

MARIO LUIZ POSSAS

ESTRUTURA INDUSTRIAL BRASILEIRA :

BASE PRODUTIVA E LIDERANÇA DOS MERCADOS

(1970)

Dissertação de Mestrado em
Economia, apresentada ao
Departamento de Economia e
Planejamento Econômico do
Instituto de Filosofia e
Ciências Humanas - Unicamp

Campinas, 1977

UNICAMP
BIBLIOTECA DE CIÊNCIAS HUMANAS

A Cristina

AGRADECIMENTOS

- A Maria da Conceição Tavares, mestra e orientadora, a maior responsável pelas qualidades que possa ter este trabalho.
- À FINEP - Financiadora de Estudos e Projetos, onde e com cujos recursos está sendo realizada a pesquisa de que este trabalho faz parte, e que permitiu a divulgação de resultados parciais nesta dissertação.
- Aos colegas e amigos Luis Otávio Façanha e Maria Fernanda Gadelha, co-autores deste esforço de pesquisa; aos estagiários Rogério Vasconcellos de Sá e Sônia Lebre Café, pelo trabalho incansável com os dados; e a todos os companheiros do Centro de Estudos e Pesquisas da FINEP, então sob a coordenação de José Tavares de Araújo Jr. e atualmente coordenado por Marcelo de Paiva Abreu, pelo excepcional ambiente de trabalho e convívio intelectual.
- Aos colegas e professores da 1ª turma do Mestrado de Economia do DEPE, Unicamp, a cujo clima de seriedade e espírito crítico devo minha formação, na transição de engenheiro a economista.
- A Márcia Leitão e Aracy de Almeida, pelo eficiente e dedicado trabalho de datilografia.

Campos, outubro de 1977.

SUMÁRIO

Introdução

Capítulo I - Considerações Metodológicas

- 1.1 - Material Empírico
- 1.2 - Metodologia
- 1.3 - Testes de Associação entre os Indicadores

Capítulo II - Análise da Estrutura Industrial e Liderança por Gênero de Indústria

- 2.1 - A Amostra de Empresas Líderes na Estrutura Industrial
- 2.2 - Principais Resultados da Análise por Gênero de Indústria

Capítulo III - Estrutura Industrial, Concentração e Dominância de Mercados

- 3.1 - Agrupamento dos Setores segundo Presença de Grandes Empresas na Liderança
- 3.2 - Classificação dos Setores por Presença de Empresas de Capital Estrangeiro na Liderança
- 3.3 - Classificação dos Setores por Faixa de Concentração da Produção

Capítulo IV - Principais Tipos de Estrutura de Mercado

Capítulo V - Análise da Amostra de Empresas Líderes por Tamanho e Origem da Propriedade

- 5.1 - Resultados por Classe de Tamanho
- 5.2 - Resultados por Origem de Propriedade

Capítulo VI - Conclusões

- 6.1 - Estrutura industrial
- 6.2 - Amostra de empresas líderes

INTRODUÇÃO

Apresentação

O objeto deste trabalho é uma investigação das principais características da estrutura industrial brasileira ao nível da produção, com base em dados do Censo Industrial do IBGE de 1970, relativos aos estabelecimentos. (1)

A análise terá como referência básica os setores industriais (4 dígitos na classificação do IBGE) e respectivos estabelecimentos líderes (4 maiores por setor).

No Capítulo I é feita uma apresentação do material empírico empregado e uma descrição metodológica dos critérios que determinaram: a utilização do setor a 4 dígitos como unidade de análise e respectivas formas de agregação; a seleção e classificação das empresas correspondentes à amostra de estabelecimentos líderes; a escolha e interpretação dos indicadores produtivos usados na análise; e o tratamento estatístico dos dados. Completa o capítulo um sumário dos testes de associação (correlações) efetuados com os diversos indicadores.

O capítulo seguinte contém os principais resultados da análise da estrutura industrial brasileira em 1970 por gênero de indústria, tendo em vista alguns indicadores da organização da produção e de liderança de mercado dos principais setores e indústrias de cada ramo industrial.

Um procedimento semelhante é adotado no Capítulo III, onde os setores são reagrupados por critérios de dominância da grande empresa e de empresas de capital estrangeiro e pelo nível de concentração da produção, e os agrupamentos assim constituídos são analisados pelos mesmos indicadores, destacan-

(1) - Este estudo faz parte da pesquisa sobre Estrutura Industrial e Grande Empresa desenvolvida sob coordenação da Profa. Maria da Conceição Tavares pelo Centro de Estudos e Pesquisas da FINEP - Financiadora de Estudos e Projetos, e atualmente em fase de conclusão. O material da pesquisa consiste basicamente em tabulações especiais fornecidas pela Fundação IBGE, referentes ao Censo Industrial de 1970 e à Pesquisa Industrial de 1973.

do-se os setores mais importantes que os compõem.

Segue-se (Capítulo IV) uma tentativa de identificar nos maiores setores da Indústria (dentre os que constituem aproximadamente mercados) as principais estruturas de mercado, enfatizando as características produtivas, concentração, tipo de empresa predominante e estabilidade na liderança no período 1970-73.

O Capítulo V trata especificamente da amostra de empresas líderes, classificando-a pelo tamanho (das empresas e respectivos estabelecimentos) e pela origem de propriedade do capital (nacional privada, estatal e externa - esta subdividida em empresas internacionais, de conglomerados financeiros e "joint ventures"), com os mesmos indicadores dos capítulos anteriores, a fim de verificar até que ponto a estrutura industrial ou de mercado dá conta por si dos principais resultados, ou pelo menos está imbricada com as categorias referentes às empresas.

As conclusões do trabalho (Capítulo VI), tanto as de ordem geral como as que parecem merecer destaque, estão desmembradas em duas partes: as referentes à estrutura industrial propriamente dita (Capítulos II a IV) e as relativas à análise da amostra (Capítulo V). O volume relativamente reduzido das conclusões, comparado à extensão das informações, se deve ao caráter deste trabalho, que se propõe uma caracterização inicial da estrutura industrial brasileira pela ótica produtiva e de mercado, e não testar hipóteses específicas (como é freqüente na literatura sobre organização industrial) ou mesmo lançar proposições amplas e sistemáticas acerca do papel das grandes empresas (incluindo as internacionais) e das estruturas de mercado no ciclo recente da economia brasileira ⁽²⁾.

Alguns aspectos relativos aos critérios de classificação das empresas (e setores) merecem um comentário preliminar.

(2) - Esta última linha de reflexão, além de estar incorporada na referida pesquisa em curso na FINEP, constitui em linhas gerais nosso projeto pessoal de prosseguimento deste trabalho.

O duplo corte analítico aplicado às empresas da amostra (e à dominância dos setores) - isto é, por tamanho e origem da propriedade - tem por objetivo esclarecer, de um lado, em que medida a grande empresa tem especificidades que se manifestam ao nível de seus estabelecimentos produtivos, independentemente da origem de propriedade; e, de outro, a associação desta última com os níveis de concentração na produção, as formas de concorrência e de comportamento setorial, que tendem a moldar o padrão estrutural e de crescimento da indústria.

A referência permanente à estrutura industrial é de fundamental importância para fixar estas categorias de classificação, que dizem respeito às empresas, à sua base produtiva, em termos de indústrias ou mercados em que atuam. Este procedimento, ao mesmo tempo que torna possível qualificar os resultados observados para as empresas líderes em função dos padrões setoriais, permite evitar generalizações indevidas com relação, por exemplo, a empresas multinacionais ou estatais, que resultariam de uma análise excessivamente agregada.

Muito embora este trabalho constitua uma análise de resultados de uma pesquisa empírica, nem por isso, evidentemente, está isento de premissas de caráter conceitual e teórico, que devem ser de algum modo explicitadas. Não temos intenção de desenvolver amplamente todas as categorias que direta ou indiretamente estão referidas na análise; mas julgamos necessário, ao menos, tecer alguns comentários introdutórios no sentido de situar a perspectiva em que se coloca neste trabalho o papel da grande empresa no capitalismo, para então referi-la ao caso de países, como o Brasil, em processo de industrialização incompleto mas relativamente avançado. É importante advertir que não tentaremos aqui qualquer abordagem histórica rigorosa, procurando apenas revelar a "historicidade" de algumas categorias através de uma análise sumária de seu percurso, destacando os diferentes enfoques que vêm recebendo ao longo do tempo.

O quadro de referência teórico

A visão da grande empresa capitalista como um núcleo de organização e estruturação do capital, e nessa medida como um agente de sua expansão, data de um período relativamente recente. Surge como um desdobramento lógico da constatação do advento do

capitalismo monopolista, a partir do qual não seria mais possível pensar a empresa como um receptor passivo e atomístico das determinações impessoais do mercado, para uns, ou do capital, para outros.

No círculo acadêmico oficial (neoclássico) o primeiro e único esforço para incorporar a nova e irrecusável realidade será a abolição parcial dos supostos da concorrência perfeita, para reconhecer a " existência teórica " dos monopólios e oligopólios - de resto já abordados pelo menos desde Cournot (1838)- através das teorias da concorrência imperfeita (J. Robinson) e monopolista (Chamberlin)⁽³⁾. O caráter formal e estático destas teorias, no entanto, as torna incapazes de abrir espaço para pensar o impacto dos oligopólios no funcionamento do conjunto da economia capitalista (dando margem, após a Teoria Geral de Keynes, ao corte arbitrário entre Macro e Microeconomia), e muito menos o papel que representam na dinâmica do capitalismo atual.

As tentativas mais bem sucedidas nesta direção , embora ainda insuficientes, como de hábito não surgiram no âmbito da teoria econômica convencional. Na verdade, remontam ao início do século, ao " submundo dos heréticos " de que falava Keynes. A primeira investigação teórica abrangente e sistemática do capitalismo, monopolista, quando de seu aparecimento em cena, foi efetuada por Hilferding⁽⁴⁾, e em menor medida por

(3) Como se sabe a primeira crítica frontal às proposições neoclássicas da formação de preços em concorrência perfeita foi lançada por P. Sraffa em 1926 com o ensaio " The Laws of Returns under Competitive Conditions ", onde destaca dois pontos em que a teoria da concorrência perfeita se afasta radicalmente da realidade: " primeiro, a idéia de que o produtor competitivo não pode deliberadamente afetar os preços de mercado, e que pode considerá-lo como constante qualquer que seja a quantidade de bens que ele individualmente possa lançar no mercado; segundo, a idéia de que cada produtor competitivo necessariamente produz normalmente em condições de custos individuais crescentes "; os obstáculos à concorrência perfeita " não são da natureza de fricções, mas são eles próprios forças ativas que produzem efeitos permanentes e mesmo cumulativos " - in G. Stigler e K. Boulding, Readings in Price Theory, Irwin, Chicago, 1952, p. 188.

(4) R. Hilferding, Das Finanzkapital, Munique, 1910, aqui citada na tradução espanhola El Capital Financiero, Tecnos, Madrid, 1963.

Hobson⁽⁵⁾. Coube a Lênin, apoiado principalmente nestes dois autores, propor a síntese maior dos traços fundamentais do Imperialismo - ou de sua " essência econômica ", o Capitalismo Monopolista - enquanto um estágio do capitalismo⁽⁶⁾. Sua contribuição central poderia ser resumida na proposição de que o Imperialismo (e o Capitalismo Monopolista) constitui uma etapa de transição do modo de produção capitalista: etapa, no sentido de que expressa a ocorrência de transformações qualitativas no modo de funcionamento do capitalismo, diretamente em suas leis econômicas, mas que repercutem em todos os níveis; de transição, pelo caráter irreversível destas transformações, que permitem defini-la como uma etapa de crise geral e definitiva deste modo de produção.

É bastante evidente, mas não custa lembrar, que estas transformações resultam necessariamente da própria lógica de expansão (ou de "maturação") do capitalismo, como consequência do processo de concentração e centralização do capital que Marx descreveu⁽⁷⁾. Porém, da mesma forma que este processo não é contínuo e linear, na medida em que repõe ou reproduz, incessante e simultaneamente, os pequenos capitais⁽⁸⁾, também a transição da etapa concorrencial para a monopolística se dá segundo uma trajetória descontínua. O capitalismo monopolista não surge progressivamente, à medida que aumentam as

(5) J. A. Hobson, *Imperialism*, London, 1902 e *The Evolution of Modern Capitalism*, London, 1906.

(6) V. I. Lênin, *L' Impérialisme, Stade Suprême du Capitalisme* (trad. francesa), in *Oeuvres*, vol. 22, Ed. Sociales, Paris, 1960 (1a. edição em russo, 1916).

(7) K. Marx, *O Capital* (trad. port.), Livro I, Civilização Brasileira, 1968, cap. XXIII, especialmente p. 726/29.

(8) K. Marx, *op. cit.*, p. 727: " o aumento dos capitais em funcionamento é estorvado pela formação de novos e pela fragmentação de capitais existentes. Por isso, a acumulação aparece, de um lado, através da concentração crescente dos meios de produção e do comando sobre o trabalho, e, do outro, através da repulsão recíproca de muitos capitais individuais ".

escalas de produção, a concentração dos mercados, etc.; ao contrário, a passagem à etapa monopólica pode ser historicamente situada nas duas últimas décadas do século passado, quando no prolongamento da depressão iniciada em 1873 tem lugar uma transformação decisiva nas indústrias de bens de produção, pela introdução de novos processos produtivos como principalmente pela abertura de novos ramos de produção⁽⁹⁾.

Após uma fase de concentração e cartelização rápidas, entre 1873 e o início dos anos 90, mas ainda "de caráter passageiro e instável", vem uma segunda fase de consolidação definitiva, entre a última década do século XIX e a crise de 1900 - 1903, quando então "o capitalismo se transforma em imperialismo"⁽¹⁰⁾.

Não vamos entrar aqui nos aspectos históricos desta passagem; nosso objetivo é simplesmente ressaltar os traços dominantes, ao nível econômico, da nova etapa que se constitui. Poderíamos sintetizá-los em dois pontos principais: o primeiro se refere à alteração decisiva que se processa na concorrência entre capitais, eliminando a livre concorrência (na acepção clássica) como mecanismo de regulação e distribuição do capital, e com ela a tendência à equalização das taxas de lucro entre diferentes ramos de produção⁽¹¹⁾; o segundo consiste no ca

(9) Para uma análise cuidadosa do período, ver D. Landes, *The Unbound Prometheus*, Cambridge, 1969, cap. 5. "Somente depois que uma série de grandes avanços abriu novas áreas de investimento em torno da passagem do século esta desaceleração (1873 em diante) foi revertida. Estes anos viram a infância robusta, senão o nascimento, da energia e motores elétricos; química orgânica e sintéticos; o motor de combustão interna e os engenhos automóveis; manufatura de precisão e produção em linha de montagem - uma cadeia ("cluster") de inovações que ganharam o nome de "Segunda Revolução Industrial" (p. 235).

(10) V. I. Lênin, *op. cit.*, p. 219.

(11) Com isso é afetado o funcionamento da lei do valor (Marx) em uma de suas dimensões, isto é, enquanto lei de igualação dos capitais no modo de produção capitalista; cf. I. I. Rubin, *Ensayos sobre la Teoría Marxista del Valor* (trad. esp.), *Pasado y Presente* nº 53, B. Aires, 1974, cap. XVIII.

rãter "maduro" e "parasitário" (segundo Lênin) que assume o capitalismo, em função das modificações operadas na esfera de concorrência. Ambas as questões, a nosso ver de importância crucial, são excessivamente complexas e polêmicas para que sejam discutidas com o necessário rigor nestas notas introdutórias. Esboçaremos somente uma breve síntese das principais posições a respeito da primeira questão, com algumas referências à segunda - mais difícil e de interesse secundário em nosso contexto.

De início, é fundamental ter em conta que o aparecimento dos monopólios ou oligopólios (inicialmente sob a forma de cartéis e "trusts") nos principais ramos de produção não extingue a concorrência nestes ramos, mas estabelece novas formas de concorrência, que não a estrita concorrência em preços⁽¹²⁾; de outro lado, coexiste com setores competitivos, onde ainda predomina em grande medida a livre concorrência clássica, e não tende necessariamente a eliminá-los: os oligopólios também se apossam de ramos competitivos da indústria, mas se estabelecem principalmente em ramos novos (no sentido de novos produtos), que já nascem concentrados. Da mesma forma, mesmo que setores onde prevalece a concorrência tradicional sejam penetradas pelas grandes empresas oligopolistas, surgem periodicamente novos setores competitivos. Assim, não se verifica a existência de uma tendência inexorável nem no processo de concentração, pela liquidação das empresas menores e constituição de um único monopolista em cada ramo de produção, nem no fenômeno mais amplo da centralização do capi

(12) Este ponto é corretamente enfatizado, entre outros, por J. Schumpeter, em Capitalismo, Socialismo e Democracia (trad. port.), Fundo de Cultura, Rio de Janeiro, 1961 (1a. edição em inglês: 1942), cap. 7: " O primeiro conceito que se descarta é o tradicional modus operandi da concorrência (...). Tão logo a concorrência de qualidade e o esforço de vendas são admitidos no recinto sagrado da teoria, o fator variável do preço é apeado de sua posição dominante(...). Na realidade capitalista e não na descrição contida nos manuais, o que conta não é esse tipo de concorrência, mas a concorrência de novas mercadorias, novas técnicas, novas fontes de suprimento, novo tipo de organização (...). Tal tipo de concorrência é muito mais eficaz do que o outro, da mesma maneira que é mais eficiente bombardear uma porta do que arrombá-la ". (p. 107).

tal entre vários ramos, com a formação de um único " cartel geral " (13). Na verdade, a predominância de cartéis e " trusts " como forma por excelência do capital monopolista se esgotou em algumas décadas, na medida em que as forças de repulsão impostas pela concorrência constantemente põem em questão a estabilidade das colusões entre grandes empresas.

Em que sentido, então, as modificações ao nível da concorrência podem ter trazido conseqüências para o funcionamento da economia capitalista ?

Sem aprofundar a questão, vamos chamar a atenção para um ponto que nos parece básico: a concorrência entre capitais, seja qual for a forma que assuma, exprime essencialmente relações de poder. O capital, como relação social, estabelece relações de poder que se exercem fundamentalmente sobre o trabalho, ao qual submete no processo de produção, e secundariamente sobre os outros capitais, na disputa pela apropriação do lucro. Na imagem usada por Marx, em condições de livre concorrência "cada capital particular deve ser considerado apenas fração da totalidade do capital, cada capitalista acionista efetivo da empresa global, participando do lucro global na proporção da respectiva cota" (14). Nestas condições, em que a propriedade das "ações" da "empresa global capitalista" está diluída entre inúmeros "acionistas minoritários", subsiste a igualdade qualitativa entre capitais, condição da tendência à equalização das taxas de lucro. Entretanto, a desproporção de volume dos capitais a partir de certo ponto rompe este equilíbrio de poder, em termos tanto da apropriação do excedente quanto do controle do processo de produção e circulação do capital. Assim, as relações entre capitais assumem explicitamente a forma de relações

(13) Como supunha Hilferding, *op. cit.*, cap. XV, p. 264, ao tratar da " tendência histórica do capital financeiro ", onde afirma que " não existe nenhum limite absoluto para a cartelização ", e " como resultado do processo se daria então um cartel geral ". Há claramente nesta passagem uma projeção errônea de fenômenos historicamente específicos, como a forma " cartelizada " dos monopólios e a hegemonia do capital financeiro no processo de formação dos grandes cartéis monopolistas no início do século.

(14) K. Marx, *O Capital* (trad. port.), Livro III, Civilização Brasileira, Rio, 1974, cap. XII, p. 236.

de poder⁽¹⁵⁾, que eram apenas obscurecidas pela equivalência dos capitais individuais.

Esta ruptura se manifesta concretamente em vários planos distintos, ao nível econômico. Traduz-se, em primeiro lugar, num obstáculo à tendência à igualação das taxas de lucro nos vários ramos de produção, em consequência não apenas da menor mobilidade do capital - introdução de "barreiras à entrada" (e à "saída") dos capitais nos ramos monopolizados -, conforme já havia notado Hilferding⁽¹⁶⁾, mas por uma série de outras condições, como o acesso a tecnologia, crédito, matérias-primas, mercados - enfim, vantagens que representa a diferenciação de poder entre os capitais e, em última análise, de possibilidades de apropriação do lucro. Pode-se então colocar a seguinte questão: se "a lei objetiva do preço só se impõe através da concorrência", a eliminação da concorrência em preços "elimina com ela o único meio com que se pode realizar uma lei objetiva de preços"; com isso, a própria taxa de lucro seria, aparentemente, indeterminada objetivamente.⁽¹⁷⁾ Mas é evidente que os preços (e as taxas de lucro) nos ramos monopolizados, embora administrados, nem por isso deixam de ser determinados segundo princípios regulados objetivamente. De acordo com Hilferding⁽¹⁸⁾, o que se estabelece é uma situação de "equilíbrio" (no sentido de que as diferenças não tendem a ser eliminadas) com taxas de lucro diferenciadas, mais altas nos setores monopolísticos, com modificação nos preços de produção segundo a maior ou menor influência dos preços monopolísticos sobre os custos dos demais setores. Deste modo, o limite superior para a elevação dos preços dos monopólios seria dado por duas condições: evitar uma redução importante na demanda e garantir uma taxa de lucro mínima para as indústrias competitivas.

(15) Isto tem repercussões da maior importância em outros níveis que não o estritamente econômico, desde que não só internalizam no econômico relações de poder, como projetam os conflitos entre interesses econômicos diretamente no interior do Estado, que passa a assumir permanentemente o papel de mediador e negociador de grupos de interesses econômicos. Tais implicações, entre outras, fogem ao alcance desta Introdução.

(16) R. Hilferding, *op. cit.*, cap. XI, p. 205. O tamanho das escalas de produção e em particular o volume do capital fixo são os elementos principais.

(17) *Idem*, cap. XV, p. 257

(18) *Idem*, p. 260.

Existem, contudo, meios de contornar os obstáculos à igualação das taxas de lucro, embora sem suprimi-los inteiramente : consistem basicamente na tendência à " combinação" (19), isto é, ao nível produtivo, à integração vertical, impulsionada pela própria diversidade das taxas de lucro na produção; e na integração mercantil e financeira. Esta última tem particular importância, na medida em que a possibilidade de mobilizar o capital sob a forma de ações permite compensar a imobilidade econômica de grandes volumes de capital fixo. Entretanto, a tentativa de nivelção da taxa de lucro pela mobilidade do capital só pode se processar agora no nível mais abstrato, do capital - dinheiro (e mesmo assim apenas entre os grandes capitais), e não na esfera da produção: " a mobilização do capital deixa intacto o processo de produção. Só afeta a propriedade ; unicamente cria a forma para a transferência da propriedade ativa capitalista, a transferência de capital como capital (...). Ao deixar intacta a produção, esta transferência não é, em realidade, mais que transferência de títulos de propriedade sobre o lucro " (p. 206). Assim, a possibilidade de se manter uma tendência à equalização das taxas de lucro só poderá subsistir através da conglomeração, isto é, diversificação produtiva sob controle financeiro centralizado, mas nunca entre os ramos de produção ou mercados distintos (e muito menos no interior dos mercados) (20).

A importância do capital financeiro no capitalismo

(19) *Idem*, cap. XI, p. 216.

(20) Esta constatação de certa forma qualifica uma das proposições centrais de um artigo recente: J. Clifton, " Competition and the Evolution of the Capitalist Mode of Production " in *Cambridge Journal of Economics*, 1977, 1, p. 137-151, segundo o qual a concorrência se acentua (tornando-se mais ampla) com o desenvolvimento do capitalismo, e não o contrário, como frequentemente se supõe. Embora concordando com esta idéia geral, não podemos aceitar sem reservas a conclusão - que não é equivalente - pela qual as condições de equalização da taxa de lucro (segundo o autor, a livre mobilidade do capital) são máximas no capitalismo atual. A generalização desta hipótese de grande mobilidade e flexibilidade nas aplicações de capital produtivo (que só se verifica para grandes empresas altamente diversificadas) o leva ao exagero de minimizar a importância das " barreiras à entrada " e mesmo das diferentes indústrias ou mercados, substituindo-as pelas grandes corporações - como se todas estas empresas agissem como conglomerados industriais igualmente diversificados.

monopolista está, neste plano mais geral, no fato de que representa o capital em sua forma mais abstrata, desvinculado de esferas de atuação específicas, e por isso mesmo mais flexível e adequada às necessidades de maximização do lucro. Nestas condições, a própria existência de órbitas separadas do capital, ao menos no âmbito das grandes empresas, pode ser questionada, assim como a hegemonia de algumas das formas do capital sobre as demais. Historicamente, porém, a hegemonia do capital bancário sobre o capital industrial, que se fundem sob a forma de capital financeiro, teve um papel decisivo na passagem para o capitalismo monopolista.⁽²¹⁾ Como instrumento de centralização dos capitais, articulando as várias órbitas do capital (industrial, comercial, bancário) sob o seu comando, o capital financeiro tornou possível mobilizar os grandes volumes de capital necessários à abertura de novos ramos de produção, centralizar aceleradamente os ramos já existentes e abrir o mercado mundial às grandes empresas monopolistas⁽²²⁾.

(21) Os laços de interdependência entre os bancos e a indústria se estabelecem a partir da concentração de ambos os pólos, e por sua vez realimentam esta concentração. De um lado, a mobilização de capital (improdutivo e de reserva) proporcionada pelos bancos permite pôr à disposição das indústrias um volume de capital, via emissão de ações, muito superior ao que estas possuem, o que aumenta sua dependência com relação aos bancos; de outro lado, os bancos se interessam pelo "lucro de fundação" envolvido na emissão de ações assim como pelo fluxo regular e estável de lucros das grandes empresas monopolistas. Este interesse mútuo dá lugar à fusão do capital bancário com o capital industrial, que gera o capital financeiro. Ver R. Hilferding, op. cit., cap. XIV.

(22) A título de observação, cabe notar que a importância do capital financeiro nesta etapa de formação dos monopólios não se restringiu a alguns países, como a Alemanha, onde os bancos estabeleceram vínculos particularmente estreitos com a grande indústria desde o seu nascimento. Por exemplo, Hobson mostra a importância do capital financeiro nos E.U.A. e na Inglaterra no mesmo período. No caso americano, indica como as condições estritamente produtivas seriam insuficientes para promover a centralização do capital no nível em que se deu, apontando para as conexões fora da indústria - não apenas com o sistema financeiro em sentido estrito, mas também no controle dos meios de transporte (ferrovias), das fontes de matérias-primas, do comércio, concessões públicas, etc.; os monopólios industriais não poderiam se sustentar unicamente em sua própria atividade produtiva. Com mais forte razão, o controle financeiro e mercantil foi de fundamental importância na internacionalização do capital. Ver J. A. Hobson, The Evolution of Modern Capitalism, Allen & Unwin, London, 1965, cap. 8.

Um segundo tipo de impacto provocado pelo advento das grandes empresas monopolistas se manifesta na dinâmica do capitalismo. Com a eliminação da livre concorrência clássica desapareceu um mecanismo regulador fundamental do funcionamento do sistema. O movimento dos preços (e a taxa de lucro) não mais funciona como um indicador da direção em que deve fluir o capital, simplesmente porque este não tem mais condições de fazê-lo sem o risco de sofrer sérias perdas (23). Como contrapartida, as grandes empresas monopolistas mantêm os preços em níveis elevados e estáveis, assegurando margens de lucro mais altas e até certo ponto inflexíveis à queda. (24) Na medida em que a existência de setores oligopólicos não torna o capitalismo imune à superprodução de capital, o excesso de capacidade produtiva periodicamente gerado terá de ser eliminado - mas não poderá sê-lo através da redução de preços e quebra generalizada das empresas menos resistentes, como na etapa competitiva, e sim pela redução no grau de utilização da capacidade. Este processo, ao invés de tornar a economia capitalista menos vulnerável ao movimento cíclico, introduz um elemento estrutural de caráter permanente que se manifesta na tendência a prolongar os períodos de depressão (25).

(23) A análise proposta por J. Bain e P. Sylos-Labini a respeito das " condições de entrada " de uma empresa numa indústria, em lugar de se preocupar simplesmente com as alternativas de comportamento das empresas existentes num mercado, de modo a identificar as possíveis " soluções de equilíbrio ", procura investigar os determinantes da formação da estrutura do mercado em questão, isto é, o modo pelo qual chegou a ser o que é. Mesmo se tratando de uma abordagem estática, consegue por isso ser valiosa para uma análise dinâmica. Cf. J. Bain, Barriers to New Competition, Harvard, 1956 e P. Sylos-Labini, Oligopolio y Progreso Técnico (trad. esp.), Oikos-tau, Barcelona, 1966.

(24) J. Steindl, Maturity and Stagnation in American Capitalism, Basil Blackwell, Oxford, 1952, p. 122.

(25) A depressão dos anos 30 é o maior exemplo (talvez não o único) deste fenômeno. A intervenção crescente do Estado na economia desde então, com a finalidade de manter os impulsos cíclicos sob controle dos instrumentos Keynesianos, conseguiu criar novos problemas sem evidentemente resolver o mais importante, que é a própria existência dos ciclos no capitalismo.

Do ponto-de-vista do progresso técnico, entendido como força propulsora do capitalismo (envolvendo tanto a inovação nos processos produtivos que permitem elevar a produtividade do trabalho como a criação de novos produtos - em ambos os casos ampliando o campo de investimentos), o diagnóstico que se oferece para o capitalismo monopolista é dos mais controvertidos.

Evidentemente, o objetivo das empresas monopolistas, como qualquer empresa capitalista, é o aumento dos lucros (se bem que não necessariamente a curto prazo); mas para isso é necessário adotar como estratégia a limitação (ou mais precisamente, o controle) da produção, de forma a sustentar preços e taxas de lucro mais altos e estáveis⁽²⁶⁾. A pergunta que se coloca é em que medida esta tendência ao controle da produção e à rigidez dos preços (dos lucros) poderia afetar os investimentos e a introdução de novas técnicas e novos produtos no capitalismo monopolista.

Com relação aos investimentos, a resposta mais frequente - resumida na posição de Dobb - seria a que destaca em primeiro plano o "medo à capacidade produtiva" (ou ainda, em outras versões, o medo da desvalorização do capital), característica das práticas restritivas monopolistas. Ela implica ao mesmo tempo "que uma parte do poder produtivo existente será mantida fora de ação ou subutilizada", e que "tenderia presumivelmente a existir um declínio na taxa de novos investimentos,

(26) Este é um dos raros pontos de convergência entre o senso comum, os economistas críticos e os neoclássicos ortodoxos. A teoria estática da formação de preços em condições de monopólio "demonstra", afinal, que o preço de equilíbrio será superior e a quantidade produzida inferior ao que seria determinado em concorrência perfeita. No caso de oligopólio, evidentemente o mais importante, os preços e quantidades ficam indeterminados. Inúmeras tentativas de solução foram propostas, desde as baseadas na Teoria dos Jogos até as que partem do "princípio do custo total", como a de R. Hall e C. Hitch, "Price Theory and Business Behaviour", in *Oxford Economic Papers*, 1939. A mais bem sucedida nesta linha é a de Sylos-Labini, *op. cit.*, cap. 2, porque está menos preocupada com a formação do preço em si do que com a estruturação do mercado. Seja qual for a explicação proposta, nos parece que o relevante é a rigidez dos preços (e margens de lucro) à baixa - mas não da quantidade produzida - nas empresas monopolistas ou oligopolistas, e não uma comparação estática com o que aconteceria hipoteticamente se houvesse "concorrência perfeita" nestas indústrias.

devido à relutância dos monopólios já estabelecidos numa certa esfera em expandir a capacidade produtiva e devido à obstrução feita a que novas firmas entrem nesses territórios sagrados " (27). Hilferding também admite como uma das consequências mais drásticas da monopolização da indústria sua influência negativa sobre o investimento: por parte dos setores monopolistas (ou, como ele chama, "cartelizados") porque têm que limitar a produção, e o nível mais alto de lucros, se inteiramente reinvestido, poderia acarretar superprodução; por parte dos setores competitivos, pelo nível mais baixo da taxa de lucros (28).

Finalmente, para ficar entre alguns autores mais conhecidos, esta é no essencial a mesma visão de Steindl, com a diferença de que este introduz explicitamente o conceito de grau de utilização da capacidade no seu raciocínio. As grandes empresas oligopolistas têm o que ele denomina " medo do excesso de capacidade ", que se traduz em menor investimento para um dado grau de ocupação da capacidade (29). Nestas condições, o próprio processo de concentração, desde que envolve um aumento das margens brutas de lucro e sua inflexibilidade para baixo (30), exige como contrapartida ao nível macroeconômico uma redução no grau de utilização da capacidade no conjunto da econo

(27) M. Dobb, *A Evolução do Capitalismo* (trad. port.), Zahar, Rio, 2a. edição, 1971 (1a. edição inglesa: 1945), p. 394/95.

(28) R. Hilferding, *op. cit.*, cap. 15, p. 264: "Assim cresce rapidamente, de um lado, a massa de capital determinado para a inversão, enquanto que, de outro, se contrai sua possibilidade de inversão. Esta contradição exige sua solução, e a encontra na exportação de capital". Nota que esta última não é criada pela monopolização - sendo um fenômeno inseparável do desenvolvimento capitalista - mas extremamente aguçada por ela.

(29) J. Steindl, *op. cit.*, cap. X, p. 131.

(30) Este raciocínio permite localizar uma tendência à estagnação econômica no próprio processo de concentração, e não em alguma redução apriorística no nível da demanda efetiva - por exemplo, por uma suposta queda primária da taxa de acumulação. No entanto, ainda assim esta tendência só vigoraria em condições de concentração crescente e baixo potencial de crescimento, em termos de abertura de novos mercados internos ou externos, como era o caso da economia norte-americana na década de 30 - precisamente a que Steindl tomou como referência em seu estudo.

mia; segue-se uma reação negativa do investimento, que ao afetar a demanda efetiva reduzirá novamente o grau de utilização. Esta circularidade "viciosa" seria característica de uma economia capitalista oligopólica "madura", na qual o excesso de capacidade não é destruído ou eliminado, como no capitalismo concorrencial, mas é esterilizado e absorvido pelas próprias grandes empresas, de forma que os maiores lucros e a maior capacidade potencial de acumulação não se realizam.

A introdução de progresso técnico, por sua vez, costuma receber um tratamento ainda mais superficial. No caso dos autores que estamos citando, ao menos, a questão parece estar colocada numa direção correta: segundo Hilferding, a introdução de novas técnicas (e poderíamos acrescentar: novos produtos) deixa de ser uma exigência permanente imposta pela concorrência, para ser apenas uma possibilidade submetida à estratégia das empresas monopolistas. De qualquer forma, para ele como para Steindl, a introdução de técnicas redutoras de custos (e de novos produtos), só aumentará os lucros e não implicará, como regra, uma redução nos preços. Assim, o "lucro extraordinário" proporcionado por uma inovação, ao contrário do que ocorre em condições de livre concorrência, não pode ser eliminado; e a introdução de progresso técnico não é mais necessariamente imposta pela concorrência, mas está subordinada à exigência mais geral de limitação da produção ⁽³¹⁾.

