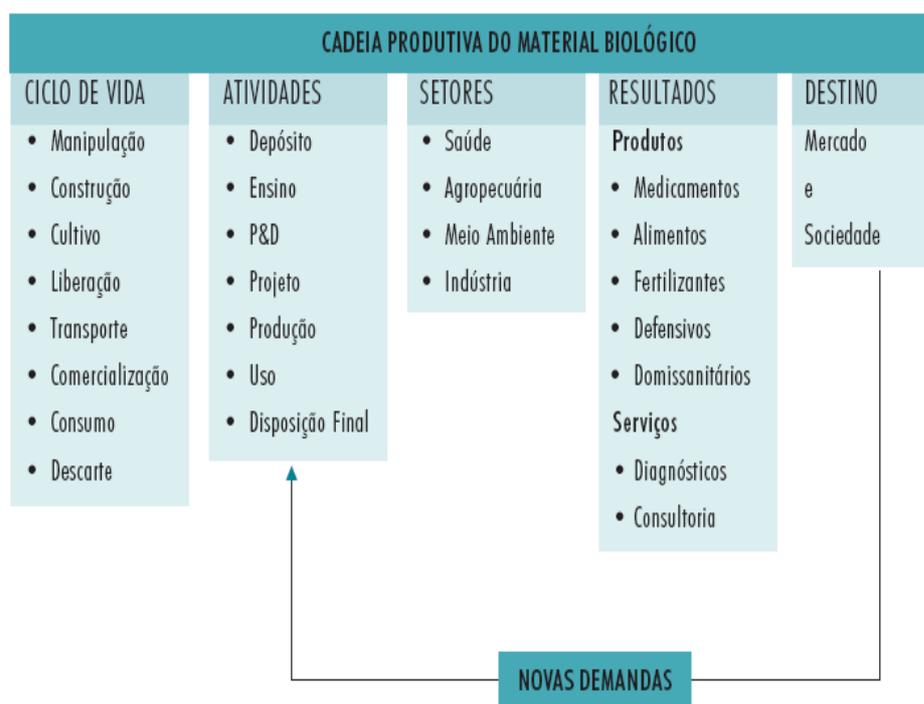


FONTE: Cris Junior et al (2004)

Na FIG. 02 apresentam-se as categorias: Ciclo de vida, Atividades, Setores, Resultados, Destino. Dos elos apresentados, para as finalidades do presente estudo, deve-se destacar que na categoria “Setores”; interessa-nos as subcategorias “Saúde” e “Indústria” e na categoria “Resultados”, interessa-nos a delimitação à subcategoria “Medicamentos”, ou em outros termos, a cadeia produtiva da indústria farmacêutica.

Segundo o documento intitulado “A Cadeia Farmacêutica no Brasil: Avaliação Preliminar e Perspectivas”, tal segmento têm sua cadeia dividida em duas etapas, a química e a farmacêutica. Na primeira, são sintetizados os fármacos e aditivos; na segunda, a farmacêutica, é a etapa em que se produz o medicamento final. Naquela, utiliza-se como insumo produtos gerados na indústria química básica e é realizada em geral em grande número de outras etapas, pode-se gerar um princípio ativo final (o medicamento propriamente dito) ou um princípio ativo intermediário que será um composto de um produto final, não se limitando sua aplicação a apenas medicamentos.

FIGURA 02: Cadeia Produtiva do Material Biológico



Fonte: Ministério da Ciência e Tecnologia (2002).

Estes compostos recebem o nome técnico de Intermediários de Síntese. Essas etapas podem ocorrer em indústrias diferentes, o que demonstra a complexidade da cadeia produtiva. De fato, pode-se apreender a existência de uma outra cadeia produtiva: a de química fina.

Desta forma as empresas farmacêuticas podem ser integradas ou não em toda a cadeia produtiva, com terceirização parcial ou total da produção química. Ou seja, uma dada indústria farmacêutica pode produzir seu próprio insumo de química fina ou ser cliente desta outra cadeia produtiva.

No documento mencionado acima, cita-se a classificação proposta pela CEPAL (Comissão Econômica para o Desenvolvimento da América Latina), segundo a qual, o estágio evolutivo da indústria farmacêutica de um país estaria relacionado com a sua capacidade de realizar um ou mais elos das seguintes cadeias de atividades, como será mostrada.

FIGURA 03: Estrutura da Cadeia Produtiva da Industrial de Química Fina



Fonte: ABIFINA - 2003

Pela análise da FIG. 04, percebe-se que a Indústria Farmacêutica depende de pelo menos quatro quesitos, a saber: (I) a habilidade de propor novos produtos ou novas técnicas de produção de um mesmo produto, em suma, a habilidade de desenvolver P&D. (II) A habilidade da produção de farmoquímicos, os Intermediários de Síntese. Neste nível, como visto, tal produção pode ser autônoma ou terceirizada a empresas da cadeia de Química Fina. (III) A capacidade de produção das especialidades farmacêuticas, ou seja, do medicamento propriamente dito e por fim, (IV), a habilidade de Marketing e Venda, que pode ser entendida também como competitividade do produto frente à concorrência local e internacional e suas estratégias para conquista de *market share*.

Desta forma, segundo tal classificação, países em que sua indústria farmacêutica encontra-se preponderantemente somente no nível (IV) Marketing e Vendas, seriam os dependentes ou subdesenvolvidos, pois, são aqueles em que até os medicamentos finais são importados, restando às empresas as atividades de comercialização. Países com grande ocorrência de empresas na fase (I) – Pesquisa & Desenvolvimento, seriam os países desenvolvidos, onde há capacidade para realizar todas as etapas de atividade da indústria, desde a pesquisa e o desenvolvimento de novas moléculas até a comercialização de medicamentos. Justamente nesta etapa encontram-se as maiores barreiras para novos entrantes, a saber: (a) a capacidade gerencial, técnica e financeira para realizar atividades de P&D de novas moléculas, (b) os direitos de exclusividade assegurados por patentes, c) o poder das marcas e (d) a aprovação da autoridade regulatória.

FIGURA 04 - Cadeia Farmacêutica: Níveis de Capacitação

Cadeia Farmacêutica: Níveis de Capacitação



Fonte: Filho e Pan – Setembro / 2003

Por sua vez, a capacidade (III) de produção de especialidades farmacêuticas, não apresenta barreiras significativas para os novos entrantes, pois, as competências requeridas e os equipamentos utilizados no processo, por exemplo, misturadores, secadores, lavadores, granuladores, máquinas de embalagem e outros – são facilmente adquiridos no mercado. Desta forma, somente países e empresas que atuam de forma sistemática no elo (I), de P&D, detêm algum controle sobre a cadeia produtiva. Atualmente com a ascensão da utilização do insumo biológico as atividades de P&D tornam-se ainda mais importantes para a indústria farmacêutica.

A descoberta da estrutura do DNA foi o marco inicial para o desenvolvimento de uma nova geração de fármacos, agora originados de processos biológicos que utilizam técnicas de engenharia genética (biofármacos). A importância dessa nova geração de fórmulas é crescente, com taxas anuais de crescimento de 20% e 371 produtos em fase de testes pré-clínicos e clínicos nos Estados Unidos. (Filho e Pan, 2003, p.12).

Nesse contexto pode-se fazer uma ligação com a teoria schumpeteriana, vista no primeiro capítulo, segundo a qual o desenvolvimento advém da entrada de novos produtos ou novas tecnologias no mercado. A atividade de P&D é tão importante para a competitividade das indústrias farmacêuticas, que tem sido esta a principal justificativa para explicar o enorme número de Fusões & Aquisições neste seguimento em todo o mundo.

Economias de escala e escopo em P&D têm sido apontadas como um dos fatores mais importantes na indução de operações de fusões e aquisições entre as grandes empresas farmacêuticas mundiais. As economias de escala decorrem da maior especialização dos cientistas em grupos de trabalhos maiores e da diluição dos custos fixos, como, por exemplo, dos equipamentos de pesquisa. A troca de informação e conhecimento entre cientistas de uma mesma organização possibilita a existência de economias de escopo. As economias de escala e escopo em atividade de P&D sempre foram consideradas a justificativa mais importante para as fusões e aquisições entre as grandes empresas farmacêuticas (MAGALHÃES et al, 2003, p. 12).

Para Magalhães (2003), o resultado deste processo de F&A foi o rápido crescimento de concentração na indústria farmacêutica mundial. Conforme pode ser percebido na TAB. 8, os onze maiores laboratórios mundiais que até 1996 respondiam por

36,1% do mercado mundial, já em 1999 dominavam 48,9% do mercado mundial. Este dado confirma uma conquista de fatia de mercado por tais empresas da ordem 35% em apenas 3 anos.

Segundo este autor a tendência de concentração deve persistir por algum tempo, em decorrência da intensificação da concorrência. Este cenário é explicado em função das necessidades de investimentos crescentes para lançamento de drogas inovadoras. Segundo Magalhães (2003), os gastos de P&D destes laboratórios triplicaram na última década, atingindo cerca de 35 bilhões de dólares na última década. Segundo os executivos do setor para que um laboratório permaneça competitivo deve-se investir cerca de 2 bilhões de dólares por ano.

Capanema (2006) afirma que as atividades de P&D das indústrias farmacêuticas estão na ordem de 15% do total de suas vendas, e como tal atividade é extremamente complexa e exige um prazo longo de retorno, constitui-se de fato, na maior barreira para novos entrantes. A autora aponta que na realidade brasileira constata-se a fragilidade deste setor produtivo, refletindo em sua balança comercial que vem apresentando sucessivos saldos negativos no quesito medicamentos. Aponta também para a desnacionalização do mercado brasileiros de farmoquímicos e adjuvantes (o elo dois apontados na FIG. 04). Segundo os dados levantados pela autora, nesta fase da cadeia produtiva, as importações têm sido o dobro das exportações nacionais.

A autora ressalta o caráter estratégico dessa cadeia produtiva para a soberania de um país como o Brasil, pois sua relevância para a saúde e para o bem-estar da população e sua dinâmica inovadora, recomendam que o país “invista em sistema de ciência, tecnologia e inovação, visando alcançar condições mínimas de concorrência com as maiores empresas internacionais” (CAPANEMA, 2006, p.205). Neste sentido, aponta a pesquisadora, é que ciente do panorama atual desta indústria no país, o governo federal incluiu a cadeia produtiva

farmacêutica como alvo de prioridades de sua política industrial. Em maio de 2004 foi lançado o PROFARMA – Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Cadeia Produtiva Farmacêutica. Como resultado desse esforço, tem-se procurado fomentar, estruturar e acompanhar o desenvolvimento de projetos relativos aos setores de produtos intermediários químicos e farmacêuticos, princípios ativos, produtos químicos acabados destinados aos setores farmacêuticos e especialmente, projetos relativos à utilização de biotecnologia aplicada à saúde.

