

CLIFTON, Judith *et al.*, *Redes de empresas en España. Una perspectiva teórica, histórica y global.*
Prólogo de A.Carreras, Madrid, LID – Editorial
Empresarial, 2005, 215 p.

José Amado Mendes

A história empresarial tem registado um desenvolvimento considerável nas últimas décadas, inclusive em países onde tradicionalmente contava com um número reduzido de adeptos. Com efeito, além da abundante produção historiográfica na Grã-Bretanha e nos Estados Unidos da América do Norte – nos quais aquela tem já uma longa tradição –, também em França, após um alerta precoce para a temática nos primeiros números dos *Annales*, nos anos de 1930, mas sem continuidade imediata, em países da América Latina, em Espanha e em Portugal, se têm dado passos significativas no que concerne à história das empresas e dos empresários.

Após um período de desconfiança mútua – ou, pelo menos, de indiferença – entre empresários e investigadores, agravada, no que a estes diz respeito, pela ideologia anticapitalista, muito em voga até anos de 1970, dir-se-ia que chegou a concórdia ou, no mínimo, que se adquiriu um melhor compreensão das vantagens mútuas que podem advir de um diálogo mais estreito entre a história e a empresa.

Por um lado, a história muito tem a beneficiar com a investigação sobre o mundo empresarial e com o recurso aos respectivos acervos arquivísticos que, em certa medida, constituem um espécie de “laboratórios”, onde perspectivas e teorias podem ser testadas; por outro, as próprias empresas muito têm a aproveitar com um conhecimento mais fundamentado e alicerçado das suas raízes, identidade e cultura ou, mais abreviadamente, da sua história.

Como tem sido salientado por alguns autores, a transição da actividade de gestão dos antigos patrões – que, regra geral, se mantinham muito tempo à frente das empresas e em relação aos quais aquelas não tinham segredos – para os gestores profissionais, com maior mobilidade e redução do tempo

como “mão visível”, ao serviço da mesma empresa, torna mais pertinente a necessidade da elaboração das respectivas históricas. Estas, longe de serem apenas repositórios de memória, poderão ser ainda utilizadas como úteis instrumentos estratégicos.

Embora reportando-se à Espanha, a seguinte passagem do prólogo de Albert Carreras, da obra que aqui se apresenta, pode aplicar-se igualmente a Portugal:

«Foram necessários bastantes anos de normalidade democrática e sindical, de crescimento económico e de dinamismo empresarial para voltar a situar o empresário numa óptica de normalidade conceptual e de legitimidade social. Um sintoma notável tem sido o florescimento da história empresarial, que reflecte a profundidade das mudanças experimentadas na percepção social das empresas nos ambientes universitários» (p. 9; tradução da minha responsabilidade, como nos restantes casos).

Na investigação efectuada no âmbito da história empresarial é possível detectar duas perspectivas diferentes mas complementares. Uma, de carácter mais abrangente e apoiada por uma sólida fundamentação teórica, na linha dos trabalhos pioneiros e marcantes de Alfred D. Chandler. A outra, mais empírica e dirigida a determinadas empresas e aos seus protagonistas, os empresários, seguindo a metodologia dos *estudos de caso*.

Na presente obra contemplam-se os dois pontos de vista, uma vez que, além da problemática das redes de empresas, também se foca a história de algumas das empresas mais significativas.

O presente trabalho encontra-se estruturado do seguinte modo: ao prólogo e à introdução – onde se faz uma análise pertinente das questões teóricas e metodológicas – seguem-se duas partes. Na primeira, sob o título «Teoría. De empresa y redes al estudio del caso», são incluídos cinco capítulos, de índole essencialmente teórica, à excepção do último, no qual se estuda o caso da organização em rede da multinacional Dupont nas Astúrias.

Na segunda parte, por sua vez, sob o título genérico «Heurística. Perspectiva histórica del siglo XX», é apresentada uma resenha da evolução histórica das empresas no país vizinho – em quatro capítulos e um prólogo –, desde a indústria química e farmacêutica à nacionalização das empresas estrangeiras durante o franquismo, da rede de empresas norte-americanas dos anos 30 até aos anos do “milagre” (décadas de 1960-1970), das transformações

das empresas públicas em rede na época das privatizações globais à gestão de redes das caixas de aforro.

Como não cabe no âmbito desta recensão efectuar uma descrição pormenorizada dos estudos apresentados, permito-me apenas sublinhar alguns aspectos que considero mais inovadores e elucidativos, inclusive pelo interesse que possam vir a despertar junto de investigadores portugueses que, até ao presente, pouca atenção têm prestado ao assunto.

Do ponto de vista metodológico, é dado o devido relevo ao conceito de rede, de pessoas e de empresas, e ao seu papel, não apenas na investigação como no próprio processo de desenvolvimento espanhol, ao longo do século passado. Aliás, a relevância da problemática é evidenciada logo na introdução, ao indicar-se como um dos principais objectivos a alcançar, com a publicação deste volume, o seguinte: «Trata-se de explicar e interpretar a evolução de diversas “redes”, pessoais e de empresas, que resultam relevantes no desenvolvimento económico espanhol e, por conseguinte, relativamente ao europeu durante o século XX e inclusive até à actualidade» (p. 16).