Uma voz quase isolada em defesa do dinamismo das grandes empresas oligopolistas é a de Schumpeter. O processo contínuo de inovação - ou da "destruição criadora" - não desaparece com o capitalismo monopolista, na mesma medida em que

(31) R. Hilferding, *op. cit.*, p. 263: "A técnica aperfeiçoada tem sido empregada e motivou também concentração, mas não expansão da produção". Cf. ainda J. Steindl, *op. cit.*, p. 133, cuja opinião é mais radical: "As inovações tecnológicas acompanham o processo de investimento como uma sombra, não agem sobre ele como uma força propulsora"; ou P. Sylos-Labini, *op. cit.*, p. 171: "As grandes empresas já existentes usam de seu poder de controle sobre as inovações, distribuindo no tempo (...), de forma que se reduzam as perdas administrativas derivadas da maquinaria já instalada". Além disso, a difusão das inovações é restringida, porque "não só a entrada de novas empresas (dos 'imitadores') se faz mais difícil, mas também a desaparecimento das empresas menos eficientes é menos freqüente".

a concorrência não é eliminada : apenas muda de forma ⁽³²⁾. Para ele, " o ponto essencial que se deve ter em conta é que, ao tratar do capitalismo, tratamos também de um processo evolutivo. Parece estranho que alguém possa deixar de reconhecer facto tão evidente que, além disso, há muito tempo foi salientado por Karl Marx (...). O impulso fundamental que põe e mantém em funcionamento a máquina capitalista procede dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados e das novas formas de organização industrial criadas pela empresa capitalista " ⁽³³⁾. A existência de " práticas monopolistas " (que de um modo ou de outro recaem na restrição à produção) não é um obstáculo por si ao potencial dinâmico do capitalismo: "(...) restrições deste tipo são, nas condições desse vendaval eterno, meros incidentes, muitas vezes inevitáveis, de um processo de expansão a longo prazo que protegem e nunca impedem. Não há mais paradoxo neste caso do que haveria em dizer que os carros correm cada vez mais rapidamente porque possuem freios " ⁽³⁴⁾.

Mesmo que se possa objetar nessa argumentação uma dose excessiva de otimismo (e talvez de provocação deliberada ao senso comum) não há como negar que ela contém uma excelente advertência àqueles que, apressadamente, tomam o gigantismo económico pela inércia, e a crise geral do modo de produção capitalista pelo colapso económico como uma necessidade históri-

(32) J. Schumpeter, " The Instability of Capitalism ", in N. Rosenberg (ed.), The Economics of Technological Change, Penguin, Middlesex, 1971 (1a. ed. inglesa: 1928), p. 39/40: " Inovação no capitalismo competitivo é tipicamente incorporada na fundação de novas firmas ", mas não no capitalismo " trustificado ", onde " prossegue, no interior das grandes unidades existentes, quase sempre independentemente das pessoas individuais ", o que a tornaria automatizada, impessoal e mais estável como processo.

(33) J. Schumpeter, Capitalismo, ...etc., op. cit., cap. 7, p. 105. Para opiniões análogas, particularmente sobre o carácter evolutivo da concorrência no capitalismo, ver o artigo já citado de J. Clifton.

(34) Idem, cap. 8, p. 122.

ca (35). Ao mesmo tempo, como o próprio Schumpeter reconhece, sua posição não implica rejeitar a ocorrência de transformações significativas no funcionamento do capitalismo, ainda que seu "motor" tenha permanecido essencialmente o mesmo (além, naturalmente, das condições básicas que o definem como o mesmo modo de produção). De qualquer forma, fica estabelecido que o dinamismo da economia capitalista passa a depender decisivamente do comportamento dos grandes blocos de capital, e não mais dos pequenos capitalistas (36); os primeiros, "impessoais" mas com o poder que lhes confere o controle da propriedade; e os últimos, indivíduos "inovadores" mas destituídos de poder (37).

A fim de precisar melhor as condições em que se dá este dinamismo é necessário reconhecer um elemento adicional de importância crucial na propulsão da "máquina capitalista" ao longo deste século: a internacionalização do capital.

É bastante claro que o caráter internacional do capital precede em muito o próprio capitalismo. O que importa é precisar qual a natureza da internacionalização do capital em cada etapa, isto é, seus determinantes estruturais; por exemplo, em que medida o "imperialismo" é uma forma necessária desta expansão ao nível mundial na etapa monopolista, e não uma "política" nacional de anexações entre outras possíveis.

(35) Escrevendo em 1941, Schumpeter afirmou: "não há razões puramente econômicas para que o capitalismo não goze de outro período de expansão" - *idem*, cap. 14, p.204, nota. O grifo é do original.

(36) "Não basta argumentar que, em virtude de a concorrência perfeita ser impossível nas modernas condições industriais - ou porque sempre o foi - a grande empresa ou monopólio devam ser aceitos como males necessários, inseparáveis do progresso econômico (...). Devemos, pelo contrário, reconhecer que a grande empresa transformou-se no mais poderoso motor desse progresso e, em particular, da expansão a longo prazo da produção total, não apenas a despeito, mas em grande parte devido a essa estratégia que parece tão restrita quando estudada em casos individuais" - Schumpeter, *op. cit.*, p. 133.

(37) Com a necessária qualificação de que uns não dispensam a existência dos outros, numa convivência em simbiose.

A caracterização da etapa monopolista pela exportação de capitais⁽³⁸⁾ pode ser feita, sinteticamente, a partir das condições estruturais da economia capitalista e da divisão internacional do trabalho que se estabelece. A progressiva ruptura da hegemonia inglesa no plano internacional, na passagem do século, coincide com a rápida industrialização de outros países (Alemanha, E.U.A., França, etc.) e com a própria transição para a etapa monopolista. É neste processo de monopolização - ou a "maturidade excessiva"⁽³⁹⁾ do capitalismo em certos países - que se impõe a necessidade da exportação de capital; ela se traduz menos na insuficiência "absoluta" de alternativas de investimento nos países de origem do que na oportunidade de obter maiores taxas de lucro em aplicações no exterior. A possibilidade destas exportações é determinada pelo estágio relativamente difundido das relações de produção capitalistas no mundo, e a concorrência pelos mercados externos - em particular pelas fontes de matérias-primas industriais - submete as regiões ainda inexploradas à "partilha" das empresas monopolistas e respectivos países de origem, envolvidos na disputa pela hegemonia; nesse contexto, a prática anexacionista ou colonialista é concretamente a única forma possível de garantir mercados "cativos", em face da intensidade da concorrência pelas regiões não dominadas. Desta forma, o imperialismo não equivale ao colonialismo (capitalista), mas ao fim da partilha territorial do mundo entre as potências capitalistas e ao início de sua divisão pelo capital monopolista⁽⁴⁰⁾.

Estas características no plano internacional pertencem à primeira fase, de constituição - até os anos 30 - do capitalismo monopolista, e seria totalmente errôneo generalizá-la para o período atual, pós- 2a. guerra mundial. Se é verdade que a exportação de capitais, agora como antes, é o traço dominante, é indispensável assinalar que o conteúdo desta ex-

(38) Por contraste com a concorrencial em que predominava a exportação de mercadorias - V. I. Lênin, *op. cit.*, p. 260. É evidente que as exportações de capital foram importantes no século XIX e a exportação de mercadorias cresceu neste século; o importante é o papel que desempenham em cada etapa.

(39) *Idem*, p. 261; ver também Hilferding, *op. cit.*, p. 264, trecho citado na nota 28.

(40) *Idem*, p. 287.

portação (ou destes capitais) vem se modificando. Este capital que se tem internacionalizado nas últimas três décadas assumiu predominantemente a forma de capital produtivo (ou, na linguagem corrente, de investimento direto).

Nas primeiras décadas deste século, o investimento direto era minoritário na circulação internacional de capital (41), e correspondia basicamente à instalação de indústrias extrativas minerais ou secundariamente de produtos alimentares, de mercado muito amplo. A partir da 2a. guerra o padrão se modifica substancialmente: a exportação de capital produtivo é predominante (42), e além disso não é mais voltada quase exclusivamente para a obtenção de matérias-primas, mas crescentemente para a produção de manufaturados em geral, bens de consumo - particularmente os duráveis - e de capital (43). Em síntese, corresponde à expansão do que se costuma chamar de empresas multinacionais.

O predomínio destas empresas como forma atual de internacionalização do capital reflete o grau de "maturação" do capitalismo nos principais países desenvolvidos (44), notada

(41) Nos anos 20, cerca de 25% do fluxo bruto de capitais - J. Dunning, "Capital Movements in the Twentieth Century", in J. Dunning (ed.) International Investment, Penguin, Middlesex, 1972, p. 60.

(42) Cerca de 60% do fluxo bruto de capitais corresponde a investimento direto, ou 80% do total do investimento privado, entre 1950 e 1964. A participação dos E.U.A. é de mais de 70% deste total no mesmo período, embora tenha decrescido ao longo do mesmo. Idem, p. 78.

(43) O investimento direto em produção de manufaturados representava em 1965 39% do total dos investimentos dos E.U.A. no exterior. Idem, p. 81.

(44) O que compreende também a evolução organizacional da grande empresa, com estrutura multidivisional (cada divisão responsável por uma linha de produção) descentralizada, mas subordinada a um comando estratégico - estrutura essa que se projeta no exterior, permitindo à grande empresa mais flexibilidade e poder de competição nos mercados locais, ao mesmo tempo em que reproduz sua própria imagem - em termos hierárquicos e de poder - em escala mundial. Ver S. Hymer, "The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development", in H. Radice (ed.), International Firms and Modern Imperialism, Penguin, Middlesex, 1975, especialmente p. 46 e 50.

mente nos E.U.A. (sede da maioria destas empresas) — isto é, a elevada concentração dos mercados dominados pelas grandes empresas e o esgotamento das fronteiras de expansão internas , em relação ao potencial de crescimento destas empresas. Sua penetração internacional generalizada propiciou a relativa homogeneização dos processos de produção, mercados e padrões de consumo em escala internacional. Pela primeira vez, não só o mercado é internacionalizado, mas a própria produção⁽⁴⁵⁾.

A forma como as empresas internacionais chegam a penetrar e exercer um papel de relevo na economia dos países semi-industrializados tem sido objeto de inúmeros estudos específicos, de que não vamos tratar aqui⁽⁴⁶⁾. No caso brasileiro, em particular, o ciclo de industrialização iniciado em meados dos anos 50 esteve claramente associado à presença de empresas

(45) Para uma descrição mais completa deste processo, ver L.G. Coutinho, " Mudanças Recentes na Divisão Internacional do Trabalho " in Revista Contexto, nº 2, S. Paulo, Março 1977, principalmente p. 63 a 67.

(46) A teoria do " ciclo do produto ", uma das mais conhecidas e frequentemente aplicadas, baseia-se numa escala de difusão internacional dos produtos, cuja etapa final seria a produção com filiais em países menos desenvolvidos. Embora com o mérito de destacar que a complexidade das decisões de investimento direto no exterior ultrapassam em muito as limitações de uma análise estática de custos comparativos ou taxas de lucro diferenciais, é insuficiente por não levar em conta os condicionamentos estruturais de um mercado oligopólico. Daí não conseguir explicar satisfatoriamente por que, quando a produção no exterior se mostra vantajosa (em termos de custos relativos), esta não é feita por produtores locais licenciados e sim por subsidiárias. Em outras palavras o "ciclo", se existe, não é do produto, mas das empresas e respectivos mercados. Cf. R. Vernon, " International Investment and International Trade in the Product Cycle " in J. Dunning (ed.), op. cit., p. 305/ 25. Um levantamento minucioso dos determinantes do investimento direto estrangeiro sob a ótica da organização industrial foi feita por R. Caves, "International Corporation : The Industrial Economics of Foreign Investment ", idem, p. 225/301. A influência das taxas de crescimento relativas dos mercados nacionais nestes investimentos é firmemente estabelecida por S. Hymer e R. Rowthorn, " Multinational Corporations and International Oligopoly: the non-American Challenge ", in C. Kindleberger (ed.), The International Corporation, MIT Press, Cambridge (E.U.A.), 1970.

internacionais. Entretanto, o conceito de grande empresa de que vimos tratando não pode ser simplesmente identificado, no caso dessas economias, com o de empresas internacionais. A existência de grandes empresas nacionais, em alguns casos também estatais (como no Brasil), com presença marcante na indústria, impede que esta identificação da grande empresa com a empresa internacional possa ser feita sem que se incorra em séria simplificação.

As vantagens evidentes das empresas internacionais em termos de tamanho das matrizes, disponibilidade tecnológica e financeira, de comercialização e acesso a matérias-primas, etc., não impedem a existência de condições estruturais em diversas indústrias que são em princípio comuns a todas as grandes empresas. Assim, desde que capazes de mobilizar um volume de capital suficiente, as empresas nacionais e estatais destes países não se defrontarão necessariamente com obstáculos intransponíveis ao nível da produção - economias de escala, tecnologia, etc. - ao ingressarem em indústrias novas ou em formação, que não apresentem senão barreiras técnicas à entrada; e a concentração nestas indústrias não dependerá da nacionalidade do capital, mas das características de tamanho determinadas pela tecnologia⁽⁴⁷⁾. Existirão, por outro lado, mercados

(47) Esta importante observação, dentre muitas outras, se deve fundamentalmente a M. Merhav, Dependencia Tecnológica, Monopolio y Crecimiento (trad. esp.), Ed. Periferia, B. Aires, 1972 (1a. ed. inglesa: 1969), cap. 1. Por exemplo, as seguintes passagens: " Se a tecnologia determina o tamanho da planta, não resulta surpreendente verificar que o grau de concentração nos países subdesenvolvidos é tão alto, se não mais alto, que o dos países avançados, mesmo quando as indústrias sejam mais 'jovens' e algumas firmas tenham tido menos tempo para crescer a expensas das demais " (p. 71); ou: " o espectro de técnicas disponíveis para o empresário de uma economia subdesenvolvida inclui todas as técnicas desenvolvidas pelos países avançados, enquanto as possa adquirir livremente no mercado ", e deste modo " se poderia dizer que os países subdesenvolvidos constituem um caso de ' crescimento econômico com oferta ilimitada de progresso técnico ' - mas para este progresso dependem dos países avançados " (p. 78/79). Este autor foi ainda um pioneiro na utilização das teorias de organização industrial baseadas nas " condições de entrada " - Bain, Sylos-Labini, etc. - para explicar a configuração estrutural dos setores industriais das economias capitalistas menos desenvolvidas.

tipicamente " estrangeiros ", particularmente os de produção diferenciada, em que as barreiras à entrada de novas firmas não são técnicas, mais de marcas, financeiras, etc. Seja como for, ao nível da estrutura produtiva das economias " semi-industrializadas " as grandes empresas não são redutíveis às de capital estrangeiro, tanto em termos de poder de mercado como pelas diferenciações dos padrões setoriais.

O que foi dito acima não exclui, obviamente, o reconhecimento de que as empresas internacionais estabelecem contrastes agudos no interior de uma variedade de setores industriais, além de acentuar a heterogeneidade estrutural da indústria destes países. Acrescentam novas desproporções às já existentes, que têm por vezes raízes históricas profundas. Mais importante, introduzem diferenciações de potencial dinâmico (de acumulação) que conformam, em síntese, uma estrutura oligopólica acentuadamente assimétrica nas suas características de funcionamento ⁽⁴⁸⁾.

Finalmente, estes aspectos tocam apenas de leve a questão da especificidade destas economias, que se definem historicamente, muito mais que pela estrutura da produção - esta relativamente homogênea à de outros países de igual ou superior nível de desenvolvimento capitalista. O que confere ao capitalismo brasileiro seu caráter específico é a industrialização tardia ⁽⁴⁹⁾, que entre outros efeitos, além da heterogeneidade estrutural e do próprio grau de internacionalização do sistema produtivo, leva ainda a formas estreitas de articulação do Estado com a economia.

(48) M. C. Tavares, Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil, tese de livre-docência (inédita) apresentada à UFRJ, Rio, 1975, p. 67 e seg.

(49) J. M. Cardoso de Mello, O Capitalismo Tardio, tese de doutoramento (inédita) apresentada à Unicamp, Campinas, 1975.

I. CONSIDERAÇÕES METODOLÓGICAS

1.1 - Material Empírico

Os dados utilizados neste trabalho foram fornecidos pela Fundação IBGE através de tabulações especiais, referentes ao Censo Industrial de 1970.

Consistem nas seguintes informações:

a) Resultados de atividades industriais para 392 setores a 4 dígitos ("grupos de indústria") distribuídos por 22 ramos a 2 dígitos ("gêneros de indústria") da Classificação de Indústrias do IBGE, abrangendo os 21 gêneros da Indústria de Transformação e o gênero Extração de minerais. Compreendem os seguintes itens: número de estabelecimentos, pessoal ocupado (total e ligado à produção), salários (do pessoal ocupado total e na produção), valor da produção, valor da transformação industrial, inversão de capital, total do capital aplicado (capital fixo: máquinas e equipamentos, edifícios, terrenos, etc.), despesas diversas discriminadas (encargos trabalhistas, conservação e reparação de equipamentos, aluguéis, "royalties", juros, impostos municipais, serviços profissionais, publicidade, frete, seguros e outras despesas).

b) Os mesmos dados para o conjunto dos 4 maiores estabelecimentos por valor da produção de cada setor industrial (4 dígitos), com identificação das firmas proprietárias dos estabelecimentos e sua ordenação segundo o valor da produção.

c) A partir da identificação das empresas, a classificação dos estabelecimentos de amostra de 4 maiores por setor de acordo com o tamanho (da empresa e do estabelecimento), origem de propriedade do capital, faixa de concentração da produção (4 intervalos entre 0 e 100%) e categoria de uso dos bens (as 2 últimas correspondentes do setor) permitiu o processamento e envio pelo IBGE de dados análogos para a amostra reagrupada segundo estes critérios (que serão discutidos adiante), dada a impossibilidade de se obter informações individualizadas para os estabelecimentos da amostra.

d) Distribuição dos estabelecimentos de cada setor por classes de valor da produção e pessoal ocupado, com -

tendo número de estabelecimentos, valor da produção, etc. , que entre outras coisas permitiu o cálculo do tamanho característico e a identificação do número de grandes estabelecimentos.

1.2 - Metodologia

Os setores industriais a 4 dígitos constituem a unidade mínima de análise, diante da impossibilidade de fornecimento pelo IBGE de dados relativos a estabelecimentos individuais. Os procedimentos adotados para o agrupamento destes setores são expostos em primeiro lugar.

Segue-se a apresentação e breve discussão dos critérios que orientaram a seleção e classificação da amostra de empresas líderes da estrutura industrial.

O terceiro item tratará de especificar os dados de atividades industriais empregados e de definir os indicadores estruturais e de desempenho construídos sobre estes dados, procurando esclarecer seu significado.

Completando esta introdução metodológica, serão feitas considerações ligeiras acerca do enfoque adotado no tratamento estatístico dos dados.

Na seção seguinte serão apresentados os resultados dos testes de associação (correlação) efetuados com os indicadores acima referidos.

1.2.1 - Critérios de classificação dos setores

A escolha do setor a 4 dígitos como unidade de referência prende-se à necessidade de buscar a melhor aproximação geral do conceito de mercado (e não de produto ou de indústria), que seja ao mesmo tempo homogênea pela classificação de indústrias do IBGE, tornando os resultados mais facilmente comparáveis com a maior parte da literatura sobre o tema. Esta restrição tem certamente implicações inevitáveis sobre a proposição inicial (identificação dos mercados), de forma que o setor é apenas uma solução de compromisso entre as duas exigências.

A concepção de mercado que temos em mente difere da convencional, que se confunde com um produto específico. Podemos defini-lo, sem grande rigor, como uma linha de produtos, diferenciados por marcas, modelos ou tipo de utili-

zação (inclusive produtos complementares), que resultem de processos de produção razoavelmente homogêneos quanto aos insumos utilizados e à tecnologia. Por outro lado, um relaxamento desta definição levaria à noção usual de indústria, que pode incluir insumos e processos apenas análogos ou complementares: por exemplo, as etapas de produção de uma determinada indústria podem constituir mercados em si mesmas. Neste sentido, o mercado seria uma categoria mais abrangente que a de produto e menos que a de indústria.

O estabelecimento industrial, tal como definido no Censo ⁽¹⁾ - "unidade de produção no qual são obtidos um só produto ou produtos conexos, com o emprego das mesmas matérias-primas ou utilização dos mesmos processos industriais" - representa em princípio uma aproximação razoável deste conceito. Nesta definição o estabelecimento não coincide necessariamente com uma unidade física ou local (planta industrial), podendo coexistir mais de um estabelecimento na mesma unidade, desde que correspondem a insumos ou processos diversos ⁽²⁾. Nem sempre, porém, esta distinção conceitual pôde ser satisfeita na prática, por razões operacionais, entre as quais a inexistência de centros de custos independentes para as atividades diversificadas (p.XVIII). Por este motivo a classificação dos estabelecimentos em muitos casos não é feita sem ambigüidade, exigindo sua alocação no sub-grupo (a 6 dígitos) correspondente à maior parte da produção. É evidente, no entanto, que esta classificação é tanto menos ambígua quanto maior o nível de agregação; pode-se admitir que a classificação a 4 dígitos possibilite melhor correspondência com a conceituação de estabelecimen-

(1) IBGE, *Censo Industrial - Brasil, 1970*, p. XXI

(2) Esta conceituação impede que produtos muito distintos, que sejam fabricados na mesma unidade por razões estritamente técnicas (aproveitamento de matérias-primas ou sub-produtos, integração vertical, etc.), sejam alocados no mesmo estabelecimento e assim incluídos num mesmo mercado. Por outro lado, exclui do mesmo mercado, por exemplo, produtos que sejam bons substitutos, mas que correspondam a processos produtivos muito diferentes e por isso classificados em indústrias distintas. Tais casos, além de não serem frequentes, não invalidam a aproximação sugerida entre o estabelecimento e nossa definição de mercado, na medida em que esta parte deliberadamente das condições de produção e não da semelhança dos produtos na satisfação de "necessidades do consumidor".

to, embora freqüentemente com o defeito de agrupar produtos excessivamente heterogêneos ⁽³⁾. Como, entretanto, é operacionalmente mais adequada, sem deixar de ser em geral assimilável à noção de mercado, foi tomada como unidade de análise.

Os setores a 4 dígitos, por sua vez, podem ser agrupados em função de vários critérios de classificação, com vistas a permitir destacar alternativamente as características da estrutura produtiva, da concentração técnica da produção (referida ao estabelecimento), da demanda (categorias de uso dos bens), da dominância do mercado (segundo os tipos de empresas líderes) e finalmente das formas de concorrência prevalentes. Assim, foram adotados os seguintes critérios de classificação dos setores

a) Gênero de indústria (2 dígitos da Classificação de Indústrias do IBGE) a que pertence o setor. Uma categoria classificatória adicional, interna a cada gênero, será a indústria de que faz parte o setor, definida aproximadamente pelas características técnicas do processo produtivo e dos insumos utilizados, e em geral compreendida entre 2 e 4 dígitos ⁽⁴⁾, a ser empregada na análise da estrutura industrial.

b) Faixa em que se enquadra o coeficiente de concentração da produção do setor (valor da produção dos 4 maiores estabelecimentos sobre o valor da produção total), entre quatro possibilidades: maior que 75%, entre 50 e 75%, entre 25 e 50%, menor que 25%.

c) Categoria de uso (ou demanda) dos bens produzidos pelo setor. Este critério, embora de grande importância, não será empregado sistematicamente neste trabalho ⁽⁵⁾.

(3) Nestes casos, geralmente o setor a 4 dígitos corresponde, na terminologia que adotamos, a uma mesma "indústria" com mais de um "mercado", a 6 dígitos.

(4) A referência principal, embora não exclusiva, desta classificação é adotada no trabalho Matriz de Relações Interindustriais, IBGE, 1976.

(5) A análise por categoria de uso foi objeto de um estudo específico no âmbito desta mesma pesquisa, na FINEP, e será publicada proximamente como parte do relatório final da pesquisa.

d) Número de estabelecimentos (de 0 a 4) entre os 4 maiores de cada setor pertencentes a cada classe de tamanho e origem de propriedade do capital das empresas correspondentes. Estes critérios, embora aplicáveis diretamente apenas ao tratamento da amostra de empresas líderes (ver item 1.2.2) serão empregados qualitativamente na análise da estrutura industrial, permitindo agrupar os setores segundo o tipo de dominância do mercado.

e) Tipo de mercado, definido em termos das condições de concorrência vigentes. Este critério será aplicado somente aos setores mais importantes em função de padrões estabelecidos com base em vários indicadores, e terá como referência principal a tipologia de mercado proposta por Maria da Conceição Tavares ⁽⁶⁾ a partir das análises desenvolvidas por J. Steindl e P. Sylos-Labini.

1.2.2 - Critérios de seleção e classificação da amostra de empresas líderes

a) Seleção

A amostra de empresas líderes da estrutura industrial foi obtida pela seleção e identificação, pelo IBGE, das firmas proprietárias dos 4 maiores estabelecimentos, e em valor da produção, de cada setor a 4 dígitos. Os 391 setores industriais com os quais se trabalhou ⁽⁷⁾ fornecem para 1970 uma amostra de 1.528 estabelecimentos, pertencentes a 1.261 empresas distintas.

A seleção dos 4 maiores estabelecimentos por setor é arbitrária enquanto indicador de liderança de mercado, tanto pela fixação do número de estabelecimentos quanto por este número em si. De um lado, a escolha de um número variável de estabelecimentos por setor - suficiente, digamos, para abranger uma porcentagem mínima do mercado - teria a vantagem aparente de proporcionar uma amostra com representatividade

(6) M.C.Tavares, Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil - Tese de Livre-docência (inedita) apresentada à UFRJ - Rio de Janeiro, 1975, p. 74 e seg.

(7) A Classificação de Indústrias do IBGE contém 392 setores a 4 dígitos. O setor 3099 - fabricação de produtos diversos, não classificados - foi eliminado de todos os cálculos, e seus estabelecimentos líderes excluídos da amostra.

uniforme nos diversos setores, mas com o inconveniente - a nos so ver mais grave - de incluir um número excessivo de empresas com baixo poder de controle sobre os respectivos mercados (na medida em que os setores menos concentrados estariam melhor representados na amostra), em detrimento de empresas com participação considerável em mercados mais concentrados. Uma alternativa seria fixar uma porcentagem mínima de participação suficientemente alta - solução também inconveniente, por aumentar excessivamente o número de empresas da amostra.

De outro lado, a escolha de 4 estabelecimentos por setor, e não outro número qualquer, foi determinada pela prática convencional de medir a concentração da produção (ou do mercado) de um setor industrial pela participação dos 4 maiores estabelecimentos (ou firmas) no valor da produção (ou das vendas) do mesmo. Admite-se com isso que a amostra de estabelecimentos (ou empresas) daí obtida seja suficientemente representativa da liderança da maioria dos mercados, e consequentemente da Indústria como um todo. Pressupõe-se, evidentemente, que a Indústria seja em média razoavelmente concentrada: no presente caso (1970), a amostra de 1528 estabelecimentos líderes é responsável por 38% do valor da produção industrial brasileira.

O principal fato a ser destacado é que a amostra assim obtida constitui, a rigor, uma amostra de estabelecimentos, e não de empresas.

Duas implicações fundamentais daí advêm. A primeira consiste na exclusão do âmbito da pesquisa, dada a natureza dos dados geralmente disponíveis para os estabelecimentos, de quaisquer informações relativas às atividades financeiras e comerciais das empresas correspondentes. Uma limitação mais séria, mesmo estritamente ao nível da esfera produtiva das empresas, é o desconhecimento da participação efetiva de uma empresa em um ou mais mercados, até mesmo quanto ao número de estabelecimentos que possui. Isto afeta em particular às grandes empresas, obscurecendo em parte a profundidade de sua penetração por multiplantas, por diversificação da produção ou por integração vertical. Concretamente, não só o grau de concentra -

ção "econômica" dos mercados (em termos da participação das firmas) estaria sistematicamente (e desigualmente) subestimada pela participação dos 4 maiores estabelecimentos no valor da produção dos setores como, mais ainda, a presença das grandes empresas (com maior número de estabelecimentos) ⁽⁸⁾.

Nessa medida, a adoção deste critério de seleção da amostra de empresas líderes dificulta a transposição dos resultados referentes ao estabelecimento industrial para a análise da empresa, mesmo estritamente ao nível da produção (isto é, à parte a ausência de dados sobre as atividades não produtivas).

Ele apresenta, contudo, a vantagem decisiva, para efeito de análise da estrutura industrial em termos das condições de produção e de mercado, de permitir situar as empresas com razoável rigor no interior da estrutura produtiva: em poucas palavras, elas podem ser consideradas empresas "líderes" (de mercado) com alguma segurança, e não apenas empresas "maiores". O que estas empresas líderes têm em comum a priori é unicamente o fato de possuírem estabelecimentos de maior tamanho em seus respectivos mercados. Portanto, é evidente que apenas parte da amostra assim constituída se compõe de grandes empresas e/ou estabelecimentos, para qualquer estratificação convencional de tamanho absoluto que se utilize; mas uma amostra composta apenas de "grandes empresas" impediria justamente identificar as especificidades da grande empresa na produção. Isto, sem mencionar que a escolha da amostra por critérios relativos à condição de empresa como tal (por exemplo, as maiores segundo faturamento, patrimônio, etc.) torna extremamente problemática sua localização precisa na estrutura industrial.

b) Classificação

A classificação das empresas da amostra foi feita em dois cortes distintos: por tamanho e por origem de pro -

(8) Esta restrição não é necessariamente tão grave, se admitirmos que só afeta os mercados em que ocorrem deseconomias de escala ao nível da planta (economias de escala de multiplantas), por custos de distribuição e comercialização, acesso a matérias-primas, etc. em que se impõe descentralização regional, e que são mais frequentes na produção de bens de consumo não duráveis.

(9) Capital + reservas (inclusive lucros); não é idêntico ao conceito de patrimônio líquido, que só inclui capital integralizado e reservas disponíveis. O critério ideal teria sido o faturamento, mais assemelhado ao valor da produção, usado como índice de tamanho para os estabelecimentos. A amostra do "Quem é Quem" de 1970, entretanto, não informava o valor do faturamento, além de ordenar as empresas de cada ramo em função do patrimônio.

priedade do capital.

O tamanho das empresas foi estabelecido com base na lista das maiores empresas do país por volume de capital, medida pelo patrimônio registrado em balanço ⁽⁹⁾, publicado pela revista Visão ("Quem é Quem", 1970). Foram consideradas as grandes empresas as que se incluem entre as 500 maiores empresas desta lista ⁽¹⁰⁾, com atividade principal localizada na indústria. A finalidade desta subdivisão da amostra por tamanho das empresas (e não apenas dos estabelecimentos) é fornecer um critério que permita identificar as características produtivas, setoriais e de mercado associadas especificamente à grande empresa industrial. Pretende-se com isso evitar a excessiva simplificação, presente na quase totalidade das pesquisas sobre indústria no Brasil e outros países de industrialização recente, de supor que a análise por categoria de origem de capital - "multinacional", nacional privada ou estatal - por si só é suficiente para dar conta dos diferentes padrões de comportamento das empresas.

Os estabelecimentos por sua vez também foram classificados em 2 grupos de tamanho, por valor da produção, definindo-se como grandes estabelecimentos aqueles com V.P. igual ou superior a Cr\$25 milhões, ou US\$ 5 milhões em 1970. Este valor, evidentemente arbitrário, representa o limite inferior da classe de valor da produção do Censo que contém o tamanho característico dos estabelecimentos da Indústria, calculado pelo índice de Niehans, que é de Cr\$45,5 milhões; além de operacionalmente conveniente, portanto, inclui apenas estabelecimentos de tamanho bem acima da média. A identificação destes estabelecimentos foi possível através da distribuição de tamanho a 4 dígitos, cuja classe superior abre neste valor da produção. Os estabelecimentos "grandes" por este critério totalizam 396 na amostra de líderes, ou 1/4 do total, propor-

(10) Como ela só inclui as sociedades anônimas (e nem todas as maiores), utilizaram-se dados da revista "Banas Industrial" de 1970 para completá-la, o que acrescentou 17 empresas (15 internacionais, sendo uma S/A) pertencentes à nossa amostra de líderes ao total das 500 maiores; ainda assim, é possível que esteja incompleta. Obteve-se um total de 272 empresas integrantes da nossa amostra entre as 500 maiores, o que lhe dá uma razoável representatividade entre as grandes empresas.

ção quase igual à de grandes empresas no total de empresas da amostra.

Esta dupla categorização do tamanho, da empresa e do estabelecimento, permite verificar em que medida a dimensão da planta industrial é em si responsável por melhor desempenho na produção, e até que ponto e em que tipo de mercado a dimensão da empresa influi, ou responde independentemente por determinadas características produtivas.

No que se refere à origem de propriedade das empresas, procedeu-se à usual classificação em 3 categorias principais: nacionais privadas, públicas ⁽¹¹⁾ e de capital estrangeiro. Esta última foi subdividida em outras 4, a fim de precisar melhor o tipo de empresa, uma vez que o capital estrangeiro abrange categorias muito distintas: internacionais, estrangeiras ^{de} empresas conglomerados financeiros internacionais e "joint ventures". A conceituação de cada uma delas é a seguinte:

- Internacional: quando pelo menos 20% do capital pertence (diretamente ou por controle indireto) a uma empresa ou grupo industrial sediado no exterior, que conste da lista de 500 maiores dos E.U.A. ou 200 maiores não-americanas da revista "Fortune" para 1970, ou que atuem no mínimo em 6 países com atividade industrial ⁽¹²⁾.

- Estrangeira: quando pelo menos 20% do capital é controlado por empresa ou grupo sediado no exterior, que não satisfaça nenhuma das condições do item anterior.

- Empresa de conglomerado financeiro: quando no mínimo 25% do capital pertence a um banco ou grupo financeiro

(11) Os casos de dúvida na classificação entre empresas nacionais privadas e públicas foram esclarecidos com auxílio de várias publicações, especialmente: Revista Brasil Exame, "Os Melhores e os Maiores", setembro 1974 p. 36 e seg., Conjuntura Econômica, junho 1973, p. 66 e seg. (dados referentes a 1969).

(12) Todas estas informações foram extraídas de Jean Bernet, Guia Interinvest, Rio de Janeiro, 1971. O critério de atuação em 6 ou mais países foi sugerido por J.W.Vaupel, The World's Multinational Enterprises, Harvard University, Boston, 1973.

com sede no exterior. O maior limite inferior de participação neste caso supõe menor facilidade de controle do que para empresas industriais - especificamente o controle da tecnologia e patentes, conhecimento e acesso aos mercados de produtos, matérias-primas e equipamentos, técnicas de comercialização, etc. (13)

- "Joint venture": quando há participação acionária de uma (ou mais) empresa de capital externo (internacional, estrangeira, de conglomerado financeiro ou ainda outra "joint venture"), com o respectivo percentual de controle, ao lado de pelo menos uma empresa ou grupo nacional e/ou estatal com participação igual ou maior. A inclusão desta categoria no conjunto das empresas de capital estrangeiro não tem uma justificativa rigorosa; apenas significa que não possui controle nacional.

A subdivisão das empresas de capital estrangeiro visa distinguir, em primeiro lugar, aquelas que são propriamente "filiais" de empresas com sede no exterior - no caso, as internacionais e estrangeiras - daquela em que o "controle" externo representa muito mais uma aplicação financeira de capital, em sentido abstrato, embora sob a forma de investimento direto. É bem verdade que várias empresas (ou grupos) internacionais atuantes na indústria brasileira, conforme se pôde constatar, também apresentam um padrão semelhante às de conglomerados financeiros, com participações minoritárias frequentes e altamente diversificadas, configurando verdadeiros conglomerados industriais. No entanto, verificou-se que de fato as participações acionárias minoritárias, associadas (vários grupos) e diversificadas (ramos industriais distintos) são típicas dos conglomerados financeiros, ao passo que os grupos ou empresas internacionais, em sua maior parte (70%) e a quase totalidade dos que chamamos "estrangeiros", participam do capital de apenas uma empresa da amostra, ao mesmo tem

(13) F.Fajnzylber vai muito além e desconsidera a participação acionária de instituições financeiras públicas ou privadas estrangeiras como merecendo algum destaque, mas em todo caso reconhecendo que tal participação teria efeito "de natureza diferente do que possa ter a participação de empresas produtivas de bens", cf. Sistema Industrial e Exportação de Manufaturados - Análise da experiência brasileira, IPEA, Col. Relatórios de Pesquisa, nº 7, Rio, 1971 p. 31.

po sem dividir o capital com outros grupos na mesma empresa em suma, constituem o par matriz-filial no sentido corrente.