TABELA 8: Concentração / participação de mercado: 11 maiores farmacêuticas

Índice de concentração simples e participação no mercado das empresas Farmacêuticas, 1996 e 1999					
1996			1999		
Laboratórios	Origem	Part. (%)	Laboratórios	Origem	Part. (%)
1. Novartis	Suíça	4,4	1. Glaxo SmithKline	Inglaterra	7,3
2. Glaxo Wellcome	Inglaterra	4,4	2. Pfizer	EUA	6,6
3. Merck & Co.	EUA	4,0	3. Merck & Co.	EUA	5,1
4. Hoechst Marion Roussel	Alemanha	3,3	4. AstraZeneca	Inglaterra	4,8
5. Bristol-Myers Squibb	EUA	3,2	5. Aventis	França/Alemanha	4,3
6. Johnson & Johnson	EUA	3,1	6. Bristol-Myers Squibb	EUA	3,9
7. Americam Home	EUA	3,1	7. Novartis	Suíça	3,8
8. Pfizer	EUA	3,1	8. Roche	Suíça	3,6
9. SmithKline Beecham	Inglaterra	2,7	9. Johnson & Johnson	EUA	3,5
10. Roche	Suíça	2,7	10. Eli Lilly	EUA	3,0
11. Bayer	Alemanha	2,7	11. Pharmacia	Inglaterra/EUA	3,0
Total dos 11 maiores		36,1	Total dos 11 maiores		48,9

Fonte: Magalhães et al, 2003

3.2 O Pólo Biotecnológico de Belo Horizonte - MG

Na literatura e na mídia corrente é possível encontrar-se referências ao desenvolvimento de atividades ligadas a Biotecnologia no entorno de Belo Horizonte com denominações diferentes, ora tal concentração de atividades é mencionada como um Arranjo Produtivo Local - APL ou *Cluster* de Biotecnologia, ora como um Pólo de Biotecnologia.

Ainda que existam pequenas diferenças de ordem epistemológica em tais classificações, é fato de que: Belo Horizonte e seu entorno destacam-se tanto nacional quanto internacionalmente como lócus de concentração de atividades ligadas à biotecnologia. Enraizado na capital mineira e com ramificações por outras cidades do estado sob sua influência, tal pólo é apontado pela FIEMG (2000), como a maior concentração econômica do setor em toda a América Latina.

O Pólo de Biotecnologia de Belo Horizonte é constituído por empresas, universidades, centros públicos de pesquisa, instituições de apoio e pela Fundação Biominas responsável por uma incubadora de empresas. Segundo a FIEMG (2000), a concentração reunia cerca de 60 empresas das áreas de fármacos, fitoterápicos, diagnósticos, biomateriais, veterinária, agrobiotecnologia e meio ambiente.

Alguns autores dedicados a entender e explicar os APL – Arranjos Produtivos Locais, defendem que nesta perspectiva a delimitação geográfica ideal deva ser a do município ou de cidades muito próximas²⁷, no entanto, na discussão de Pólos de desenvolvimentos proposta por Perroux, as relações entre o Pólo e localidades polarizadas superam a idéia de espaço “vulgar” ou geográfico. Assim, o Espaço Econômico de Perroux, funciona sobre outra lógica. É desta forma que se pode compreender a inclusão de Montes Claros, Juiz de Fora e Uberlândia (ainda que distantes a centenas de quilômetros da capital mineira) nas discussões a respeito do Pólo Biotecnológico de Belo Horizonte, bastando para tal fazer denotar as relações de campo de forças existentes entre os agentes polarizadores e os polarizados, o que será feito à frente. Fajnzylber (2002), sustentado por dados da FIEMG e BIOMINAS, afirma que a cidade de Belo Horizonte – MG tornou-se o mais pujante centro de Biotecnologia do Brasil e da América Latina²⁸. São empresas que, apesar de possuírem

²⁷ Ver discussão a respeito na obra de Silva (2004)

²⁸ Ainda que a Região Metropolitana de São Paulo, possua um maior número de empresas de base biotecnológica, os estudos apontam que em Belo Horizonte existe uma concentração maior de empresas e instituições que não sejam multinacionais e que desenvolvem P&D localmente.

uma base tecnológica em comum, atuam nos mais diversos ramos empresariais, como por exemplo: saúde humana e animal; diagnósticos moleculares, identificação genética; meio ambiente e a área de “sinergia” que inclui biomateriais, biomedicina e consultoria em biotecnologia.

De acordo com a TAB. 9 percebe-se a posição de destaque do Pólo Belo Horizontino, pois, das 304 empresas brasileiras atuantes neste campo, 30% delas, ou seja, 89 empresas, encontram-se no estado de Minas Gerais, e deste grupo, 70% do total (60 empresas) na Região Metropolitana de Belo Horizonte.

TABELA 9: Distribuição de Empresas de Biotecnologia por segmento por Estados

Segmento de Mercado	Diretório de Empresas (N=304)		Diretório de Empresas Estados de Maior Concentração n= 272 (90% de N)				
	Nº	%	SP	MG	RJ	PR	DF
			(n=129)	(n=89)	(n=28)	(n=16)	(n=10)
			% para cada estado e DF				
Saúde Humana (1)	74	24,3	16	41	43	25	-
Saúde Humana Animal e Vegetal (2)	14	4,6	4	7	-	-	20
Saúde Humana (3)	14	4,6	2	6	-	6	-
Agronegócio (4)	37	12,2	10	9	11	31	50
Meio Ambiente (5)	14	4,6	1,5	10	7	-	10
Instrumental complementar (6)	11	3,6	4	0,5	-	6	10
Química Fina/Enzima (7)	18	5,9	4	0,5	-	6	-
Sinergia (8)	15	4,9	1,5	10	4	-	-
Fornecedores (9)	51	16,8	30	8	4	6	-
Multinacionais, Públicas, Genéricos	56	18,4	27	8	32	19	10
TOTAL	304	100	100	100	100	100	100
Fonte: Biominas, 2001							

Outro aspecto que merece ser destacado, conforme apresentado na TAB. 10, é o forte crescimento do faturamento entre os anos de 1999 e 2000. No primeiro, registrou-se um faturamento da ordem de aproximadamente 154 milhões de dólares, enquanto que no ano de 2000, tal cifra atinge 227 milhões de dólares. Um crescimento de 47%. Tal fato merece destaque neste trabalho em função da conexão que se deseja fazer com a abordagem teórica de Perroux.

A informação contida na TAB. 10 é relevante sob a ótica Perrouxiana, pois, como apresentado no capítulo 3, um pólo de desenvolvimento pode iniciar-se no entorno de uma

unidade motriz. No entanto, a concepção de unidade motriz para este autor é ampla. Assim, pode desempenhar este papel, não somente uma empresa, mas todo um setor. Neste último sentido, Perroux (1967), cita como exemplo a atividade turística na Espanha. Desta forma, a denominação de pólo de desenvolvimento para o aglomerado de atividades de Biotecnologia do conjunto de instituições inseridas em Belo Horizonte (e sua área de influência), faz jus à teoria. Com efeito, como salientada pelo autor uma das características das unidades motrizes é que, “durante determinados períodos, apresentam taxas de crescimento do seu produto próprio mais elevadas do que a taxa média de crescimento do produto industrial e do produto da economia nacional”. (PERROUX, 1967, p.166). Assim, o crescimento de 47% apontado é prova contundente da assertiva feita.

Um ponto central da Teoria dos Pólos de desenvolvimentos de Perroux, trata-se da capacidade deste pólo de gerar economias externas, ou o contrário, da existência destas economias externas sustentarem o crescimento do próprio pólo ou mesmo criá-lo. Tais economias externas são recursos adicionais gerados exteriormente à firma e independentemente de sua ação. Assim, para o fortalecimento ou mesmo surgimento de um pólo, Souza (2005) ao aprofundar seus estudos na teoria de Perroux, destaca a ação dos agentes locais, por exemplo: universidades, agências de fomento a pesquisas, prefeituras, associações comerciais e industriais, entre outros.

Então, destacam-se em relação ao Pólo Biotecnológico de Belo Horizonte as fortes ligações existentes entre estes agentes. Neste sentido, Fajnzylber (2002) destaca a ação da Biominas, em especial, seu programa de incubação de empresas, que como resultado, até o ano de 2001, já havia registrado um total de 263 produtos juntos ao Ministério da Saúde. Além disso, tal fundação “representa um papel crucial no incipiente sistema de financiamento disponível para as empresas de base tecnológica na área de biotecnologia, (...) criou um fundo de 7 milhões de dólares para financiar projetos” (Fajnzylber, 2002, p.13).

Outro fator apontado para criação de economias externas neste pólo é a existência na região de um significativo sistema universitário e de centros de pesquisa. Cita a Universidade Federal de Minas Gerais, Universidade Federal de Viçosa, Universidade Federal de Juiz de Fora, Universidade Federal de Lavras e Universidade Federal de Ouro Preto. Salienta que somente na UFMG já foram formados mais de 160 PhDs em ciências biológicas.

TABELA 10: Informações sobre as empresas de Biotecnologia do Pólo Belo Horizonte

Setores	Nº Empresas (2000)	%do Total (2000)	Nº Empregos (2000)	%do Total (2000)	Faturamento 1999 (US\$x1.000)	Faturamento 2000 (US\$x1.000)	% do Total (2000)	Crescimento 1999-2000 (%)
Diagnóstico	18	38.3	432	10.1	23,425	32,963	14.5	40.7
Farmacêuticos	11	23.4	2.639	61.8	81,527	120,477	52.9	47.8
Fitoterápicos	3	6.4	71	1.7	1,818	2,240	1.0	23.2
Biomateriais	5	10.6	230	5.4	3,389	4,316	1.9	27.4
Veterinários	5	10.6	629	14.7	37,842	56,668	24.9	49.8
Agrobiotecnologia	1	2.1	105	2.5	2,480	7,649	3.4	208.5
Meio Ambiente	2	4.3	130	3.0	2,562	2,076	0.9	-19.0
Industrial	2	4.3	37	0.9	1,190	1,328	0.6	11.5
Total	47	100	4.273	100	154,215	227,719	100	47.7

FONTE: Adaptação de FIEMG (2000). Não foram incluídas as empresas de equipamentos e De apoio consideradas pela FIEMG.

O autor salienta ainda a existência de outros institutos com tradição em pesquisas, sobretudo, aqueles que mantêm ligações com a Fiocruz. Salienta a importância destes agentes locais na indução de atividades ligadas ao pólo, resgata inclusive, o exemplo da própria Biobrás; “De fato, Biobrás, uma das maiores empresas do pólo, foi fundada nos anos setenta por um professor do departamento de bioquímica da UFMG, e nove das 14 empresas existentes em 1999 na incubadora da Fundação Biominas eram “spin-offs” dessa universidade²⁹”(FAJNZYLBBER, 2002, p.13).

²⁹ Em referência a UFMG – Universidade Federal de Minas Gerais

Para Souza (2002), que buscou entender as conexões entre as empresas deste pólo e as demais instituições do mesmo, identificou-se uma forte influência das universidades para o florescer de empresas do Pólo Belo Horizontino. Verificou-se que 39% das empresas foram fundadas por professores universitários, sendo que nas empresas fundadas após a abertura comercial da década de 1990, o percentual de empreendedores que eram também pesquisadores com vínculos com instituições de ensino e pesquisa eleva-se para 52%. Com isto, Souza (2002) constata que de fato, as universidades localizadas no entorno de Belo Horizonte, foram decisivas para a eclosão de um grande número de empreendimentos.