No capítulo 1, o historiador britânico Terry Gourvish, entre outras questões de interesse, foca novamente um dos temas mais discutidos da história económica da transição do século XIX para o XX, ou seja, a explicação do facto de a Grã-Bretanha, a “primeira nação industrial”, no dizer de Peter Mathias, se ter deixado ultrapassar por países de industrialização mais tardia, no período de 1870 a 1914. Segundo o autor, pesem embora interpretações divergentes sobre o assunto, o que contribuiu mais decisivamente para o referido fenómeno foi «a reestruturação mais lenta das empresas estabelecidas em sectores mais antigos e as dificuldades que tem toda a empresa, seja grande ou pequena, em manter o “ímpeto criativo” dentro dela». Para Gourvish, trata-se de «um fenómeno familiar [que] se pode observar em períodos posteriores da história» (p. 32).

Por seu lado, o autor do capítulo 2 (Montserrat Entrialgo), ao referir-se ao conteúdo da rede, recorda, citando Aldrich Y Zimmer, «que o empresário está imerso numa rede social que desempenha um papel crítico no processo empresarial». E acrescenta, especificando, a título de exemplo, aquilo que as redes facilitam ou proporcionam (p. 36):

- apoio emocional na assunção de riscos empresariais, o que propicia a persistência para manter um negócio;

- obtenção de informação e conselhos;
- entrar em contacto com a informação sobre o mercado e as oportunidades empresariais.

No capítulo 6, a investigadora Núria Puig dedica-se ao estudo da indústria química e farmacêutica. Além disso, aproveita o ensejo para fazer considerações de carácter mais geral e, também, para propor a utilização de conceitos que considera operacionais.

Quanto ao primeiro aspecto, alude às relações entre os países do centro e da periferia, na primeira fase da industrialização, salientando: «Desde o começo da industrialização, o tecido empresarial espanhol foi extraordinariamente dependente dos recursos, capacidades e necessidades das empresas dos países mais criativos e influentes do mundo» (p. 97).

Analisando os efeitos das relações das empresas espanholas com as estrangeiras, dotadas de recursos mais actualizados, a autora, longe de lhe atribuir a principal responsabilidade pelo relativo atraso, refere-se-lhe na sua dupla vertente, ao afirmar: «a relação que se estabelece a longo prazo entre o empresariado local e seus sócios estrangeiros é uma das chaves explicativas do desenvolvimento económico – e dos limites da convergência – dos países periféricos» (p. 112).

Tendo presente o caso em estudo – como se disse já, a evolução da indústria química e farmacêutica em Espanha –, a autora propõe o uso do conceito de “redes de oportunidade” que, em seu entender, se aplica melhor a este caso e a casos análogos do que o de “redes de inovação”. Este aplica-se melhor a empresas mais criativas e de países mais influentes (p. 112).

Perspectivando a questão das redes no longo prazo, pode dizer-se que não se trata de algo inteiramente novo. De facto, já Marshall, em 1919 (na obra *Industry na Trade*), alicerçava a sua teoria dos “distritos industriais” na organização em rede (p. 68). Estudos recentes sobre o assunto, relativos à chamada “Terceira Itália”, têm confirmado a dita tese, ao valorizar a importância das relações possibilitadas pelas redes, entre empresas, empresários e famílias, ao desenvolverem a sua actividade empresarial em determinadas áreas ou regiões, contemplando, no seu conjunto, as diversas fases e especialidades da cadeia produtiva.

Porém, as redes, não obstante não constituírem hoje uma inovação, intensificaram-se a partir dos anos de 1970 e, segundo alguns autores, elas são o elemento distintivo do novo milénio (p. 68-69).

A evolução da economia nos últimos anos veio confirmar a relevância da rede. Esta, além do mais, constitui «uma metáfora útil par descrever transacções, intercâmbios ou relações de negócio de tipo cooperativo» (p. 70).

Recorda-se que alguns dos fenómenos mais pertinentes e destacados do nosso tempo – desde a internacionalização à globalização, das nacionalizações às privatizações, do acelerado desenvolvimento científico e tecnológico ao incremento da concorrência, do papel da inovação à redução do ciclo de vida dos produtos – não só estão intimamente relacionados com as redes como não podem conceber-se sem elas.

Assim, na “aldeia global” e na sociedade do conhecimento em que nos inserimos a questão das redes extravasou do âmbito das comunicações e das novas tecnologias para invadir praticamente todo o tecido empresarial e os seus agentes. Por isso mesmo, além de se tratar de um nova forma de agir e de relacionamento entre pessoas e empresas, estamos perante um novo conceito e um útil instrumento metodológico a utilizar na história empresarial, o qual muito ajudará a compreender as organizações e empresas da era da globalização.

Apreciado globalmente, constata-se estarmos perante um estudo inovador e de grande actualidade, no qual colaboraram alguns dos mais prestigiados especialistas da história empresarial, com trabalhos equilibrados e bem fundamentados.

Todavia, como a presente obra é tributária de muitas outras publicadas em Espanha nas últimas décadas, ter-se-ia justificado que, num outro capítulo introdutório, se tivessem apresentado os contributos mais relevantes e as principais linhas de força da história empresarial espanhola, a qual tem registado um desenvolvimento muito considerável nos últimos três decénios.