Por outro lado, a separação entre empresas "internacionais" e "estrangeiras", baseada no critério de tamanho da matriz e do grau de penetração internacional, tem o propósito de evitar confundir as grandes corporações de alcance transnacional - as usualmente chamadas "multinacionais" (14) - com empresas de escasso poderio financeiro, tecnológico e de mercado ao nível mundial, e que em alguns casos só se distinguem das empresas nacionais pelo controle de capital pertencer a um "residente no exterior". Em todo caso, o número de empresas estrangeiras assim definidas, entre as líderes de setores em 1970 revelou se bastante reduzido, como seria de se esperar.

A definição que adotamos para as "joint ventures" não oferece maior problema, correspondendo aproximadamente à noção de uso corrente: elas se caracterizam, basicamente, pela ausência de um controle acionário definido. Mas note-se que estamos aplicando este conceito unicamente à participação conjunta de capitais estrangeiros com nacionais (privados ou não), e não a outra combinação qualquer: por exemplo, dois grupos internacionais com níveis equivalentes de participação acionária numa empresa a caracterizam como internacional, desde que a participação conjunta ultrapasse o limite crítico de controle que estabelecemos (20%). No caso de uma combinação com participações iguais de um grupo internacional com outro não-internacional, o primeiro prevalece, o mesmo acontecendo entre um grupo estrangeiro e um conglomerado financeiro.

A fixação do limite crítico de controle das empresas internacionais e estrangeiras em 20% de participação no capital foi até certo ponto arbitrária, uma vez que não existe um critério consensual, e nenhuma cifra em torno deste valor

(14) Esta designação habitual foi omitida em benefício da precisão da terminologia: como referência à atuação em diversos países, é substituída com vantagem pela definição que adotamos de empresas internacionais, ou ainda por "transnacionais". Na acepção correta significa ausência de uma origem nacional dominante do controle do capital, e neste sentido estrito registra-se a presença de apenas 3 empresas multinacionais em nossa amostra: 2 internacionais e 1 grupo financeiro.

pode ser considerada em princípio mais correta que outra qualquer; é suficiente admitir que há possibilidade de controle a baixo de uma participação acionária de 50% ⁽¹⁵⁾. Estabelece - mos este limite em 20% porque ele permite incluir algumas em - presas notoriamente controladas por grupos internacionais, que a um nível de 25% teriam de ser classificadas como nacionais; na verdade, o próprio fato de a freqüência de empresas com participação internacional aumentar sensivelmente quando o percentual desta participação alcança 20% já pode ser inter - pretado como indicativo de que esta é a faixa de definição do controle ⁽¹⁶⁾.

Toda essa discussão se desloca para um plano se - cundário quando se constata que a participação majoritária (acima de 50%) é, de longe, a forma de controle mais freqüente. Considerando-se apenas as empresas da amostra claramente controladas por capital estrangeiro (ã parte as "joint ventures"), que somam 285, observa-se que o número de empre - sas controladas por participação majoritária é de 258, isto é, mais de 90% dos casos ⁽¹⁷⁾.

1.2.3 - Indicadores a serem utilizados na análise

Os indicadores referentes à atividade produtiva

(15) Para uma discussão mais completa da questão, ver F. Fajnzylber e T. Martínez - Tarragó, Las Empresas Transnacio - nales - Expansión a nivel mundial y su proyección en la indus - tría mexicana, Fondo de Cultura, México, 1976, p. 150. Por exemplo, a participação crítica "adotada por estes autores é de 15%, enquanto J. Vaupel admite controle com apenas 5% do capital. O Departamento de Comércio dos E.U.A. considera uma participação de 25% para definir o conceito de empresa ameri - cana com atividades no exterior; citado em F. Fajnzylber, Es - tratégia Industrial e Empresas Internacionais, IPEA, Col. Re - latórios de Pesquisa, nº 4, Rio, 1971, p. 23; ver também C. von Doellinger e L.C. Cavalcanti, Empresas Multinacionais na Indústria Brasileira, IPEA, Col. Relatórios de Pesquisa nº 29, Rio, 1975, p. 33; onde o mesmo percentual crítico de 25% é usado.

(16) Há somente 2 empresas em nossa amostra com participação de capital estrangeiro entre 15 e 20%; 9 entre 20 e 25%; 6 en - tre 25 e 30%; continua decaindo nos intervalos seguintes, até aumentar novamente nas proximidades de 50%.

(17) Conclusões análogas são obtidas para o México por F. Fajnzylber e T. Martínez - Tarragó, op. cit. p. 151.

dos estabelecimentos ⁽¹⁸⁾ que serão usados neste trabalho estão compreendidos em dois grandes blocos: os indicadores da estrutura técnica do mercado (tamanho, concentração, coeficientes de capital e custos de produção) e os indicadores de desempenho (produtividade e salários, rentabilidade e expansão da capacidade produtiva).

Faremos a seguir uma descrição da forma de cálculo e uma discussão sucinta do significado que será atribuído a cada um deles na análise.

A estrutura técnica do mercado inclui os seguintes indicadores:

a) Tamanho dos estabelecimentos

- Valor da produção médio (VPM) = Valor da produção (VP) ⁽¹⁹⁾ / número de estabelecimentos (NEST)

- Capital fixo médio (KM) = Capital fixo (K) ⁽²⁰⁾ / NEST

- Pessoal ocupado médio (POM) = Pessoal ocupado total (PO) ⁽²¹⁾ / NEST

- Pessoal ocupado na produção médio (POPM) = Pessoal ocupado na produção (POP) ⁽²²⁾ / NEST

(18) Estas variáveis se referem sempre a um conjunto de estabelecimentos (um setor, por exemplo) e não a um estabelecimento isolado, para o qual não se dispõe de dados.

(19) Corresponde ao valor das vendas mais estoques, deduzidos os impostos indiretos: IPI, ICM e ISS.

(20) Capital aplicado em 31/12/70. Inclui máquinas, equipamentos, instalações, construções, terrenos, meios de transportes, móveis e utensílios do estabelecimento.

(21) Pessoal ocupado em 31/12/70. Compreende pessoal ligado à produção e administração inclusive em tempo parcial. Para o cálculo de alguns indicadores que envolvam "fluxos" anuais, como a produtividade, teria sido preferível a média mensal do pessoal ocupado. As diferenças entretanto não são grandes: para o conjunto da indústria (extrativa + transformação) em 1970 a média mensal é apenas 0,7% inferior ao total no fim do ano, e a maior diferença observada nos gêneros de indústria é de 10% (em Fumo).

(22) Inclui operários, técnicos, mestres e contramestres.

- Tamanho característico dos estabelecimentos em valor da produção (TC): calculado para os setores a 4 dígitos pelo Índice de Niehans, com base na distribuição dos estabelecimentos e respectivo valor da produção por classe de valor da produção utilizada no Censo (com o intervalo superior aberto em Cr\$ 25 milhões). Cálculo do Índice ⁽²³⁾:

$$TC = \sum \frac{VP_i}{N_i} \cdot \frac{VP_i}{\sum VP_i},$$

onde: VP_i = valor da produção do intervalo i

N_i = número de estabelecimentos do intervalo i

Representa a média ponderada dos tamanhos médios dos estabelecimentos de cada intervalo, pela respectiva participação no valor da produção total do setor.

Os indicadores de tamanho baseados no valor da produção (valor da produção médio e tamanho característico) foram quase sempre os utilizados na análise, assim como a própria ordenação dos estabelecimentos (4 maiores por setor) foi feita em função do valor da produção. A justificativa para isso é que o valor da produção reflete melhor a posição no mercado (por ser o que mais se aproxima do valor das vendas), independentemente das possíveis diferenças de produtividade e de capital por homem entre os estabelecimentos de um setor.

b) Concentração dos setores

- Coeficiente de concentração (C.C. %) = VP dos 4 maiores estabelecimentos / VP total.

- Número de tamanhos característicos (NTC) = VP/TC (é um indicador inverso de concentração).

O coeficiente de concentração calculado pela participação dos 4 maiores estabelecimentos no valor da produção de um setor dá apenas uma indicação grosseira do que se poderia chamar de concentração "técnica" de um mercado ou indústria, isto é, ao nível das plantas produtivas, e não da concen

(23) Cf. F. Fajnzylber, *Sistema Industrial ...*, op. cit., p. 50 e seg. Note-se que este indicador é fortemente influenciado pela concentração dos setores.

tração "econômica" (24) ou das vendas (ao nível das empresas no mercado); esta última estará subestimada na medida da existência de empresas com multiplantas entre as líderes. Além disso, a classificação de indústrias do IBGE freqüentemente introduz um elemento adicional de subestimação, mas na própria concentração "técnica", ao agregar mercados distintos num mesmo setor a 4 dígitos.

A escolha de um número fixo de estabelecimentos maiores - quatro - é puramente convencional, e se justifica simplesmente pelo uso difundido (25). Este método de cálculo da concentração está sujeito a inúmeras objeções, tanto para comparações inter-setoriais como inter-temporais; a verdade, porém, é que não existe um método alternativo que esteja isento de algum inconveniente (26). Nestas condições, o coeficiente de concentração que utilizamos pelo menos serve para dar uma idéia da distribuição de tamanho - e indiretamente do poder de mercado das empresas líderes, devido estritamente ao tamanho das plantas (daí o termo "concentração técnica") - com as vantagens da simplicidade e convencionalidade (isto é, permitindo comparações com outras pesquisas).

Este mesmo coeficiente de concentração foi utilizado para níveis mais agregados que o setor a 4 dígitos - como a indústria, o gênero de indústria e os agrupamentos de setores por critérios de dominância: de grandes empresas, capital estrangeiro e a própria concentração (ver item 1.2.1). Nestes casos, o coeficiente foi calculado pela média ponderada (pelo valor da produção) das concentrações dos setores, o que equivale à participação da amostra de estabelecimentos líderes do conjunto de setores no total dos estabelecimentos, pelo valor da produção.

(24) Terminología propuesta por P. Sylos-Labini, *Oligopolio y Progreso Técnico* (trad. esp.), Oikos-tau, Barcelona, 1966, p. 18.

(25) Ver comentários anteriores (item 1.2.2 - a) referentes à seleção da amostra de estabelecimentos líderes.

(26) Ver, por exemplo, as observações de Sylos-Labini, *op. cit.* p. 19 e seg.

Uma medida alternativa da concentração, que utilizamos apenas nos testes de correlação entre os indicadores, é o inverso do "número de tamanhos característicos" de um setor, que possui a vantagem de ser influenciado pela distribuição de tamanho dos estabelecimentos. Não foi usado sistematicamente, tanto por ser menos convencional e de interpretação mais difícil, como por não se aplicar a níveis de agregação superiores ao setor a 4 dígitos.

c) Coeficientes de capital fixo

- Relação capital/produto (RKP) = $K/\text{Valor da transformação industrial (VTI)}$ (27)

- Relação capital/trabalho total (RKTT) = K/PO

- Relação capital/trabalho na produção (RKT) = K/POP

Para efeito da análise, admitimos que a relação capital/trabalho (ou "densidade de capital"), em qualquer das duas definições (28), reflete com maior precisão as características técnicas do processo produtivo, desde que está menos sujeita a variações conjunturais do que a relação capital/produto, além de não estar afetada, ao contrário desta última, por diferenças na produtividade do trabalho e/ou nos preços do produto final. Dessa forma, a relação capital produto - ou "intensidade

(27) O VTI, obtido por subtração do VP das despesas de operação industrial (matérias-primas e componentes, materiais, combustíveis e lubrificantes, energia elétrica e serviços industriais contratados), foi usado como aproximação ao valor agregado pelo estabelecimento (considerando que a relação capital/produto deve ser calculada sobre esta última e não sobre o valor da produção). O valor agregado excluiria alguns itens, como serviços profissionais (assistência técnica e outros), publicidade e propaganda, que são normalmente apropriados como custo ao nível da empresa e não do estabelecimento, tendendo por isso a superestimar o valor agregado por estabelecimentos de empresas que possuem vários estabelecimentos.

(28) O pessoal não ligado à produção representa apenas 14% do total do pessoal ocupado no conjunto da Indústria em 1970, e esta mesma proporção se mantém em média para o conjunto das amostras de 4 maiores estabelecimentos por setor; existem algumas diferenças setoriais, mas não são de grande monta. A relação capital/trabalho total pode ser considerada teoricamente mais adequada, na medida em que parte do capital fixo corresponde efetivamente ao pessoal ligado à produção, daí ter sido a utilizada na análise.

de capital" (29) - será interpretada, nas comparações intra e inter-setoriais, como refletindo ao mesmo tempo a relação capital/trabalho (diretamente) e a produtividade (inversamente), isto é:

$$\text{relação capital/produto} = \frac{\text{relação capital/trabalho}}{\text{produtividade do trabalho}}.$$

A existência de uma situação conjuntural desfavorável da demanda, acarretando excesso de capacidade, repercutirá mais fortemente na relação capital/produto do que na relação capital/trabalho - embora evidentemente ambas tendam a aumentar - dado que a primeira refletirá não apenas o aumento da própria relação capital/trabalho, como ainda uma possível queda na produtividade, devida à redução no número de horas trabalhadas por operário (horas extras), no ritmo de trabalho, ou mesmo nos preços - em setores mais competitivos, afetando a produtividade medida em valor. No caso de haver capacidade ociosa planejada, os efeitos seriam semelhantes, embora talvez de menor intensidade. Quando o investimento realizado ao longo do ano (1970) tem magnitude muito grande comparado com o capital inicial, o cálculo da relação capital/produto com base no capital aplicado em 31/12 tende ainda a superestimá-la fortemente.

Como se verá adiante, a dispersão relativamente baixa das margens de excedente produtivo (rentabilidade corrente) inter ou intra-setores torna a relação capital/produto, de modo geral, uma razoável "proxy" (invertida) da rentabilidade do capital na produção, o que acentua ainda mais o caráter "não técnico" deste indicador.

(29) Em sentido um pouco diferente do usado entre outros por J. Steindl, *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, Basil Blackwell, Oxford, 1952, p. 47 (e outras), em que "capital intensity" se refere à relação capital/capacidade produtiva, e só neste caso pode ser considerada como um coeficiente essencialmente "técnico", uma vez que independe do grau de utilização da capacidade. Também difere do significado de uso corrente na literatura, principalmente a de corte neoclássico, em que esta expressão representa a dotação de capital relativamente à de trabalho.

d) Custos de produção

Os itens de despesa dos estabelecimentos considerados como custos de produção (DP) são os seguintes, na terminologia do IBGE e em ordem decrescente de magnitude: despesas de operação industrial (DOI) (ver nota 27); salários (S) ⁽³⁰⁾; despesas com encargos trabalhistas (DT), que compreende previdência e assistência social (parcela do empregador) inclusive a de manutenção própria, FGTS, prêmios de seguros de acidentes do trabalho e outros, e indenização por dispensa; despesas de conservação e reparação de equipamentos (DC); despesas com aluguéis e arrendamentos; e pagamentos de "royalties".

Os coeficientes de custos sobre o valor da produção construídos com estes itens são os seguintes

- Margem de custos de operação (CO) = DOI/VP
- Margem de custos de trabalho (CT) = $(S + DT)/VP$
- Margem de custos de produção (CP) = DP/VP

Com exceção das despesas de operação industrial e salários, os demais custos de produção fazem parte de um conjunto de itens que o IBGE reúne sob o título de despesas diversas. Neste trabalho foram considerados apenas os custos de produção, pelo fato de que a maior parte das despesas diversas

(30) Salários do pessoal ocupado total, ou salários + ordenados, inclusive previdência social. É evidente que apenas os salários do pessoal ligado à produção poderiam ser considerados estritamente como custos de produção; infelizmente, porém, os encargos sociais, que correspondem a uma proporção apreciável dos salários (cerca de 30% em média), não foram subdivididos pelo IBGE de acordo com as categorias de trabalho (ligado ou não à produção), de forma que os custos de trabalho como um todo (salários + encargos sociais) não puderam ser distribuídos analogamente. A proporção dos "ordenados" (pessoal não ligado à produção) no total dos salários da Indústria é de 26%, tanto para a amostra de 4 maiores por setor como para o conjunto de estabelecimentos, representando, respectivamente, 2,8% e 2,5% do valor da produção, o que introduz distorções pouco significativas e não-tendenciosas (em relação ao tamanho dos estabelecimentos) nos custos de produção.

restantes (juros, fretes, publicidade, seguros, serviços profissionais, impostos municipais, etc.) tendem a aparecer subestimadas quando empresa e estabelecimento não se confundem - isto é, nas empresas maiores (31) - uma vez que se referem quase sempre à empresa e não ao estabelecimento.

Os coeficientes acima representam a participação dos custos de produção (e seus principais componentes) no valor da produção, que denominamos "margens de custos", e não custos por unidade de produto. Nesta medida, uma comparação destes coeficientes no interior de um determinado setor, por exemplo entre os 4 maiores e o conjunto de estabelecimentos, só pode ser interpretada em termos de vantagens técnicas na produção quando a produção do setor for bastante homogênea, e os preços possam ser supostos como uniformes. Feita esta qualificação importante, a ocorrência de uma vantagem considerável nestes coeficientes para os maiores estabelecimentos de um dado setor foi interpretada ao curso da análise da estrutura produtiva (especialmente capítulo II) como indicando economias de escala ao nível da planta industrial. Embora sem pretender aprofundar aqui a discussão em torno deste tema, tão abundante quanto pouco conclusivo na literatura econômica, devemos notar que a expressão "economias de escala" é utilizada em vários sentidos nem sempre equivalentes. Neste trabalho ela aparece com dois significados distintos: o primeiro, acima referido, aplicado a diversos estabelecimentos da mesma indústria, pode envolver o emprego de técnicas de produção diferentes; o segundo, mais específico e não verificável com nossos dados, se aplica à variação dos custos unitários em função

(31) A título de ilustração, basta notar que os 4 maiores estabelecimentos da fabricação de cigarros registram despesas de publicidade nulas. O mesmo acontece com os estabelecimentos líderes (geralmente quando pertencentes a grandes empresas) de inúmeros setores, especialmente nos itens publicidade e pagamento de juros.

da quantidade produzida para uma mesma técnica ⁽³²⁾, o que pode dar uma indicação do impacto do grau de utilização da capacidade produtiva sobre os custos unitários de produção (ver capítulo IV, onde esta questão é referida no contexto da análise das estruturas de mercado).

O desempenho dos estabelecimentos na produção será avaliado pelos indicadores a seguir.

e) Produtividade e salários

- Produtividade do trabalho total (PRODT) = $VTI^{(33)}/PO$

- Produtividade por trabalhador ligado à produção (PROD) = VTI/POP

- Salário médio (ou unitário) = S/PO

- Salário médio na produção = $SP^{(34)}/POP$

A inclusão dos salários ao lado da produtividade entre os indicadores de "desempenho" evidentemente só se justifica para efeito do cálculo do excedente extraído na produção, no item seguinte. É claro também que a produtividade "em valor", como a definimos, envolve implicitamente possíveis diferenças de composição do produto e níveis de preços entre estabelecimen

(32) Nos textos sobre organização industrial é investigada a existência de economias de escala nestas duas acepções; na primeira através de estatísticas de custos efetivamente observados, e na última por meio de estimativas de engenharia de produção. Para citar um exemplo de cada, onde surgem evidências favoráveis às economias de escala, na indústria norte-americana, ver respectivamente: S. Hymer e P. Pashigian, "Firm Size and Rate of Growth", in Douglas Needham (ed.), Readings in the Economics of Industrial Organization, Holt, Rinehart & Winston, N. York, 1970, p. 142-159; e J. Haldi e D. Whitcomb, "Economies of Scale in Industrial Plants", in op. cit., p. 74 a 87. Este último, baseado em estimativas, constata economias de escala apreciáveis tanto nos custos de instalação (investimento inicial) quanto nos custos de produção; nestes, porém, exclusivamente em consequência de redução nos custos de trabalho, e não por economia de matérias-primas. Obtivemos resultados semelhantes em nossa pesquisa (embora entre estabelecimentos diferentes), em que na grande maioria dos casos em que se verificam economias de escala nos custos de produção estas se explicam quase inteiramente pelos custos de trabalho, refletindo maior produtividade, não obstante o peso muito maior dos gastos com matéria-prima no total dos custos de produção.

(33) Também aqui empregado como aproximação do valor agregado pelo estabelecimento (ver nota 27).

(34) Salários do pessoal ligado à produção (ver nota 22).

tos, e com isso do poder de mercado das empresas correspondentes, no mesmo setor ou em setores distintos.

f) Rentabilidade corrente na produção

- Extração do excedente:

- Taxa de excedente ou de exploração (TE) = $\frac{\text{Excedente bruto (EB)}}{\text{SP}}$, onde: $\text{EB} = \text{VTI} - \text{SP}$

- Margem bruta de excedente (MBE) = $\frac{\text{EB}}{\text{VTI}}$

Estes indicadores, inteiramente equivalentes, são usados para determinar o montante do excedente extraído no processo produtivo em relação ao valor total agregado no estabelecimento, independentemente das proporções em que seja apropriado dentro ou fora do estabelecimento.

- Apropriação do excedente:

- Relação excedente líquido/salários (RES) = $\frac{\text{excedente líquido (EL)}}{\text{S}}$, onde $\text{EL} = \text{VP} - \text{DP}$ (35)

- Relação excedente líquido/salários na produção (RESP) = $\frac{\text{EL}}{\text{SP}}$

- Margem líquida de excedente (MLE) = $\frac{\text{EL}}{\text{VTI}}$

- Margem operacional de excedente = $\frac{\text{EL}}{\text{VP}}$

(= 1 - CP)

- "Mark-up" = $\frac{\text{VP}}{\text{SP} + \text{DOI}} - 1 = \frac{\text{EB}}{\text{SP} + \text{DOI}}$

Os coeficientes baseados no excedente líquido, embora constem da maioria das tabelas deste trabalho que contêm indicadores de atividades industriais, raramente foram destacados no texto, em vista da semelhança de comportamento entre estes coeficientes e os que utilizam o excedente bruto (no que se refere

(35) O excedente líquido representa a parcela do valor da produção apropriada pelo estabelecimento, descontados somente os custos de produção; inclui portanto os custos financeiros, de distribuição, comercialização, impostos e serviços. O conceito de lucro líquido (antes dos impostos diretos), que implicaria subtrair todas estas outras despesas, deixando como resíduo o excedente efetivamente apropriado pelo estabelecimento, não foi utilizado tendo em conta as distorções que provocaria, superestimando a rentabilidade da maioria dos estabelecimentos de grandes empresas, pelas razões já expostas.

às proporções, e não ao valor absoluto), tanto entre setores como nos mesmos setores. Isto reflete, evidentemente, uma participação razoavelmente constante no VTI dos itens de despesas diversas que representam custos de produção.

A margem operacional de excedente (complemente em relação à unidade da margem de custos de produção no valor da produção) é a que mais se aproxima do conceito usual de margem de lucro, calculada sobre as vendas; está implicitamente referida ao longo da análise, sempre que se falar dos custos de produção.

Finalmente, o "mark-up" foi definido a partir do conceito de "grau de monopólio" de Kalecki ⁽³⁶⁾, expresso pela relação preço/custo direto (ou primário) unitário. Não pretendemos discutir aqui as várias implicações teóricas deste conceito, e as polêmicas que tem provocado ⁽³⁷⁾; basta assinalar que o "mark-up" pode ser um excelente instrumento para a análise de estruturas de mercado (ver capítulo IV), desde que forneça uma indicação da proporção entre os custos indiretos (fixos, administrativos, de vendas, etc.) e custos diretos, independentemente de que possa ou não ser considerado uma medida do "grau de monopólio" de um mercado ou da indústria em conjunto. Na verdade, as variações inter-setoriais deste coeficiente em nossa análise da estrutura industrial se revelaram muito ligadas à dispersão do coeficiente

(36) M. Kalecki, *Teoría de la Dinámica Económica* (trad. esp.) Fondo de Cultura, Mexico, 1956, p. 13. Nossa definição é a mesma, exceto por representar diretamente a proporção em que os preços são fixados acima dos custos primários ("grau de monopólio" - 1). É também quase idêntica à "margem bruta de lucro" de Steindl (1 - custos diretos sobre as vendas), cf. J. Steindl, *op. cit.*, p. 110. Na parte empírica de seu livro, este autor se refere também à margem bruta de lucro como o complemento da participação dos salários no valor agregado, idêntica à nossa margem bruta de excedente; ver p. 71, onde ainda descarta o uso do "mark-up" kaleckiano, por razões teóricas (pela suposta relação deste indicador com o conceito de elasticidade da demanda) e estatísticas (mudança no grau de integração industrial, que pode afetar o "mark-up" ao longo do tempo sem que haja alteração na relação real preço/custo).

(37) Para uma rápida síntese, ver P. Sylos-Labini, *op. cit.*, p. 107. O ponto central é que o "mark-up" não deve ser encarado como uma "medida" de grau de monopólio no sentido de afastamento das condições de "concorrência perfeita" marginalista, caso em que estaria associado a uma suposta elasticidade da demanda, mas sim como um indicador de estrutura de mercado (aplicável a oligopólios com diferenciação de produtos e preços), capaz de indicar a forma como é regulada a repartição da receita bruta das empresas entre custos diretos, custos fixos e lucro líquido" (p. 107).

de utilização de insumos no processo produtivo das diferentes indústrias, na medida em que os custos de matérias-primas, componentes, etc. têm um peso muito superior ao dos salários, afetando muito mais intensamente o "mark-up". Nestas condições, um alto "mark-up" dificilmente pode ser tomado, sem qualificações, como refletindo diretamente um poder discricionário de fixação de preços no mercado, a não ser quando vem acompanhado por elevadas margens de lucro (ou baixa margem de custos totais de produção), mas nesse caso, evidentemente, é a margem de lucro (ou de excedente em nossa pesquisa) o indicador principal.

g) Rentabilidade do capital na produção

- Rentabilidade bruta do capital (RB) = EB/K

- Rentabilidade líquida do capital (RL) = EL/K

As mesmas observações feitas no item anterior, referentes à proporcionalidade entre as margens bruta e líquida de excedente, se aplicam, pelo mesmo motivo, aos indicadores bruto e líquido de rentabilidade do capital na produção (taxas de excedente sobre o capital), que por isso serão em geral empregados indistintamente na análise.

É importante lembrar, a fim de evitar mal-entendidos, que estes coeficientes se referem estritamente à atividade produtiva, no duplo sentido de que são calculados a partir do capital fixo dos estabelecimentos e não do capital em geral das empresas (que envolve o capital financeiro), e a partir do excedente produtivo (descontados os custos diretos ou o custo total de produção) e não do lucro líquido (que implica acrescentar as receitas não-operacionais e excluir os custos não ligados à produção).

A interpretação destes indicadores na análise será feita conjugando os efeitos direto e inverso da rentabilidade corrente - margem bruta (ou líquida) de excedente - e da relação capital/produto, respectivamente. A baixa dispersão da rentabilidade corrente torna a relação capital/produto o indicador que afeta mais intensamente a rentabilidade do capital, como já foi observado; o que certamente não exclui, em alguns casos, a importância do efeito direto da margem de excedente, quando assume um valor muito afastado da média.

Uma forma alternativa de exprimir estes coeficientes seria:

$$\text{Taxa de excedente bruto sobre o capital} = \frac{\text{produtividade} - \text{salário médio na produção}}{\text{relação capital/trabalho}}$$

Naturalmente, sua interpretação é idêntica à que propusemos acima, a qual também envolve analisar a combinação destas três variáveis básicas.

h) Ampliação da capacidade produtiva

$$\text{Taxa de investimento (TI)} = \frac{\text{Investimento}}{\text{VTI}} \quad (38)$$

(I)/VTI

$$\text{Taxa de acumulação de capital (TA)} = \frac{I}{(K - I)} \quad (39)$$

$$\text{Relação excedente /investimento (REI)} = \frac{EL}{I}$$

Este último coeficiente dá uma indicação (inversa) do esforço de investimento realizado, comparado com a disponibilidade interna de recursos. Na medida em que a margem de excedente líquido sobre o VTI é relativamente uniforme, a taxa de investimento sobre o VTI pode ser tomada como um bom substituto, para efeito de comparações inter e intra-setoriais, com a vantagem de ser um coeficiente de uso mais amplamente generalizado.

A taxa de acumulação pode ser interpretada como um indicador do ritmo de ampliação da capacidade produtiva (40), na hipótese de que a capacidade aumente na mesma proporção do estoque de capital fixo. Esta suposição, para pequenos acréscimos na capacidade produtiva, não é inteiramente válida, uma vez

(38) Investimento bruto, porque inclui o investimento de reposição; mas não inclui estoques. Os itens que o compõem são os mesmos do capital fixo (ver nota 20).

(39) Como os dados de capital referem-se a 31/12/70, subtraiu-se o acréscimo de capital efetuado durante o ano.

(40) A rigor, esta afirmação é incorreta, dado que o investimento inclui reposição de capital; esta seria uma taxa de acumulação "bruta". No entanto, as comparações entre taxas de acumulação refletiriam aproximadamente as proporções das taxas de expansão da capacidade, uma vez suposta uma razoável uniformidade nas taxas de reposição do capital - além, naturalmente, da constância da relação capital/capacidade produtiva.

que o investimento não estaria envolvendo um aumento simultâneo e proporcional de todos os componentes do capital fixo (à parte, obviamente, a simples ocupação de capacidade ociosa) ; seria neste sentido um investimento "na margem". Para acrêscimos substanciais de capacidade produtiva, como se deu com maior frequência em 1970, parece plausível a hipótese de permanência, ou pequena redução da relação capital/capacidade produtiva.

Por outro lado, a taxa de acumulação pode ser vista como o efeito combinado da taxa de investimento ⁽⁴¹⁾ , refletindo de algum modo o esforço interno (direto ou indireto, através de endividamento), e da relação capital/produto , cuja magnitude em princípio poderia afetar inversamente o ritmo de ampliação do capital fixo. A análise setorial e os testes de correlação mostrarão que ambos os efeitos estão presentes, em maior ou menor grau, no conjunto da indústria.

1.2.4 - Tratamento estatístico dos dados

Optou-se por um tratamento dos dados essencialmente qualitativo, empregando-se apenas subsidiariamente métodos estatísticos simples. Este procedimento se justifica pela maior clareza e precisão das conclusões que se pode extrair de uma análise comparativa direta de resultados, envolvendo cruzamentos de algumas variáveis classificatórias básicas, do que a partir de coeficientes estatísticos agregados, que geralmente pressupõem hipóteses irrealistas sobre a natureza da amostra. Mesmo os métodos estatísticos mais complexos do tipo análise fatorial, só são vantajosos quando se desconhece quase inteiramente a forma de ordenação ou as relações de associação e causalidade que predominam na amostra. Em outras palavras ,

(41) Esta interpretação da taxa de investimento não deve ser entendida como simplesmente indicando um comprometimento dos recursos internos das empresas, não só pela constatação óbvia de que estas são em parte se autofinanciam, mas pelo motivo especificamente associado à indústria brasileira de que frequentemente há grandes vantagens em recorrer aos financiamentos das agências governamentais a juros subsidiados, às várias formas de incentivos fiscais, etc., e aplicar os lucros retidos na esfera financeira.

quando se dispõe de alguns pressupostos teóricos fundamentais que permitam dar uma organização não-aleatória ao material utilizado, a sofisticação estatística tende a ser supérflua, na medida em que sua principal utilidade seria justamente a de permitir ordenar os dados por algum critério.

Um ponto adicional que não deve ser negligenciado é que esta pesquisa se propõe tomar os setores industriais como unidades efetivas de análise, como um objeto em si, e não apenas como unidades de observação ou "casos" estatísticos, razão pela qual quanto maior a generalidade das conclusões tanto menos proveitosas deverão ser. Esta afirmativa é consubstanciada pela constatação preliminar da forte heterogeneidade dos setores industriais sob os mais variados aspectos, nas características produtivas e de liderança de mercado.

Para o conjunto dos setores da Indústria e respectiva amostra de estabelecimentos líderes foram calculados coeficientes de correlação de ordem (Spearman "rank correlation") entre diversos pares de variáveis, entre as relacionadas no item precedente. Este tipo de correlação (não-paramétrica) tem a vantagem de não introduzir hipóteses relativas à normalidade da distribuição da população e outras ⁽⁴²⁾, que certamente não seriam satisfeitas. Estes cálculos serão usados como complemento da análise, com o objetivo de quantificar e hierarquizar as associações mais fortes entre os indicadores. Outro tipo de estatística simples e subsidiária utilizada foi o cálculo do χ^2 e coeficiente de contingência para as matrizes constituídas pela distribuição numérica dos setores de acordo com variáveis de classificação (gêneros de indústria, presença de grandes em

(42) Cf. S. Siegel: *Nonparametric Statistics for the Behavioral Sciences*, Mc Graw-Hill, International Student Edition, Kogakusha, Tóquio, 1956, p. 31 a 34. Os testes não-paramétricos, além de se aplicarem a situações em que os testes paramétricos são inúteis, independem da forma de distribuição da população, o que não sucede com estes últimos, que sempre supõem distribuições normais e homoscedásticas (iguais variâncias), entre outras exigências, para uma inferência estatística.

presas e de empresas de capital estrangeiro na liderança, faixas de concentração da produção), a fim de verificar o grau de superposição ou independência destes critérios entre si, em termos da distribuição dos setores⁽⁴³⁾.

1.3 - Testes de Associação entre os Indicadores

Os quadros 19 (A) e (B) contêm, respectivamente para o total e para a amostra de 4 maiores estabelecimentos as matrizes de coeficientes de correlação ordinal ("rank") de Spearman envolvendo os principais indicadores utilizados neste estudo, referentes aos 391 setores da Indústria. Os quadros 21 (A) e (B) mostram as correlações entre as mesmas variáveis, tomando como unidade o gênero de indústria (2 dígitos) em lugar do setor. Quando não for feita referência no texto ao nível de significância, subentende-se 0,1%. As matrizes referentes à amostra (Quadros 19 e 21 B) apresentam resultados essencialmente idênticos aos correspondentes ao total de estabelecimentos, e por isso não serão objeto de análise específica.

1.3.1 - Tamanho e Concentração

Obteve-se uma correlação ordinal de 0,246, significativa a 0,1%, entre o coeficiente de concentração da produção e o tamanho médio, em valor da produção, dos estabelecimentos dos 391 setores a 4 dígitos (Quadro 19 A). Por outro lado, a correlação entre o tamanho absoluto (valor da produção) dos setores e sua concentração é de - 0,525, também significativa a 0,1%⁽⁴⁴⁾. Isto quer dizer, grosso modo, que os maiores mercados em valor da produção em geral são menos concentrados - o que efetivamente poderá ser observado na análise da estrutura industrial (capítulos II a IV); e, ao contrário, os mercados de

(43) Todas estas estatísticas, além dos cálculos dos coeficientes por setor, foram realizados pelos pesquisadores, em conjunto com o Centro de Processamento de Dados da FINEP, no computador/370 do Rio Datacentro, PUC-RJ, utilizando-se o programa SPSS (Statistical Package for the Social Sciences), versão 5. O cálculo dos coeficientes para agregações de setores (gênero de indústria e critérios de dominância) foram efetuados com programa desenvolvido pelo CPD em linguagem PL-1, dada a impossibilidade de fazê-lo com o SPSS. Os cálculos de coeficientes para a amostra de empresas líderes foram feitos manualmente a partir dos dados referentes a agregações dos estabelecimentos (por tamanho, origem, etc.), processados pelo Centro de Informática do IBGE.

(44) Este resultado não consta do Quadro 19.

maior escala média da produção (valor da produção por estabelecimento) tendem a ser mais concentrados. A rigor, estes resultados não devem surpreender, tendo-se em conta o efeito inverso do número de estabelecimentos sobre a concentração e o tamanho médio, e sua correspondência direta com o tamanho de mercado. Em outras palavras, os mercados maiores têm geralmente grande número de estabelecimentos, deprimindo tanto a concentração quanto o tamanho médio das unidades produtivas, ainda que existam diferenciações internas importantes de tamanho e poder de mercado (e vice-versa). Esta constatação só vem confirmar a insuficiência do coeficiente de concentração convencional (participação dos 4 maiores, estabelecimentos ou empresas, no mercado), além dos outros inconvenientes apresentados na seção anterior, como indicador de controle de mercado.