Souza (2002) destaca ainda a permanência dos vínculos entre empresas e universidades, pois, 86% da amostra entrevistada declararam utilizar ao menos parcialmente a estrutura de P&D das universidades, ainda que a maioria possua laboratórios próprios. Outro aspecto suscitado no estudo de Souza (2002), diz respeito ao fato de que tais empresas se tornaram em grandes absorvedoras de mão-de-obra especializada oriunda das instituições de ensino de Minas Gerais. Em relação à utilização dos laboratórios das universidades pelas empresas, percebeu-se a existência de informalidade, no entanto, deve-se destacar nas relações empresa-universidade o fato de que 33% dos empreendimentos declararem manter vínculos formais, onde pesquisas acadêmicas são financiadas ao menos em parte pelas empresas.

Desta forma, Souza (2002), conclui que as vantagens locacionais para a biotecnologia são diferentes daquelas que atraem empresas tradicionais. Neste caso, os benefícios da economia de aglomeração surgem do transbordamento científico, ou seja, as empresas mineiras de biotecnologia e por conseqüência todo o pólo existem graças à eficiência do ambiente científico mineiro: “a maioria das empresas citou ter desenvolvido seus produtos nos laboratórios da universidade” (SOUZA, 2002, p.14).

Do apresentado pode-se concluir pela centralidade exercida pelas atividades de P&D, tanto no que concerne a sua importância para as cadeias produtivas nas quais insere-se o insumo de origem biotecnológica, como é desta atividade, realizada sobretudo no meio acadêmico, que fez eclodir o Pólo Biotecnológico de Belo Horizonte. Neste sentido a motricidade deste pólo em estudo não está em uma empresa ou instituição somente, mas em um uma atividade da cadeia produtiva: a produção de conhecimento aplicado em produtos.

3.3 A Biobrás e sua Importância no Pólo Biotecnológico de Belo Horizonte.

Como visto, a Biobrás, assim como outras empresas desse pólo, surgem da eficiência acadêmica do Estado de Minas Gerais. Autores que estudaram o referido pólo, foram uníssonos em destacar a importância da empresa norte mineira para a referida aglomeração biotecnológica de Belo Horizonte. Fajnzylber (2002), destaca que relativamente ao total do pólo, “em termos tanto de empregados quanto de faturamento, contudo, o subsetor mais importante é o farmacêutico, seguido pelo de produtos veterinários. Juntos estes subsetores respondem por mais de 75% do emprego e do faturamento” (FAJNZYLBER, 2002, p. 12). Em acréscimo, o autor destaca que as duas empresas, Biobrás (insulinas) e Valleé (vacinas para bovinos), eram responsáveis em 1999 por 42% do faturamento total do pólo.

Lemos (2000) destaca a esperança de que a Biobrás assumisse o papel de empresa líder do Pólo Biotecnológico, uma vez que, como ressalta Souza (2002) a presença de uma empresa de grande porte é importante para alavancar o pólo, inclusive influenciando em políticas para o setor. Lemos (2000) utiliza o termo empresa-chave e recorre ao paradigma schumpeteriano para explicar sua posição, pois acredita que tal empresa tem a capacidade de fazer irradiar e contagiar nas demais o espírito empreendedor no ambiente local; capacidade

de mudar as práticas de negócios; de promover um salto qualitativo na capacidade gerencial e de investir em novos produtos e processos dentro de um sistema de paradigma tecnológico. Em resumo, o autor acredita que a Biobrás exerceria este papel, pois, poderia liderar uma rede de conhecimento e inovação regional a partir de seu escopo de atuação.

A FIEMG, citada por Fajnzylber (2002), elegeu a Biobrás como parceiro estratégico para o desenvolvimento do pólo, em função de sua experiência acumulada em produção e comercialização. Atuaria então, como porta de entrada para produtos desenvolvidos dentro dos laboratórios das universidades atuantes neste mesmo pólo. Na prática, a articulação da empresa com as universidades, nunca deixou de acontecer, pois em função de sua necessidade de suprimir a diferença tecnológica entre ela e as concorrentes internacionais, uma rede frutífera de cooperação estabeleceu-se com centros de pesquisa da UFMG, da Universidade de Brasília e mesmo internacionalmente, com instituições da Alemanha e Estados Unidos.

Assim, ao analisar a Biobrás sobre a ótica Perrouxiana, percebe-se que a principal ligação da mesma, dá-se naquilo que é o cerne da identidade do pólo, ou seja, a atividade de P&D, pois além de manter laboratório próprio era também consumidora e indutora de conhecimento produzido pelas instituições de pesquisa e ensino. Ao longo da cadeia produtiva, buscando apreender-se as ligações para frente e para trás, percebe-se que a motricidade exercida por ela tinha correlação fraca, uma vez que a sua atuação isolada era incapaz de “mover” qualquer outra indústria ou segmento econômico. Nas ligações para trás, a Biobrás era consumidora (assim como outras empresas da cadeia farmacêutica) da indústria de química fina (assim como toda a cadeia farmacêutica), no entanto a cadeia da química fina tem vida própria, e não é movida pela ação isolada de uma empresa do porte da Biobrás.

Nas ligações para frente, pode-se destacar que na realidade a Biobrás era grandemente dependente das compras governamentais. Este sim, era um elo com relações

fortes com implicações para os dois atores (a empresa e o governo). Para a Biobrás vender ou não para o governo era questão de sobrevivência. Para o governo, ter perdido a Biobrás como fornecedora, ficando dependente quase que unicamente do fornecimento da Multinacional Novo Nordisk, representou além de um aumento das despesas de compra, uma situação de refém de interesses alhures. Por tudo, percebe-se que a principal ação motriz da empresa dava-se no incentivo e na produção de P&D.

Percebida a importância da Biobrás para o Pólo Biotecnológico de Belo Horizonte, necessita-se verificar as conseqüências da aquisição da mesma pela Novo Nordisk no referido pólo. Afinal, os investimentos da Novo Nordisk apresentam potencial para criar em Montes Claros um novo pólo de desenvolvimento?

3.4 Novo Nordisk: Um novo Pólo de Desenvolvimento em Montes Claros?

Nesta seção busca-se avaliar os investimentos da Novo Nordisk em Montes Claros a partir da aquisição da Biobrás sob a ótica Perrouxiana, apreendendo-se a possibilidade da mesma atuar como empresa motriz, e ainda os possíveis reflexos sobre o Pólo Biotecnológico de Belo Horizonte. Para tal análise a consulta à FIG. 05 facilita a concatenação do raciocínio, para tanto se deve ler a figura a partir do ponto 1: “invenção e inovação” em sentido anti-horário. Neste texto, primeiramente apresentar-se-á uma síntese das conseqüências da aquisição, alguns depoimentos de pessoas-chave entrevistadas e, posteriormente, uma interpretação à luz da matriz perrouxiana, esquematizada na FIG 05.

Os investimentos oriundos da aquisição da Biobrás por sua concorrente foram recebidos jubilosamente pelas lideranças locais como sinônimo de desenvolvimento para a cidade, região e para a unidade federativa de Minas Gerais. Significativas, neste sentido, são

algumas das notas dadas pela imprensa, e por destacados políticos do estado. Abaixo, matéria com o Governador do estado de Minas Gerais, na ocasião, o Sr. Aécio Neves³⁰

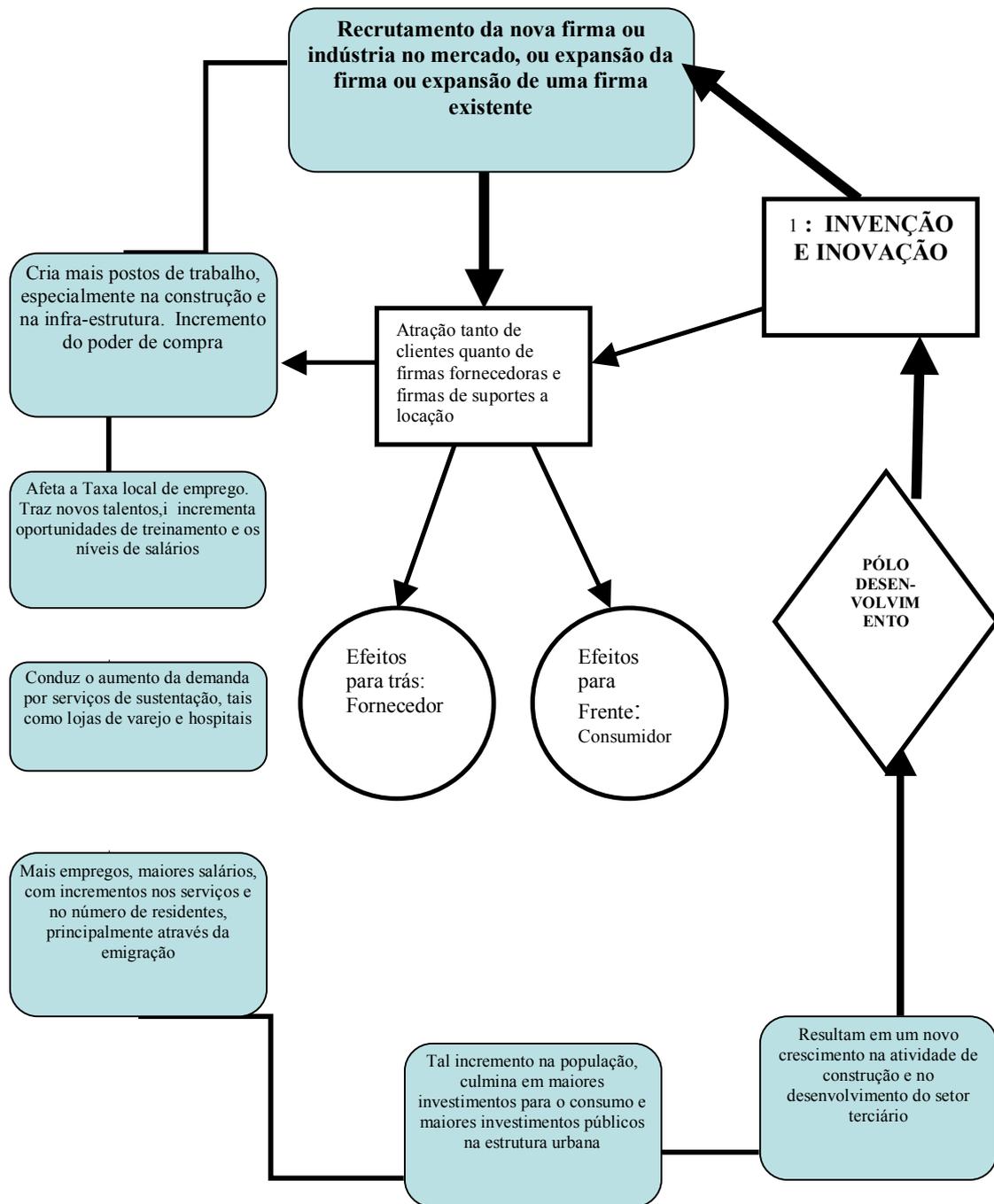
“O governador Aécio Neves comemorou os investimentos no Estado. Minas Gerais disputava a nova unidade com a China. ” Não tenho dúvidas em afirmar que nenhum estado da federação está tão preparado para crescer como Minas Gerais. O Brasil ainda tem dificuldades, eu acredito que nós possamos, a partir do ano que vem, reiniciar o processo de crescimento e, a partir daí, nenhum estado da federação crescerá tanto quanto Minas Gerais”(…) O governador ressaltou que, além da volume expressivo de investimentos anunciados, a ampliação da planta em Montes Claros é especial pelo seu caráter social.