A exceção do tamanho, nenhuma outra variável está significativamente associada com a concentração (exceto salário médio e produtividade mas com coeficientes de correlação bem inferiores). Este não deixa de ser um importante motivo adicional para levantar suspeitas quanto à sua relevância como critério de classificação dos setores. Um indicador até certo ponto equivalente é o inverso do "número de tamanhos característicos" de um setor (isto é, o tamanho característico dividido pelo valor da produção do setor), com a vantagem importante de ser fortemente afetado pela dispersão de tamanho dos estabelecimentos. Entretanto, mesmo esta medida alternativa da concentração só está correlacionada, ao mesmo nível de significância, com o próprio tamanho médio, com salários e produtividade, e, naturalmente, com o coeficiente de concentração convencional; quanto aos salários e à produtividade, estão muito melhor associados ao tamanho médio - e, talvez por isso, com esta medida de concentração.

O tamanho médio dos setores, tanto em valor da produção como em capital e pessoal ocupado ⁽⁴⁵⁾, é um dos indi

(45) Somente o valor da produção médio foi indicado na matriz de correlações, dada a semelhança dos coeficientes obtidos com este indicador e com capital e pessoal ocupado médios. As diferenças setoriais de produtividade e relações capital/trabalho e capital/produto não são suficientes para alterar significativamente a ordenação dos setores quanto a qualquer destes indicadores de tamanho médio.

cadadores que se associa mais fortemente com o maior número de variáveis. Ao nível de 0,1% de significância, correlaciona-se positivamente, além das medidas de concentração, com o tamanho característico, salário médio, produtividade, relação capital/trabalho (em todos estes com coeficientes de correlação superiores a 0,5%) e capital/produto, e com as margens - bruta e líquida - de excedente e a margem de custo de operação industrial; negativamente, com a margem de custos de trabalho. Coeficientes análogos são obtidos empregando-se o tamanho característico em lugar do valor médio da produção.

Estes resultados têm sua importância realçada quando se recorda que a unidade de observação é o setor, e não o estabelecimento, de forma que a forte associação entre estas variáveis ocorre apesar das grandes diferenças inter-industriais dos padrões observados na análise da estrutura. Em outras palavras, seria de se esperar uma alta correlação entre tamanho de estabelecimentos e os demais indicadores mencionados (ao menos produtividade, salários, margem de excedente ou relação excedente/salários e densidade de capital) para o conjunto de estabelecimentos de um mesmo mercado, e possivelmente menos para o total de estabelecimentos da Indústria; embora não se disponha de dados relativos a cada estabelecimento, há evidências muito fortes de que este padrão efetivamente se verifica na grande maioria dos setores e no conjunto da Indústria, pela comparação destes indicadores entre os 4 maiores estabelecimentos e o total. Neste sentido, as correlações significativas tendo o setor como unidade indicam que o tamanho ordena bem estes indicadores, até certo ponto independentemente da diferenciação setorial. A única exceção importante é a margem de custos de operação, cuja associação positiva com o tamanho médio pode ser explicada em parte pela estrutura industrial, com um significado totalmente distinto de sua distribuição intra-setorial, onde esta correlação, possivelmente negativa, indicaria a ocorrência de economias de escala (entre estabelecimentos distintos).

1.3.2 - Produtividade, Salários, Relação capital /trabalho e Margens de Excedente

Dentre estas variáveis, todas associadas

com o tamanho médio, a maior correlação (0,721) é a do par produtividade e salário médio. Seguem-se as correlações da produtividade com as margens de excedente e com a relação capital/trabalho. Tanto a produtividade quanto a relação capital/trabalho, porém, correlacionam melhor com o tamanho médio do que entre si ou com as outras variáveis; ou seja, a associação entre ambas parece ser secundária em relação ao tamanho. Com as margens de excedente ocorre o inverso: estão melhor associadas à produtividade do que a qualquer outra variável (inclusive o tamanho), com exceção dos custos de trabalho e, naturalmente, da associação entre ambas (líquida e bruta).

1.3.3 - Intensidade e Rentabilidade do Capital e Investimento

A relação capital/produto tem alta associação com a relação capital/trabalho, mas sua maior correlação (negativa) é com as taxas de excedente sobre o capital, da ordem de -0,9. Reciprocamente, também estas taxas correlacionam mais fortemente com a relação capital/produto do que com qualquer outra variável ⁽⁴⁶⁾, incluindo as margens de excedente. Este resultado, aliás, pode ser comprovado claramente em toda a análise dos próximos capítulos. A intensidade de capital é, por isso, a melhor "proxy" da rentabilidade - bruta ou líquida - do capital na produção (isto é, no sentido aqui definido), entre as variáveis adotadas. Por outro lado, a correlação extremamente elevada entre as taxas bruta e líquida de excedente - tal como entre as margens respectivas - justifica tratá-las conjuntamente, como se fará do avante, ressaltando alguns poucos casos particulares.

Finalmente, a inclusão dos principais coeficientes envolvendo a formação de capital (taxa de acumulação e de investimento) neste grupo de variáveis se justifica por duas razões: primeiro, porque a taxa de acumulação, além de estar associada principalmente à taxa de investimento, tem alta correlação negativa com as relações capital/produto e capital/trabalho.

(46) O que se explica pela baixa dispersão inter-setorial das margens de excedente.

balho, e com nenhuma outra variável (salvo, positivamente, com os indicadores de rentabilidade do capital; segundo, pelo motivo menos evidente de que a taxa de investimento tem correlação ainda maior, e positiva, com a relação capital/produto (e indiretamente com a relação capital/trabalho) quase tão grande quanto com a taxa de acumulação - e com nenhuma outra variável (exceto, novamente, pela correlação negativa com a rentabilidade do capital)).

Na verdade, não seria provável que as taxas de investimento e de acumulação mostrassem grande relação com outros coeficientes produtivos, na medida em que as decisões de investir são em geral mais fortemente afetadas por características setoriais (de mercado). Somente a relação capital/produto pode exercer uma influência significativa sobre ambas, em sentidos opostos. A comparação dos valores dos coeficientes de correlação permite inferir grosseiramente que, na maioria dos casos, uma alta relação capital/produto obriga maior esforço corrente de investimento (expresso na taxa de investimento) para um dado nível desejado de aumento de capital, e vice-versa; em casos menos frequentes (ou menos significativos), a intensidade de capital elevada deprime a taxa de acumulação para um dado esforço de investimento, e vice-versa.

1.3.4 - Custos de Produção e "mark-up"

A maior correlação em valor absoluto reunindo este grupo de indicadores ocorre entre o "mark-up" e a margem dos custos de operação no valor de produção (cerca de -0,9), correspondendo ao peso muito grande destes custos no total dos custos diretos de produção, utilizados no cálculo do "mark-up". Este último está ainda associado, quase no mesmo nível, com os custos totais de produção, o que reflete a participação dominante dos custos diretos nos custos de produção; e, em nível bem menor, com os indicadores de rentabilidade do capital.

A margem de custos de operação, além disso, tem alta correlação com os custos de produção e com os de trabalho - esta última negativa, alertando para a possibilidade de que, muitas vezes, variações da margem de custos de trabalho só reflitam variações inversas na margem de custos de operação. Por

outro lado, a correlação positiva destes custos com tamanho e margens de excedente - ainda significativa, embora menor - parece ser secundária diante da alta correlação (negativa) dos custos de trabalho com estas margens, relacionando-as indiretamente com os custos de operação; em outros termos, é como se custos elevados de insumos fossem em geral compensados por menor participação dos salários no valor agregado, traduzindo-se sistematicamente em menores custos de trabalho no valor da produção (e vice-versa). É provável que a associação dos custos de operação com o tamanho, além de refletir a relação deste com as margens de excedente, seja em grande parte determinada diretamente pelas características da estrutura produtiva, onde se observa com alguma frequência maiores escalas de produção em indústrias que consomem grande proporção de matérias-primas, independentemente dos índices de rentabilidade corrente.

Os custos de trabalho correlacionam-se negativamente com todas as variáveis associadas às margens de excedente, principalmente com os custos de operação e com a produtividade. Por último, os custos de conservação e reparação de equipamentos, como é evidente, têm elevada correlação com os coeficientes que envolvem o capital, notadamente a relação capital/produto e as taxas de excedente sobre o capital (negativa), indicando uma certa constância na taxa de depreciação "real" dos equipamentos.

As correlações entre as mesmas variáveis, tomando os 22 gêneros de indústria como unidades de observação (Quadro 21 A), mostram essencialmente os mesmo resultados, indicando que os padrões de associação entre os coeficientes são mantidos mesmo entre agrupamentos de indústrias fortemente heterogêneas, como é o caso da classificação por gênero (2 dígitos). A correspondência entre os 2 tipos de correlação (por gênero e por setor) é muito grande, embora as correlações por gênero, dado o menor número de observações, sejam quase sempre inferiores e portanto raramente significativas a 0,1%. No entanto, estes casos ocorrem precisamente quando a correlação por setores correspondente às mesmas variáveis é mais elevada (em geral quando esta é superior a 0,6).

1.3.5 - Nota sobre a Dispersão dos Indicadores

O Quadro 22 mostra a média aritmética e o coeficiente de dispersão (desvio padrão/média) para alguns indicadores, relativos aos gêneros de indústria, calculados a partir do Quadro 20. A dispersão no interior de cada gênero será sugerida, qualitativamente e em linhas gerais, na análise da estrutura por gênero (capítulo II). A média aritmética e a dispersão para o conjunto dos setores a 4 dígitos da Indústria não serão indicadas; mas pode-se afirmar que a média dos setores é quase idêntica à dos gêneros, enquanto a dispersão entre setores é muito superior na maioria das variáveis. Não obstante, os coeficientes de dispersão entre os gêneros dão uma dimensão quantitativa da variação dos principais indicadores, devida estritamente à heterogeneidade da estrutura produtiva a 2 dígitos. Assim, os coeficientes de dispersão mais elevados são observados nos indicadores de tamanho médio - principalmente em valor da produção e capital - e, um pouco abaixo, na produtividade, nos coeficientes de capital e nos indicadores de rentabilidade do capital; a menor dispersão ocorre na margem de custos de produção e nas margens de excedente sobre o produto - em suma, nos indicadores de rentabilidade corrente. Note-se, finalmente, que os resultados para o total da Indústria contidos no Quadro 20 representam médias ponderadas, e por isso divergem sistematicamente das médias do Quadro 22.

II. ANÁLISE DA ESTRUTURA INDUSTRIAL E LIDERANÇA POR GÊNERO DE INDÚSTRIA

Este capítulo é dedicado a uma breve análise da estrutura industrial brasileira em 1970, tendo como referência os setores industriais (4 dígitos da classificação do IBGE) e as empresas proprietárias dos 4 maiores estabelecimentos de cada setor. Os critérios de classificação ⁽¹⁾ das empresas e setores serão: o tamanho (da empresa e do estabelecimento) e origem de propriedade do capital, referentes às empresas; e o gênero de indústria (2 dígitos), referente aos setores.

Na primeira seção é feita uma caracterização geral da amostra de empresas líderes, indicando sua composição por tamanho e origem do capital, incluindo a forma como estas categorias se distribuem na estrutura industrial. Esta distribuição da amostra de empresas líderes por gênero de indústria permitirá estabelecer comparação entre os mesmos, em função do maior ou menor peso relativo da presença de grandes empresas e/ou empresas de capital estrangeiro, nacionais e estatais na liderança dos respectivos setores, bem como dos coeficientes de concentração técnica da produção.

A seção seguinte tratará individualmente cada gênero, destacando as conclusões mais importantes quanto a estrutura de custos, rentabilidade, taxas de expansão da capacidade, liderança de mercado e demais indicadores de estrutura, desempenho e dominância, em confronto com os resultados verificados para a Indústria como um todo.

2.1 - A amostra de empresa líderes na estrutura industrial

2.1.1 - Distribuição da amostra segundo tamanho, origem de propriedade e gênero de indústria

A descrição mais geral da amostra de empresas líderes em 1970 é apresentada no Quadro 1 ⁽²⁾, onde estas empresas e respectivos estabelecimentos são distribuídos por ori -

(1) Para uma apresentação e discussão destes critérios, ver Capítulo I.

(2) Este reúne simplesmente as totalizações dos Quadros 2 e 3.

gem da propriedade e tamanho.

Pode-se notar neste quadro que os 1.528 estabelecimentos que se situam entre os 4 maiores de cada um dos 391 setores da Indústria pertencem a somente 1.261 empresas distintas. A maior parte desta diferença se deve a empresas de capital estrangeiro, e dentre estas, às internacionais, com a média de 1,6 estabelecimentos por empresa. Em termos relativos, porém, a maior contribuição cabe às empresas públicas, que apresentam em média 2,7 estabelecimentos por empresa. Inversamente, as nacionais ocupam o último lugar neste indicador, com menos de 1,1 estabelecimento para cada empresa.

A distribuição por tamanho mostra que as empresas de capital estrangeiro, embora correspondam a menos de 1/4 do total de empresas da amostra, respondem pela maior parte (55%) da sub-amostra de 272 grandes empresas-assim definidas, lembramos, as que se incluem entre as 500 maiores empresas industriais, em patrimônio (bruto), da relação do "Quem é Quem", revista Visão, 1970. Este resultado é explicado pelas internacionais, que em sua maioria (56%) são grandes empresas por este critério ⁽³⁾. Mais uma vez, entretanto, são as públicas que detêm a maior proporção, com 13 grandes empresas num total de 18 (72%), e as nacionais a mais baixa, com apenas 110 empresas situadas entre as 500 maiores para um total de 943, ou 12%.

Com relação aos estabelecimentos pertencentes a grandes empresas, o padrão é análogo ao observado para o total de estabelecimentos, isto é, a proporção de estabelecimentos que pertencem às mesmas empresas é mais elevada entre as públicas, seguindo-se as internacionais, muito acima das demais categorias. Assim, muito embora o corte por tamanho exerça influência marcante no sentido do maior número de estabelecimentos por empresa, as importantes diferenças observadas entre as classes de origem de propriedade não são explicadas unicamente pela maior ou menor presença de grandes empresas em cada uma destas classes, e deste modo a origem de propriedade

(3) Pelo critério relativo às respectivas matrizes, todas seriam, por definição, grandes empresas.

(ou as diferenças de tamanho a ela associadas) é responsável em parte por estas diferenças. Em que medida elas correspondem a processos de integração, diversificação ou conglomeração, não será objeto de análise no âmbito deste trabalho⁽⁴⁾.

Vejamos agora, em linhas gerais, como se distribuem as classes de origem e tamanho na estrutura industrial.

No quadro 2 verifica-se que os gêneros Alimentar, Metalúrgica, Têxtil, Minerais não Metálicos e Diversas são os que contribuem com maior número de empresas e estabelecimentos no conjunto da amostra de líderes, simplesmente em função do maior número de setores a 4 dígitos que os compõem. Entretanto, estes mesmos gêneros só têm importância equivalente, embora em ordem distinta, na composição das empresas nacionais, na medida em que estas representam a maior parte da amostra (3/4 das empresas e 2/3 dos estabelecimentos). Nas demais classes de origem prevalecem composições muito diferentes: as empresas internacionais (e respectivos estabelecimentos) estão concentradas numericamente nos gêneros Material Elétrico, Química, Metalúrgica e Mecânica; as estrangeiras, em Mecânica e Metalúrgica; as de conglomerado financeiro internacional se distribuem mais uniformemente, mas com predominância de Minerais não Metálicos; o mesmo se dá com as "joint ventures", com maior presença nas indústrias de Extração Mineral; finalmente, as públicas se localizam principalmente nos gêneros Química, Metalúrgica (mais pelo número de estabelecimentos que o de empresas) e Extrativa Mineral.

As empresas definidas como grandes (e respectivos estabelecimentos) estão distribuídas no Quadro 3, por origem e gênero de indústria. Sua distribuição por gênero difere bastante da observada para o total das empresas /estabelecimentos da amostra, no Quadro 2. Assim, no conjunto das grandes empresas há um predomínio acentuado dos gêneros Metalúrgica, Alimentar, Material Elétrico e Mecânica. Entre as grandes nacionais, destacam-se inteiramente os gêneros Metalúrgica, Alimentar e Têxtil; as grandes empresas internacionais, embora presentes em todos os gêneros, concentram-se

(4) Mas faz parte da pesquisa sobre Estrutura Industrial e Grande Empresa, em andamento na FINEP, na qual se insere este trabalho.

principalmente em Material Elétrico, Química, Alimentar, Metalúrgica, Mecânica, Minerais não Metálicos e Material de Transporte; as estrangeiras, em Mecânica; as de conglomerado financeiro em Minerais não Metálicos e Alimentar; as "joint ventures" em Extrativa e Mecânica; e as públicas nos ramos Química, Metalúrgica e Extrativa - único caso em que há coincidência entre as distribuições do total de empresas e do sub-conjunto de grandes, evidentemente pela alta proporção destas empresas que se incluem entre as 500 maiores.

O Quadro 4 contém a mesma distribuição para as empresas não classificadas como grandes, isto é, constitui apenas um complemento dos dados do Quadro 3 em relação aos do Quadro 2. Uma característica que merece destaque nesta distribuição é a presença significativa de empresas internacionais de menor porte nos gêneros Mecânica, Material Elétrico e Metalúrgica - que também possuem, como se viu, participação relevante no conjunto de grandes empresas internacionais - ao contrário de outros gêneros, como Alimentar e Material de Transporte, em que as internacionais praticamente só participam da liderança dos mercados através de grandes empresas.

Informações referentes ao tamanho dos estabelecimentos líderes, e não mais das empresas, são proporcionadas pelos Quadros 5 e 6, contendo, respectivamente, a distribuição dos estabelecimentos "grandes" (com valor da produção acima de Cr\$25 milhões em 1970) ⁽⁵⁾ e dos demais, por origem e por gênero. Do total de 1.528 estabelecimentos líderes da estrutura industrial, apenas 395 são de grande porte, e sua composição por origem é semelhante à dos estabelecimentos de grandes empresas, embora com menores valores absolutos (isto é, o número de "grandes estabelecimentos" é sempre inferior ao número de estabelecimentos de "grandes empresas") e com uma participação relativamente maior de grandes estabelecimentos nacionais e menor de internacionais. Dois fatores principais contribuem para este "desvio": primeiro, o número de estabelecimentos pertencentes às mesmas empresas é relativamente maior entre as grandes internacionais - por multiplantas, diversificação ou integração vertical - o que dilui, por assim dizer, o capital des-

(5) Equivalentes aproximadamente a US\$ 5 milhões. Os valores monetários serão doravante referidos em dólares de 1970, à taxa de Cr\$4,95/US\$.

tas empresas; segundo, e associado ao anterior, a possibilidade de liderar mercados com estabelecimentos de menor tamanho, que está evidentemente relacionada de perto com a composição setorial destas empresas. Este raciocínio se aplica, conseqüentemente, ao fato de que o número de estabelecimentos de pequeno ou médio porte representa quase metade do total de estabelecimentos de empresas internacionais, embora estes sejam, em sua maioria, de grandes empresas, numa desproporção razoavelmente grande se comparada com a média dos estabelecimentos. No caso das estrangeiras, o número de grandes estabelecimentos representa apenas 30% do total, e para as nacionais esta proporção é ainda mais insignificante - apenas 14%. Ao inverso, os estabelecimentos de empresas públicas são na maior parte (65%) de tamanho grande.

Finalmente, a distribuição dos grandes estabelecimentos por gênero de indústria é essencialmente análoga à das grandes empresas. O "desvio" apontado acima parece se explicar, no caso das empresas nacionais, pelo gênero Alimentar, onde o número de grandes estabelecimentos é muito superior ao de estabelecimentos de grandes empresas, e, no que diz respeito às internacionais, por este mesmo gênero e por Material Elétrico, em ambos com um padrão inverso: o número de grandes estabelecimentos muito abaixo do número de estabelecimentos de grandes empresas.

2.1.2 - Caracterização dos gêneros de indústria por liderança e concentração

A distribuição das empresas da amostra segundo os gêneros industriais permite observar algumas características setoriais relativas à liderança de mercado, uma vez admitido que estas empresas exercem algum tipo de dominância nos setores a 4 dígitos em que se localizam. Tomando-se como referência o tamanho das empresas, sua origem de propriedade e o coeficiente de concentração da produção, destacam-se os seguintes resultados mais gerais:

a) Os gêneros de indústria em que se verifica a presença de maior número de grandes empresas na liderança dos setores são, em ordem decrescente, Metalúrgica, Química, Produtos Alimentares e Mecânica. A maior proporção de grandes empresas entre as líderes se dá nos gêneros Produtos Farmacêuti

cos, Extração de Minerais, Química, Mecânica e Perfumaria (Quadros 2 e 3).

b) O maior número de empresas de capital estrangeiro está localizado nos gêneros Metalúrgica, Mecânica e Material Elétrico. Relativamente ao total de empresas de cada gênero, a participação estrangeira é mais alta em Farmacêutica, Mecânica, Material Elétrico, Química, Perfumaria e Metalúrgica, sendo nos três primeiros superior a 50%. No extremo oposto, com menor presença relativa estrangeira, estão Couros e Peles, Vestuário e Calçados, Mobiliário, Madeira, e Editorial e Gráfica. Consideradas apenas as grandes empresas, a presença estrangeira, em termos absolutos, destaca-se nos gêneros Material Elétrico, Metalúrgica, Química e Mecânica.

c) Para as empresas públicas e privadas nacionais, pelos mesmos critérios, obtêm-se o seguinte resultado: a maior presença de públicas - grandes ou não - ocorre em Química e Extração de Minerais; nestes dois gêneros, em ordem inversa, verifica-se a maior proporção, embora minoritária, de empresas públicas na liderança. As nacionais privadas têm presença dominante em relação ao total de empresas da amostra em 18 gêneros, marcadamente em Couros, Vestuário e Calçados, Mobiliário, Madeira, Editorial, Alimentar, Têxtil, Papel e Bebidas. Para a sub-amostra de grandes empresas, entretanto, esta participação cai acentuadamente: em apenas 8 gêneros é superior a 50% (ou em 10, se incluídas as públicas), destacando-se Vestuário e Calçados, Editorial e Têxtil.

d) Os gêneros que apresentam maior coeficiente ponderado de concentração da produção (média das concentrações a 4 dígitos ponderadas pela participação na produção a 2 dígitos; ou seja, proporção da produção do gênero correspondente ao conjunto da amostra de 4 maiores estabelecimentos por setor), acima de 50%, são: Borracha (73,1%), Extrativa (69,6%), Material de Transporte (60,6%), Fumo (59,3%), Perfumaria (50,5%) e Material Elétrico (50,4%). Pouco abaixo de 50% tem-se ainda Metalúrgica, Química e Diversas. Com os coeficientes de concentração mais baixos estão: Farmacêutica (12,7%), Madeira (17,1%), Mobiliário (17,9%), Alimentar (21,1%), Vestuário e Calçados (22,3%), Têxtil (24,3%) e Cou

ros e Peles (28,3%). Em torno da concentração média da Indústria (38%), estão situados os gêneros Minerais não Metálicos, Mecânica, Plásticos, Bebidas, Editorial e Gráfica e Papel (Quadro 20).

e) Uma indicação da importância das grandes empresas nos ramos industriais é dada pela participação dos setores a 4 dígitos inteiramente liderados por estabelecimentos de grandes empresas no valor da produção do gênero respectivo (Quadro 8 A. O Quadro 7 apresenta a distribuição em número de setores). Por este critério, os gêneros Farmacêutica (100%), Fumo (98,7%), Material de Transporte (89,3%), Borracha (62,2%) e Química (53,6%) seriam aqueles em que a dominância da grande empresa é mais significativa. Para os quatro últimos, cabe notar ainda que estão entre os mais concentrados, o que reforça a importância das grandes empresas dominantes.

Tomando-se, inversamente, o peso relativo dos setores em cuja liderança não há grandes empresas, verifica-se que apenas em Madeira (77,6%) a participação de setores totalmente liderados por pequenas e médias empresas é muito alta.

Nos demais gêneros, a produção distribui-se entre setores liderados por empresas de classes distintas, isto é, com presença de pelo menos uma grande e pelo menos uma de menor tamanho. Se este critério de participação no valor da produção do gênero for estendido aos setores em que pelo menos 3 (isto é, a maioria) dos estabelecimentos líderes sejam de grandes empresas, os gêneros onde se verifica maior peso de grandes empresas na liderança seriam: Farmacêutica (100%), Fumo (98,7%), Perfumaria (93,2%), Material de Transporte (89,3%) e Química (84,7%).

Um indicador misto que leva em conta o fenômeno da concentração técnica e a presença dominante da grande empresa seria obtido pela utilização, nos setores selecionados pelo critério anterior (setores onde a maioria dos estabelecimentos líderes pertence a grandes empresas), do respectivo coeficiente de concentração ponderado pela participação no valor da produção do gênero. Somando-se as concentrações ponderadas dos setores selecionados, obtém-se para cada gênero um índice de dominância de grande empresa. A ordenação decrescente dos

gêneros segundo este índice é a seguinte: Fumo (58,2%), Borracha (57,4%), Extração de Minerais (56,8%), Material de Transporte (55,7%), Perfumaria (46,2%) e Química (41,1%) (Ver Quadro 8A). Evidentemente, por este critério, ramos como o Farmacêutico, inteiramente liderados por grandes empresas mas com baixa concentração técnica, deixam de figurar entre os primeiros.

f) O mesmo procedimento, aplicado à origem do capital das empresas, resulta no seguinte (Quadro 10A. O Quadro 9 apresenta a distribuição em número de setores): a participação na produção do gênero que cabe aos setores cujas empresas líderes são todas de capital estrangeiro é mais alta em Farmacêutica (100%), Fumo (98,7%), Material de Transporte (81,3%), Borracha (62,2%) e Perfumaria (54,6%). Note-se que os quatro primeiros são também os que apresentam maior peso dos setores inteiramente dominados por grandes empresas mantendo inclusive a ordenação, e que, com exceção de Farmacêutica, têm concentração ponderada da produção acima de 50%.

Ao contrário, os gêneros cujos setores de liderança totalmente nacional (pública ou privada) possuem maior participação são Madeira (73,2%), Mobiliário (68,3%), Editorial (63,2%), Vestuário (57,4%) e Extrativa (55,4%).

Ampliando-se este critério para os setores em que pelo menos 3 dos 4 maiores estabelecimentos pertencem a empresas de capital estrangeiro, os gêneros com presença estrangeira mais importante seriam: Farmacêutica (100%), Fumo (98,7%), Material de Transporte (81,3%), Material Elétrico (66,2%), Mecânica (63,5%) e Borracha (62,2%).

Empregando-se para o capital estrangeiro um indicador misto de dominância análogo ao de grande empresa (isto é, ponderando a participação na produção do gênero dos setores em que pelo menos 3 das empresas líderes são estrangeiras pela respectiva concentração), obtém-se a seguinte ordem de crescente: Fumo (58,2%), Borracha (57,4%), Material de Transporte (49,5%), Material Elétrico (35,7%), Perfumaria (27,8%) e Mecânica (27,3%) (Quadro 10A). A exclusão da indústria Farmacêutica por este critério se deve a sua baixa concentração, e esta, por sua vez, em grande parte, à excessiva agregação a

4 dígitos da classificação do IBGE para este gênero.

Estas são as características mais gerais da estrutura industrial de 1970, com relação às empresas que de algum modo exercem liderança de mercado no interior dos vários gêneros de indústria, a partir de uma verificação preliminar dos dados. Passamos em seguida à análise individualizada dos gêneros de indústria.

2.2 - Principais resultados da análise por gêneros de indústria

Esta seção limita-se a uma descrição sucinta da composição de cada gênero e às principais conclusões com relação à estrutura, desempenho e liderança, extraídas da pesquisa da FINEP, já referida, atualmente em fase final de elaboração, onde foi feita uma análise mais pormenorizada.

Os indicadores de estrutura (de tamanho, custos e coeficientes de capital) e desempenho (rentabilidade e expansão da capacidade produtiva), por gênero e ^{para} ~~em~~ o total da Indústria, constam do Quadro 20.

No interior de cada gênero de indústria, será feita referência a:

- a) as indústrias que compõem o gênero, definidas a partir da estrutura técnica de produção (entre 2 e 4 dígitos, em geral 3 dígitos);
- b) os setores a 4 dígitos de maior peso no gênero, tomados em geral como aproximação ao conceito de mercado (salvo as exceções apontadas em cada caso);
- c) o conjunto dos estabelecimentos líderes (amostra), agrupados segundo tamanho e origem do capital das empresas correspondentes.

2.2.1 - Gênero Extração de Minerais

a) Indústrias e Setores

De acordo com o critério de distinguir as indústrias segundo a natureza técnica do processo produtivo, pode-se decompor a Extração Mineral em três indústrias: Extração de minerais metálicos, Extração de minerais não metálicos e Extração de combustíveis minerais.

(6) Os dados da pesquisa referentes aos setores principais assim como à amostra de empresas líderes (agrupadas por tamanho e origem de propriedade) por gênero de indústria não serão indicados aqui.

. A primeira e a última são as de maior ponderação no gênero, respondendo conjuntamente por 80% do valor da produção; são também as de maior concentração ponderada.

Por outro lado, os setores de maior peso na produção do gênero são Extração de petróleo (32,7%), Extração de minérios de ferro (20%) e Extração de minérios de metais não ferrosos (11,7%). Em todos a concentração da produção é superior a 60% e o tamanho característico maior que 50 milhões de cruzeiros de 1970 (ou US\$ 10 milhões). Nos dois primeiros há predominância pública, e no último estrangeira.

b) Liderança

A indústria extrativa mineral é, de todos os gêneros industriais, o que apresenta a maior participação de empresas públicas na liderança. Há 7 públicas, todas grandes empresas, para um total de 38 empresas. Destas, 17 são grandes, o que dá ainda a este gênero uma das maiores participações relativas de grandes empresas na liderança (Quadros 2 e 3).

Em termos do valor da produção do gênero, a participação dos setores a 4 dígitos com liderança absoluta de empresas públicas (Petróleo e Sinterização ou pelletização de minerais metálicos) alcança 40,6%. Se acrescido o setor Extração de minérios de ferro, onde a presença de públicas na liderança equivale à de estrangeiras (mas o peso da principal pública é certamente muito maior), esta participação eleva-se a 60,6%.

A participação conjunta dos setores com dominância absoluta nacional, pública e/ou privada, é de 55,4%, cabendo notar a inexistência de qualquer setor de liderança totalmente estrangeira (isto é, em todos os demais a liderança é repartida).

A concentração ponderada do gênero, 69,6% é a segunda mais alta da Indústria (Quadro 20).

c) Conclusões

De modo geral, os resultados da pesquisa indicam que os principais setores da indústria extrativa mineral são mercados altamente concentrados, que comportam grandes descontinuidades nas escalas de produção (sem contudo revelar e-

conomias de escala significativas ⁽⁷⁾), com produtividade, relação capital/trabalho, rentabilidade e taxa de acumulação - particularmente esta última (41%), - muito acima de qualquer outro gênero de indústria - em média muito elevadas. Estas características estão em forte contraste com os setores de menor tamanho - particularmente os da indústria de minerais não metálicos - indicando a heterogeneidade produtiva e de mercados na Extração Mineral. Há entretanto um importante elemento estrutural comum às diversas indústrias extrativas, que é o baixo coeficiente de insumos no valor da produção - 18% em média, contra 54% da Indústria em geral (e que, por isso mesmo, exclui o gênero Extrativo da Indústria de Transformação).

Para os estabelecimentos líderes prevalece um padrão de comportamento em que se destacam maior rentabilidade e taxa de crescimento da capacidade extremamente alta. Tendo em conta que esta configuração é mais acentuada para as grandes empresas, e dentre estas para o conjunto de empresas públicas, seguindo-se as estrangeiras, pode-se concluir que, não obstante o alto coeficiente de concentração da produção já predominante nestes mercados, existe uma forte tendência no sentido do aumento da concentração, com participação crescente das grandes empresas, principalmente as públicas e internacionais.

2.2.2 - Gênero Produtos de Minerais não Metálicos

a) Indústrias e Setores

Foram definidas três indústrias neste gênero : Cimento, Vidro e Outros produtos de minerais não metálicos (esta última englobando, na verdade, várias indústrias menores) . A indústria de Cimento, formada por um único setor, participa com 23,4% na produção do gênero, contra 16,0% da indústria de Vidro. A única indústria concentrada é a de vidro (73,1% de concentração ponderada, sendo 38,6% a concentração média do gênero), enquanto a de cimento tem concentração de apenas

(7) Entendendo-se aqui estas economias num sentido muito amplo: comparando-se os custos de produção de estabelecimentos de distintos tamanhos nos mesmos setores.

27,5% (8). Na de vidro predominam empresas estrangeiras na liderança, enquanto na de cimento a maioria é de nacionais.

Os setores dominantes no gênero são, em ordem decrescente de participação na produção: Cimento (com peso muito superior aos demais); Telhas, tijolos, etc. de cerâmica; Artefatos de cimento; Britamento de pedras; e Chapas, telhas, etc. de fibrocimento. Este último é, destes setores, o único com concentração maior que 50% e, também, o único com dominância exclusiva de empresas de capital estrangeiro. Este e o de cimento são os dois únicos cuja liderança é totalmente de grandes empresas. Em ambos o tamanho médio em valor da produção é muito superior aos demais setores - em particular o do setor cimento, extremamente elevado: dos 34 estabelecimentos que o compõem, 31 têm valor da produção superior a Cr\$10 milhões ou US\$ 2 milhões, e o menor estabelecimento produzia pouco menos de Cr\$2 milhões em 1970. Os tamanhos característicos destes dois setores são também os mais elevados, seguindo-se de perto o setor de telhas e tijolos de cerâmica, e os demais muito abaixo.

b) Liderança

De um total de 99 empresas na liderança do gênero, 75 são nacionais, das quais apenas 9 são grandes empresas. Há uma grande empresa pública (com pequeno estabelecimento) e 23 de capital estrangeiro (com 17 internacionais), 14 das quais são grandes. Assim, embora predominem as nacionais no total de empresas líderes, no subconjunto de grandes empresas predominam as estrangeiras.

A participação dos setores com liderança absoluta de grandes empresas (Cimento, Fibrocimento e Vidro plano) no valor da produção do gênero é de 32,1%, inferior à média da Indústria (Quadro 8A). Analogamente, a participação dos setores com liderança total de empresas de capital estrangeiro (Fi

(8) Concentração "técnica", a nível de plantas. Dada a frequência de empresas com multiplantas (dispersas regionalmente) na indústria de cimento, sua concentração "econômica" (em termos de empresas) é certamente muito maior. Estudo recente estimou a participação dos 4 maiores grupos de controle (não pessoas jurídicas) na capacidade instalada em 1970 em cerca de 60%. Cf. Eduardo Augusto A. Guimarães e Leonídia Gomes dos Reis, "O Processo de Via Seca na Indústria de Cimento", in Grupo de Pesquisas da FINEP, Difusão de Inovações na Indústria Brasileira: Três Estudos de Caso, IPEA, Série Monográfica, nº 24, Rio, 1976, p. 184.

brocimento, Vidro Plano e Artigos diversos de vidro e cristal) é de 11,5%, também inferior à média da Indústria, ao passo que os setores com liderança inteiramente nacional representam 34,3% da produção do gênero.

c) Conclusões

A produção de minerais não metálicos se caracteriza por baixos custos operacionais (e de produção), que entre tanto não se manifestam em melhores indicadores de desempenho que a média da Indústria. O único destaque é para a taxa de ampliação da capacidade produtiva (28%), que é a segunda maior da Indústria, apenas abaixo da Extrativa. Como cerca de 77% da produção do gênero corresponde a produtos intermediários para construção (e, inversamente, respondem por quase 50% desta categoria de uso), pode-se admitir que este aumento de capacidade reflète as condições favoráveis de demanda para a indústria de construção, e o esforço de manutenção das posições de mercado das empresas líderes, notadamente na indústria de cimento.