"A transformação da realidade dessa região é mais do que um objetivo, é uma obsessão deste governo e isso está sendo conquistado passo a passo pela articulação do Estado, mas, em especial, pela decisão dos empresários de compreenderem que temos ali uma região de fronteira com um enorme potencial de desenvolvimento e de crescimento. Certamente, contribuirá e muito para aquilo que nos dispusemos a fazer desde o início deste governo que é a transformação da realidade do Norte de Minas Gerais e também dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri ", disse o governador. (...), destacou: “ o anúncio dos investimentos da Novo Nordisk são exemplo de que um novo ciclo de desenvolvimento se inicia em Minas Gerais”. **(grifo nosso).**

Desta feita, há de se comprovar que se de fato, a ampliação da antiga Biobrás é sinônima de desenvolvimento. Para tanto, devem-se destacar algumas das características de uma empresa motriz, conforme preconizou Perroux (1967) e verificar de qual forma a nova empresa resultante deste processo de desnacionalização satisfaz ou não os quesitos. A princípio, pode-se deduzir, que mesmo sendo a hipótese rejeitada, ou seja, Montes Claros não sofre os efeitos de uma suposta polarização, ainda assim, os investimentos gerariam um efeito positivo para o já existente pólo de Belo Horizonte, haja vista, como evidenciado, os elos de ligação entre a antiga Biobrás e o Pólo de Biotecnológico de Belo Horizonte.

³⁰ Data de publicação: 07/11/2003. Agencia minas, noticias do estado de minas gerais. Disponível para consulta em : << http://www.agenciaminas.mg.gov.br/detalhe_noticia.php?cod_noticia=2599>>

FIGURA 05: Esquematização do modelo Perrouxiano de desenvolvimento



FONTE: Adaptação do autor

Para Perroux (1967), uma empresa motriz é aquela capaz de exercer em um espaço funcional e econômico, tais efeitos como de: aglomeração, efeitos de interdependência, efeitos de junção, efeitos demográficos (migrações) e efeitos nas propensões do tipo Keynesiano. Vejamos então, cada um deles.

Em relação aos efeitos de aglomeração, há de se destacar a capacidade de uma empresa de gerar polarização técnica e disto resultar uma polarização geográfica. Como visto, a teoria de Perroux é ampla o suficiente para distinguir o que chamou de “espaço vulgar” do “espaço econômico”, desta forma, uma unidade motriz, pode polarizar uma região que vai muito além do da sua localização geográfica. No entanto, no que concerne o quesito de aglomeração, retoma-se a idéia de espaço como dado pela geografia. Desta feita, segundo Perroux, uma empresa motriz, possui uma força centrípeta capaz de atrair para próximo de si um conjunto de outras empresas menores, ou satélites que com ela firmarão fortes ligações. Tais empresas podem localizar-se a montante ou jusante da cadeia produtiva.

Souza (2005) destacou que normalmente tais empresas satélites buscam a proximidade da empresa motriz no intuito de conseguir economias, por exemplo, de transporte. Neste sentido, deve-se lembrar do poder de dominação da unidade motriz a ponto inclusive de ditar preços dos insumos, daí a necessidade destas satélites de gerarem economias.

Com intuito de se averiguar o efeito de aglomeração, perguntou-se aos funcionários-chaves da empresa Novo Nordisk³¹:

“Quais são os fornecedores de insumos (matéria-prima) que esta empresa possui na região de Montes Claros e Norte de Minas?”. Algumas das respostas foram, como se segue:

³¹ Os funcionários exigiram que seus nomes fosse mantidos em sigilo.

“Sou responsável pela área de relações com os fornecedores internacionais, dentro do meu campo de atuação, desconheço a existência de qualquer fornecedor local para a produção de insulina”

“Temos alguns fornecedores no Brasil, mas nenhum no Norte de Minas”

“Sim, temos dois fornecedores em Belo Horizonte. Aliás um, o outro não conseguiu obter a qualificação. Este fornecedor que temos é de embalagens de papelão”

“Posso estimar que 75% dos nossos fornecedores são do exterior, agora, especialmente da Dinamarca. A maioria são empresas dinamarquesas que a Novo Nordisk já mantinha relações há anos”

E os fornecedores de pâncreas do porco, deve haver algum fornecedor local?”³².

“Escuta esta linha de produção que dependia do pâncreas do porco já foi desativada. Não utilizamos mais esta tecnologia. Toda a insulina que envazamos aqui é a partir da tecnologia do DNA recombinante. Mesmo antigamente, não tínhamos fornecedores locais de pâncreas”.

“A antiga Biobrás dependia muito do pâncreas suíno. Era um processo muito complicado. Às vezes, não tinha matéria prima suficiente no Brasil. Muitas vezes precisamos importar do Chile”.

“Nossos maiores fornecedores de pâncreas eram os grandes frigoríficos do Sul do País: Sadia, Perdigão e outros. Mas às vezes nem eles davam conta de fornecer. Só para você ter uma idéia, para se produzir à insulina que um diabético iria consumir em um ano, era necessário sacrificar 50 porcos. E os frigoríficos não sacrificam o porco só para nos fornecer o pâncreas. Sacrificam no tempo deles. Acho que dependíamos mais deles, do que eles de nós”.

³² Até a poucos dias antes destas entrevistas, ainda havia a fabricação de insulina através do cristal extraído a partir do processamento do pâncreas do porco.

“E outro insumos que eram necessários antes e que continuam sendo necessários hoje?

Quem são os principais fornecedores?”

“Acho que não posso citar nomes de fornecedores. Posso te dizer que somos muito dependentes da indústria química, sobretudo da química fina. Mas não tem fornecedor disto aqui por perto não. A maioria está no estado de São Paulo. Claro, a maioria dos brasileiros. Por que hoje como te disse, mesmo estes produtos que antes a Biobrás comprava no Brasil, hoje, boa parte deles a Novo Nordisk trás do exterior.”

“Aqui nenhum. Posso te dizer o seguinte: muitos brasileiros deixaram de fornecer para nós. Mas acho que isto deva prevalecer no longo prazo. O que aconteceu foi o seguinte. A Novo ³³ tem um padrão elevado que ela exige do fornecedor. Ela olha muitas coisas. O fornecedor tem que passar por um processo que a gente chama de qualificação. Olhamos de tudo. Até as relações dela com seus empregados. Não queremos estar associados com ninguém que talvez tenha uma má reputação. Então, acho que por segurança, pelo menos por enquanto, os principais fornecedores são todos da Dinamarca. Gente que eles já conhecem.”

“Estou envolvido nas visitas para qualificação de fornecedores. Em breve, algumas empresas estarão aptas a nos fornecer, se for economicamente vantajoso para a Novo trocar o fornecedor europeu pelo brasileiro, eles certamente farão a troca”

“Só para você ter uma idéia, até a tampinha deste frasco não é do Brasil, veio do México” - Comentou o entrevistado segurando uma recipiente para embalagem de insulina injetável.

Desta forma, ao menos no quesito “aglomeração”, a Novo Nordisk não pode ser classificada nas premissas da teoria de Perroux. Em relação a outro quesito que se pode ser tomado como parâmetro para análise, temos o que Perroux chamou de “efeitos de interdependência”. Neste ponto, entende-se que a empresa Motriz é aquela que mantém eles

³³ Os funcionários da Novo Nordisk habitualmente referem-se a empresa como somente “Novo”, na transcrição das entrevistas pautou-se por respeitar a integralidade da fala.

de interdependência com a região polarizada. Ou seja, há uma necessidade de existência mútua e o fortalecimento de uma parte implica no fortalecimento da outra. Pode-se enquadrar neste aspecto também, a existência de outras atividades fora da matriz de insumo-produto.

Neste ponto, em relação à unidade de análise, destaca-se a questão da pesquisa científica, ou as chamadas atividades de P&D. Deve-se destacar este elo, porque este é (ou era) justamente o ponto mais forte de ligação entre a Biobrás e o Pólo de Biotecnologia de Belo Horizonte. Na análise deste quesito nota-se grande convergência entre as falas dos entrevistados, e a declaração a seguir pode ser representativa:

Pergunta: Fale das atividades de P&D que vocês desenvolvem aqui:

“Nosso centro de P&D está na matriz, na Dinamarca. Na ocasião da compra a Novo não teve o desejo de manter o laboratório de pesquisa. Ela só queria a planta industrial. Não desenvolvemos mais novos produtos aqui”.

Neste sentido é interessante acrescentar a seguinte matéria vinculada na mídia³⁴:

O avanço tecnológico na produção de medicamentos segue necessariamente a procura por soluções menos agressivas e mais eficazes de absorção das drogas pelo organismo. Nos países desenvolvidos, a indústria farmacêutica investe muito na busca de qualidade terapêutica e para proporcionar mais conforto aos pacientes. No Brasil, apesar de os investimentos nesse setor serem pequenos, surgem exemplos de competência e de domínio tecnológico, com resultados semelhantes aos dos grandes laboratórios multinacionais. É o caso de uma patente depositada em abril último no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (Inpi) pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), que registra a técnica de encapsulamento de insulina em microesferas (compostas de polímeros) biodegradáveis.

Assim, o medicamento poderá ser administrado na forma de aerossol, como as bombinhas usadas por aqueles que têm asma, uma maneira mais agradável de substituir as injeções subcutâneas aplicadas todos os dias pelos diabéticos do tipo 1. O encapsulamento de insulina é um processo desenvolvido pela equipe do professor Armando da Silva Cunha Júnior, do laboratório de Farmacotécnica e Tecnologia Farmacêutica da Faculdade de Farmácia da UFMG, em Belo Horizonte. Os testes foram feitos em ratos e camundongos diabéticos, que responderam bem ao tratamento com a insulina encapsulada. O próximo passo seria a realização dos ensaios clínicos em humanos, mas não houve tempo suficiente. Em fevereiro de 2002, a Biobrás foi vendida para o laboratório farmacêutico Novo Nordisk, da Dinamarca, e a UFMG interrompeu o estudo. "Acreditamos que, com a venda da empresa as perspectivas mercadológicas desapareceram. No momento, não há, no Brasil, nenhum interesse na insulina encapsulada, mesmo porque não temos mais uma empresa genuinamente nacional que produza o hormônio e queira desenvolver aqui um outro método terapêutico. Conhecendo o mercado como conheço, não tenho esperanças", desabafa o professor.