A superior taxa de crescimento do estoque de capital dos estabelecimentos líderes permite concluir que, ao se manter sua relação capital/capacidade produtiva, as escalas da produção dos estabelecimentos líderes aumentarão em proporções mais elevadas. Na medida em que estes mantenham o grau de ocupação da capacidade, absorvendo a maior parte da ampliação dos mercados correspondentes, o gênero estará crescendo por acréscimo da produção dos estabelecimentos maiores, ou seja, por aumento da concentração da produção dos seus principais setores. Note-se que este padrão é mais acentuado na indústria de cimento e outras onde predominam empresas nacionais e o oligopólio é menos estável e menos concentrado, do que nas indústrias de vidro e de artefatos de fibrocimento, onde há forte dominância estrangeira e o oligopólio é mais estável e concentrado.

2.2.3 - Gênero Metalúrgica

a) Indústrias e Setores

Este é o segundo maior gênero em participação na produção da Indústria, com 12,4% (Quadro 20).

Foi feita a subdivisão deste gênero em 5 indústrias: Ferro gusa e Ferro e aço em formas primárias (18,1% da

produção do gênero); Laminados de aço (28,4%); Outros produtos de ferro e aço (13,9%); Metalurgia dos não ferrosos (12,3%) e Outros produtos metalúrgicos (27,3%). Com exceção desta última, são todas indústrias concentradas (acima de 50%). Nas duas primeiras predominam empresas públicas, nas duas seguintes há equilíbrio entre nacionais e estrangeiras, e na última predominam as nacionais. A presença de grandes empresas na liderança é dominante nas 3 primeiras indústrias, importante na quarta e minoritária na última.

Os principais setores por valor da produção são, pela ordem: Laminados de aço (24,2%), Ferro e aço em formas primárias (10,6%), Ferro gusa (6,4%), Artigos de serralheria (6%) e Artigos de funilaria e latoaria (4,5%). Os 3 primeiros têm concentração maior que 50% e tamanho característico (e médio) muito alto, e são liderados por empresas públicas. A dominância de grandes empresas é absoluta nos 3 primeiros setores e em Artigos de serralheria; nestes 2, as empresas nacionais são dominantes.

Deve-se ainda indicar que estes setores não constituem integralmente mercados. No caso dos três primeiros (Siderurgia), há integração vertical - cada um corresponde a uma etapa de produção - pelo menos no que diz respeito aos maiores estabelecimentos respectivos, que pertencem às mesmas empresas. No setor de funilaria e latoaria, parte importante (produção de latas para embalagem) está integrada com a indústria alimentar.

b) Liderança

Das 113 empresas proprietárias dos 134 estabelecimentos líderes do gênero, 66 são nacionais (das quais 18 grandes empresas), 4 públicas - todas grandes - com 11 estabelecimentos, e 43 de capital estrangeiro (22 grandes), sendo 30 internacionais.

A presença de empresas públicas na liderança da indústria siderúrgica (3 setores, todos concentrados, que abrangem 41,2% da produção do gênero) confere a este gênero, abaixo da Extração de minerais e da Química, o maior peso de participação estatal na amostra de estabelecimentos líderes, com 42,5% do valor da produção destes estabelecimentos.

A importância das grandes empresas na liderança é indicada pela participação dos setores em que elas possuem os 4 maiores estabelecimentos na produção do gênero, que é de 45,6%; se incluídos os setores onde 3 dos 4 maiores são de grande empresa, esta cifra ascende a 67,2% (Quadro 8A). Outra indicação desta importância é dada pela participação dos estabelecimentos de grandes empresas na amostra de estabelecimentos líderes do gênero, que alcança 84,8%, dos quais 81,3% correspondem a grandes estabelecimentos. Por qualquer destes critérios, a Metalúrgica está situada entre os 7 gêneros de maior presença da grande empresa.

Já a participação de empresas de capital estrangeiro na liderança não é das maiores, atingindo 33% da produção da amostra, enquanto os setores onde elas dominam com 3 ou 4 estabelecimentos detêm apenas 7,2% da produção do gênero. A grande diferença entre estas cifras se deve, naturalmente, ao fato de que elas repartem a liderança com empresas públicas e nacionais em mercados de maior importância e em maior número do que aqueles em que exercem um domínio mais amplo. Assim, os setores em que empresas de capital externo possuem 1 ou 2 estabelecimentos entre os 4 maiores representam em conjunto 86,2% do valor da produção do gênero (Quadro 10A).

c) Conclusões

O gênero Metalúrgica apresenta uma forte heterogeneidade estrutural, em termos das escalas de produção, da estrutura de custos, salários médios e produtividade, e densidade de capital por homem. Todos estes indicadores são acentuadamente mais altos na indústria siderúrgica, e dada a ponderação desta no conjunto do gênero, afetam significativamente seu resultado global, assim como o das grandes empresas e das empresas públicas na amostra de empresas líderes, inclusive (e particularmente) a taxa de expansão da capacidade produtiva, medida pelo acréscimo do capital fixo. Além desta taxa ser em geral baixa, as variações que apresenta estão mais fortemente vinculadas às enormes disparidades da relação capital/produto do que a desiguais níveis de investimento sobre o produto. Este resultado indica, pelo menos no que se refere ao esforço de investimento, uma razoável homogeneidade, marcada pelo coeficiente de investimento relativamente baixo em relação à média

da Indústria em 1970⁽⁹⁾. Isto se revelaria mais tarde, no auge do ciclo (1973), numa pressão muito forte sobre importações.

2.2.4 - Gênero Mecânica

a) Indústrias e Setores

Foram identificadas 7 indústrias no gênero Mecânica, com as correspondentes participações na produção: Máquinas motrizes e equipamentos para transmissão industrial (10,1%); máquinas, aparelhos e equipamentos para instalações industriais e comerciais (19,0%); máquinas - ferramentas e operatrizes (24,5%); máquinas e aparelhos para agricultura e beneficiamento de produtos agrícolas (6,6%); máquinas e aparelhos para escritório e uso doméstico (14,9%); tratores e máquinas de terraplenagem (12,9%); serviços industriais de reparação ou manutenção e usinagem (12,0%). Com elevado coeficiente de concentração ponderado, apenas máquinas motrizes (60,4%), máquinas para escritório e uso doméstico (66,4%) e tratores (77,5%), todas indústrias dominadas pelo capital estrangeiro. A presença de grandes empresas é maior em máquinas motrizes, máquinas-ferramentas, tratores e serviços industriais, mas somente em máquinas-ferramentas e tratores esta presença se faz na maior parte com estabelecimentos de grande porte. A maioria das empresas líderes é de capital estrangeiro em quase todas as indústrias, com exceção de máquinas e aparelhos para instalações industriais e comerciais, onde a liderança é dividida com as nacionais; máquinas para agricultura, onde predominam as nacionais; e serviços industriais, onde as empresas públicas são dominantes.

Os setores de maior ponderação na produção do gênero são, pela ordem: máquinas-ferramentas e operatrizes (17,0%), máquinas e aparelhos para instalações hidráulicas, térmicas, etc. (10,0%), reparação e manutenção de máquinas e aparelhos (9,9%), máquinas, aparelhos e equipamentos para instalações industriais e comerciais (principalmente elevadores, aparelhos para transporte e elevação de carga) (8,4%), máquinas e aparelhos para uso doméstico (refrigeradores, máquinas de lavar

(9) No caso das grandes empresas siderúrgicas estatais, este resultado reflete sua incapacidade em cumprir os planos de expansão traçados pelo governo (contidos no Plano Siderúrgico Nacional, 1967/72), em decorrência das dificuldades de financiamento, tanto pela limitação dos preços como pela insuficiência dos recursos internos e externos - cf. Wilson Dutra e Vittoria Salles, Padrão de Financiamento em Empresas Estatais, FINEP, mimeo., 1975, p. 130 e seg.; como consequência deste atraso na ampliação da capacidade, a produção interna de laminados de aço cresceu 45,8% contra 80,9% do consumo aparente (*op. cit.*, p. 134). Por sua vez, o restante do ramo metalúrgico acompanhou de modo geral a rápida expansão do mercado.

e de costura, etc.) (7,8%) e peças e acessórios para máquinas industriais (7,5%). Destes, somente o setor máquinas e aparelhos para uso doméstico tem concentração superior a 50%; possui, de longe, o maior tamanho característico e maior valor da produção por estabelecimento.

É importante assinalar que estes setores - à exceção de máquinas, etc. para instalações industriais e comerciais - não constituem mercados a 4 dígitos. No caso de reparação e manutenção, ao menos no que se refere aos maiores estabelecimentos, por estarem estes serviços basicamente integrados à atividade principal das respectivas empresas; para os demais setores, devido à excessiva agregação de produtos a 4 dígitos, de sorte que a melhor aproximação de mercado seria obtida, em princípio, ao nível de 6 dígitos, notadamente na fabricação de máquinas-ferramentas e operatrizes. Em consequência, os índices de concentração da produção destes setores tenderiam a subestimar a concentração dos mercados correspondentes. Pode-se questionar, entretanto, se tal desagregação proporcionaria necessariamente maior aproximação ao conceito de mercado, na medida em que grande parte desta produção representa máquinas e equipamentos de baixa padronização, isto é, pertence ao chamado sub-setor de bens de capital por encomenda, o que impossibilita a classificação dos mercados a nível de desagregação muito próximo de produto.

b) Liderança

Um total de 77 empresas com 89 estabelecimentos compõem a amostra de empresas que lideram os setores de Mecânica. Destas, apenas 33 são nacionais privadas (com 34 estabelecimentos) e 4 públicas (5 estabelecimentos), contra 40 de capital estrangeiro (50 estabelecimentos), das quais 27 internacionais e 11 estrangeiras. A proporção de grandes empresas nestes totais favorece inteiramente as de capital estrangeiro que perfazem 20 (sendo 14 internacionais), enquanto as nacionais somam 9 e as 4 públicas são grandes.

A importância da grande empresa na liderança do gênero, relativamente aos demais, medida em participação no valor da produção dos 2 setores cujos 4 maiores estabelecimentos são de grandes empresas (reparação e manutenção de máqui-

nas e aparelhos para escritório), não é das maiores: apenas 17,6%. Incluídos os setores com 3 estabelecimentos de grande empresa na liderança, este percentual sobe a 58,6% que ainda assim coloca este gênero apenas em 9º lugar quanto a este indicador.

O mesmo procedimento aplicado à presença de empresas estrangeiras na liderança indica que 20,9% da produção de Mecânica se deve a setores com dominância total de empresas de capital estrangeiro (Peças e acessórios para máquinas-ferramentas e operatrizes, máquinas e aparelhos para escritório, máquinas de terraplenagem, equipamentos de transmissão, peças e acessórios para máquinas e aparelhos diversos). Acrescentando-se aqueles com 3 estabelecimentos de empresas estrangeiras, chega-se a 63,5%, a 5.^a participação mais elevada da Indústria. Em síntese, a maior parte da produção do gênero cabe a setores com liderança apenas parcial de empresas grandes e/ou de capital estrangeiro (em geral, internacionais).

Finalmente, tendo em conta apenas a amostra de estabelecimentos líderes, os estabelecimentos de grandes empresas respondem por 76% da produção da amostra, sendo 52% de grandes empresas de capital estrangeiro (dos quais 40% de internacionais). Os estabelecimentos de empresas de capital estrangeiro, qualquer que seja o tamanho, dão conta de 70% do valor da produção da amostra (sendo 54% de internacionais), contra 24% das nacionais privadas e 6% das públicas. Chama a atenção, por conseguinte, a presença importante do capital estrangeiro na liderança, relativamente à maioria dos gêneros industriais.

c) Conclusões

Um dos traços mais importantes do gênero Mecânica são as características estruturais heterogêneas das indústrias que o compõem, e que se traduzem principalmente em coeficientes de capital, produtividade, rentabilidade e taxa de ampliação da capacidade muito diferenciados. No que se re

fere a esta última, o melhor desempenho se dá justamente nas indústrias de bens de capital ⁽¹⁰⁾, ao passo que tanto os serviços industriais quanto a fabricação de aparelhos para escritório e uso doméstico (que incluem principalmente bens de consumo duráveis) apresentam um crescimento inferior.

O gênero Mecânica revela ainda algumas características bastante específicas, que dizem respeito à sua estrutura técnica e à natureza de grande parte de sua produção, de baixo grau de padronização. A utilização de processos produtivos altamente intensivos em mão-de-obra e especializados, que se expressam em relação capital/trabalho e produtividade reduzidas ao lado de um nível salarial elevado, oneram os custos diretos e consequentemente os custos de produção, reduzindo as margens de excedente produtivo corrente, as mais baixas dentre todos os ramos industriais. Tais características, embora presentes no conjunto do gênero, mostram-se mais intensas para os maiores estabelecimentos (o que é extremamente incomum), diminuindo sua capacidade de auto-financiamento potencial do investimento. Não obstante, conseguem liderar a taxa de expansão da capacidade produtiva por pequena margem, em nível algo superior à média da Indústria. Mas é problemático extrair deste fato uma indicação mais geral relativa à tendência de expansão dos seus mercados, tendo em conta a dificuldade já apontada em caracterizar adequadamente estes mercados para a maioria dos setores mais importantes. ⁽¹¹⁾

(10) Estas indicações reforçam a hipótese de que a notável taxa de crescimento do ramo Mecânica no triênio 1969/72 (23%, média anual, acima do dobro da referente ao conjunto da indústria de transformação) esteja refletindo pressões sobre a capacidade produtiva da economia, e por conseguinte sobre a produção de bens de capital - cf. Wilson Suzigan, Regis Bonelli e outros, Crescimento Industrial no Brasil - Incentivos e Desempenho Recente, IPEA, Col. Relatórios de Pesquisa nº 28, Rio, 1974, p. 114 e seg. A taxa de acumulação muito alta do ramo Mecânica em 1970, contudo, está sugerindo que as indústrias de bens de capital ainda dispunham de margem de capacidade subutilizada ao início do triênio considerado.

(11) Deve-se considerar, ainda, a importância do peso relativo do setor público na definição do nível e composição da demanda, refletindo-se nas políticas da expansão das empresas, particularmente nos setores de bens de capital sob encomenda.

2.2.5 - Gênero Material Elétrico

a) Indústrias e Setores

São as seguintes as indústrias e respectivas participações na produção do gênero: Equipamentos para produção e distribuição de energia elétrica (10,7%), condutores elétricos (15,9%), material elétrico e serviços de reparação (27,4%), aparelhos elétricos (15,0%), material eletrônico (6,2%), e aparelhos e equipamentos de comunicação (24,8%). A concentração ponderada das indústrias, com exceção da primeira, é alta, estando em torno dos 50%. A presença de grandes empresas na liderança não é em geral muito expressiva, exceto na fabricação de condutores elétricos. Já as empresas de capital estrangeiro tem presença marcante em todas (12), destacando-se condutores elétricos, material eletrônico, equipamentos para produção e distribuição de energia elétrica, material elétrico e serviços.

Os setores de maior ponderação no gênero são: condutores elétricos (15,9%); Fabricação de televisores, rádio-receptores, fonógrafos, etc. (15,2%); geradores, transformadores, etc. (9,9%); material para instalações elétricas (8,7%); e material elétrico para veículos (7,3%). O tamanho característico se destaca nos 2 primeiros, acima de US\$10 milhões em 1970, assim como a concentração técnica da produção que só nestes 2 setores é igual ou maior que 50%. Em todos eles há pelo menos 2 grandes empresas na liderança; em 2 deles - condutores e geradores - os 4 maiores estabelecimentos são de empresas internacionais, em material elétrico para veículos o capital estrangeiro tem 3 dos 4 maiores, em televisores, etc. a liderança é repartida por empresas nacionais e internacionais, e no restante - material para instalações - há 1 empresa internacional. Os setores que produzem geradores, transformadores, etc. e material para instalações elétricas seriam melhor caracterizados como mercados a 6 dígitos.

(12) Estas duas afirmações parecem contraditórias se considerarmos que quase todas as empresas de capital estrangeiro que atuam no ramo elétrico são internacionais, vale dizer, as matrizes são grandes empresas; mas lembramos que ao falarmos de grandes empresas estamos sempre referindo ao tamanho do capital das filiais e não das matrizes.

b) Liderança

Os 95 estabelecimentos líderes do gênero pertencem a apenas 77 empresas, o que representa um dos mais elevados índices de presença de empresas com mais de um estabelecimento (diversificação e/ou multiplantas) na liderança de um mesmo gênero de indústria. Deste total de empresas, 37 são nacionais privadas (com 38 estabelecimentos) e as 40 restantes de controle estrangeiro (sendo 57 os estabelecimentos), dos quais 36 internacionais (52 estabelecimentos). A multiplicidade de estabelecimentos de mesma empresa é devida, portanto, às internacionais.

A presença de grandes empresas (medidas pelo capital das filiais no caso das internacionais) no total não é das maiores: apenas 27, com 45 estabelecimentos - o que indica, como seria previsível, que os casos de diversificação e multiplantas se devem inteiramente a grandes empresas. O que é notável, entretanto, é que a quase totalidade das grandes empresas são de capital estrangeiro: 25, sendo 23 internacionais, contra apenas 2 nacionais.

A participação dos setores com liderança exclusiva de grandes empresas na produção do gênero ⁽¹³⁾ é de 32,3%, aumentando para 46,1 ao se incluírem os setores com 3 estabelecimentos de grandes empresas entre os 4 maiores. Estas cifras são ambas superiores à média da Indústria (Quadro 8A). Entretanto, a participação dos estabelecimentos de grandes empresas na produção da amostra de estabelecimentos líderes do gênero é de 79%. Este nível mais alto se explica por dois motivos: a maior concentração média dos setores dominados por grandes empresas e principalmente a elevada participação dos setores com liderança dividida entre empresas grandes e outras de menor tamanho (46,2% do valor da produção do gênero são de setores com 2 estabelecimentos de grandes empresas).

A distribuição da produção por origem do capital mostra a predominância acentuada das empresas de capital estran

(13) Os principais são: Condutores Elétricos e Material elétrico para uso doméstico e pessoal.

geiro: os setores com liderança absoluta destas empresas (14) respondem por 48,3% do valor da produção do gênero; acrescentando os setores com 3 estabelecimentos de capital estrangeiro, a participação alcança 66,2%. Por este último critério, o gênero Material Elétrico ocupa a 4a. posição em termos de presença estrangeira. Talvez mais importante é que os setores com liderança exclusiva de empresas nacionais cobrem somente 2% da produção do gênero. Finalmente, 83,7% do valor da produção da amostra de estabelecimentos líderes cabem às empresas de capital estrangeiro (sendo 77,6% de empresas internacionais), e 77% a grandes empresas estrangeiras (71% internacionais). Isto implica que 97% da produção do conjunto de grandes empresas da amostra do gênero cabe às de capital estrangeiro (90% às internacionais).

c) Conclusões

Os indicadores estruturais do gênero Material Elétrico revelam de modo geral características semelhantes, embora menos marcantes, às da indústria Mecânica. Assim, tem-se custos de operação relativamente baixos, custos de trabalho acima da média (mas não muito altos), relação capital/trabalho e capital/produto muito baixas; os indicadores de rentabilidade, no entanto, são mais elevados. Estes resultados encobrem um certo grau de heterogeneidade entre as indústrias que compõem o gênero, refletindo de forma atenuada a similaridade das indústrias de equipamentos e aparelhos elétricos (onde predominam bens de capital) e material elétrico com o gênero Mecânica, uma vez que padrões distintos são identificados nas indústrias de condutores elétricos e de produtos eletrônicos e de comunicações - sendo estas 2 últimas marcadas pela elevada rentabilidade, com baixa utilização de capital fixo.

Do ponto de vista da dominância dos mercados, a principal característica é a presença decisiva de empresas internacionais, não apenas isoladamente em setores importantes,

(14) Condutores elétricos; Geradores, Transformadores, etc. ; e Material Eletrônico, são os mais importantes.

mas dividindo a liderança com empresas nacionais na maioria dos mercados, nos quais, em média, estão provavelmente expandindo sua capacidade produtiva a uma taxa superior - à parte, naturalmente, a entrada de novas empresas (ou o crescimento através de novos estabelecimentos e os "takeovers", não detectáveis por estes dados).

É interessante observar que o conjunto dos estabelecimentos líderes do gênero não amplia sua capacidade a uma taxa média superior ao total dos estabelecimentos, indicando não haver tendência ao aumento da concentração média do gênero

Neste sentido, o diferencial de taxas de acumulação de capital entre estabelecimentos de empresas internacionais e nacionais nos setores de liderança repartida estaria indicando um deslocamento relativo de posições apenas entre as líderes destes mercados, em favor das empresas internacionais. Em outras palavras, estes setores em geral tendem à desnacionalização completa, mas não necessariamente à maior concentração (15).

2.2.6 - Gênero Material de Transporte

a) Indústrias e Setores

O gênero foi decomposto em 4 indústrias, com as seguintes participações em valor da produção: veículos automotores, inclusive partes e peças (87,6%), Construção naval (7,1%), Veículos Ferroviários (3,0%) e Outros Veículos (2,0%). Todas são altamente concentradas, com coeficiente de concentração de 60% na indústria automotiva e acima de 75% nas outras três.

Como setores mais importantes destacam-se apenas Veículos automotores (16), com 52,2% do valor da produção do gê

(15) Cf. Richard S. Newfarmer, Multinational Conglomerates and the Economics of Dependent Development - A Case Study of the International Electric Oligopoly and Brazil's Electrical Industry, tese de doutoramento (inédita) apresentada à Universidade de Wisconsin, 1977, em particular os capítulos IV a VII. As conclusões do autor basicamente confirmam esta hipótese: permanência dos níveis de concentração entre 1970 e 73 (p.189) e desnacionalização crescente entre 1960 e 74, se bem que quase inteiramente através das aquisições ("takeovers") de firmas nacionais (p.317). Em ambos os casos o fator determinante, em última análise, é a atuação dos cartéis elétricos internacionais.

(16) Inclui automóveis (cerca de 80% do V.P. do Setor), caminhões e ônibus. Seu tamanho característico (US\$100 milhões) só é inferior, entre os setores a 4 dígitos, ao da Extração de petróleo - cuja produção, entretanto, não se enquadra precisamente no conceito de "estabelecimento".

nero e concentração de 85%, e respectivas Peças e acessórios, com 29% da produção e concentração de apenas 18%. Em ambos a liderança é exclusiva de grandes empresas de capital estrangeiro (quase todas internacionais), embora na indústria de Partes e peças como um todo - que inclui, secundariamente, recondicionamento de motores, carroçarias e estofamentos, a liderança de grandes empresas estrangeiras apareça diluída. Na indústria ferroviária a dominância de grandes empresas é maciça, dividida entre estrangeiras, nacionais e públicas; o mesmo ocorre no setor de construção naval (embora menos na indústria correspondente, que inclui partes, peças e reparação). As demais indústrias (Outros veículos) não possuem grandes empresas na liderança, e apenas 2 estrangeiras.

b) Liderança

O conjunto de 4 maiores estabelecimentos por setor totaliza 68 estabelecimentos pertencentes a 59 empresas, das quais 39 nacionais (com 41 estabelecimentos), 4 públicas (5 estabelecimentos) e 16 de capital externo, sendo 12 internacionais (com 17 estabelecimentos). Entre as 19 grandes empresas, 12 são de capital estrangeiro (com 18 estabelecimentos), das quais 10 internacionais (16 estabelecimentos), contra apenas 2 públicas e 5 nacionais (respectivamente com 3 e 6 estabelecimentos).

A importância das grandes empresas de capital estrangeiro na liderança do gênero é indicada pela participação decisiva dos setores em que elas possuem os 4 maiores estabelecimentos - Veículos automotores e Fabricação de peças e acessórios - no valor da produção do gênero, que é de 81,3%. Acrescentando-se os 3 setores liderados exclusivamente por grandes empresas, mas com origens diversas de capital (17), a participação sobe para 89,3%. Por este critério, Material de Transporte ocupa a 3a. posição entre os gêneros de indústria, tanto em participação de empresas estrangeiras quanto de grandes empresas na liderança.

(17) Construção de embarcações, Construção de locomotivas, vagões, etc. e Peças e acessórios para veículos ferroviários.

Estas participações são ainda maiores tendo como referência a amostra de estabelecimentos líderes: as grandes empresas respondem por 94% da produção da amostra (sendo 87% de capital estrangeiro), e as de capital estrangeiro, independentemente do tamanho, por 88%, sendo 84% de internacionais. Isto decorre, naturalmente, da maior concentração média dos setores em que elas predominam.

A concentração ponderada da produção do gênero, 60,6%, é a terceira maior da Indústria, inferior apenas a Borracha e Extração mineral. No entanto, a representatividade das grandes empresas e estabelecimentos fica prejudicada pela seleção de 4 maiores por setor, dada a enorme desproporção de tamanho médio entre a indústria automotriz e as demais. Basta notar que os 4 maiores estabelecimentos do setor automobilístico, altamente concentrado, detêm 44% do valor da produção total e 73% da produção da amostra de estabelecimentos líderes do gênero.

c) Conclusões

A desproporção de tamanho entre as indústrias que compõem o gênero Material de Transporte faz prevalecer para o conjunto as características da indústria automobilística apesar da enorme disparidade tanto dos indicadores estruturais quanto dos de desempenho, notadamente o ritmo de ampliação da capacidade produtiva. Neste aspecto, apenas a indústria automotriz e a pequena indústria aeronáutica - esta um caso particular, sendo liderada por uma empresa estatal - se destacam, crescendo a taxas substanciais. As indústrias de construção naval e veículos ferroviários, no extremo oposto, permanecem virtualmente estagnadas.

Finalmente, sendo as indústrias automobilística (montadora) e de auto-peças relativamente mais competitivas e dinâmicas (e no caso desta última, com pouca representatividade das líderes em termos de mercado, uma vez que 3 dos 4 maiores estabelecimentos pertencem a empresas montadoras), além de aumentarem a capacidade a uma taxa média muito alta, não há indícios de tendência a concentração, dado que tanto entre os estabelecimentos maiores como no total dos estabelecimentos estas taxas são semelhantes. Uma análise mais detalha-

da a nível de setores revela, entretanto, que o mesmo se passa, sem exceção significativa, nos mercados de menor porte.

No caso da indústria automobilística, trata-se, portanto, de um oligopólio concentrado, mas também diferenciado, o que implica estratégias de mercado e de crescimento altamente concorrenciais.

2.2.7 - Gênero Madeira

a) Indústrias e Setores

O Gênero Madeira não foi desmembrado em indústrias, tendo em conta a homogeneidade de insumos e processos de produção; as poucas exceções não são muito representativas.

Os setores mais importantes em participação no gênero são Serrarias (desdobramento de madeira bruta, 44,1%) e Produção de reserrados (11,7%). Ambos têm concentração muito baixa, especialmente Serrarias (1,9%), a menor dentre os 391 setores da Indústria como um todo. São liderados por empresas nacionais, nenhuma das quais é grande. O tamanho característico de seus estabelecimentos também é muito reduzido.

b) Liderança

A amostra de 83 empresas líderes do gênero (com 84 estabelecimentos) compreende 71 nacionais, 1 pública e 11 de capital estrangeiro, divididas em 4 internacionais, 4 estrangeiras e 3 "joint ventures". Somente 7 nacionais, 3 internacionais, 1 estrangeira e a única estatal são grandes empresas. Observa-se que a empresa estatal (com estabelecimento no setor de imunização de madeira), 1 internacional e 1 estrangeira têm suas atividades principais em outros gêneros de indústria, de forma que seus estabelecimentos do gênero Madeira, correspondem ou a diversificação (no primeiro caso) ou a produção de componentes ou etapas do produto final de outros gêneros (nos outros dois casos).

Tanto a presença de grandes empresas como de empresas de capital estrangeiro na produção de Madeira é pouco significativa. Em apenas 1 setor - Fabricação de chapas e placas e madeira aglomerada ou prensada - a liderança é predominantemente de grandes empresas (em número de 2, com 3 estabelecimentos, ambas nacionais), respondendo por 5,2% da produção do gênero (Quadro 8). Pelo critério de participação dos setores com dominância de grandes empresas, conseqüentemente,

Madeira ocupa um dos últimos lugares, pouco acima de Mobiliário. Por outro lado, somente 1 setor possui os 4 maiores estabelecimentos de empresas de capital externo: Produção de lâminas de madeira ou madeira folheada, com 8,1% da produção total do gênero. Todos os demais setores são liderados por no mínimo 3 estabelecimentos nacionais, sendo que a participação dos setores onde os 4 maiores estabelecimentos são todos nacionais na produção do gênero é de 73,2% - a maior de todos os gêneros da Indústria.

A composição da amostra, entretanto, favorece um pouco mais tanto a participação das grandes empresas (25,4%) quanto a das empresas de capital estrangeiro (23,2%), em função de sua localização em setores mais concentrados que a média.

O coeficiente de concentração ponderada do gênero, 17,1%, é um dos menores da Indústria.

c) Conclusões

As características dominantes em Madeira, presentes de forma acentuada no principal setor (Serrarias), são o pequeno tamanho médio dos estabelecimentos, baixa produtividade e salários (todos estes indicadores são os menores entre os gêneros de indústria), alta relação capital/produto (em consequência da baixa produtividade) e reduzida rentabilidade corrente.

Com relação aos mercados que a compõem, são na maioria muito competitivos, pouco concentrados e com grande número de estabelecimentos. A presença de pequenas e médias empresas nacionais na liderança dos setores é dominante: há somente 4 estabelecimentos de grandes empresas de capital estrangeiro, nenhum dos quais de grande porte, (sendo 2 integrados a estabelecimentos de produção final das mesmas empresas em outros gêneros), enquanto as grandes empresas nacionais são dominantes em um setor (madeira aglomerada ou prensada), com características técnicas e de desempenho bem acima da média do gênero. Finalmente, a taxa de acumulação superior à média da Indústria, no conjunto de Madeira e na grande maioria dos seus setores, certamente reflete o fato de ser um gênero composto em mais de 80% por produtos intermediários para a in

dústria de construção, que crescia em ritmo intenso no período.

2.2.8 - Gênero Mobiliário

a) Indústrias e Setores

Assim como em Madeira, não foi destacada nenhuma indústria em especial. O setor de maior peso é Fabricação de móveis de madeira, etc. para uso residencial com 55,1% da produção do gênero, seguindo-se Móveis de Metal com 16% (em sua maior parte destinados a uso comercial) e Móveis de madeira para uso industrial e comercial, com 10,9% . São setores de baixa concentração, particularmente o primeiro, acarretando para o gênero uma concentração ponderada de 17,9%, das mais baixas da Indústria. São todos liderados por empresas nacionais, havendo em cada um dos 2 primeiros um estabelecimento de grande empresa entre os 4 maiores, embora só no terceiro um grande estabelecimento na liderança.

b) Liderança

A amostra se constitui de 44 estabelecimentos pertencentes a 42 empresas, sendo 38 nacionais e apenas 4 de capital externo (2 internacionais). As grandes empresas são em número de 5, das quais 3 são nacionais e as 2 internacionais. Das grandes empresas, 2 nacionais e 1 internacional pertencem ao mesmo setor (caixas e gabinetes de madeira para eletrodomésticos), produzindo partes de produtos finais localizados em outros gêneros.

Este mesmo setor é o único dominado pela presença de grandes empresas, cobrindo 4,1% do valor da produção do gênero. Este critério coloca Mobiliário no penúltimo lugar entre os gêneros em dominância de grandes empresas, acima somente de Couros e Peles. A presença de empresas estrangeiras é ainda mais insignificante, não tendo mais de um estabelecimento entre os 4 maiores de qualquer setor. Por isso, a participação na produção do gênero dos setores de liderança exclusiva nacional alcança 68,3%, pouco inferior a Madeira.

A percentagem da produção da amostra de líderes que cabe a grandes empresas é de apenas 21,4%, dos quais metade representada pelas 2 grandes internacionais e a outra metade pelos 4 estabelecimentos das grandes nacionais. Como a pre-

sença estrangeira entre as pequenas e médias é muito inferior, as empresas de capital estrangeiro detêm em conjunto somente 16,1% da produção da amostra.

c) Conclusões

O gênero Mobiliário possui características muito semelhantes à indústria de Madeira, entre outras a predominância de pequenas e médias empresas nacionais na liderança dos setores. A principal diferença reside na estrutura técnica, com relação capital/trabalho inferior e produtividade algo maior em Mobiliário, implicando menor relação capital/produto e rentabilidade do capital muito superior, bem acima da média da Indústria. A taxa de acumulação muito mais baixa dos estabelecimentos líderes indica que o crescimento da capacidade produtiva, à exceção de alguns poucos setores, se processa em maior escala nos estabelecimentos de tamanho médio ou inferior, havendo portanto tendência à redução da concentração em termos de estabelecimentos - embora não necessariamente em termos de empresas. O elevado grau de competitividade nos principais setores é indicado ainda pela baixa concentração e grande número de pequenos estabelecimentos, com baixa produtividade e rentabilidade corrente.

2.2.9 - Gênero Papel e Papelão

a) Indústrias e Setores

Foram identificadas as 3 indústrias seguintes, com as respectivas participações no valor da produção do gênero: Celulose e pasta mecânica (5,6%), Papel e papelão (53,1%) e Artefatos de papel e papelão (41,3%). Somente na primeira a concentração ponderada é superior a 50%, devido ao setor de Celulose, e a liderança é exclusivamente de empresas nacionais. Destas, metade dos estabelecimentos líderes pertence a grandes empresas, embora nenhum deles seja de grande porte. Na Indústria de Papel e papelão há predomínio de grandes empresas com grandes estabelecimentos na liderança, repartida entre nacionais e internacionais, com estas em menor número. O mesmo se passa na indústria de Artefatos, especialmente nos setores dominantes (Embalagens), embora com menor presença de grandes empresas e estabelecimentos.

Apenas 4 setores têm importância fundamental no gênero: Fabricação de papel (com 42,2% da produção), Papelão, cartolina e cartão (10,7%), Embalagens de papel (15,5%) e Embalagens de papelão (16,4%); os demais setores pesam individualmente muito pouco na produção do gênero. Nenhum dos setores principais é concentrado, embora o tamanho característico seja muito alto, particularmente na Fabricação de papel. Neste a liderança é de grandes estabelecimentos de grandes empresas, sendo 3 nacionais e 1 internacional. Também na Fabricação de papelão há 3 empresas nacionais e 1 internacional - esta a única grande, com grande estabelecimento - na liderança. Os 4 maiores estabelecimentos de Embalagens de papel estão divididos entre 2 empresas nacionais (sendo 1 grande) e 2 internacionais (1 grande). Finalmente, Embalagens de papelão tem somente empresas nacionais na liderança, 2 das quais são grandes.

b) Liderança

As 58 empresas (com 63 estabelecimentos) que compõem a liderança dos setores do gênero dividem-se em 48 nacionais (53 estabelecimentos) e 10 de capital estrangeiro, todas internacionais. As grandes empresas são 14 (com 17 estabelecimentos), das quais apenas 8 (11 estabelecimentos) são nacionais e 6 internacionais.

A presença de grandes empresas com dominância absoluta só ocorre no setor de Papel, com 42,2% da produção do gênero. A inclusão da Fabricação de celulose como setor dominado por grandes empresas (3 dos 4 maiores estabelecimentos) aumenta para 47,1% aquela participação. Este valor representa pouco menos que a média da Indústria e está logo abaixo da mediana dos gêneros. A participação global dos estabelecimentos de grandes empresas no valor da produção da amostra do gênero é de 66,1%, bem maior em virtude da importância dos setores que possuem 1 ou 2 estabelecimentos de grande empresa na liderança.

Já a participação das empresas internacionais é bem menos importante, não se registrando qualquer setor onde exerçam liderança majoritária. Dividem a liderança com empresas nacionais apenas em 2 setores, Embalagens de papel e Artefatos diversos de papelão, que cobrem 17,9% da produção do gênero; em 6 outros setores, com 56,8% da produção, há 1 empresa internacio

nal entre as líderes. A parcela da produção da amostra que corresponde às internacionais é de 22,5%, relativamente baixa devido naturalmente à sua dispersão em vários mercados. No entanto, o peso das grandes empresas internacionais na amostra de líderes não é inexpressivo, representando 18,3% da produção.

Cabe observar ainda que o critério de seleção dos 4 maiores estabelecimentos por setor torna a amostra de empresas líderes do gênero pouco representativa, em termos de grandes empresas e estabelecimentos, em relação ao setor de Fabricação de papel, que é pouco concentrado mas possui 12 estabelecimentos grandes, cujo tamanho médio excede US\$12 milhões em valor da produção.

c) Conclusões

O gênero Papel apresenta em média características de estrutura e desempenho muito próximas da média da Indústria, exceto pela alta relação capital/produto e baixa rentabilidade do capital (especialmente nas indústrias de celulose e papel). Esta semelhança desaparece quando da análise de sua estrutura industrial, das mais heterogêneas.

No que se refere à estrutura de mercado, destaca-se a concentração relativamente baixa dos principais setores, não obstante a presença de grandes empresas, notadamente na Fabricação de papel. Este setor, porém, embora não muito concentrado, se distingue dos demais pelo elevado tamanho característico e tamanho médio dos estabelecimentos, com uma estrutura de tamanho relativamente homogênea e alta intensidade de capital; a dispersão dos coeficientes de capital, contudo, indica grande diferenciação técnica dos estabelecimentos (18).

(18) Tanto as escalas mínimas de produção relativamente grandes, como a diversidade de técnicas são características da indústria de papel (e celulose). No caso brasileiro, este segundo aspecto se explica pela estrutura etária heterogênea dos equipamentos. A difusão de tecnologia moderna se dá mais pela ampliação de capacidade do que por substituição, indicando que ela não representa um fator decisivo como instrumento de concorrência, em vista da facilidade de acesso ao conjunto do mercado, embora apresente economia de custos; a principal arma na concorrência do setor parece estar na integração vertical com o setor de celulose, pelo controle do suprimento de matérias primas e economias de escala. Ver: Sulamis Dain, Ricardo Bielschowsky e Maria Fernanda Gadelha, "Prensas Especiais na Indústria de Papel", in Grupo de Pesquisas da FINEP, op. cit. p. 57 a 158.

Entre os setores maiores, o crescimento da capacidade produtiva não indica tendência ao aumento da concentração (exceto, possivelmente, Papelão e Celulose); os setores de menor tamanho, menos dinâmicos, na sua maioria ^{vão} constituem mercados.

As empresas internacionais na amostra de líderes, embora com peso pouco significativo, têm melhor desempenho que as nacionais nos vários indicadores, incluindo acumulação e rentabilidade, o que pode ser em grande parte atribuído à sua distribuição setorial mais dispersa - exceto quanto aos custos de produção, nos quais efetivamente parecem apresentar vantagens sobre as nacionais em alguns setores.

2.2.10 - Gênero Borracha

a) Indústrias e Setores

Foram destacadas 3 indústrias: Beneficiamento da borracha natural e fabricação de laminados, fios e espuma de borracha (8,7% da produção do gênero), Fabricação e recondicionamento de pneumáticos e câmaras de ar (72,3%) e Artefatos de borracha (19,0%). A composição da primeira indústria foi feita menos por critério técnico do que com a finalidade de agrupar os setores de produção essencialmente intermediária do gênero. São todas indústrias concentradas, mesmo a de Artefatos (pouco abaixo de 50%), e a presença de grandes empresas (todas internacionais) só é importante na Fabricação de pneumáticos.

O setor de maior ponderação no gênero, muito acima dos demais, é o de Pneumáticos, com 62,2% da produção; a seguir, com apenas 10% da produção, Peças e acessórios de borracha para veículos, máquinas, etc.. O setor de Pneumáticos possui apenas 7 estabelecimentos, 6 dos quais com valor da produção superior a US\$5 milhões, o que lhe proporciona uma concentração extremamente alta (92,3%) e um tamanho característico acima de US\$40 milhões, dos mais altos da Indústria, somente inferior a Extração de petróleo, Veículos automotores e Combustíveis e lubrificantes. É o único setor com dominação exclusiva de grandes empresas internacionais. A alta concentração e ponderação deste setor, combinados, conferem ao gênero um coeficiente de concentração ponderado de 73,1%, o maior da Indústria.

b) Liderança

O total de 50 empresas (com 52 estabelecimentos) na liderança do gênero divide-se em 41 nacionais e 9 de capital externo, sendo 7 internacionais, 1 estrangeira e 1 "joint venture". Apenas 6 são grandes empresas, 3 nacionais e 3 internacionais.

O setor Fabricação de pneumáticos é o único cujos 4 maiores estabelecimentos são de grandes empresas internacionais, com 62,2% da produção do gênero. Como inexistem setores com dominância parcial (3 estabelecimentos) quer de grandes empresas, quer de empresas de capital estrangeiro, esta cifra indica a dominância no gênero por ambos os tipos de empresa, colocando-o em 8a. posição em participação de setores dominados por grandes empresas e em 6a. por empresas de capital estrangeiro.

É evidente que as participações na amostra de estabelecimentos líderes são muito maiores, tendo em conta a enorme concentração da indústria de Pneumáticos. Assim, 81,2% da produção da amostra corresponde a grandes empresas, cabendo 78,5% aos 4 grandes estabelecimentos de empresas internacionais do setor Pneumáticos, enquanto as empresas de capital estrangeiro em conjunto participam com 81,1% da amostra, sendo 80,6% dos 8 estabelecimentos de empresas internacionais.

c) Conclusões

A indústria de Pneumáticos exerce uma influência decisiva sobre os resultados globais do gênero Borracha, tornando-o inclusive o mais concentrado da Indústria. Existem, entretanto, diferenças substanciais entre as indústrias que o compõem, principalmente quanto aos aspectos estruturais, e menos no que se refere aos indicadores de desempenho.

Uma das poucas regularidades nítidas com respeito à estrutura setorial é a alta concentração da produção, inferior à média da Indústria em apenas 2 setores (Recondicionamento de pneumáticos e Peças e acessórios de borracha para veículos), claramente competitivos inclusive pelo grande número de estabelecimentos.

Com relação à liderança dos mercados por origem de capital, além da dominância absoluta de grandes empresas

internacionais na Fabricação de pneumáticos, registram-se ainda fortes indícios de maior taxa de expansão da capacidade por parte de empresas de capital estrangeiro na maioria dos setores onde disputam a liderança com empresas nacionais. Apesar disso não se verifica, com poucas exceções, tendência sistemática a mudança da concentração destes mercados. Assim, não obstante a elevada taxa de crescimento da capacidade na grande maioria dos setores, parece haver uma razoável estabilidade da liderança - à parte, é claro, a possibilidade de entrada de novas empresas (inclusive por diversificação dentro do gênero) nos mercados. Esta relativa estabilidade, sem tendência tampouco para um aumento geral da concentração, tem como contrapartida ao nível da estrutura produtiva uma notável semelhança dos coeficientes técnicos entre os 4 maiores estabelecimentos e os demais no interior de cada indústria e dos setores mais importantes.

2.2.11 - Gênero Couros e Peles

a) Indústrias e Setores

Este é o gênero de menor participação na Indústria, com apenas 0,6% do valor da produção e da transformação.

O setor Curtimento e outras preparações de couros e peles é de longe o mais importante, com 81,9% da produção do gênero. É o único que possui uma grande empresa internacional na liderança, com grande estabelecimento, embora seja pouco concentrado. Não foi feita subdivisão do gênero em indústrias, pela baixa representatividade dos setores restantes.

b) Liderança

Das 32 empresas (com o mesmo número de estabelecimentos) na amostra de empresas líderes de Couros e Peles, somente 1 é grande empresa, e é a única de capital estrangeiro (internacional). Segundo qualquer critério de dominância setorial, portanto, o gênero ocupa o último lugar em termos de presença de grandes empresas ou de capital estrangeiro.

Sendo o estabelecimento da grande empresa um dos 2 únicos de grande porte do gênero - o outro é o 29 maior do mesmo setor (Curtimento) - sua participação na produção

da amostra de empresas líderes é mais significativa, alcançando 37,9%. A produção conjunta destes 2 maiores estabelecimentos cobre 51,6% da amostra.

A concentração ponderada relativamente baixa do gênero é explicada exclusivamente pelo Setor de Curtimento, uma vez que os restantes (sem exceção importante) possuem concentração superior à média da Indústria.

c) Conclusões

As características principais do gênero Couros e Peles são a presença quase exclusiva de pequenas e médias empresas nacionais, com baixo dinamismo, emprego intensivo de mão-de-obra - produtividade e capital por homem dos mais reduzidos - e salários baixos. A concentração da produção inferior à média da Indústria se deve inteiramente ao setor dominante, Curtimento, etc. de couros e peles, que por sinal tem de longe o maior tamanho característico. O estabelecimento líder deste setor, o único de grande empresa internacional, tem características totalmente distintas da média do setor, com uma intensidade de capital extremamente baixa (e com isso rentabilidade do capital extraordinária), economias de escala acentuadas, etc.

Finalmente, a taxa de ampliação da capacidade produtiva dos estabelecimentos líderes na maioria dos setores é muito superior à média do gênero (e também da Indústria). Consequentemente, ainda que muitos destes setores já sejam razoavelmente concentrados, a concentração tende a aumentar pelo maior dinamismo das empresas líderes, facilitado por uma relação capital/trabalho extremamente baixa, que assegura rentabilidade do capital muito superior.

2.2.12 - Gênero Química

a) Indústrias e Setores

Química detém a 3a. maior participação no valor da produção e da transformação da Indústria, abaixo de Alimentar e Metalúrgica.

Foram selecionadas 9 indústrias, com as seguintes participações na produção do gênero: Elementos químicos e produtos orgânicos e inorgânicos (6,7%); Produtos de refinação de petróleo - Combustíveis, lubrificantes, asfalto (33,6%); Petroquímica básica e intermediária (3,3%); Derivados do carvão

de pedra (3,9%); Resinas, fibras, fios artificiais e sintéticos (9,9%); Óleos, gorduras, etc. de origem vegetal e animal (14,7%); Tintas, impermeabilizantes, solventes, pigmentos, etc. (10,3%); Adubos e fertilizantes (7,4%); Produtos químicos diversos (10,2%); Individualmente considerados, os maiores setores a 4 dígitos são: Combustíveis e lubrificantes (32,6%), quase a totalidade dos Produtos da refinação de petróleo; Produção de óleo vegetal em bruto (13,0%), quase toda a indústria de Óleos, etc. de origem vegetal e animal; e Resinas, fibras e fios artificiais e sintéticos (9,9%).

Quatro indústrias têm concentração ponderada da produção acima de 50%: Refinação de petróleo, Derivados de carvão de pedra, Petroquímica e Resinas e fibras sintéticas. As duas primeiras são as únicas com predomínio de empresas públicas na liderança, enquanto as duas últimas são dominadas por empresas internacionais. Em todas as indústrias restantes a presença de empresas internacionais é majoritária, com exceção de Adubos e fertilizantes, cuja liderança é dividida com nacionais. Em todas elas a presença de grandes empresas é importante, quase sempre constituindo a maioria.

O tamanho médio é sempre elevado, especialmente em Combustíveis e lubrificantes, cujo tamanho característico é o terceiro maior dentre os setores de toda a Indústria, com US\$57 milhões, e possui 14 estabelecimentos com valor da produção acima de Cr\$25 ou US\$5 milhões. É também concentrado, com 64% da produção para os 4 maiores estabelecimentos. O tamanho médio do gênero, em consequência, é muito alto, somente abaixo de Fumo, que possui muito menos estabelecimentos. A concentração ponderada do gênero também é relativamente alta (47,5%), tendo apenas 7 gêneros à sua frente, dos quais só 4 possuem um número comparável de estabelecimentos.

b) Liderança

As 77 empresas da amostra possuem 91 estabelecimentos - uma proporção elevada de estabelecimentos por empresa - num mesmo gênero. As empresas nacionais e internacionais se equivalem em número - 31 e 32 respectivamente - mas as internacionais possuem mais estabelecimentos: 42 contra 32. A presença de empresas públicas é relativamente das maiores, com 9 em -

presas e 12 estabelecimentos; 4 empresas estrangeiras e 1 de conglomerado financeiro estrangeiro completam a amostra de empresas líderes. As grandes empresas são em número de 35 (com 47 estabelecimentos), sendo apenas 5 nacionais, 22 internacionais (31 estabelecimentos) e quase todas as públicas: 8 empresas com 11 estabelecimentos.

Os setores cujos 4 maiores estabelecimentos pertencem a grandes empresas - Elementos químicos e produtos orgânicos e inorgânicos, Combustíveis e lubrificantes, Petroquímica, Resinas, fibras e fios artificiais e sintéticos - cobrem 53,6% da produção do gênero, a 5a. maior participação por este critério. Os setores com 3 estabelecimentos de grandes empresas participam com 31,1% somando 84,7%, também o 5º maior percentual da produção devido a setores dominados por grandes empresas.

A participação dos setores com dominância absoluta estrangeira (Petroquímica, Tintas e esmaltes, Pigmentos, Inseticidas) é de 15,4%; com a inclusão dos setores com 3 estabelecimentos de capital estrangeiro na liderança ela ascende a 49,3%, superior à média da Indústria, mas apenas a 8a. maior entre os gêneros. Os setores com maioria de empresas públicas na liderança - Combustíveis e lubrificantes, Derivados da destilação do carvão de pedra e Gás de hulha e nafta - são responsáveis por 36,5% da produção do gênero, o que o coloca como o 3º em dominância de empresas públicas, abaixo da Extração mineral e da Metalurgia.

Devido à maior concentração média dos setores com hegemonia de grandes empresas, sua participação na produção da amostra de estabelecimentos líderes de Química é muito alta, com 88,2%. Pela razão inversa, acrescida do peso importante dos setores com dominância parcial de empresas de capital estrangeiro, estas detêm somente 35,7% da produção da amostra, contra 50,6% das públicas (proporção superior à de Metalurgia), que estão principalmente em setores concentrados.

Em suma, a liderança dos setores da Química é exercida essencialmente, em termos de valor da produção, por grandes empresas, destacando-se as públicas e as internacionais.

c) Conclusões

A grande diferenciação técnica das indústrias, tanto pelos coeficientes de capital como pela estrutura de custos, é uma das características dominantes do gênero Química. A participação muito alta da Refinação de petróleo é responsável em grande parte por alguns indicadores de estrutura do gênero como um todo, a saber: produtividade, salários, densidade de capital e custos de operação elevados. Outras características, entretanto, são comuns a quase todas as indústrias, como a presença de grandes empresas, a escala média de produção muito alta e a taxa de ampliação da capacidade relativamente baixa (exceto na indústria Petroquímica).

No conjunto das grandes empresas, que cobrem uma parcela significativa da produção, predominam em valor da produção as empresas públicas, concentradas em poucas indústrias (Refinação de petróleo e Derivados do carvão de pedra), e as internacionais, presentes em quase todos os setores. As nacionais têm presença diminuta na amostra de empresas líderes e menor ainda entre as grandes empresas. As internacionais possuem melhores condições de custos e maior rentabilidade em alguns setores, mas que não se traduzem aparentemente em taxas de ampliação de capacidade superiores em mercados onde dividem liderança com as nacionais, e sim em setores que lideram isoladamente (Petroquímica em particular). De outro lado, não há indícios de tendência significativa ao crescimento dos mercados por aumento da concentração da produção; pelo contrário, a taxa de expansão da capacidade via de regra é mais baixa para os maiores estabelecimentos, o que pode significar, em alguns casos (como por exemplo Óleos vegetais) a existência de capacidade ociosa.

2.2.13 - Gênero Produtos Farmacêuticos

a) Indústrias e Setores

A classificação de indústrias do IBGE distingue somente 2 setores a 4 dígitos: Produtos farmacêuticos e veterinários não dosados e dosados. Este último cobre quase a totalidade (97,6%) do valor da produção do gênero, representando em sua maior parte a produção final da indústria farmacêutica. Ambos os setores são liderados por grandes empresas internacio -

nais. A baixa concentração do setor de Produtos dosados, acarretando para o gênero o menor coeficiente de concentração da Indústria (12,7%), é mais consequência da classificação excessivamente agregada do que indicação de alta competitividade da indústria. Em outras palavras, há uma evidente subestimação da concentração real dos mercados da indústria farmacêutica.

b) Liderança

Os 2 setores do gênero são liderados por 8 grandes empresas internacionais. É claro que com isso tanto a participação de grandes empresas como de empresas de capital estrangeiro na liderança (100%) são as maiores da Indústria - no que, ao menos no que diz respeito à presença de grandes empresas, há um certo exagero, demonstrando a influência da classificação de indústrias sobre estes indicadores.

Somente os estabelecimentos líderes do Setor de Produtos dosados são de grande porte, somando ao todo 30 estabelecimentos neste setor com valor da produção superior a Cr\$25 milhões. Neste sentido, embora os 4 maiores estabelecimentos deste setor detenham 88,7% do valor da produção da amostra de 8 líderes, ainda assim a representatividade do setor na amostra é menor do que deveria ser tendo em conta o tamanho relativo. Os 4 maiores estabelecimentos do setor de não-dosados, se bem que pertençam a grandes empresas, têm tamanho médio reduzido, sugerindo (o que é confirmado pela identificação destas empresas) a existência de integração vertical, pelo menos destes estabelecimentos com o setor de dosados.

c) Conclusões

O gênero Produtos farmacêuticos caracteriza-se por ocupar uma posição extrema dentro da Indústria com relação a um grande número de indicadores: tem a maior produtividade, rentabilidade corrente e sobre o capital, relação excedente/salários e "mark-up"; e a menor relação capital/produto e custos de produção. Todos estes resultados são claramente interdependentes, e refletem em última análise o maior poder de mercado expresso numa relação preço/custos de produção muito acima da média. Deste modo, a aparente concentração baixa da produção nesta indústria, além de ser consequência da classificação excess-

sivamente agregada - e por isso subestimada, não implica em absoluto a existência de concorrência em preços. Pelo contrário, o tipo de concorrência predominante nos mercados desta indústria se traduz basicamente em diferenciação de produtos (19) e maior margem de custos de vendas, para o que é inclusive necessário um "mark-up" em alguma medida mais elevado.

2.2.14 - Gênero Perfumaria

a) Indústrias e Setores

O gênero Perfumaria foi considerado como uma única indústria. As poucas distinções relevantes aparecem nos 2 setores de maior peso na produção: Produtos de perfumaria (54,5%) e Fabricação de sabões e detergentes de uso doméstico (38,3%). Em ambos a concentração da produção está em torno dos 50% e há dominância de grandes empresas, sendo que no primeiro os 4 maiores estabelecimentos são de empresas internacionais.

Dos 5 setores que compõem o gênero, o menos concentrado é o de Sabões e detergentes; os demais têm concentração acima de 50%, resultando para o conjunto do gênero uma concentração ponderada de 50,5%, a 5a. maior da Indústria.

b) Liderança

A amostra de estabelecimentos líderes dos setores de Perfumaria se compõe de 20 estabelecimentos pertencentes a 17 empresas, sendo 9 nacionais e 8 de capital estrangeiro, das quais 7 são internacionais e 1 de conglomerado financeiro. As grandes empresas são em número de 7, compreendendo 2 nacionais, 1 conglomerado e 4 internacionais.

Não há qualquer setor com dominância total de grandes empresas, mas os setores com 3 estabelecimentos de grandes empresas (Perfumaria, Sabões e detergentes de uso doméstico, glicerina) abrangem 93,2% do valor da produção do gênero, colocando-o na 3a. posição, logo abaixo de Farmacêutica e Fumo, neste indicador de presença dominante de grandes empresas.

(19) Mesmo porque os preços são controlados pelo C.I.P., intensificando a estratégia de diferenciação (por marcas, formas de apresentação, etc.) como forma de elevar as margens de lucro. Com siderações deste tipo, entre muitas outras, são abundantemente comprovadas pela pesquisa sobre o setor farmacêutico ora em curso na FINEP.

Somente o setor de Perfumaria é totalmente liderado por empresas de capital estrangeiro (internacionais), com 54,5% da produção do gênero, a 7a. maior participação estrangeira por este critério. Dois outros setores (Sabões e detergentes de uso doméstico e industrial) têm liderança dividida entre nacionais e estrangeiras, com 42,9% da produção. Só a Fabricação de velas (2,3%) tem os maiores estabelecimentos nacionais.

A participação das grandes empresas na amostra do gênero em valor da produção é 82,4%, a maior parte de capital estrangeiro. A participação total de empresas de capital estrangeiro na produção da amostra é de 81,5% (sendo 74,9% das internacionais).

c) Conclusões

O gênero Perfumaria possui uma série de traços comuns com Farmacêutica, destacando-se a alta relação preço/custo de produção que se manifesta nos indicadores de rentabilidade corrente e produtividade, embora o "mark-up" não seja particularmente alto. Outras similaridades aparecem na densidade de capital por homem relativamente baixa, implicando uma relação capital/produto muito reduzida e, inversamente, rentabilidade do capital das mais elevadas, quase no mesmo nível de Farmacêutica. No entanto, a taxa média de ampliação da capacidade é mais elevada, destacando-se no setor mais importante, Fabricação de produtos de perfumaria, e neste graças ao desempenho dos estabelecimentos líderes, todos de empresas internacionais, em sua maioria grandes. Em comparação com os outros gêneros de indústria, Perfumaria ocupa uma posição relativamente importante quanto a concentração da produção, dominância de empresas de capital estrangeiro (quase todas internacionais) e, principalmente, de grandes empresas.

2.2.15 - Gênero Material Plástico

a) Indústrias e Setores

Este gênero também não foi desmembrado em indústrias, considerando-se a homogeneidade de insumos e processo produtivo. Quatro setores têm participação importante na produção: Laminados plásticos (39,7%), Artigos de plásticos para uso

industrial não especificados (13,2%), Material plástico para em balagem (15,4%) e Fabricação de manilhas, canos e tubo de plástico (11,3%). O primeiro é o único com liderança exclusiva de grandes empresas (com grandes estabelecimentos), 3 das quais internacionais. O único concentrado é Fabricação de manilhas, tubos, etc. (cuja liderança é repartida entre nacionais e internacionais); de um modo geral se observa correspondência inversa entre tamanho dos setores e concentração, tal como na maioria dos gêneros. A concentração ponderada do gênero é de 38,1%, equivalente à da Indústria em conjunto.

b) Liderança

A amostra de empresas líderes é composta de 42 empresas (48 estabelecimentos), 32 nacionais, 8 internacionais e 2 de conglomerados financeiros. Somente 10 são grandes empresas, das quais 5 internacionais e apenas 5 nacionais, mostrando uma presença internacional muito maior entre as grandes empresas do que no total.

O setor Laminados plásticos é o único com 4 grandes estabelecimentos de grandes empresas. Com 3 estabelecimentos de grandes empresas há o setor de Artigos para uso doméstico e pessoal, somando ao todo 48,9% da produção correspondente a setores com predomínio de grandes empresas, logo abaixo da média e da mediana dos gêneros. O mesmo setor de Laminados é o único com liderança por maioria de empresas de capital externo (3 internacionais), dando portanto 39,7% para o indicador respectivo, que coloca o gênero em 89 lugar, pouco acima da média, em termos de dominância estrangeira.

Medida sobre o valor da produção da amostra de empresas líderes, a participação das grandes empresas é de 55,6%, onde as internacionais entram com 37,5%. O conjunto de empresas de capital externo abrange 44,9% da produção da amostra, a quase totalidade cabendo às internacionais.

c) Conclusões

O traço distintivo mais importante do gênero Plásticos é a taxa de ampliação da capacidade (27%), equivalente a Minerais não metálicos e somente abaixo da Extrativa mineral. Este desempenho não é explicado por uns poucos setores de maior

importância, mas tem a característica de ser comum a todos os setores do gênero, cuja taxa de acumulação, embora particularmente alta em alguns deles, é sempre significativamente maior que a média da Indústria. Os estabelecimentos líderes, na grande maioria dos casos, são os principais responsáveis por este resultado; e no conjunto destes, os estabelecimentos de empresas nacionais, cuja taxa de acumulação (50%) é quase 3 vezes superior à média das empresas internacionais. Observe-se que isto ocorre provavelmente em alguns setores cuja liderança é repartida por empresas de ambas as origens.

Tanto a presença de grandes empresas como de empresas de capital externo entre as líderes do gênero não são das maiores. Somente o setor mais importante, o de Lamina dos plásticos, tem liderança exclusiva de grandes empresas, e é o único em que predominam empresas internacionais. Sob este aspecto uma característica interessante do gênero é a participação predominante dos setores com liderança repartida entre empresas de capital estrangeiro e nacionais (de 1 a 3 na liderança), que cobrem 90% da produção (valor apenas inferior a Metalúrgica).

2.2.16 - Gênero Têxtil

a) Indústrias e Setores

O gênero Têxtil é o 4º em participação na Indústria, abaixo de Alimentar, Metalúrgica e Química. Foi decomposto em 5 indústrias, com as seguintes participações no valor da produção: Beneficiamento de fibras têxteis (16,2%), Fiação e tecelagem de fibras naturais (31,0%), Fiação e tecelagem de fibras artificiais e sintéticas (20,7%), Malharia (10,5%) e Outras indústrias têxteis (21,6%). São todas pouco concentradas, principalmente Beneficiamento, resultando uma concentração ponderada de 24,3% para o conjunto do gênero, a 6a. menor da Indústria. A presença de grandes empresas na liderança só é decisiva na indústria de Fiação e tecelagem de fibras artificiais e sintéticas (sendo as nacionais dominantes no setor Tecelagem de filamentos contínuos e as internacionais no setor Fiação e tecelagem de fibras sintéticas), e importante na indústria de Fiação e tecelagem de fibras naturais, particularmente na Fiação e tecelagem de algodão, também repartida entre nacionais e internacionais.

Os setores de maior peso individual na produção do gênero são Fiação e tecelagem de algodão (24,8%), Beneficiamento de fibras têxteis vegetais (15,3%) e Tecelagem de filamentos contínuos artificiais (12,2%). Têm baixa concentração, grande número de estabelecimentos e tamanho característico relativamente baixo, com tamanho médio pouco acima da média da Indústria.

b) Liderança

Há um predomínio marcante das empresas nacionais na liderança dos setores têxteis: de um total de 108 empresas (com 113 estabelecimentos), 91 são nacionais e 17 de capital estrangeiro, sendo 11 internacionais, 4 estrangeiras e 2 "joint ventures". A participação externa, como sempre, cresce substancialmente no subconjunto de grandes empresas, onde somam 8 (7 internacionais, com 9 estabelecimentos, e 1 estrangeira) contra 19 nacionais.

São 4 os setores cujos estabelecimentos líderes pertencem a grandes empresas: Fiação e tecelagem de algodão, Fiação e tecelagem de fibras sintéticas, Acabamento de fios e tecidos e Artigos de uso doméstico. Juntos representam 44,5% da produção do gênero. Tecelagem de filamentos contínuos artificiais possui 4 grandes estabelecimentos na liderança, das quais 3 são de grande empresa, totalizando 56,7% do valor da produção do gênero correspondentes a setores com maioria de grandes empresas entre os 4 maiores estabelecimentos, cifra que o coloca em 10º lugar entre os gêneros, mas um pouco abaixo da média da Indústria.

A presença de capital estrangeiro, pelo mesmo critério, é muito inferior: somente 1 setor - Fiação e tecelagem de fibras sintéticas - tem os 4 maiores estabelecimentos de empresas internacionais, e apenas 1 outro - Fabricação de linhas e fios para coser e bordar - tem 3 empresas de capital estrangeiro na liderança; somadas suas participações, chega-se a 10,8% da produção do gênero, entre as menores da Indústria. Os setores com liderança dividida entre nacionais e internacionais pesam bem mais, devido à presença entre eles do principal setor do gênero, Fiação e tecelagem de algodão.

A participação das grandes empresas na amostra de empresas líderes ascende a 67,8% em valor da produção, refletindo uma presença relativamente importante de grandes empresas com liderança minoritária em diversos setores. O mesmo acontece com as empresas de capital estrangeiro, que são responsáveis por 34,2% da produção da amostra (25,4% para as internacionais) - embora ainda seja uma participação relativamente baixa comparada com a média dos gêneros.

c) Conclusões

A indústria Têxtil é sob alguns aspectos um gênero de características medianas na Indústria, como indicam a estrutura de custos, o ritmo de expansão da capacidade, a presença de grandes empresas, etc.. Outros indicadores, como produtividade, salários e rentabilidade são bastante inferiores à média da indústria. Mas o principal a ser assinalado é que em 2 dos setores de maior peso no gênero, Fiação e tecelagem de algodão e de fibras sintéticas, as diferenças técnicas e de desempenho entre os estabelecimentos líderes e o conjunto são quase tão grandes quanto a dispersão dos mesmos coeficientes entre as várias indústrias - que, por sua vez, não é das menores. Em outras palavras, a disparidade estrutural entre as indústrias, que já revela uma considerável heterogeneidade do gênero Têxtil, é ainda acrescida de diferenças significativas internamente às indústrias de Fiação e tecelagem, e que só em parte se manifestam no conjunto do gênero, na medida em que as demais indústrias têm características estruturais bastante homogêneas em função do tamanho dos estabelecimentos que as compõem. Estes setores são dominados exclusivamente por grandes empresas de tamanho médio elevado, que por isso mesmo têm forte influência sobre o conjunto das grandes empresas do gênero, ainda que estas estejam razoavelmente dispersas na liderança de vários setores.

Do ponto de vista das características de mercado, é interessante notar que os setores mais importantes, em peso relativo, tamanho médio e presença de grandes empresas, são precisamente os menos concentrados. Esta competitividade aparente não impede, no caso das indústrias de Fiação e tecelagem de algodão e fibras sintéticas, uma vantagem substancial das grandes empresas líderes quanto à estrutura técnica

e rentabilidade. Mais ainda, há evidências de que em vários setores liderados por apenas uma grande empresa de capital estrangeiro, esta possui vantagens semelhantes. Por este motivo, a superioridade marcante das empresas de capital estrangeiro - principalmente internacionais - nestes indicadores não se explica somente pela sua concentração relativamente maior nas indústrias de Fiação e tecelagem, mas também pelo melhor desempenho em setores onde detêm liderança minoritária.

Tal superioridade, entretanto, não se traduz na maioria dos casos em maiores taxas de expansão da capacidade, quer para as grandes empresas da amostra, quer para as internacionais, quer para o conjunto dos estabelecimentos líderes destes setores; o contrário se verifica particularmente em Fiação e tecelagem de algodão. Para estes setores principais com dominação de grandes empresas, a taxa de acumulação relativamente baixa dos estabelecimentos líderes poderia estar indicando a existência de excesso de capacidade, tendo em vista inclusive a alta relação capital/produto (embora inferior à média setorial, não é impossível que esteja superestimada por alguma capacidade ociosa). As explicações mais plausíveis, porém, talvez sejam que o investimento destas empresas esteja sendo desviado, ou para novas unidades produtivas (por diversificação ou por novos estabelecimentos no mesmo mercado, tendo em conta a maior tendência à descentralização regional em indústrias de bens de consumo não duráveis), ou ainda no sentido de gastos crescentes não produtivos, ligados a atividades destinadas a ampliar o mercado na esfera de comercialização (20).

2.2.17 - Gênero Vestuário e Calçados

a) Indústrias e setores

O gênero foi decomposto em 2 indústrias: Confecção de artigos de vestuário, com 69% do valor da produção, e

(20) A respeito dos padrões de competição e estratégias de mercado vigentes na indústria têxtil, ver José Tavares de Araújo Jr. e Vera Maria Candido Pereira, "Teares sem lançadeira na Indústria Têxtil", in Grupo de Pesquisa da FINEP, op. cit., especialmente p. 30 e 48 a 53.

Fabricação de calçados, com 31%. Ambas têm baixa concentração ponderada, e a presença de grandes empresas, embora reduzida nas duas indústrias, é mais importante na do Vestuário.

Os setores de maior participação na produção do gênero são, em ordem decrescente: Calçados - exclusive para esporte (27,7%), Roupas para homens (22,8%), Roupas para senhoras (12,1%) e Peças interiores do vestuário masculino (11,4%). Este último é o único setor no gênero com dominância de estabelecimentos de grandes empresas (em número de 3, mas só 1 grande estabelecimento). São todos pouco concentrados e de baixo tamanho característico, e somente o de Calçados é liderado por maioria de empresas de capital externo (1 estrangeira e 2 de conglomerados).

b) Liderança

A amostra de 64 empresas (com 67 estabelecimentos) é quase inteiramente dominada por empresas nacionais, em número de 59, contra 5 de capital estrangeiro. Estas, de forma incomum, são compostas por apenas 1 internacional, ao lado de 2 estrangeiras e 2 de conglomerados financeiros, em ambos os casos com 3 estabelecimentos. A presença numérica de grandes empresas na amostra é das mais reduzidas: são 9 empresas, sendo 7 nacionais, 1 estrangeira (com 2 estabelecimentos em setores distintos da indústria de calçados, e o terceiro pertencente a uma firma não grande do mesmo grupo estrangeiro), e a única internacional (no setor Peças interiores do vestuário feminino).

Só há 1 setor com maioria de estabelecimentos (3) de grande empresa na liderança: Confecção de peças interiores do vestuário masculino, com 11,4% do valor da produção do gênero; esta participação é das mais baixas da Indústria, acima apenas de Madeira, Mobiliário e Couros. No entanto, os setores com 1 ou 2 estabelecimentos de grande empresa cobrem 68,3% da produção do gênero, uma vez que incluem Fabricação de calçados e Roupas para senhoras, entre outros setores de peso apreciável.

A dominância de empresas de capital estrangeiro ocorre unicamente no setor de Calçados, com 3 estabelecimentos entre os 4 maiores, e 27,7% da produção do gênero, que com

isto ocupa posição logo acima da mediana dos gêneros (embora pouco abaixo da média) neste indicador.