³⁴ Parte da entrevista com o pesquisador Armando da Silva Cunha Júnior, disponível para leitura integral em <<virtualbooks.terra.com.br/ciencias/>>

Do trecho acima se pode apreender que a antiga Biobrás, como ficou evidenciado no início deste capítulo era parte vital do Pólo de Biotecnologia de Belo Horizonte. Em conformidade com o modelo de Perroux, esta empresa apesar da distância geográfica estava ligada ao pólo por relações de interdependência, em especial com os órgãos promotores de P&D, a própria história da empresa confunde-se com a história de P&D em Biotecnologia do pólo. A fala do funcionário da Novo Nordisk registrada acima e mais a entrevista concedida pelo professor da UFMG, parecem indicar que ao menos neste elo de ligação, a pesquisa, a nova empresa desvincula-se do pólo de Biotecnologia de BH, e pior, não desenvolve localmente o mesmo tipo de ligação. Enfim, não foi substituída pesquisa em Belo Horizonte por pesquisa em Montes Claros e sim, por pesquisa na Dinamarca.

Resta ainda verificar os efeitos demográficos de junção. Tais efeitos dizem respeito à influência da empresa motriz nos movimentos migratórios. O departamento pessoal, até a presente data, não precisou o número exato de pessoas que mudaram para Montes Claros em função dos investimentos da Novo Nordisk. Estima-se que aproximadamente 115 pessoas tenham vindo para a cidade em função das vagas de emprego criadas. No entanto, seriam necessárias pesquisas mais aprofundadas para se averiguar os efeitos desta migração nas outras atividades econômicas da cidade.

Como visto na teoria uma empresa Motriz apresenta potencial para afetar a taxa de emprego local, induz novos talentos e incrementa oportunidades de treinamentos. Buscando-se averiguar a ligação entre os investimentos da fábrica e o surgimento de cursos de biomedicina e farmácia, empreenderam-se esforços no sentido de entrevistar educadores envolvidos nestas áreas. Segue trecho da entrevista com o Sr. Waldemar de Paula Júnior, coordenador do curso de farmácia das faculdades Santo Agostinho:

Entrevistador: A criação do curso de Farmácia em Montes Claros é resultado do aumento de demanda de mão-de-obra especializada causada pelos investimentos da Novo Nordisk na cidade?

“Na realidade não. O curso de farmácia da Santo Agostinho seria implementado independentemente dos investimentos da Novo Nordisk”. Foi uma coincidência, o fato do curso ter sido anunciado juntamente com o anúncio dos investimentos da fábrica na cidade.

Entrevistador: Mais houve um aumento da demanda por este tipo de profissional na cidade, não houve?

“Sem dúvidas que houve, mas uma vez, que tal mão-de-obra ainda não estava formada na cidade, a empresa buscou fora daqui, em outros centros, o tipo de profissional que precisava. Mas uma coisa, é certa e não posso negar, o fato de existir uma empresa como a Novo Nordisk na cidade é excelente para o nosso curso, pois abre oportunidades para estagiários do curso”.

Atualmente tenho diversos alunos realizando estágio na Novo Nordisk, talvez até venham a ser contratados. Mas, como disse, nosso sucesso não era e ainda não é dependente da Novo. Só para lembrar, também tenho vários estagiários na Valleé.”

3.4.1 Biobrás X Novo Nordisk: Comparação lado a lado

A partir do esquema proposto na FIG. 05, apresenta-se resumo comparativo entre as duas empresas na perspectiva Perrouxiana, englobando nesta análise tanto o Pólo, quanto à região polarizada.

QUADRO 01: Comparação Biobrás x Novo Nordisk

Quesito	Biobrás	Novo Nordisk
1 - Invenção e Inovação	Elos fortes com o pólo, realizavam atividades de P&D e induzia terceiros a realizá-las em parcerias	Perda do elo, pois a empresa não realiza P&D no Brasil, nem consome P&D produzido no pólo
2 – Expansão da Firma	Tendia a expansão, no atual ambiente de apoio a cadeia produtiva farmacêutica e biotecnológica, a empresa teria boas possibilidades de expansão	Decisão tomada em outros centros. Importa para a empresa somente a manutenção de garantias mínimas para tranquilidade nos negócios, aliada a lucros altos
3 – Criação de Novos Postos de trabalhos	Criavam postos de trabalhos nos elos da rede de apoio. Em um ambiente de incentivo a expansão teria todas as condições de aumentar a força de trabalho na planta industrial de Montes Claros	Aumentou os postos de trabalho na planta de Montes Claros, mas não há dados sobre o reflexo em postos de trabalhos indiretos
4 – Conduz ao aumento da demanda por serviços: exemplo: lojas de varejo e hospitais	Não evidente	Não evidente
5 – Emigração e seus impactos	Não evidente	Evidente, porém os impactos são poucos significativos, insuficientes para o surgimento de outras oportunidades de negócio
6 – Investimentos públicos na infraestrutura	Não evidente	Não evidente
7 – Desenvolvimento do setor terciário	Não evidente	Não evidente
8 – Efeitos para trás	A empresa consumia química fina, segundo depoimentos, assim, como muitas outras empresas nacionais, boa parte	A empresa aumentou o índice de internacionalização do seu produto. De fato, até as embalagens passaram a ser

	dos fornecedores eram internacionais, mas mantinha vários fornecedores nacionais. Neste quesito podem-se incluir as atividades de P&D, desenvolvidas em parcerias	importadas. As atividades de P&D foram suprimidas localmente
9 - Efeitos para Frente	Principal consumidor: governo federal, que por sinal era acionista da fábrica	Aumentou a concentração oligopólica, o governo federal, principal consumidor, sentiu-se obrigado a construir uma nova fábrica de insulina

Fonte: Dados obtidos pela pesquisa de campo.

Os dados e informações levantados neste capítulo sugerem que os laços da Biobrás com o Pólo de Biotecnologia de Belo Horizonte eram mais fortes do que os atualmente mantidos pela Novo Nordisk. Em relação às atividades desenvolvidas ao longo da cadeia produtiva, conforme apresentado na FIG. 04, a saber: (I) P&D, (II) Produção de farmoquímicos, (III) produção de especialidades farmacêuticas e (IV) marketing e vendas, pode-se afirmar que houve um retrocesso. Haja vista que das quatro etapas a Biobrás atuava diretamente em três: (I), (III) e (IV). A Novo Nordisk no Brasil em essência só realiza a atividade (IV) Marketing e Vendas, uma vez que nem mesmo a transformação da matéria prima acontece na planta de Montes Claros, atualmente, importa-se a insulina e somente procede-se o envasamento. Em relação a etapa (II) de produção de materiais intermediários, ambas eram consumidores de outras cadeias produtivas, tais como a de química fina e a de embalagens, no entanto, neste item aumentou-se o grau de internacionalização e dependência de importações, uma vez que alguns fornecedores locais da Biobrás foram substituídos por concorrentes estrangeiros.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Na conjuntura do recente processo globalizante, ainda em curso, as empresas transnacionais buscam um reposicionamento estratégico que lhe permitam um aumento de escala global. Para tal intento, lançam mão de táticas diversas, dentre elas, destacam-se nos últimos anos, os movimentos de F&A – Fusões e Aquisições. Neste contexto, o Brasil promoveu, na década de 1990, a abertura de sua economia com intuito de reverter os baixos índices de crescimento do PIB, na que ficou conhecida como a década perdida.

A abertura econômica da década de 1990 pode ser lida como uma retomada dos pressupostos liberais. Os pensadores clássicos desta corrente, como Adam Smith e David Ricardo, concebiam um estado mínimo, onde a “mão invisível” do mercado se incumbiria de canalizar as energias da sociedade para usos ótimos que promoveriam, em última análise, o progresso e o bem estar de todos. Sob a direção de Fernando Henrique Cardoso, a partir de 1994, o Brasil intensifica esforços para promover tal liberalização. Neste sentido, além da abertura comercial, um amplo programa de privatizações das empresas públicas brasileiras é posto em prática.

Desta forma, para viabilizar este programa de privatização, todo um aparato legal teve que ser construído, incluindo reformas constitucionais. Para tornar legítimo o que se pretendia tornar legal, um esforço complementar de fundo ideológico foi posto em prática, abafando assim, as vozes resistentes. Algumas destas vozes clamaram que Fernando Henrique Cardoso havia se transmutado de Príncipe dos Sociólogos para Sociólogo dos Príncipes, isto numa alusão de que as reformas liberais possibilitariam a entrega das empresas estatais do país ao capital internacional, em oposição às idéias que o próprio presidente havia defendido

no passado. No entanto, um exame mais cuidadoso da Teoria da Dependência, em especial da obra do próprio FHC, realizada em co-autoria com o chileno Enzo Faletto, desautoriza tal tipo de acusação.

Em seus escritos, FHC deixa transparecer a idéia de que é melhor algum tipo de desenvolvimento, ainda que dependente e associado às grandes potências centrais no sistema capitalista do que nenhum desenvolvimento. Desta forma o presidente sociólogo enxerga a unicidade do momento histórico em que vive o Brasil. Por um lado, o esgotamento de um modelo desenvolvimentista nacionalista, na qual o estado assumia o papel de investidor. Tal modelo esgota-se na medida em que a nação brasileira encontra-se imersa na crise da dívida externa, e em função disso perde sua capacidade enquanto investidora, e por outro lado, a percepção das mudanças ocorridas no centro do sistema. Em acréscimo, não se pode deixar de considerar o novo papel exercido pelas nações do ex-bloco comunista.

Como decorrência da queda do muro de Berlim, diversos novos atores entram em cena, ansiosos por serem integrados ao sistema, especialmente via investimentos realizados pelas corporações transnacionais, estas por sua vez, naquele momento, portadoras de relativa liquidez como apontado por Chesnais (1996). Assim, a permanência de um Brasil protecionista era visto por FHC e os grupos de interesses que representa, como uma ameaça do país relegar-se a uma condição de inexpressividade no sistema.

Pelos dados apresentados no capítulo 2, percebe-se a eficácia e eficiência das medidas liberalizantes, uma vez que o Brasil tornou-se um dentre os cinco principais destinos dos investimentos das empresas transnacionais. Assim, como decorrência, tais investimentos são inicialmente destinados à participação no programa brasileiro de desestatização e num segundo momento destinada à compra de empresas privadas nacionais. Estas últimas, agora, sem a proteção de mercado proporcionada pelas políticas governamentais dos períodos

anteriores, vêm-se obrigadas a concorrer no mercado doméstico com empresas transnacionais com maior musculatura mercadológica e financeira. Desse modo, dada a atratividade do mercado brasileiro e outros fatores como apresentados no capítulo 2, é que tais empresas nacionais passam a serem alvos dos movimentos de F&A engendrados pelas grandes corporações.

Desta forma, a partir de meados da década de 1990, um novo padrão de IDE aporta no país. Em décadas anteriores, as grandes corporações internacionais, investiam no país para a construção de novas plantas industriais proporcionando, assim, a diversificação da economia, e promoviam, em certa medida, algum desenvolvimento ainda que dependente e associado. Contribuíam desta forma para o fortalecimento de um modelo de industrialização, sustentado, como ressaltou Evans (1980), pelo tripé: Estado Brasileiro, Capital Nacional e Capitalista Internacional.

No entanto, o novo padrão de investimentos, via F&A, tem preponderantemente a finalidade de adquirir concorrentes nacionais. Com o fenômeno da onda de F&A percebe-se, associadamente, a desnacionalização de segmentos importantes e mesmo estratégicos da economia nacional. Desta forma, como resultado combinado da privatização das empresas públicas e da desnacionalização de segmentos privados vê-se que o tripé vislumbrado por Evans (1980), teve duas de suas pernas atrofiadas em contrapartida do fortalecimento da outra. Neste contexto de desequilíbrio do modelo antigo é que sobressai a questão que norteou este estudo: em que medida é possível para o Brasil desenvolver-se enquanto nação soberana, ao mesmo tempo em que segmentos estratégicos de sua indústria transferem-se para as mãos de empresas multinacionais ou transnacionais?

Autores como Bauman (2001) vêm que a soberania dos estados nacionais torna-se cada vez menos efetivas na proporção em que aprofundam as medidas liberalizantes, ou ações

de “afrouxamento dos freios”. Freios impostos a quem? Às empresas transnacionais. Segundo o autor tais conglomerados tem o poder de tornar qualquer nação, em pequenas nações. Assim, a idéia de soberania aqui discutida, não tem haver, por exemplo, com conceitos ligados a defesa do território e das fronteiras de um país, e sim, com os interesses nacionais concernentes ao desenvolvimento. Entende-se nesta obra, desenvolvimento como proposto por Furtado (2000).

Furtado proporciona a ligação entre os “interesses nacionais” e o desenvolvimento, pois, para ele a idéia de desenvolvimento possui pelo menos três dimensões: “a do incremento da eficácia do sistema social de produção, a da satisfação de necessidades elementares da população e da consecução de objetivos a que almejam grupos dominantes de uma sociedade e que competem na utilização de recursos escassos”. (FURTADO, 2000, p.22). Autores como Baumam percebem que na medida que países não-desenvolvidos, adotam o receituário liberal, reafirmado no consenso de Washington, perdem proporcionalmente a capacidade de promover desenvolvimento nestes moldes, por conseguinte sua soberania.

É dentro deste paradigma de soberania e desenvolvimento, e com intuito de encontrar, ao menos parcialmente, resposta à questão norteadora proposta, que se realizou o esforço de acompanhar o processo de Fusão & Aquisição pelo qual passou a empresa mineira Biobrás, a única fabricante de insulina na América Latina, por uma de suas concorrentes diretas, a empresa dinamarquesa Novo Nordisk. E com isto, apreender quais foram os transbordamentos dos investimentos adicionais realizadas pela adquirente, para ampliação da planta industrial de Montes Claros - MG, no meio sócio-econômico em que está inserida a adquirida.

Para tanto, influenciada pela perspectiva analítica proposta por Perroux (1967), a pesquisa empírica buscou satisfazer a quatro objetivos específicos, sendo: (I) historiar o processo de A&F da Biobrás pela Novo Nordisk, (II) analisar as ligações econômicas da Biobrás, circunscritas ao espaço geográfico e sócio-econômico de sua abrangência, (III) identificar as relações econômicas para frente e para trás da Novo Nordisk e (IV) verificar as mudanças ocorridas no que refere às ligações nos elos da cadeia produtiva da empresa.

Os dados organizados nesta pesquisa permitem concluir em relação a cada um destes quatro objetivos que: (I) O processo de aquisição da Biobrás por sua principal concorrente deu-se no âmbito do cenário de abertura econômica e da mínima intervenção do estado nos assuntos econômicos, assim, após o que foi considerado como a “Guerra das Insulinas”, a proposta de concentração das duas empresas é autorizada pelo estado brasileiro, que se preocupou naquela ocasião, unicamente com os efeitos mercadológicos de oferta do produto, e dos riscos inerentes à concentração oligopólica, não levando em conta, nenhum outro aspecto, tal como a relevância do setor biotecnológico ou os efeitos sobre a cadeia produtiva. Desta guerra, saiu como vencedor, a Novo Nordisk. O principal perdedor foi o povo brasileiro, sobretudo, porque após pouco mais de dois anos, agora sob um novo governo, representado por um grupo político diferente do de FHC, reconheceu-se à importância do setor de biotecnologia e a necessidade de fomento a este setor.

No entanto, o pior sinal da derrota a que foi submetido o povo brasileiro em relação a esta operação, fica mais evidente quando o governo federal decide investir a soma de US\$ 100 milhões de dólares para a construção de uma nova fábrica de insulina no Rio de Janeiro com tecnologia ucraniana. Há de se ressaltar que o próprio Estado Brasileiro era sócio menor da antiga Biobrás que foi vendida por valores bem mais modestos. A intenção de construir esta nova fábrica deve-se, entre outras coisas, ao significativo aumento de gastos nas

compras governamentais de insulina, ocorridos após a aquisição da Biobrás. A nova fábrica deverá ficar pronta em 2009, até lá, o Brasil firmou acordo de importação deste medicamento com a Ucrânia. Ressalta-se que em troca da tecnologia de produção de insulina recombinante o Brasil teve que ceder a tecnologia para produção de anti-retrovirais para os ucranianos.

Além disso, pode-se concluir que (II) a Biobrás era parte integrante e fundamental do Pólo de Biotecnologia de Belo Horizonte. A concentração de empresas deste setor no entorno de Belo Horizonte é considerada a mais significativa de toda a América Latina. O surgimento de empresas e empresários neste arranjo produtivo, parece seguir o modelo schumpeteriano, pois emergem de um sistema “local” de inovação fortemente motivado pela atividade de P&D realizada nas universidades do entorno. A própria Biobrás foi um destes casos. Ainda que não possa ser considerada empresa motriz, segundo o pensamento de Perroux, uma vez que o que move o pólo é a atividade de P&D, a Biobrás foi considerada empresa-chave neste mesmo pólo. Visto que realizava com outros atores parcerias de pesquisas e de lançamento de novos produtos delas decorrentes.

A Novo Nordisk substituiu a Biobrás como ator neste cenário, promovendo mudanças significativas nele, pois, (III) das quatro etapas produtivas da cadeia farmacêutica (Pesquisa e Desenvolvimento, Produção de Farmoquímicos, Produção de especialidades Farmacêuticas e Marketing e Vendas) a empresa dinamarquesa efetivamente só realiza no Brasil a quarta etapa, ou seja, a comercialização, haja vista que os cristais de insulina não são mais produzidos no Brasil como antes, agora, a única atividade realizada na planta de Montes Claros é o envasamento. Da mesma forma a atividade de P&D que antes era realizada localmente com articulação com o Pólo Biotecnológico de Belo Horizonte é suprimida. Com efeito, a Novo Nordisk em Montes Claros, até o momento, não se enquadra no conceito Perrouxiano de indústria Motriz e portanto, não induz ao desenvolvimento.

Desta forma, as relações para frente e para trás (IV) com a cadeia produtiva é igualmente deslocalizada, pois, aumentou-se o número de fornecedores internacionais assim como 80% de sua produção são voltados para o exterior, o que faz concluir que o mercado doméstico não é tão importante para a empresa, assim, como era para Biobrás. Tal constatação faz crer que, ao menos, nos assuntos relativos ao produto fornecido por esta empresa, os “interesses nacionais” não serão a principal preocupação desta transnacional.

Em conclusão, tendo em vista que a inserção do país na economia globalizada parece ser condição não-discutível pelos condutores da nação, há de se considerar sobre a possibilidade de se repensar até onde podemos, enquanto povo soberano, permitir que o apetite das empresas transnacionais seja satisfeito a custa de empresas nacionais competentes, viáveis e estratégicas. Deve haver alguma parcimônia e seletividade nesta liberalização e conseqüente permissão da desnacionalização. O caso da Biobrás parece ser um bom exemplo disso.

Nos últimos anos, sob um novo governo, o setor de Biotecnologia foi eleito como estratégico para o futuro da nação brasileira, e como operação tática decorrente desta estratégia está o fomento a bioindústria nacional. Pode-se considerar tal segmento como uma indústria infante, e como preconizava List, indústrias infantis necessitam de certa proteção. Tal proteção não precisa implicar necessariamente desembolsos por parte do governo para capitalizar tais empresas. Pode-se a título de sugestão, dar tratamento diferenciado nas compras governamentais para empresas nacionais, sobretudo àquelas indutoras de P&D, em detrimento das internacionais. Em suma, o critério do menor preço não pode ser o único em situações desta natureza.

Há de se lembrar que nos dados empíricos apresentados nesta obra, ainda que o Brasil figure como depositário dos IDE; o mesmo não ocorre em relação às intenções dos grupos transnacionais em investir em P&D dentro de nossas fronteiras. Há de se lembrar também, que é justamente desta atividade que surgem, conforme ensina Schumpeter, os novos empreendimentos, os quais, podem se tornar, como ensina Perroux, forças motrizes e por fim, promover o desenvolvimento. Estes autores coadunam com Porter (1989), para quem o verdadeiro diferencial competitivo das nações está na sua capacidade de produzir ciência aplicada. Desta forma, num contexto de constante ampliação dos poderes das corporações transnacionais, a soberania dos países periféricos, para promoverem seu autodesenvolvimento, parecem limitadas. Sendo assim, deve-se determinar o que é estratégico, o que induz ao P&D, o que gera motricidade e então protegê-los. Parece ser ato de ingenuidade entregar os “interesses nacionais” aos cuidados das chamadas “nações amigas” por meio de seus paladinos: as empresas transnacionais.

BIBLIOGRAFIA

ARAÚJO, Tânia Bacelar de. **Ensaio sobre o desenvolvimento brasileiro : heranças e urgências**. Rio de Janeiro: Revan, 2000

ALCOFORADO, Fernando. **Os condicionantes de desenvolvimento do estado da Bahia** . 2003 (no prelo).

BARROS, Betânia Tanure de. **Fusões e aquisições no Brasil**. São Paulo: Atlas, 2003

BAUMAN, Zygmunt. **Globalização: as conseqüências humanas**. Rio de Janeiro: Ed Zahar, 2001

BIRCHAL, Sérgio de Oliveira. **O empresário Mineiro: 5 casos de sucesso**. Belo Horizonte, UFMG, 1989.

BLAUG, Mark. **A teoria da Dominação Econômica de Perroux: O Caso da Roup do Rei**. In: Schwartzman, Jacques. *Economia Regional – Textos escolhidos*. Belo Horizonte. Cedeplar, 1977.

BRASIL, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Estratégia Nacional de Biotecnologia: Política de Desenvolvimento da Bioindústria**. Brasília: Julho de 2006

CARDOSO, Fernando Henrique; FALETTO, Enzo. **Dependência e Desenvolvimento na América Latina – Ensaio de Interpretação Sociológica**. 7o. Ed. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984.