A participação dos estabelecimentos de grandes empresas no valor da produção da amostra é de 45,3%, relativamente alta devido à presença de grandes estabelecimentos de grandes empresas em vários setores com liderança minoritária. Ao contrário, a presença dos estabelecimentos de empresa de capital externo na amostra é quase toda proveniente do setor de Calçados, e não ultrapassa 29,5% do valor da produção da amostra.

c) Conclusões

A decomposição do gênero Vestuário e Calçados nestas duas indústrias permite observar algumas semelhanças entre a indústria do Vestuário e a Têxtil, principalmente quanto à baixa concentração média e tamanho médio de estabelecimento (bem menor em Vestuário), produtividade, salários, margens de excedente e estrutura de custos de produção. As diferenças surgem em consequência da relação capital/trabalho extremamente baixa na indústria de Vestuário, acarretando maior rentabilidade do capital e taxa de acumulação, com um esforço de investimento muito inferior. De outro lado, a indústria de Calçados possui níveis ainda menores de tamanho médio, produtividade, salários, rentabilidade e capital por homem. Um traço característico desta indústria, no entanto, é a superioridade notável dos estabelecimentos líderes em todos os indicadores, sejam os estruturais (tamanho, custos, coeficientes de capital), sejam os de desempenho. Na medida em que a liderança desta indústria é constituída quase inteiramente por empresas de capital estrangeiro, ao contrário da indústria do Vestuário onde predominam nacionais, estas características se refletem no conjunto da amostra de empresas líderes do gênero, apontando um desempenho significativamente melhor para as de capital estrangeiro. A taxa de expansão da capacidade das nacionais, porém, é bem maior, refletindo neste caso um contraste mais geral entre a indústria de Calçados e a de Vestuário, sendo esta bem mais dinâmica. Este ritmo de expansão, comum aos principais mercados desta última indústria e particularmente intenso por parte de algumas grandes empresas nacionais,

manho médio de estabelecimentos é baixo em Beneficiamento e alto nos demais, particularmente na Refinação de óleos vegetais. Também com exceção de Beneficiamento, estes setores dominantes no gênero se caracterizam por elevado número (muito além dos 4 maiores) de estabelecimentos de grande escala de produção (valor da produção acima de Cr\$25 milhões).

b) Liderança

O gênero Alimentar é o que tem maior número de empresas - 140, com 154 estabelecimentos - na amostra de líderes, dado o grande número de setores a 4 dígitos. Estes valores indicam uma proporção relativamente alta de empresas com mais de um estabelecimento no mesmo gênero, tanto nos mesmos setores (multiplantas) como em setores distintos. A presença de capital nacional é das mais significativas, com 108 empresas; há uma empresa pública no setor Refinação de açúcar. Entre as de capital estrangeiro predominam as internacionais, em número de 15 e com 30 estabelecimentos - mostrando serem responsáveis pela maior parte das repetições de estabelecimentos de mesma empresa na amostra; 2 empresas são estrangeiras e 2 de conglomerado financeiro. Apenas 33 empresas são grandes, mas com 53 estabelecimentos, isto é, mais de 1/3 do total. Entre as grandes empresas as internacionais são maioria em número de estabelecimentos, com 26, pertencentes a apenas 11 empresas; 1 estrangeira e ambas as de conglomerados são grandes, bem como a única pública, e apenas 18 nacionais.

São cinco os setores liderados exclusivamente por grandes empresas: Fabricação de açúcar, Moagem de trigo, Refinação de óleos vegetais, Produtos de laticínios e Café e mate solúveis, que representam 31,8% do valor da produção do gênero. Os 4 setores com 3 estabelecimentos de grandes empresas entre os líderes - dos quais os mais importantes são Abate de animais e conservas de carne e Refinação de açúcar - acrescentam 22,6% àquele valor, num total de 54,4% da produção do gênero para os setores dominados por grandes empresas, pouco abaixo da média mas acima da mediana dos gêneros.

Somente em 2 setores os 4 maiores estabelecimentos pertencem a empresas de capital estrangeiro (todas grandes e internacionais): Refinação de óleos e Laticínios (neste, os 4

corresponde a menores descontinuidades entre as empresas líderes e as demais, e maior grau de competitividade na liderança do que na indústria de Calçados.

2.2.18 - Gênero Produtos Alimentares

a) Indústrias e Setores

O gênero Alimentar é, de longe, o mais importante da Indústria em termos de valor da produção, com 19,5%. Dado o elevado custo de matérias-primas, sua participação no valor da transformação reduz-se para 12,7%, ainda acima de Metalúrgica, a 2a. maior.

Foram selecionadas 6 indústrias alimentares com as seguintes ponderações na produção do gênero: Agroindústria alimentar exceto açúcar, com 29,2%; Fabricação e refinação de açúcar (13,5%); Refinação de óleos vegetais (7,3%); Abate de animais e conservas de carne - inclusive pesado (21,9%); Leite e laticínios (11,4%); Produtos alimentares diversos (16,7%). Em todas a presença de grandes empresas na liderança é significativa - principalmente, em termos relativos, nas indústrias de Refinação de óleos vegetais, Fabricação e refinação de açúcar, e Leite e laticínios. São todas pouco concentradas, bem abaixo da média da Indústria, dando para o total do gênero uma concentração ponderada (21,1%) que é a 4a. menor da Indústria. Finalmente, o capital estrangeiro está presente em todas as indústrias do gênero com exceção de Açúcar, e predominantemente em Refinação de óleos e Leite e laticínios.

Os setores que se destacam individualmente pelo peso no valor da produção do gênero - e que, via de regra, são também os menos concentrados - são os seguintes, em ordem de crescente de tamanho: Abate de animais e preparação de conservas de carne (frigoríficos) (17,9%), Beneficiamento de café, cereais e produtos afins (11,6%), Fabricação de açúcar (10,5%), Moagem de trigo (8,5%) e Refinação e preparação de óleos e gorduras vegetais (7,3%). Cobrem conjuntamente, portanto, mais da metade da produção do gênero. Exceto em Beneficiamento, os estabelecimentos de grande empresa são maioria entre os 4 maiores de cada setor, sendo em 3 deles - Refinação de óleos, Abate de animais e Moagem de trigo - com dominância de grandes empresas de capital estrangeiro. O tamanho característico e o ta

maiores pertencem a uma única grande empresa internacional), somando apenas 11,8% da produção do gênero. O maior número e tamanho dos setores com 3 estabelecimentos de empresas de capital externo entre as líderes - destacando-se Abate de animais e Moagem de trigo - aumenta para 39,3% a participação dos setores dominados por capital estrangeiro, posicionando o gênero Alimentar como o 10º maior neste indicador, pouco acima da média.

Tanto a participação de grandes empresas como de capital externo sobem quando calculados sobre a amostra de empresas líderes, respectivamente para 66% e 42% da produção. Ambas as diferenças se explicam pela presença de estabelecimentos de empresas grandes e/ou de capital estrangeiro com liderança minoritária em diversos setores.

c) Conclusões

A grande diversidade de características técnicas e de desempenho, tanto entre as indústrias que o compõem quanto entre as empresas líderes e a média em muitas destas indústrias, é um dos principais aspectos a serem destacados no gênero Produtos Alimentares. A única exceção quanto a isso é o nível muito alto dos custos de matéria-prima em todas as indústrias, elevando os custos de produção a uma parcela do valor da produção (78%) bem acima de qualquer outro gênero de indústria. Embora se verifiquem algumas economias de escala, não são suficientes para impedir que mesmo as grandes empresas líderes, na maioria dos mercados, apresentem margens operacionais de excedente relativamente baixas.

A estrutura de mercados é caracterizada pela baixa concentração média, grande número de estabelecimentos e uma notável descontinuidade nas escalas de produção. Os setores de maior peso na produção do gênero estão em geral entre os menos concentrados, apesar de terem na maioria dos casos grandes empresas na liderança. Tanto a presença de grandes empresas como de capital estrangeiro - em que predominam as internacionais - são próximas da média dos gêneros. Vale destacar, porém, que em ambos os casos esta presença é largamente disseminada em numeros setores, além de ser dominante nos maiores mercados.

Em síntese, a baixa concentração "técnica" da produção não só subestima fortemente a concentração "econômica" (de

mercado), dada a frequência da produção com multiplantas, como principalmente não tem em conta, nos setores dominados por grandes empresas, práticas como integração vertical e diversificação da produção, diferenciação de produtos e controle da comercialização - tipicamente oligopolistas e geralmente presentes nestes mercados. Por isso mesmo, não indica alta competitividade, tanto mais quando se considera, de um lado, a enorme desproporção de tamanho entre os maiores estabelecimentos e os de - mais e, de outro, que o grande número de pequenos e médios estabelecimentos está em geral pulverizado em mercados locais. A reduzida taxa de expansão da capacidade dos estabelecimentos das empresas líderes de alguns mercados em relação à média dos estabelecimentos, que poderia ser uma evidência em contrário, está provavelmente associada não apenas ao crescimento por diversificação e multiplantas, como também a condições de uma conjuntura expansiva,⁽²¹⁾ que não impedem que se mantenha a estabilidade da liderança nestes mercados.

2.2.19 - Gênero Bebidas

a) Indústrias e setores

O gênero bebidas não foi desdobrado em indústrias. Os 4 setores principais cobrem mais de 80% da produção: Fabricação de cervejas e chopes (30,3%), Refrigerantes (25,3%) Aguardentes (13,8%) e Vinhos de uva (11,9%). O primeiro é o único do gênero cujos 4 maiores estabelecimentos, todos grandes, pertencem a grandes empresas - 2 empresas nacionais, cada uma com 2 estabelecimentos. Os 3 outros setores maiores têm pelo menos uma grande empresa e 1 grande estabelecimento na liderança, que é dividida entre empresas nacionais e de capital estrangeiro. Os 4 têm concentração acima de 25%, sendo Fabricação de cer

(21) Este padrão é idêntico ao das principais têxteis, tanto pela possibilidade de expansão através de novas plantas como pelas vantagens em deslocar recursos disponíveis para o investimento crescentemente para a esfera da comercialização, com a dupla finalidade de controlar a oferta e contê-la dentro de limites compatíveis com uma remuneração elevada. No caso específico da indústria alimentar, particularmente no mercado de carne, a situação conjuntural de disparidade entre os preços internos (controlados) e externos (levando a um crescimento notável das exportações) vem reforçar a hipótese de que o investimento das empresas líderes no mesmo setor estivesse sendo desencorajado, estimulando tanto a diversificação produtiva (ou comercial, financeira, etc.) quanto a transferência de recursos para o exterior - sendo a maioria destas empresas controladas por grupos externos.

vejas o mais concentrado (40,6%); este setor também possui tamanho médio e tamanho característico muito superior aos demais. A concentração ponderada do gênero é de 37,5%, próxima da média da Indústria.

b) Liderança

As empresas nacionais têm grande maioria na amostra do gênero, com 35 empresas e 40 estabelecimentos num total de 42 empresas e 48 estabelecimentos, contra apenas 3 internacionais, 2 estrangeiras, 1 de conglomerado e 1 "joint venture". Também entre as grandes empresas as nacionais predominam, somando 4 empresas e 9 estabelecimentos (mais de 2 estabelecimentos por empresa, uma média muito alta, envolvendo diversificação e repetição no mesmo setor); 1 internacional com 2 estabelecimentos, 1 estrangeira e a de conglomerado completam o conjunto de grandes.

Apenas o setor de Cervejaria é dominado por grandes empresas (nacionais), representando 30,3% da produção do gênero, e não há qualquer outro com maioria de grandes empresas na liderança; apenas 5 gêneros contam com uma participação inferior de setores dominados por grandes empresas. Quanto à presença estrangeira, em nenhum setor ela é majoritária; limita-se a dividir a liderança com nacionais em 3 dos maiores setores - Refrigerantes, Aguardentes e Vinhos - que respondem por 51% da produção.

No conjunto da amostra de líderes, entretanto, a grande empresa detém uma parcela bem mais ponderável - 53% da produção, evidentemente em função da sua presença minoritária em vários setores importantes além da Fabricação de cervejas. Por motivo idêntico, as empresas de capital estrangeiro participam com 30,9% na amostra, cabendo mais da metade às internacionais.

c) Conclusões

Por diversos aspectos, principalmente os referentes à estrutura de mercado e à heterogeneidade das características setoriais, o gênero Bebidas é muito semelhante ao Alimentar. Um traço específico, no entanto, é que o principal mercado, de Cervejas, é dominado exclusivamente por grandes empresas nacionais, que além disso possuem vários estabelecimentos em outros setores (integração vertical e diversificação); os

outros 3 setores de grande peso no gênero têm liderança repartida entre nacionais e de capital estrangeiro.

Da mesma forma que na indústria Alimentar, as diferenças setoriais são menos importantes na composição dos custos de produção do que nos demais indicadores, principalmente os de desempenho. A taxa de acumulação, em particular, só é relativamente alta na média do gênero devido ao setor de Cervejaria. Por outro lado, os setores de Fabricação de refrigerantes, de vinhos e principalmente aguardentes revelam uma notável diferença (exceto quanto à expansão da capacidade) entre os estabelecimentos líderes e os demais, mostrando que a heterogeneidade interna aos mercados é tão grande quanto a que se observa entre estes mercados, tendo como resultado um certo nivelamento das empresas líderes, independentemente dos setores a que pertençam. A análise da amostra de empresas líderes revela que, pelo menos nos setores de Vinhos e Aguardentes, estas disparidades estruturais ocorrem até mesmo entre as maiores empresas, nestes casos favorecendo nitidamente, em rentabilidade e taxa de expansão, as empresas de capital estrangeiro que ocupam a primeira posição em tamanho nestes mercados, com características que denotam um controle quase monopolístico, não obstante a baixa concentração. O setor de Cervejas, ao contrário, e analogamente a vários setores importantes da indústria Alimentar, mostra que um eficiente controle de mercado pode ser exercido com uma taxa de ampliação da capacidade nas unidades produtivas existentes substancialmente inferior à média do setor, ao lado de outros indicadores ligados à produção, tais como produtividade, rentabilidade corrente e densidade de capital, relativamente baixos.

2.2.20 - Gênero Fumo

a) Indústrias e Setores

A indústria do fumo compreende, na classificação do IBGE, 3 setores, 2 dos quais cobrem quase toda a produção: Fabricação de cigarros (80,7%) e Preparação de fumo (18.0%), cabendo a este a produção intermediária para o primeiro. Os 1,3% restantes representam o 3º setor, Fabricação de charutos e cigarilhas.

Os 2 setores principais são inteiramente liderados por estabelecimentos da mesma grande empresa internacional, portanto integrados verticalmente. O setor menor tem 3 empresas nacionais de pequeno porte e 1 estabelecimento da mesma grande empresa internacional entre os 4 maiores, e é o mais concentrado (tem somente 11 estabelecimentos). A Fabricação de cigarros vem a seguir, com concentração de 61,3% e com tamanho médio dos estabelecimentos e tamanho característico (US\$16 milhões) muito grandes, enquanto Preparação de fumo é o menos concentrado (48,4%). A concentração ponderada resultante para o gênero é de 59,3%, a 3a. maior da Indústria, pouco inferior a Material de Transporte.

b) Liderança

Apenas 4 empresas são proprietárias dos 12 estabelecimentos que lideram os 3 setores do gênero - de longe a maior proporção de estabelecimentos por empresa entre os gêneros de indústria. Uma única grande empresa internacional é responsável por isso, possuindo, como se viu, os 4 maiores estabelecimentos em cada um dos 2 setores dominantes (integração vertical) e 1 estabelecimento entre os 4 maiores do 3º setor (diversificação). Nestas condições, é evidente que a quase totalidade da produção do gênero - 98,7% - corresponde a setores dominados por grandes empresas internacionais, colocando-o por este indicador no mesmo nível de Farmacêutica, como o gênero de maior dominância tanto de grandes empresas como de empresas de capital estrangeiro. Por coincidência, esta mesma percentagem representa a participação dos estabelecimentos da grande empresa internacional na produção da amostra de empresas líderes do gênero.

c) Conclusões

A indústria do Fumo tem características semelhantes à Farmacêutica, que se resumem basicamente nos baixos custos de insumos e de produção, com "mark-up" elevado, de um lado; e alta produtividade com baixa relação capital/trabalho implicando alta rentabilidade do capital, de outro. Em termos de liderança de mercados, ambas são inteiramente dominadas por grandes empresas internacionais, se bem que na Farmacêutica o

mercado seja dividido por várias empresas, enquanto em Fumo a concorrência é praticamente inexistente, com uma única empresa líder em condições quase monopólicas. As principais diferenças estão na maior concentração técnica e tamanho de Fumo e seu maior dinamismo, expresso numa taxa de acumulação das mais altas da Indústria. Prevaecem, entretanto, as semelhanças, que em termos do padrão geral descrito incluem também os principais mercados dos gêneros Perfumaria, entre outros, e que em última análise se definem pela mesma estrutura de mercado e estratégia de concorrência, onde a diferenciação de produtos e os gastos de comercialização (vendas, publicidade, etc.) em geral têm um papel fundamental.

2.2.21 - Gênero Editorial e Gráfica

a) Indústria e Setores

O gênero pode ser desmembrado em 2 indústrias : a editorial (livros, jornais e periódicos), com 56,5% da produção, e a gráfica, com o restante. Na primeira, mais concentrada, há um total predomínio da grande empresa nacional, enquanto na indústria gráfica as grandes empresas são minoria, dividindo-se entre nacionais e internacionais. Quatro setores se destacam muito dos demais pelo tamanho: Impressão de material para uso industrial e comercial e propaganda (com 30,7% da produção do gênero); Edição e impressão de jornais (25,0%); Edição e impressão de periódicos (18,3%); Edição e impressão de livros (13,2%). Os 3 últimos têm grandes empresas na liderança - mas só em Jornais e Periódicos com os 4 maiores estabelecimentos - e apenas empresas nacionais, enquanto Impressão de material para uso industrial e comercial não tem grandes empresas entre as maiores, 3 das quais são nacionais e 1 internacional. Edição e impressão de periódicos é o único altamente concentrado (73,2%), e é de longe o de maior tamanho característico (US\$15 milhões) e tamanho médio, total e dos 4 maiores estabelecimentos. A concentração ponderada do gênero é pouco inferior à média da Indústria.

b) Liderança

A amostra de empresas líderes indica uma predominância maciça de nacionais, que somam 39 empresas (42 estabelecimentos) num total de 45. As restantes são 5 internacionais

e 1 de conglomerado financeiro. As grandes empresas são em número de 13, das quais a maior parte é nacional: 10 empresas , diante de 3 internacionais.

Os 2 setores com dominância de grandes empresas (todas nacionais) - Edição e impressão de jornais e de periódicos - cobrem 43,3% da produção do gênero, o que lhe dá uma posição importante em relação aos demais gêneros quanto a este indicador. Por outro lado, na medida em que as poucas empresas internacionais são minoritárias em seus setores, o gênero se coloca ao lado de Mobiliário, Papel, Couros e Bebidas como um dos de menor participação dominante (isto é, nenhuma) de capital estrangeiro. Além disso, a participação dos setores liderados exclusivamente por empresas nacionais na produção do gênero é de 63,2%, somente inferior à do gênero Madeira.

Entretanto, a elevada concentração do setor de Periódicos contribui para aumentar bastante a participação das grandes empresas calculada sobre o valor da produção da amostra de líderes, que chega a 73%. A participação das empresas de capital estrangeiro, porém, permanece insignificante: apenas 3,5%, a mais baixa de toda a Indústria.

c) Conclusões

O gênero Editorial e Gráfica é marcado pela presença dominante de empresas nacionais, sendo que em 2 mercados importantes - Edição e impressão de jornais e periódicos - com liderança de grandes empresas. A participação estrangeira é mínima e dispersa.

Predominam custos de matérias-primas muito baixos, e custos de trabalho elevados, que refletem uma produtividade em torno da média, ao lado de um nível salarial desproporcionalmente grande. A reduzida intensidade de capital, no entanto, favorece o ritmo de acumulação (para uma pequena taxa de investimento interno) e a rentabilidade do capital. O setor Edição e impressão de periódicos se destaca bastante entre os maiores do gênero, tanto por suas características técnicas, de rentabilidade é de maior dinamismo - em todas as quais as grandes empresas líderes revelam uma superioridade marcante - como pela maior concentração da produção, indicando grande diferenciação técnica, de tamanho e de controle de mercado.

2.2.22 - Gênero Diversas

a) Indústrias e Setores

O gênero não foi subdividido em indústrias, o que implicaria uma desagregação quase a nível de 4 dígitos. Há 6 setores de maior ponderação na produção do gênero que cobrem ao todo mais da metade desta ⁽²²⁾: Fabricação de brinquedos (14,5%), Material para uso em medicina, cirurgia, odontologia (9,0%), Canetas, lápis, etc. (8,0%), Reprodução de discos (7,2%), Instrumentos de medida (7,0%) e Artigos de joalheria (6,7%). Os dois primeiros são os únicos com predominância de estabelecimentos de grandes empresas, no primeiro nacionais e no segundo internacionais (todas da mesma empresa), e são ambos concentrados. O maior coeficiente de concentração, porém, cabe a Reprodução de discos (74,4%), que é liderado exclusivamente por empresas internacionais; Fabricação de canetas e lápis é o outro destes setores com os 4 maiores estabelecimentos de propriedade ^{de} empresas de capital estrangeiro. Finalmente, os maiores tamanhos característicos, bem superiores aos demais, pertencem aos 3 setores mais concentrados.

b) Liderança

O gênero tem 93 empresas e 103 estabelecimentos em posição de liderança, das quais 72 são nacionais. A maior repetição de estabelecimentos por empresa ocorre entre as internacionais, que são apenas 15, com 22 estabelecimentos; finalmente, 6 empresas são estrangeiras. No conjunto de grandes empresas - somente 10, com 15 estabelecimentos - o predomínio é das internacionais, com 6 empresas e 10 estabelecimentos; completam o conjunto 1 estrangeira e 3 nacionais (4 estabelecimentos).

As grandes empresas são maioria entre as líderes de 2 setores: Material para uso em medicina, etc. - com 3 estabelecimentos de uma mesma grande empresa internacional - e Brinquedos, com 3 grandes nacionais. Somadas representam 23,9% da produção do gênero - uma das participações mais baixas da indústria.

O capital estrangeiro detem liderança absoluta em 3 setores: Reprodução de discos, Fabricação de canetas, lá-

(22) O setor 3099, Artigos diversos não especificados ou não classificados - com 14,7% do valor da produção do gênero - foi excluído da análise, e suas empresas líderes eliminadas da amostra. As participações dos demais setores estão corrigidas em função desta exclusão.

pis, etc. e de Filtros para cigarros (também na Fabricação de instrumentos óticos, com apenas 1 estabelecimento, mas com produção insignificante), cobrindo 17,2% do gênero. A liderança parcial (com 3 estabelecimentos) se verifica apenas em Material para uso em medicina. Ao todo, os setores com maioria de empresas de capital estrangeiro entre as líderes participam com 26,6% da produção, um valor situado abaixo da média, porém acima de 10 outros gêneros.

As grandes empresas são responsáveis por 39% do valor da produção da amostra, dos quais 20% correspondem às internacionais, enquanto a participação de empresas de capital estrangeiro é de 41%, sendo a maior parte (35%) de internacionais.

c) Conclusões

Neste gênero, 2 setores se destacam entre os maiores: Reprodução de discos e Fabricação de Material para uso em Medicina. Ambos são concentrados, dominados por empresas internacionais e têm alta produtividade, apesar de utilizarem pouco capital fixo. Em consequência, sua rentabilidade corrente e do capital (principalmente) é muito elevada. Os maiores estabelecimentos têm desempenho muito superior nestes indicadores, aparentemente menos por diferenciação técnica (as relações capital/trabalho não diferem muito) do que por diferenciação de produto, implicando preços mais elevados. No entanto, destes somente o setor de Material para uso em medicina tem alto dinamismo, liderado pelos maiores estabelecimentos. Finalmente, a Fabricação de brinquedos, único mercado com dominância de grandes empresas nacionais, apesar de ser concentrado e tecnicamente diferenciado, apresenta um desempenho inferior destas empresas na maior parte dos indicadores, inclusive a expansão da capacidade, sem que isto signifique necessariamente ameaça à sua liderança, uma vez que a diferenciação de marcas e produtos tem um papel importante neste mercado.

III - ESTRUTURA INDUSTRIAL, CONCENTRAÇÃO E DOMINÂNCIA DE MERCADOS

Neste capítulo trataremos de expor e interpretar os resultados da análise da estrutura industrial em 1970, a partir do reagrupamento dos setores industriais (4 dígitos) segundo categorias de classificação referentes à dominância dos mercados, a saber, presença de grandes empresas na liderança, origem (externa, nacional privada e estatal) de propriedade do capital das empresas líderes e concentração técnica da produção ⁽¹⁾.

Este procedimento visa fornecer algumas indicações quanto à importância da grande empresa, do capital estrangeiro e da concentração nas características técnicas e de desempenho dos setores - fazendo referência, quando necessário, à sua inserção na estrutura produtiva (Cf. capítulo anterior), mas abstraindo por ora as questões propriamente relacionadas com as estruturas de mercado, isto é, as formas predominantes de concorrência nestes setores, tratadas no capítulo seguinte.

Lembramos uma vez mais que, em face da natureza de " corte temporal " dos dados que estamos utilizando, o papel dinâmico - sem dúvida o principal - da grande empresa e do capital estrangeiro serão apenas aflorados, permanecendo em plano secundário.

3.1 Agrupamento dos Setores segundo Presença de Grandes Empresas na Liderança

O Quadro 23 contém indicadores de atividades industriais referentes aos 391 setores, classificados de acordo com o número de estabelecimentos de grandes empresas (de 0 a 4) entre os 4 maiores de cada setor (variável "NGEMP").

(1) Este tipo de classificação dos setores de acordo com a presença de certas categorias de empresa (especificamente, de capital estrangeiro) entre as líderes - de 0 a 4 empresas, entre os 4 maiores estabelecimentos - e de acordo com a " faixa " de concentração da produção foi utilizado anteriormente por Fernando Fajnzylber para a indústria brasileira - Sistema Industrial e Exportação de Manufaturados, IPEA, Col. Relatórios de Pesquisa nº 7, Rio, 1971, e para a indústria mexicana (com T. Martínez - Tarragó) - Las Empresas Transnacionales, Fondo de Cultura, México, 1976.

A primeira observação importante é a de que o número de grandes empresas ordena muito bem os agrupamentos de setores, não só quanto ao tamanho médio dos estabelecimentos, mas quanto às principais variáveis associadas ⁽²⁾ com o tamanho - em particular produtividade, salários e relação capital/trabalho -, sempre com alta dispersão. As relações excedente/ salários e a margem bruta de excedente apresentam alguma dispersão; embora sua ordenação não seja perfeita, nota-se um corte acentuado entre os conjuntos de setores com dominância de grandes empresas (3 ou 4 estabelecimentos de grandes empresas entre os 4 maiores) e os demais (2, 1 ou nenhuma grande empresa na liderança), com substancial vantagem dos primeiros nestes indicadores.

Os outros coeficientes, ao contrário, revelam uma distribuição independente do número de estabelecimentos de grandes empresas na liderança, confirmando os resultados obtidos nas correlações destes com os indicadores de tamanho médio. O fato mais notável é observado nas taxas de excedente sobre o capital, que embora não sejam ordenadas pelo número de grandes empresas, apresentam grande dispersão entre os agrupamentos - não podendo, portanto, ser consideradas independentes destes agrupamentos. Estes coeficientes são bastante superiores nos conjuntos de setores que possuem 1 ou 2 grandes empresas entre as 4 maiores (nos quais a intensidade de capital é mais baixa), indicando claramente a influência de outras características estruturais associadas a estes conjuntos. Voltaremos adiante a este ponto.

O confronto dos indicadores entre os 4 maiores e o total de estabelecimentos em cada agrupamento também oferece resultados sugestivos. Em primeiro lugar, a posição relativa dos estabelecimentos líderes e do total nos diversos indicadores é quase invariavelmente a mesma que se observa para a Indústria como um todo. Este fato em si não tem importância, resultando simplesmente de um número suficientemente grande de setores em cada agrupamento, de forma a diluir os casos particulares no padrão geral da Indústria; o relevante são as exceções, de um lado, e os casos em que a desproporção é muito acentuada, de outro.

(2) Para os padrões de associação entre os indicadores, ver Capítulo I, seção 1.3.

Quanto às exceções, a única a destacar ocorre com os custos de operação, que são mais altos nos estabelecimentos líderes justamente nos setores inteiramente dominados por grandes empresas, em contraste com os setores em que a presença de grandes empresas na liderança é minoritária ou inexistente, onde se verificam substanciais economias de escala nestes mesmos custos. Este resultado indica a pouca significação da economia de matérias-primas - apesar de constituírem a maior parte dos custos de produção - na organização produtiva das grandes empresas em mercados onde elas predominam. De outro lado, pode-se observar desníveis marcantes entre os estabelecimentos líderes e os demais em alguns indicadores - principalmente a relação capital/trabalho, e em menor medida a produtividade e a relação excedente/salários - no conjunto de setores dominados por grandes empresas, enquanto nos setores restantes estas diferenças são bem menores. ⁽³⁾

Pelo que se pôde depreender dos resultados expostos até aqui, a presença de grandes empresas como critério classificatório dos setores mostrou-se em geral altamente satisfatória em si mesma, isto é, independentemente de outros fatores intervenientes, tais como a origem do capital e as diferenças implícitas de posicionamento na estrutura industrial. Mas esta "independência", naturalmente, é fictícia, e é exatamente uma das normas básicas deste trabalho evitar proposições genéricas, procurando sempre referir os critérios de classificação de empresas e setores às características estruturais subjacentes.

Com este objetivo, foram efetuados cruzamentos deste critério - número de grandes empresas - com alguns outros: presença de capital estrangeiro, concentração da produção e gêneros de indústria. Os 2 primeiros serão discutidos nas seções subseqüentes, enquanto o último foi referido na análise por gênero de indústria (Capítulo II) e consta dos Quadros 7 e

(3) Note-se que a superioridade dos coeficientes relativos ao conjunto de 4 maiores estabelecimentos sobre os demais no grupo dos setores dominados por grandes empresas aparece fortemente subestimada na forma como os dados são apresentados - comparando os 4 maiores com o total de estabelecimentos -, pelo fato destes setores serem em média bem mais concentrados.

8, que contém a distribuição dos setores, respectivamente em número e em valor da produção, por gênero e por número de estabelecimentos de grandes empresas. Em ambos os casos, pôde-se constatar uma forte interdependência entre estas duas variáveis, principalmente na distribuição em valor da produção, uma vez que o valor da produção dos setores em geral cresce acentuadamente com o número de estabelecimentos de grandes empresas. Uma indicação quantitativa do caráter não aleatório (ou da não independência) da presença de grandes empresas na liderança dos setores em cada gênero da indústria foi dada no Quadro 7: tomado como uma " tabela de contingência ", fornece valores bastante altos e significativos para χ^2 e o coeficiente de contingência, embora estes resultados sejam prejudicados pelo pequeno número de setores na maioria dos cruzamentos. De qualquer forma, prevalece a conclusão básica de que a dominância dos setores por grandes empresas varia grandemente entre os diversos gêneros de indústria.

A contribuição de cada gênero para cada agrupamento de setores de acordo com o número de grandes empresas, em valor da produção, pode ser obtida no Quadro 8 A. Por estes dados verifica-se que, no total dos setores com liderança exclusiva de grandes empresas (NGEMP=4), a maior contribuição cabe ao gênero Material de Transporte, com 17,8% do valor da produção em 5 setores, seguido de Produtos Alimentares com 15,1% (5 setores), Química com 14,2% (5 setores), Metalúrgica com 13,8% (4 setores) e Têxtil com 10,1% (4 setores); a participação dos demais é insignificante. Os mesmos gêneros, com exceção de Material de Transporte e Têxtil e com o acréscimo de Mecânica, têm maior peso no conjunto de setores com 3 estabelecimentos de grandes empresas entre os 4 maiores (NGEMP=3). Agrupando-se estes 2 conjuntos (NGEMP=3 e 4), obtém-se o total dos setores com maioria de estabelecimentos de grandes empresas entre os 4 maiores, como indicação de dominância da grande empresa. A participação dos gêneros neste novo total passa a ser a seguinte, em ordem decrescente: Produtos Alimentares (18,0%, 9 setores), Química (15,7%, 11 setores), Metalúrgica (14,2%, 11 setores), Material de Transporte (12,4%, 5 setores), destacados dos demais.

A importância destes setores dominados por grandes

empresas no conjunto da Indústria pode ser avaliada pelo seu peso no valor da produção total, que é de 58,9%, embora corresponda apenas a 89 dos 391 setores da Indústria.

Analogamente, o conjunto de setores em que 2 estabelecimentos entre os 4 maiores pertencem a grandes empresas (NGEMP=2) tem maior contribuição dos gêneros Alimentar (20,5% da produção, 6 setores), Material Elétrico (16,9%, 6 setores), Metalúrgica (16,7%, 8 setores) e Mecânica (11,2%, 6 setores). A configuração para o agrupamento NGEMP=1 já é bastante distinta, com predominância do gênero Têxtil (21,7%, 9 setores), bem acima de Produtos Alimentares (11,7%, 9 setores), Metalúrgica (11,6%, 11 setores) e Vestuário e Calçados (10,1%, 4 setores). Por último, os setores sem qualquer estabelecimento de grande empresa na liderança (NGEMP=0), num total de 159, mas que compreendem somente 13,5% do valor da produção da Indústria, estão melhor representados pelo gênero Alimentar (33,5%, 15 setores), seguido muito abaixo por Madeira (12,5%, 12 setores).

Em síntese, cabe destacar a presença significativa do gênero Alimentar em todos os agrupamentos, enquanto Metalúrgica detém participação considerável em todos os conjuntos de setores em que se registre pelo menos uma grande empresa na liderança. Os gêneros Química e Material de Transporte têm grande influência apenas no conjunto de setores com dominância de grandes empresas; na faixa intermediária - 2 grandes empresas entre as líderes - destacam-se Material Elétrico e Mecânica (esta também no conjunto NGEMP=3); os gêneros Vestuário e Madeira só têm relevância no extremo oposto (NGEMP=1 ou 0). Finalmente, o gênero Têxtil mostra um padrão não uniforme, com peso importante tanto nos setores com dominância absoluta de grandes empresas quanto naqueles em cuja liderança só há um estabelecimento de grande empresa. Os gêneros restantes não apresentam participação significativa em qualquer destes conjuntos, muito embora possam contar com um ou mais setores de peso individual relativamente alto no agrupamento correspondente.

A fim de preencher esta lacuna, o Quadro 24 relaciona os principais setores, em valor da produção, de cada agrupamento por número de estabelecimentos de grandes empre-

sas entre os 4 maiores (NGEMP=0 a 4). Seleccionaram-se os setores de maior ponderação "absoluta" (maior ou igual a 1% do V.P. da Indústria) ou relativa a cada agrupamento (maior ou igual a 3% do V.P. do mesmo), no total ou na amostra de empresas líderes. Foram indicadas suas participações, relativas ao total de estabelecimentos e à amostra do agrupamento respectivo, em diversas variáveis: valor da produção (inclusive na Indústria como um todo), capital, pessoal ocupado, valor da transformação, salários e ordenados, investimento, excedente bruto e líquido. Estas participações podem ser interpretadas como sendo a contribuição relativa (ponderada) de cada setor para os coeficientes do conjunto de setores correspondente que têm a mesma variável no numerador (v. nota (C) do Quadro 24). Assim, para exemplificar, o setor 1432 (veículos automotores) é responsável por 10,7% do investimento total do agrupamento NGEMP=4, e por isso "explica" outro tanto da taxa de investimento e também da taxa de acumulação do referido agrupamento.

Um exame preliminar desta tabela mostra um forte contraste entre os grupos de setores com dominância de grandes empresas (NGEMP=3 e 4) e os outros, quanto ao número de setores de peso considerável (igual ou maior que 1%) no valor da produção da Indústria, no total ou na amostra de estabelecimentos líderes. Enquanto 17 setores no agrupamento NGEMP=4 e 6 setores em NGEMP=3 satisfazem a esta condição, somente 1 setor nos agrupamentos NGEMP=1 e 2, e 3 setores em NGEMP=0, têm tamanho comparável. Se tomamos apenas o tamanho total dos setores, abstraindo a participação dos 4 maiores estabelecimentos, chegamos à conclusão de que, dos 22 maiores setores industriais (com V.P. acima de 1% da Indústria), apenas 5 não são dominados por grandes empresas. Em suma, a grande maioria dos principais mercados da Indústria em valor de produção é dominada por grandes empresas.

Vejamos a seguir a composição de cada um destes agrupamentos.

a) No grupo de setores com liderança exclusiva de grandes empresas, NGEMP=4, foram selecionados, pelos critérios acima, 17 setores, reunindo algumas das principais indústrias. Em ordem decrescente de valor da produção, os setores mais importantes são: Veículos automotores, Fiação e tecelagem de al-

godão, Produtos Farmacêuticos dosados, Fabricação de açúcar , Moagem de trigo, Refinação de óleos vegetais, Ferro e aço em formas primárias, Resinas, fibras e fios artificiais e sintéticos (classificado no gênero Química) , Pneumáticos e Papel-to dos com mais de 1% do V.P. da Indústria. Com participação inferior, os setores Extração de petróleo, Ferro gusa, Cigarros e Condutores elétricos são no entanto muito concentrados, tendo participação superior a 1% no total da amostra de estabelecimentos líderes da Indústria em conjunto.