CAPANEMA, Luciana Xavier de Lemos. **A Indústria Farmacêutica Brasileira e a atuação do BNDES**. Brasília. BNDES: Cadernos Setoriais. Março, 2006

CERQUEIRA, Bráulio Santiago. **Considerações acerca dos Argumentos Analíticos em Prol do Protecionismo Periférico em Prebisch**. UNICAMP, 2003 (PRELO)

CHESNAIS, François: **A Mundialização do Capital**. Tradução de Silvana Finzi Foá. São Paulo: Xamã Editora, 1996

DULCI, Otávio Soares. **Capital itineraries and its impact in the inter-regional scene**. Rev. Bras. Ci. Soc, oct. 2002, vol. 17, no. 50, p.89-102

EVANS, Peter. **A Tríplice Aliança – as multinacionais, as estatais e o capital nacional no desenvolvimento dependente brasileiro**. Rio de Janeiro. Zahar Editores, 1980.

ESTEVA, Gustavo. **Desenvolvimento**. In: SACHS, Wolfgang (editor). **Dicionário do Desenvolvimento: Guia para o conhecimento como poder**. Petrópolis. ED. Vozes, 2000

FAJNZYLBER, Pablo. **Fatores de Competitividade e Barreiras ao Crescimento no Pólo de Biotecnologia de Belo Horizonte**. Belo Horizonte: CEDEPLAR / UFMG, 2002

FERRAZ, João Carlos; COCO, Marco; ELIAS, Luiz Antônio (org). **Liberalização da economia e desenvolvimento – Modelos, políticas e restrições**. São Paulo: Futura, 2003

FERREIRA, Ronaldo Lopes. **A dinâmica do conhecimento em empresas inovadoras do ponto de vista da geração de novos negócios: Um estudo no setor de Biotecnologia**. PRELO, 2005

FILHO, Sergio Buarque de Hollanda. **Livre Comércio versus Protecionismo: controvérsia antiga e aspectos recentes**. Recife:25°. Encontro Nacional de Economia da ANPEC, dez. 1997

FILHO, Pedro Lins Palmeira; PAN, Simon Shi Koo. **Cadeia Farmacêutica no Brasil: Avaliação Preliminar e Perspectivas**. Rio de Janeiro. BNDES Setorial, n. 18, p. 3-22, set. 2003

FURTADO, Celso. **Introdução ao Desenvolvimento: Enfoque Histórico-Estrutural**. 3o.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000.

GARCIA, André de Oliveira. **Aspectos políticos, econômicos e ideológicos da reforma econômica da década de 90 (1990-2000): uma revisão do processo de desnacionalização** Campinas, SP: [s.n.], 2004 – Dissertação de mestrado, disponível na biblioteca virtual da UNICAMP <<<http://libdigi.unicamp.br/>>>

GIAMBIAGI, Fábio; MOREIRA, Maurício Mesquita. **A economia brasileira nos anos 90** . 1ed. . Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

GIDDENS, Anthony. **Mundo em descontrole: o que a globalização está fazendo de nós**. Rio de Janeiro: Record, 2002.

GONÇALVES, Reinaldo. **Globalização e desnacionalização**. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

HADDAD, Paulo Roberto; SCHWARTZMAN, Jacques. **Teorias dos Pólos de desenvolvimento: Um estudo de Caso**. Belo Horizonte: CEDEPLAR, 1972.

HUNT, E. K; SHERMAN, Howard J. **História do Pensamento Econômico**. 20a. ed. Petrópolis, RJ. Ed. Vozes, 2001.

HEILBRONER, R.L. **A introdução à História das idéias econômicas**. 3ª. ed. Rio de Janeiro- RJ. Zahar Editores, 1969.

HEIMANN, Eduard. **A história das doutrinas econômicas: Uma introdução à teoria econômica**. 3ª. ed Rio de Janeiro- RJ. Zahar Editores, 1976.

HUBERMAN, Leo. **Historia da riqueza do homem**. 20. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1984.

HUNTINGTON, SAMUEL, IN: CARVALHO, Getúlio (Coord.). **Multinacionais: os limites da soberania**. 3ª ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1980.

IANNI, Octavio. **Teorias da Globalização**. 9ª ED. RIO DE JANEIRO: CIVILIZAÇÃO BRASILEIRA, 2001.

KIM, Linsu; NELSO, Richard R (Org.). **Tecnologia, Aprendizado E Inovação – As Experiências Das Economias De Industrialização Recente**. Campinas, SP: Editora Da Unicamp, 2005.

kPMG. **Fusões e Aquisições**. www.kpmg.com.br/publicacoes/fusoes_aquisicoes/2005>

LACERDA, Antônio Côrrea de. **Desnacionalização: Mitos, riscos e desafios**. São Paulo: Ed Contexto, 2000.

LEMOS, Mauro Borges. **A construção de redes locais de inovação sob condições periféricas: o caso da Biotecnologia na aglomeração de Belo Horizonte**. Belo Horizonte: CEDEPLAR / UFMG, 1998

LIST, Friedrich. **Sistema Nacional de Economia Política**. 2. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1986. (Os economistas)

MAGALHÃES, Luís Carlos G., et. al. **Estratégias Empresariais de Crescimento na Indústria Farmacêutica Brasileira: Investimento, Fusões e Aquisições, 1988-2002**. Textos para Discussão – 995: IPEA – Brasília, Novembro/2003

MARINI, Ruy Mauro. **Dialética da dependência – Uma antologia da obra de Ruy Mauro Marini**; organização e apresentação de Emir Sader. Petrópolis:Vozes, 2000

MIRANDA, José Carlos; MARTINS, Luciano. **Fusões e aquisições de empresas no Brasil**. Economia e Sociedade, Campinas, (14): 67-88, jun. 2000.

MOREIRA, Maurício Mesquita. **Capital nacional na indústria: reestruturar para sobreviver**. In: LACERDA, Antônio Corrêa (org). **Desnacionalização: Mitos, Riscos e Desafios**. São Paulo: Contexto, 2000

NAPOLEONI, Cláudio. **Smith, Ricardo, Marx: considerações sobre a história do pensamento econômico**. 4ª. ed. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1985

PAELINCK, Jean. **A Teoria do Desenvolvimento Regional Polarizado**. In: SCHWARTZMAN, Jacques. **Economia Regional– Textos Escolhidos**. Belo Horizonte: CEDEPLAR, 1977.

PERROUX, Francois. **A Economia do Século XX**. Lisboa: Morais Editora, 1967.

PIRES, José Cláudio Linhares; DORES, Adely Branquinho das. **Fusões e Aquisições no setor de telecomunicações: Características e enfoque regulatório**, IN: Revista do BNDES. Rio de Janeiro, V- 7, N.14, P.179-228, Dezembro 2000.

PIRES, João Ignácio. **Dependência e Desenvolvimento na América Latina depois da Reforma do Estado**. Cinta de Moebio. Faculdades de Ciências Sociais do Chile. Março de 2000.

PORTER, Michael E. **A vantagem competitiva das nações**. Rio de Janeiro: Campus, 1989

RIST, Gilbert. **The History of Development. From Western Origen to Global Faith**. London and New York, 1997

ROCHA, Frederico; LOOTY, Mariana; FERRAZ, Carlos. **Desempenho das Fusões e Aquisições na Industria Brasileira na década de 90: a ótica das Empresas Adquiridas**. Revista de Economia Contemporânea. Ed. Especial – 2005.

RUDIO, Franz Victor. **Introdução ao projeto de pesquisa científica**. Petrópolis Vozes, 1986.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico (os economistas)**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SIFFERT FILHO; Nelson, SILVA, Carla Souza e. **As grandes empresas nos anos 90: respostas estratégicas a um cenário de mudanças**. In: GIAMBIAGI, Fabio, MOREIRA, Maurício Mesquita (orgs.). **A economia brasileira nos anos 90**. Rio de Janeiro: BNDES, 1999, p. 375-410.

SINGER, Paul. **O capitalismo: Sua evolução, sua lógica e sua dinâmica**. 3ª. ed. São Paulo: Moderna, 1989

SOUZA, Nali de Jesus de. **Desenvolvimento econômico**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

SOUZA, Sara Gonçalves Antunes. **Biotecnologia em Minas Gerais: Potencialidades e desafios para o desenvolvimento regional**. Belo Horizonte. In: X seminário sobre economia Mineira. CEDEPLAR / UFMG, 2002

UNCTAD. **World Investment Report**. 2000. Disponível: << www.unctad.org/wir>>

VIDAL, J.W. Bautista. De **estado Servil a Nação Soberana: Civilização solidária dos Trópicos**. Brasília. Ed. Vozes, 1988

ZOCKUN, Maria Helena. **Desnacionalização e vulnerabilidade externa**. In: LACERDA, Antônio Côrrea. **Desnacionalização: Mitos, Riscos e desafios**. São Paulo: Contexto, 2000

ANEXOS

ANEXO 1

AGÊNCIA FIOCRUZ DE NOTÍCIAS

Diretor de Farmanguinhos explica acordo com a Ucrânia

Taís Motta

Em entrevista à Agência Fiocruz de Notícias (AFN), o diretor do Instituto de Tecnologia em Fármacos (Farmanguinhos) da Fiocruz, Eduardo Costa, comenta a negociação com o Indar, instituto ucraniano que fabrica insulina humana recombinante, produto que é vital para cerca de 600 mil brasileiros. O produto está sendo registrado no Brasil por Farmanguinhos, que em março começará a suprir o Ministério da Saúde (MS), permitindo assim uma economia considerável aos cofres públicos. A estimativa é que em quatro anos a economia chegará a mais de R\$ 300 milhões e, em 15 anos, a cerca de R\$ 1,2 bilhão.

AFN: A gerência responsável por inspeções externas da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) emitiu relatório recomendando a certificação do laboratório do Indar, da Ucrânia, produtor da insulina humana recombinante que está sendo registrada em nome de Farmanguinhos no Brasil. Como foi costurado o acordo de transferência tecnológica entre o Brasil e a Ucrânia e o que ele poderá representar para a saúde pública nacional?

Eduardo Costa: O mercado mundial de insulina está oligopolizado, sendo que uma das indústrias detém de 50 a 60% do mercado e outras duas completam a lista dos grandes produtores mundiais. No Brasil atuam as três, sendo que uma delas só vende para a área privada. As duas que vendem ao MS participaram no passado da destruição da empresa brasileira - Biobrás - que produzia no Brasil, sendo que uma (Novo Nordisk) a comprou. Isso tem sido feito também em outros países por meio de operações de "dumping" e de outras práticas comerciais monopolistas. Comprada a Biobrás, a Novo Nordisk fez o que se esperava: elevou rapidamente seus preços de fornecimento ao MS e passou a combinar importação e produção local, dependendo de suas vantagens em função dos compromissos internacionais até acabarem fechando a produção dos cristais de insulina no Brasil para aqui fazer só envasamento. Ora, a insulina é estratégica para o país e vital para cerca de 600 mil brasileiros insulino-dependentes.

Há cerca de três anos, uma missão da Ucrânia visitou a Fiocruz procurando estabelecer laços de cooperação científica e tecnológica. Eles procuravam, de nossa parte, poder contar com a cooperação para seus programas de controle de Aids e ofereciam entre outras coisas a insulina recombinante desenvolvida e produzida por uma empresa de economia mista com 70% das ações controladas pelo MS da Ucrânia. O protocolo de intenções e posterior contrato Indar/Fiocruz se deram dentro do acordo bilateral Brasil-Ucrânia, tendo a embaixada brasileira sido importante apoio para que se chegasse ao final desse processo que dará segurança para os diabéticos brasileiros e já começou a reduzir os preços oferecidos ao MS.

É importante acrescentar que embora, alegasse que a insulina da Ucrânia não tinha qualidade, a Novo Nordisk fez proposta de compra do Indar ao governo da Ucrânia, após a assinatura do protocolo de intenções Brasil-Ucrânia. Divulgaram também para dentro do governo brasileiro que essas tecnologias recombinantes e as formas de apresentação estavam arcaicas, que agora era implantação de células tronco etc, tudo para se locupletarem por muitos anos antes que se tornasse prática na saúde pública.

AFN: Quanto o país está economizando com a compra da insulina humana recombinante após a assinatura do contrato com a Ucrânia?

Costa: Um mês após a assinatura do contrato houve nova licitação para aquisição de insulina e, sem que nenhum outro fato justificasse, as duas empresas baixaram seus preços a quase a metade (R\$

17,35 para R\$ 9,19, a Novo Nordisk e R\$ 9,18 a Lilly). Claro que fomos sondados se valia à pena continuar com o projeto, pois essa era a meta de redução no preço que a Fiocruz objetivava alcançar para o produto. A Presidência e o MS, dada a história anterior com a Biobrás, e também de ter a experiência da reação das multinacionais da indústria farmacêutica, em particular com anti-retrovirais, resolveram manter o projeto. Só nessa licitação a economia foi de mais de R\$ 80 milhões. Em quatro anos a economia atingirá mais de R\$ 300 milhões e, em 15 anos, cerca de R\$ 1,2 bilhão. O custo do investimento não chegará a R\$ 100 milhões, com todos os custos, inclusive de construção de equipamento da fábrica de cristais. A economia deste ano já pode financiar os 15 anos à frente.

AFN: Quando Farmanguinhos começará a fornecer o produto para o Ministério da Saúde? E qual a capacidade máxima de produção?

Costa: Em março deste ano Farmanguinhos começará a suprir o MS, mas por razões igualmente estratégicas não suprirá mais do que 50% das compras do Ministério. Nossa capacidade de produção local será de 600 kg/ano de cristais de insulina, embora não se planeje produzir tanto. Essa quantia permite suprir todo o país em caso de crise de outros produtores.

AFN: Há outras propostas de cooperação entre os dois países na área de regulação farmacêutica? Quais?

Costa: Estamos trabalhando a questão dos anti-retrovirais, mas há outros produtos na agenda. A presença de Norberto Rech, da Anvisa, em Kiev, permitiu também o estabelecimento de conversas para a cooperação entre a nossa agência reguladora e a da Ucrânia que participa de comitê de harmonização europeia de critérios de regulação farmacêutica.

AFN: Na volta de Kiev o senhor encontrou-se, em Londres, com pesquisadores do Imperial College para discutir uma proposta de cooperação científica e tecnológica. o que é a chamada farmácia-ética defendida pelos ingleses Steve Brochini e Sunil Shaunak?

Costa: Esses pesquisadores estão trabalhando com a visão da necessidade de quebrar os monopólios para dar acesso mais barato às populações dos países menos desenvolvidos. Entre os produtos que já desenvolveram e colocam à disposição, é resultado de uma modificação interessante na molécula de interferon. Outro que já iniciamos os entendimentos para nos associar se refere à anfotericina b - na qual produziram uma modificação na molécula que permite diminuir de modo importante as reações tóxicas e aumentar a eficácia para o tratamento das leishmanioses.

Já articulamos um pesquisador de Farmanguinhos que está em Londres, em outro projeto, para fazer a ligação com esses pesquisadores e esperamos submeter ao DNDi uma proposta de financiamento do desenvolvimento da formulação final desse produto. Os testes clínicos possivelmente seriam na Índia e a formulação final em Farmanguinhos, que produziria para o Brasil e uma parte a ser acertada para o mundo.

ANEXO 2

Ministério das Relações Exteriores

Assessoria de Imprensa do Gabinete

Nota nº 378 - 23/06/2006
Distribuição 22 e 23

Nota nº 378 - 23/06/2006
Distribuição 22 e 23

Acordo com a Ucrânia sobre produção de insulina

Em cerimônia realizada na sede da Fundação Oswaldo Cruz (FIOCRUZ), no dia 21 de junho, com a presença do Embaixador da Ucrânia no Brasil e de representante do Ministério das Relações Exteriores, os Presidentes da FIOCRUZ e do Instituto ucraniano INDAR assinaram, na sede daquela Fundação, no Rio de Janeiro, acordo de transferência de tecnologia para produção de insulina humana por tecnologia recombinante.

Segundo o acordo, a FIOCRUZ importará do Instituto INDAR, num primeiro momento, as vacinas necessárias para o mercado interno brasileiro. A partir do segundo semestre de 2009, a FARMANGUINHOS, unidade da FIOCRUZ localizada no Rio de Janeiro, dará início à produção brasileira de insulina por tecnologia recombinante. Estima-se que, ao término da transferência de tecnologia, a FARMANGUINHOS produzirá cerca de 8 milhões de doses por ano, destinadas à rede de saúde pública.

O Brasil importa atualmente o equivalente a 170 milhões de reais por ano em doses de insulina.

ANEXO 3

ANVISA recomenda certificação da fábrica que produzirá insulina

Por: Antonio Celso da Costa Brandão em: Seg 29/01/2007 [21:56] (171 leituras)

Farmanguinhos dá continuidade à transferência tecnológica de medicamentos entre Brasil e Ucrânia

O Diretor de Farmanguinhos, Eduardo Costa, a Coordenadora de Assistência Farmacêutica, Jamaira Giora e a Chefe da Divisão de Assuntos Regulatórios, Valéria Esteves partiram para Kiev, na Ucrânia com a equipe de inspeção da ANVISA representada pelo adjunto de Diretor Dr. Norberto Rech. A viagem faz parte dos negócios de transferência tecnológica de medicamentos entre Farmanguinhos / Fiocruz e o Indar. Numa mão, os anti-retrovirais do Brasil para a Ucrânia e na outra da insulina humana recombinante da Ucrânia para o Brasil. Além do Protocolo de Intenção assinado há cerca de dois anos, foram já fechados um contrato em julho de 2006 e um protocolo de pesquisa conjunta na área de produtos para diabetes, com recursos de ambos os institutos e compartilhamento de patentes.

Pouco mais de um mês após a assinatura do contrato, o preço da insulina que o Ministério da Saúde comprou em maio de 2006 por R\$ 17,35 caiu em setembro para R\$ 9,18 (Eli Lilly) e R\$ 9,19 (Novo Nordisk) por frasco, ou seja, quase 50% mais barato. O valor coincidiu com o preço estimado que seria vendido ao Ministério da Saúde por Farmanguinhos quando estiver produzindo, segundo o Plano de Negócios anexo ao contrato assinado dois meses antes.

O fenômeno não é novo. Essas duas empresas já foram condenadas pelo CADE pela prática de dumping com a mesma insulina contra a Biobrás. A quebra da empresa brasileira favoreceu a sua venda para a Novo Nordisk. Depois da compra os preços com os quais quebraram a Biobrás, duplicaram. A economia que representou nesse ano para o Ministério da Saúde, quase R\$ 80 milhões, permitirá a construção de fábrica. O prosseguimento dos planos de Farmanguinhos/Fiocruz vai assegurar que não haja nova duplicação dos preços. A fábrica em Farmanguinhos poderá produzir mais de 10 milhões de frascos por ano, mas, só entregará ao Ministério da Saúde, cerca de 50% das compras ou 5 milhões de frascos anuais. Essa decisão segue o exemplo da Ucrânia, onde o Indar, que é uma sociedade de economia mista, entrega 60% das compras do Ministério da Saúde, para manter o ambiente de competitividade que estimula a inovação tecnológica. O excedente da produção de Farmanguinhos poderá ser vendido no Mercosul ou para países da África em comum acordo Farmanguinhos/Indar.

Em tempo, quem se dispuser a saber mais sobre a Ucrânia pela internet terá surpresas: há mais de mil jornais diários publicados no país, tem uma das taxas mais elevadas de PhDs/habitante do mundo, tem mais de 50% das terras mais férteis da Europa, domina tecnologia espacial, todos os serviços de saúde são públicos, e seu Governo está muito interessado nos anti-retrovirais do Brasil

ANVISA recomenda certificação da fábrica que produzirá insulina

A Agência Nacional de Vigilância Sanitária emitiu relatório recomendando a certificação do laboratório do Indar, local responsável pela produção da insulina humana recombinante, que está sendo registrada em nome de Farmanguinhos no Brasil. A produção deste tipo de

insulina é fruto do acordo de transferência tecnológica entre Brasil e Ucrânia. Já em 2007, três milhões de frascos do produto serão entregues por Farmanguinhos ao Ministério da Saúde, num processo exemplar de absorção tecnológica com alta cooperação científica entre Fiocruz e Indar para novos desenvolvimentos.

Uma comissão de Farmanguinhos viajou para Kiev, na Ucrânia, acompanhada de uma equipe de inspeção da ANVISA para dar continuidade ao processo de transferência tecnológica. Concomitantemente à inspeção da ANVISA, foi preparada a documentação final para o registro do produto no Brasil. Além disso, foram discutidas propostas de cooperação entre os dois países na área de regulação farmacêutica. O Diretor de Farmanguinhos, Eduardo Costa, visitou o Instituto

Uma comissão de Farmanguinhos viajou para Kiev, na Ucrânia, acompanhada de uma equipe de inspeção da ANVISA para dar continuidade ao processo de transferência tecnológica. Concomitantemente à inspeção da ANVISA, foi preparada a documentação final para o registro do produto no Brasil. Além disso, foram discutidas propostas de cooperação entre os dois países na área de regulação farmacêutica. O Diretor de Farmanguinhos, Eduardo Costa, visitou o Instituto Nacional de Endocrinologia da Ucrânia, cujo Diretor, professor Tronko, também colocou à disposição para eventual consulta, os estudos clínicos realizados no país com as insulinas do INDAR, reiterando a alta qualidade do produto em comparação com as demais no mercado, basicamente da Novo Nordisk, Eli Lilly e Aventis. Com isto, além de toda a documentação necessária, Farmanguinhos dispõe agora de um importante material científico de comprovação da eficiência da insulina a ser importada

Em reunião na Embaixada do Brasil em Kiev, o Embaixador Renato Marques saudou o empreendimento, ressaltando a importância do mesmo, já que abre novo ciclo de relações entre os dois países e colocou à disposição de Farmanguinhos e da ANVISA os serviços da Embaixada. Seguiu-se jantar com a presença do Ministro da Saúde em exercício da Ucrânia, Dr. Gaidaiiev, que se comprometeu também a dar prosseguimento aos entendimentos para que Farmanguinhos forneça anti-retrovirais para os programas de seu Ministério. Segundo o Indar, trinta dias após o registro do produto na ANVISA, o Instituto poderá fornecer até um milhão de frascos da insulina e, a partir daí, 500 mil frascos mensais. Paralelamente, as equipes de transferência tecnológica começarão seu trabalho.