Estes 17 setores são responsáveis por 30% do valor da produção da Indústria e por quase 3/4 da produção do agrupamento NGEMP=4. Em todos eles, os estabelecimentos líderes não só pertencem a grandes empresas, como também são estabelecimentos de grande porte; mais ainda, em nenhum caso o número de grandes estabelecimentos (definidos como tendo V.P. acima de Cr\$ 25 milhões ou US\$ 5 milhões em 1970) se limita aos 4 maiores do setor, chegando em alguns setores (Laminados de aço , Peças e Acessórios para Veículos, Produtos Farmacêuticos, Moagem de Trigo e Refinação de Óleos vegetais) a mais de 20 grandes estabelecimentos por indústria.

A maioria (10) destes setores tem alta concentração, acima da média da Indústria e do próprio agrupamento, principalmente Petróleo, Pneumáticos e Veículos automotores, com concentração superior a 75%. No extremo oposto, os setores liderados por grandes empresas dos ramos Farmacêutica, Têxtil e Alimentar, ao lado de Peças e acessórios para veículos, têm concentração menor ou igual a 25%. Portanto, embora predominem os setores concentrados, todas as faixas de concentração estão representadas, através de mercados de grande peso no conjunto da Indústria, no grupo de setores totalmente liderados por grandes empresas.

Da mesma forma, a presença de setores de diversos gêneros, com características estruturais muito distintas, confere grande variedade às participações setoriais nas principais variáveis referentes ao agrupamento em questão. Assim , Fiação e Tecelagem de algodão é responsável por 17% do emprego deste agrupamento (embora detenha somente 5,6% do valor da produção), quase o dobro da 2a. maior participação, que cabe a Peças e Acessórios para veículos. Estes mesmos setores, jun

tamente com Veículos automotores, são os que contribuem com maior parcela no total de salários. A participação no capital é um pouco mais diluída, embora permita destacar o setor Fiação e Tecelagem de algodão. O investimento se explica em 11% por Veículos automotores, muito acima dos demais. A participação no excedente bruto ou líquido (e deste modo nos indicadores de rentabilidade), assim como no valor da transformação (e na produtividade) é maior nos setores de Produtos farmacêuticos, Combustíveis e lubrificantes, Veículos automotores e Laminados de aço. Finalmente, o maior custo de operação do conjunto de estabelecimentos líderes deste agrupamento, que já havia sido destacado anteriormente por constituir uma exceção, ⁽⁴⁾ é explicado basicamente pelo setor Peças e acessórios para veículos, embora em nenhum dos setores principais ocorram economias importantes nestes custos, por parte dos maiores estabelecimentos.

b) Passando-se ao exame do grupo de setores em que 3 dos 4 maiores estabelecimentos pertencem a grandes empresas, verifica-se que, dos 14 setores selecionados pelos mesmos critérios anteriores, somente 4 possuem participação igual ou superior a 1% no valor da produção do conjunto da Indústria: Abate de animais e conservas de carne, Óleos vegetais em bruto, Tecelagem de filamentos contínuos artificiais e Máquinas-ferramentas e operatrizes. O primeiro é de longe o maior destes setores, tendo valor da produção apenas inferior a 2 outros setores industriais a 4 dígitos: Veículos automotores e Combustíveis e Lubrificantes. Por isso, detêm quase 20% da produção do agrupamento NGEMP=3.

Deve-se notar que a inclusão de determinados setores neste grupo e não no anterior (NGEMP=4) pode ser em alguns casos puramente fortuita, pois basta que uma das empresas líderes não se encontre entre as 500 maiores empresas industriais de 1970 em patrimônio (bruto). Por este motivo, estes 2 agrupamentos têm sido freqüentemente agregados como representando indistintamente a dominância de grandes empresas, o que efetivamente é validado, como se observou no Quadro 23, pelo fato de que o corte mais acentuado nos indicadores melhor ordenados pela variável NGEMP ocorre em geral entre as classes NGEMP=3 e 2.

(4) Ver atrás, p. 87

Não obstante, permanece o resultado de que estes mesmos indicadores são ordenados entre as classes NGEMP=4 e 3, o que permite inferir que a exclusão da lista das 500 maiores de uma empresa dentre as líderes não é, como regra, acidental, justificando um tratamento destas classes em separado.

Além disso, o critério de identificação das grandes empresas pelo patrimônio (e não pelo faturamento) pode ter repercussões sobre as características produtivas dos setores (e respectivas empresas líderes) que vão compor cada um destes agrupamentos, em particular quanto aos coeficientes de capital. É notável, por exemplo, que as relações capital/trabalho e capital/produto se apresentem muito mais elevadas nos conjuntos NGEMP=4 e 3 do que nos demais (Quadro 23). Outra indicação análoga é a presença, neste último agrupamento, de numerosos setores dos gêneros Metalúrgica, Mecânica e Perfumaria - que não se distinguem por altos coeficientes de capital - e de setores importantes da Química que, ao contrário da média deste gênero, revelam menor intensidade de capital (Óleos vegetais em bruto e Adubos e fertilizantes).

Por outro lado, este agrupamento é composto de setores não só com menor tamanho médio que os de liderança exclusiva de grandes empresas, como também com menor número de grandes estabelecimentos - com exceção do setor Abate de animais, que possui 38 estabelecimentos com valor da produção na faixa superior (acima de Cr\$ 25 milhões)-, embora 10 dos maiores setores tenham pelo menos 4 grandes estabelecimentos. Também a concentração da produção é em média bem mais baixa, ainda que entre os setores mais importantes estejam presentes todas as faixas de concentração, com a seguinte distribuição: metade destes setores têm concentração superior a 50%, 2 dos quais (Fabricação de tratores e Derivados de destilação do carvão de pedra) acima de 75%, enquanto da outra metade 5 têm concentração menor que 25%.

O tamanho desproporcional do setor Abate de animais e conservas de carne lhe atribui a principal parcela de contribuição em todas as variáveis e indicadores - com exceção dos salários, em que a Fabricação de máquinas-ferramentas desponta, tanto pelo considerável volume de emprego quanto principalmente pelo alto salário unitário. A presença mais importan

te daquele setor, porém, situa-se nos custos de operação extremamente elevados, que explicam o acentuado desvio deste agrupamento em relação aos outros com respeito a este indicador.

c) Confirmando as observações anteriores, o grupo de setores onde apenas 2 dos 4 maiores estabelecimentos pertencem a empresas classificadas como grandes (NGEMP=2) já denota algumas mudanças importantes, quanto à sua composição, em relação aos grupos dominados por grandes empresas. Em primeiro lugar, pela presença de mercados de menor tamanho e com escalade produção média substancialmente reduzida: apenas o setor Preparação do leite cobre mais de 1% do valor da produção da Indústria; só este mesmo setor e outros 4 (Máquinas para instalações industriais e comerciais; Televisores, rádio-receptores, etc.; e Rações para animais), dos 13 maiores do agrupamento em valor da produção, têm pelo menos 4 estabelecimentos de grande porte. Em segundo lugar, pela inclusão de diversos setores do gênero Material Elétrico, todos caracterizados pela reduzida intensidade de capital, além de vários outros de Mecânica e Metalúrgica, em situação semelhante.

Quanto à concentração da produção, não mais que 4 dos 13 setores principais têm coeficiente superior a 50%. O fato de que a concentração ponderada deste agrupamento seja um pouco maior que a do conjunto NGEMP=3 (v. Quadro 23) é consequência, simplesmente, de que seus setores menos importantes são em média mais concentrados. Finalmente, a contribuição setorial para os indicadores é em geral bastante diluída, não havendo um setor que se destaque muito na participação em qualquer variável. No entanto, a contribuição conjunta dos setores de Metalúrgica e Material Elétrico - em particular a Fabricação de televisores, rádios, etc. -, mais que proporcional no valor da transformação e no excedente (bruto ou líquido) do que no capital, reduz a intensidade de capital e eleva os indicadores de rentabilidade do capital deste agrupamento, de forma significativa, acima dos agrupamentos anteriores.

d) O conjunto de setores com apenas 1 estabelecimento de grande empresa entre os 4 maiores também inclui um único setor - Beneficiamento de fibras têxteis vegetais - cuja participação na produção da Indústria como um todo excede 1%. Dos 11 setores destacados, 7 produzem bens de consumo não durá

veis ou intermediários para consumo, com predominância de indústrias têxteis. A concentração é em média bem mais baixa, notadamente entre estes 11 setores maiores, dos quais apenas 2 são muito concentrados (acima de 75%) - Artigos de cutelaria e Linhas e fios para coser - e têm, além disso, o único estabelecimento de grande empresa (em ambos os casos, internacional) em posição hegemônica. Os 9 restantes possuem baixa concentração, inferior à média da Indústria. Tal como no grupo anterior, e de forma ainda mais acentuada, os setores menores (não relacionados no quadro) são em média bem mais concentrados.

De outro lado, na maioria dos setores importantes , mesmo os de baixa concentração, o estabelecimento de grande empresa ocupa a 1ª. posição em tamanho. As quatro exceções - Re-laminados de aço, Equipamentos para instalações hidráulicas, Móveis de madeira e Refrigerantes - são setores onde o estabelecimento de grande empresa não é o único em que esta empresa se faz representar na amostra, correspondendo a uma diversificação produtiva - sua presença em mais de um mercado - ou a integração vertical. Além disso, no caso de Refrigerantes a presença de uma única grande empresa é circunstancial, devendo-se à não inclusão da empresa internacional que possui o maior estabelecimento do setor na lista das 500 maiores industriais em patrimônio (bruto), aparentemente por ter baixa intensidade de capital.

A diversidade de características estruturais se manifesta com maior intensidade na elevada participação dos setores de Móveis e Calçados no emprego deste conjunto, em que cada um responde por cerca de 11%, e um pouco menos no total de salários. A influência destes setores explica a baixa densidade de capital por pessoa ocupada deste agrupamento (NGEMP=1, Quadro 23), e principalmente a baixa relação capital/produto, associada à taxa de excedente sobre o capital muito alta para o agrupamento.

e) O conjunto de setores que não possuem qualquer grande empresa na liderança apresenta diferenças apreciáveis em relação aos anteriores. O Quadro 23 mostra, além dos desníveis nos indicadores já mencionados anteriormente, que a concentração média ponderada do grupo NGEMP=0 (22,4%) é muito inferior à dos demais. A exemplo do que se verificou nos outros conjuntos de setores não dominados por grandes empresas (NGEMP=1 e 2), os

setores maiores são justamente os menos concentrados - só que neste caso de forma ainda mais acentuada. Os 8 setores de maior ponderação do agrupamento NGEMP=0, responsáveis por mais de 50% do seu valor da produção, têm concentração média em torno de 10%, inferior à metade do respectivo agrupamento. Contribuem para isto, em grande parte, seus 3 únicos setores que participam com 1% ou mais no valor da produção da Indústria: Beneficiamento de café, cereais, etc., Produtos de padaria e Serrarias, cujas concentrações são respectivamente de 5,7, 2,6 e 1,9%, sendo as duas últimas as mais baixas entre todos os setores a 4 dígitos da Indústria.

Além de que as escalas de produção média são muito inferiores às da Indústria em geral, mesmo os estabelecimentos líderes dos principais setores raramente atingem um tamanho considerado grande: somente em 2 destes (Carrocerias para veículos e Conservas de carne não processadas em frigoríficos) os 4 maiores estabelecimentos têm valor da produção acima de Cr\$ 25 milhões em 1970. Quanto à participação destes 8 setores nas variáveis mais importantes, apesar da ponderação muito alta do setor de Beneficiamento de café, cereais, etc. no valor da produção, apenas o setor de Serrarias possui um peso destacado, principalmente no pessoal ocupado. Com sua baixa produtividade, este setor é o principal responsável pela elevação da relação capital/produto acima dos outros 2 agrupamentos de setores em que não há dominância de grandes empresas.

3.2 - Classificação dos Setores por Presença de Empresas de Capital Estrangeiro na Liderança

Por um procedimento análogo ao da seção anterior, os setores industriais foram agregados em função do número de estabelecimentos (de 0 a 4) de empresas classificadas como de capital estrangeiro entre os 4 maiores em valor da produção, e foram calculados os respectivos indicadores de atividades industriais. Estes resultados constam do Quadro 25, onde o número de estabelecimentos de empresas de origem externa de controle de capital é identificado pela variável "ORX".

Verifica-se de imediato que este critério ordena

tão bem os indicadores de tamanho médio e os associados a estes (salário unitário, produtividade, relação excedente/salários , margem de excedente e relação capital/trabalho) quanto a presença de grandes empresas. No caso específico do tamanho médio (em valor da produção, capital e pessoal ocupado - sendo que nestes 2 últimos a ordenação não é perfeita), a dispersão entre as classes é bem menor do que na classificação pelo número de grandes empresas, e além disso os valores extremos estão contidos entre os extremos correspondentes desta última classificação (isto é, os tamanhos médios da classe ORX=4 são inferiores aos de NGEMP=4, e inversamente para as classes ORX=0 e NGEMP=0). O significado disto, naturalmente, é que o tamanho médio de esta belecimentos está muito mais fortemente associado à presença de grandes empresas do que de empresas de capital estrangeiro (ainda que haja superposição dos dois critérios), de forma que a ordenação por este último critério aparece mais fraca.

Quanto aos indicadores normalmente relacionados ao tamanho médio, entretanto, pode-se observar, a par da ordenação, que os valores extremos excedem os correspondentes na classificação por número de grandes empresas (isto é, os valores de ORX=4 e =0 são maiores que os correspondentes de NGEMP), para cada um dos indicadores em questão, exceto a relação capital / trabalho, sem que haja diferença significativa na dispersão. Este resultado indica claramente uma influência específica da presença de capital estrangeiro para além da simples presença de grandes empresas. Em outros termos, os setores liderados por empresas de capital estrangeiro apresentam salário médio, produtividade e margem de excedente bem acima do que seria de esperar, se a proporção entre estes indicadores e o tamanho médio fosse a mesma do conjunto de setores dominados por grandes empresas. Por outro lado, como a relação capital/trabalho tem menor dispersão (configuração semelhante à do tamanho médio , só que com maior "achatamento" entre os agrupamentos ORX=3 e 4), resulta uma desproporção notável dos indicadores de rentabilidade do capital (e a relação capital/produto) entre o conjunto ORX=4 e os demais. Assim, as taxas de excedente (bruto e líquido) sobre o capital dos setores totalmente liderados por empresas de capital estrangeiro são muito superiores à média da Indústria, enquanto para todos os outros agrupamentos (ORX=0 a 3)

estas taxas estão abaixo da mesma média; o mesmo acontece (em menor proporção) com a taxa de acumulação de capital. A relação capital/produto se comporta de forma exatamente oposta . Estes resultados contrastam fortemente com os obtidos com o agrupamento dos setores por presença de grandes empresas (seção anterior).

Além disso, outras variáveis que não são ordenadas pela presença de grandes empresas mostram vantagem razoável do agrupamento ORX=4 sobre os demais: é o caso dos custos de operação, e principalmente de produção, correspondendo, respectivamente, a "mark-up" e margem operacional de excedente líquido mais elevados. Por fim, a taxa de acumulação de capital , que não apresentava ordenação pelo critério de grande empresa, é bastante maior nos setores com liderança exclusiva de empresas de capital estrangeiro, ORX=4 (pela menor intensidade de capital), do que nos restantes.

As diferenças entre os estabelecimentos líderes e o total têm, de modo geral, o mesmo padrão e proporções semelhantes às dos agrupamentos correspondentes por número de grandes empresas.

A distribuição dos setores segundo a presença de empresas de capital estrangeiro por gênero de indústria consta do Quadro 9, onde é possível constatar a forte interdependência destes critérios de classificação. Em outras palavras, esta distribuição está muito longe de ser "aleatória", havendo diversos gêneros com predomínio maciço de setores com liderança estrangeira, e vários outros em situação inversa. Uma evidência estatística desta constatação é fornecida pelo cálculo do coeficiente de contingência e do X^2 referentes a esta tabela , ambos significativos e ainda mais elevados do que os obtidos para o critério do número de grandes empresas (Quadro 7), embora sujeitos à mesma qualificação quanto a possíveis distorções provocadas pela pequena frequência de setores em diversos cruzamentos.

As participações dos diversos gêneros no valor da produção de cada um desses agrupamentos estão indicadas no Quadro 10 A. Os principais destaques são os seguintes: No conjunto de setores com liderança exclusiva de capital estrangeiro, a presença dominante é a do gênero Material de Transporte,

com 32,2% do valor da produção, seguido bem abaixo dos gêneros Alimentar (11,1%), Material Elétrico (10,9%), Farmacêutica (10,4%) e Química (8,1%). O agrupamento ORX=3 é dominado pelos gêneros Alimentar (34,1%), Química (23,7%) e Mecânica (16,6%). Tomados em conjunto, os setores com maioria de estabelecimentos de capital estrangeiro na liderança (ORX=3 e 4) pertencem principalmente, em valor da produção, aos gêneros Alimentar (20,9%), Material de Transporte (18,2%), Química (14,7%), Mecânica (10,4%), Material Elétrico (8,5%) e Farmacêutica (5,9%). Note-se a presença até certo ponto surpreendente do gênero Alimentar neste conjunto. O tamanho do setor Abate de animais e conservas de carne (pertencente a ORX=3) explica sua 1ª. posição, mas mesmo que fosse excluído, ainda assim o gênero permaneceria entre os 3 maiores em participação no conjunto de setores com liderança majoritária de empresas de capital estrangeiro.

A importância deste conjunto de setores com maioria de empresas de capital estrangeiro na liderança pode ser avaliada por seu peso no valor da produção da Indústria em geral, que é de 36,3% para um total de 71 setores, especialmente se confrontado com os 29,2% correspondentes aos 171 setores com liderança exclusivamente nacional (privada e/ou estatal).

Os setores com liderança dividida (ORX=2) mostram uma composição distinta, bem mais dispersa, embora com predomínio dos gêneros Metalúrgica (20,8%) e Têxtil (18,7%). Estes mesmos gêneros, respectivamente com 36,8% (devido aos setores siderúrgicos) e 11%, seguidos de Alimentar com 10,3%, têm maior presença no conjunto de setores com apenas 1 estabelecimento de capital estrangeiro entre os 4 maiores. Por último, o agrupamento dos setores inteiramente dominados por empresas nacionais, privadas ou estatais (ORX=0), registra maior contribuição do gênero Alimentar (29,9%), muito acima de Química (14,2%) e Têxtil (12,1%).

Em síntese, os gêneros Alimentar e Química (em menor medida) são os únicos com participação significativa em quase todas as categorias de setores por presença de capital estrangeiro, cobrindo os 2 extremos (ORX=3 ou 4, e ORX=0). Material de Transporte, Mecânica, Material Elétrico e Farmacêutica concentram sua contribuição nos agrupamentos de setores com do-

minância estrangeira, enquanto Têxtil e Metalúrgica são os de maior peso nos conjuntos de setores com liderança dividida ou predominantemente nacional.

Com critérios análogos aos da seção anterior, foi construído o Quadro 26, relacionando os principais setores de cada agrupamento por presença de empresas de capital estrangeiro na liderança e respectivas participações nas principais variáveis. São indicados a seguir os resultados mais importantes.

a) Dos 11 maiores setores do conjunto ORX=4, 9 também pertencem a NGEMP=4, isto é, seus 4 maiores estabelecimentos são de grandes empresas de capital estrangeiro, 7 dos quais estão entre os maiores com liderança exclusiva de grandes empresas, participando com mais de 1% do valor da produção da Indústria (total ou amostra). Estes 9 setores são: Veículos automotores, Peças e acessórios, Produtos farmacêuticos, Refinação de óleos vegetais, Pneumáticos e câmaras de ar, Produtos de laticínios, Cigarros, Fiação e tecelagem de fibras sintéticas, Condutores elétricos. Cobrem ao todo cerca de 70% do valor da produção deste agrupamento, representatividade esta equivalente à dos 17 principais setores dominados por grandes empresas no respectivo agrupamento (NGEMP=4, Quadro 24). Têm, no entanto, participação bem superior no excedente (bruto e líquido) e inferior no pessoal ocupado e no capital, indicando claramente que estes setores dominados por grandes empresas de capital estrangeiro têm, em média, características de rentabilidade (com alta produtividade e baixo coeficiente de capital) superiores não só ao respectivo conjunto (ORX=4), como também, com mais forte razão, aos demais setores dominados por grandes empresas (ou seja, com liderança dividida ou inteiramente nacional).

O peso não muito grande deste agrupamento de setores com liderança exclusivamente estrangeira no total da Indústria (cerca de 20% do valor da produção, com 38 setores) permite que alguns setores de maior expressão exerçam influência significativa nos seus resultados agregados. É o caso, principalmente, de Veículos automotores, que ao cobrir 25% do investimento - bem acima de sua participação no capital ou no VTI - contribui decisivamente para a elevada taxa de acumulação des-

te conjunto. O alto nível de rentabilidade do capital, por sua vez, se deve na maior parte ao setor Farmacêutico - embora 8 dos 11 setores mais importantes (com as exceções de Fiação e tecelagem de fibras sintéticas, Veículos automotores e Peças e acessórios) apresentem taxas de excedente sobre o capital acima da média da Indústria. Na verdade, as somas das participações destes setores no excedente e no capital revelam que eles são inteiramente responsáveis pela elevada rentabilidade do capital deste agrupamento, já que a média deste indicador para os setores restantes é inferior à média da Indústria.

b) No conjunto de setores com 3 empresas de capital estrangeiro na liderança, destacam-se 15 com peso igual ou superior a 3% no total ou na amostra (com predomínio numérico de setores das indústrias Mecânica e Química), dando mostras de pouca presença de setores de tamanho considerável - à exceção de Abate de animais, com mais de 20% do valor da produção do agrupamento. Este mesmo setor é responsável por apenas 12% do VTI, explicando inteiramente os altos custos de operação e de produção e o baixo "mark-up" do conjunto $ORX=3$, bem como sua baixa concentração média.

Entre os setores mais importantes deste conjunto predominam os que possuem 3 ou 4 estabelecimentos de grandes empresas na liderança. Isto é, a maior parte destes setores é liderada por maioria de grandes empresas de capital estrangeiro.

c) Observações análogas se aplicam ao agrupamento $ORX=2$, em que apenas 1 setor (Fiação e tecelagem de algodão) entre os 13 de maior peso se destaca pelo tamanho, contribuindo no entanto para rebaixar sensivelmente a produtividade e a rentabilidade média do capital (assim como elevar a relação capital/produto) neste agrupamento. Sua baixa dispersão de tamanhos de mercado se manifesta ainda na menor participação conjunta dos principais setores, no valor da produção e nas demais variáveis. Nenhum deles, porém, deixa de registrar a presença de pelo menos uma grande empresa na liderança; estas grandes empresas, entretanto, nem sempre são as de capital estrangeiro.

d) O conjunto de setores com uma única empresa de capital estrangeiro na liderança, ao contrário do anterior, é composto de vários setores de peso considerável no total da Indústria, em particular os 3 siderúrgicos, Preparação do leite ,

Quadro 52 (cont.)

ORIGEM GÊNERO	INTER- NA- CIONAIS	ESTRAN- GEI- RAS	EMPRESAS DE CONGLOMERA- DOS FINAN- CEIROS	JOINT VENTURE	TOTAL DE CAPITAL ESTRANGEI- RO	NACIONAIS PRIVADAS	PÚBLICAS	TOTAL
QUÍMICA	35,0 11,0 4,8	0,6 2,0 0,1	0,2 1,3 0,0	- - -	35,7 8,7 8,9	13,8 5,7 1,9	50,6 41,6 6,9	100,0 - 13,7
FARMACÉUTICA	100,0 1,6 0,7	- - -	- - -	- - -	100,0 1,3 0,7	- - -	- - -	100,0 - 0,7
PAPIARIA	74,9 3,2 1,4	- - -	6,3 7,0 0,1	- - -	81,3 3,9 1,5	18,5 1,0 0,3	- - -	100,0 - 1,8
MATERIAIS PLÁSTICOS	65,6 1,6 0,7	- - -	1,3 1,3 0,0	- - -	44,9 1,5 0,7	33,1 2,7 1,0	- - -	100,0 - 1,7
TÊXTIL	25,4 3,5 1,3	7,1 14,7 0,4	- - -	1,7 6,0 0,1	34,2 4,1 2,0	65,8 11,8 3,9	- - -	100,0 - 6,0
VESTUÁRIO E CALÇADOS	3,8 0,2 0,1	18,5 12,4 0,4	7,2 8,1 0,1	- - -	29,5 1,2 0,6	70,3 4,1 1,4	- - -	100,0 - 1,9
PRODUTOS ALIMENTARES	35,6 8,7 3,9	2,9 10,7 0,3	3,6 22,7 0,4	- - -	42,1 9,0 4,6	56,4 18,3 6,1	1,3 1,0 0,2	100,0 - 10,6
BEBIDAS	17,3 0,7 0,3	4,8 3,0 0,1	3,3 3,5 0,1	5,5 6,1 0,1	30,9 1,1 0,6	69,1 7,8 1,3	- - -	100,0 - 1,8
MINA	98,7 3,3 1,3	- - -	- - -	- - -	98,7 2,9 1,3	1,3 0,1 0,0	- - -	100,0 - 1,3
EDITORIAL E GRÁFICA	2,9 0,2 0,1	- - -	0,6 0,8 0,0	- - -	3,3 0,1 0,1	96,5 6,7 3,2	- - -	100,0 - 2,3
DIVERSAS	35,0 1,3 0,6	3,8 3,2 0,1	- - -	- - -	40,9 1,2 0,7	59,1 2,9 1,0	- - -	100,0 - 1,6
TOTAL	100,0 43,8	100,0 2,9	100,0 1,7	100,0 1,7	100,0 50,1	100,0 33,3	100,0 16,6	- 100,0

FONTES: IBGE, Censo Industrial-Brasil, 1970 - Tabulação Especial; origem da propriedade: Guia Interinvest, 1971. Elaboração: Centro de Informática do IBGE e FINEP

OBSERVAÇÃO: Em cada cruzamento, 1º número = participação (X) no valor da Produção da amostra do gênero
2º número = participação (X) no valor da Produção da amostra de classe de origem
3º número = participação (X) no valor da Produção total da amostra.

[illegible]

Wieder: 1902, 1903, 1904, 1905, 1906, 1907, 1908, 1909, 1910, 1911, 1912, 1913, 1914, 1915, 1916, 1917, 1918, 1919, 1920, 1921, 1922, 1923, 1924, 1925, 1926, 1927, 1928, 1929, 1930, 1931, 1932, 1933, 1934, 1935, 1936, 1937, 1938, 1939, 1940, 1941, 1942, 1943, 1944, 1945, 1946, 1947, 1948, 1949, 1950, 1951, 1952, 1953, 1954, 1955, 1956, 1957, 1958, 1959, 1960, 1961, 1962, 1963, 1964, 1965, 1966, 1967, 1968, 1969, 1970, 1971, 1972, 1973, 1974, 1975, 1976, 1977, 1978, 1979, 1980, 1981, 1982, 1983, 1984, 1985, 1986, 1987, 1988, 1989, 1990, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026, 2027, 2028, 2029, 2030, 2031, 2032, 2033, 2034, 2035, 2036, 2037, 2038, 2039, 2040, 2041, 2042, 2043, 2044, 2045, 2046, 2047, 2048, 2049, 2050, 2051, 2052, 2053, 2054, 2055, 2056, 2057, 2058, 2059, 2060, 2061, 2062, 2063, 2064, 2065, 2066, 2067, 2068, 2069, 2070, 2071, 2072, 2073, 2074, 2075, 2076, 2077, 2078, 2079, 2080, 2081, 2082, 2083, 2084, 2085, 2086, 2087, 2088, 2089, 2090, 2091, 2092, 2093, 2094, 2095, 2096, 2097, 2098, 2099, 2100, 2101, 2102, 2103, 2104, 2105, 2106, 2107, 2108, 2109, 2110, 2111, 2112, 2113, 2114, 2115, 2116, 2117, 2118, 2119, 2120, 2121, 2122, 2123, 2124, 2125, 2126, 2127, 2128, 2129, 2130, 2131, 2132, 2133, 2134, 2135, 2136, 2137, 2138, 2139, 2140, 2141, 2142, 2143, 2144, 2145, 2146, 2147, 2148, 2149, 2150, 2151, 2152, 2153, 2154, 2155, 2156, 2157, 2158, 2159, 2160, 2161, 2162, 2163, 2164, 2165, 2166, 2167, 2168, 2169, 2170, 2171, 2172, 2173, 2174, 2175, 2176, 2177, 2178, 2179, 2180, 2181, 2182, 2183, 2184, 2185, 2186, 2187, 2188, 2189, 2190, 2191, 2192, 2193, 2194, 2195, 2196, 2197, 2198, 2199, 2200, 2201, 2202, 2203, 2204, 2205, 2206, 2207, 2208, 2209, 2210, 2211, 2212, 2213, 2214, 2215, 2216, 2217, 2218, 2219, 2220, 2221, 2222, 2223, 2224, 2225, 2226, 2227, 2228, 2229, 2230, 2231, 2232, 2233, 2234, 2235, 2236, 2237, 2238, 2239, 2240, 2241, 2242, 2243, 2244, 2245, 2246, 2247, 2248, 2249, 2250, 2251, 2252, 2253, 2254, 2255, 2256, 2257, 2258, 2259, 2260, 2261, 2262, 2263, 2264, 2265, 2266, 2267, 2268, 2269, 2270, 2271, 2272, 2273, 2274, 2275, 2276, 2277, 2278, 2279, 2280, 2281, 2282, 2283, 2284, 2285, 2286, 2287, 2288, 2289, 2290, 2291, 2292, 2293, 2294, 2295, 2296, 2297, 2298, 2299, 2300, 2301, 2302, 2303, 2304, 2305, 2306, 2307, 2308, 2309, 2310, 2311, 2312, 2313, 2314, 2315, 2316, 2317, 2318, 2319, 2320, 2321, 2322, 2323, 2324, 2325, 2326, 2327, 2328, 2329, 2330, 2331, 2332, 2333, 2334, 2335, 2336, 2337, 2338, 2339, 2340, 2341, 2342, 2343, 2344, 2345, 2346, 2347, 2348, 2349, 2350, 2351, 2352, 2353, 2354, 2355, 2356, 2357, 2358, 2359, 2360, 2361, 2362, 2363, 2364, 2365, 2366, 2367, 2368, 2369, 2370, 2371, 2372, 2373, 2374, 2375, 2376, 2377, 2378, 2379, 2380, 2381, 2382, 2383, 2384, 2385, 2386, 2387, 2388, 2389, 2390, 2391, 2392, 2393, 2394, 2395, 2396, 2397, 2398, 2399, 2400, 2401, 2402, 2403, 2404, 2405, 2406, 2407, 2408, 2409, 2410, 2411, 2412, 2413, 2414, 2415, 2416, 2417, 2418, 2419, 2420, 2421, 2422, 2423, 2424, 2425, 2426, 2427, 2428, 2429, 2430, 2431, 2432, 2433, 2434, 2435, 2436, 2437, 2438, 2439, 2440, 2441, 2442, 2443, 2444, 2445, 2446, 2447, 2448, 2449, 2450, 2451, 2452, 2453, 2454, 2455, 2456, 2457, 2458, 2459, 2460, 2461, 2462, 2463, 2464, 2465, 2466, 2467, 2468, 2469, 2470, 2471, 2472, 2473, 2474, 2475, 2476, 2477, 2478, 2479, 2480, 2481, 2482, 2483, 2484, 2485, 2486, 2487, 2488, 2489, 2490, 2491, 2492, 2493, 2494, 2495, 2496, 2497, 2498, 2499, 2500, 2501, 2502, 2503, 2504, 2505, 2506, 2507, 2508, 2509, 2510, 2511, 2512, 2513, 2514, 2515, 2516, 2517, 2518, 2519, 2520, 2521, 2522, 2523, 2524, 2525, 2526, 2527, 2528, 2529, 2530, 2531, 2532, 2533, 2534, 2535, 2536, 2537, 2538, 2539, 2540, 2541, 2542, 2543, 2544, 2545, 2546, 2547, 2548, 2549, 2550, 2551, 2552, 2553, 2554, 2555, 2556, 2557, 2558, 2559, 2560, 2561, 2562, 2563, 2564, 2565, 2566, 2567, 2568, 2569, 2570, 2571, 2572, 2573, 2574, 2575, 2576, 2577, 2578, 2579, 2580, 2581, 2582, 2583

Wien, den 1. April 1900. In der Sitzung des Ausschusses für die Bearbeitung der Angelegenheiten der Wiener Gemeindeverwaltung am 1. April 1900. Der Ausschuss hat beschlossen: 1. Die Angelegenheiten der Wiener Gemeindeverwaltung sind dem Ausschuss für die Bearbeitung der Angelegenheiten der Wiener Gemeindeverwaltung zu übergeben. 2. Der Ausschuss hat beschlossen, dass die Angelegenheiten der Wiener Gemeindeverwaltung dem Ausschuss für die Bearbeitung der Angelegenheiten der Wiener Gemeindeverwaltung zu übergeben sind. 3. Der Ausschuss hat beschlossen, dass die Angelegenheiten der Wiener Gemeindeverwaltung dem Ausschuss für die Bearbeitung der Angelegenheiten der Wiener Gemeindeverwaltung zu übergeben sind.	10 11 12 13
---	---

Tecelagem de filamentos contínuos artificiais, Papel e Cimento. Os 3 primeiros e os 2 últimos são inteiramente dominados por grandes empresas, ao lado de Acabamento de fios e tecidos; os restantes têm 2 ou 3 estabelecimentos de grande empresa na liderança, e apenas 1 entre os 10 maiores não possui qualquer grande empresa entre as líderes. Não obstante, o grande número de mercados de tamanho reduzido que compõem este agrupamento diminui a participação destes 10 maiores setores a pouco mais de 50% do valor da produção do mesmo. Observa-se ainda que em nenhum destes setores o único estabelecimento de empresa de capital estrangeiro entre os 4 maiores ocupa a 1ª. posição em valor da produção no respectivo setor.

e) O grupo de liderança exclusivamente nacional, pública ou privada (ORX=0), contém 7 setores com peso igual ou maior que 1% no valor da produção da Indústria, com destaque para Combustíveis e lubrificantes, Beneficiamento de café, cereais, etc. e Fabricação de açúcar. Predominam grandes empresas públicas em 3 setores: Combustíveis e lubrificantes, Extração de petróleo e Derivados do carvão-de-pedra; em outros 3 - Fabricação e Refinação do açúcar e Edição e impressão de periódicos - as grandes empresas nacionais privadas são dominantes. Nos restantes (entre os 11 maiores) não há nenhuma grande empresa, ou no máximo uma, entre as líderes. Mas são os setores menores, de modo geral, os responsáveis pelo nível relativamente alto de rentabilidade do capital do agrupamento, equivalente à média da Indústria e somente inferior ao conjunto ORX=4, embora tenham baixa produtividade e rentabilidade corrente.

As observações anteriores dão conta da existência de uma forte superposição dos critérios de classificação dos setores segundo presença de grandes empresas e de empresas de capital estrangeiro, como resultado óbvio de que estas últimas são grandes empresas com frequência muito maior que as nacionais (daí esta superposição manifestar-se mais claramente no agrupamento dos setores com liderança exclusivamente estrangeira, que é quase um "subconjunto" do agrupamento de setores liderados somente por grandes empresas). Este fato, no entanto, não impediu que pudessem ser detectadas com clareza características especificamente associadas à presença de capital estrangeiro, a

partir dos indicadores contidos no Quadro 25.

Convém agora, a fim de explicitar o grau desta superposição, indicar a distribuição dos setores pelo cruzamento destes 2 critérios de classificação (Quadro 13). Como seria previsível, a concentração maior de setores se dá no cruzamento NGEMP e ORX=0, onde se localizam 114 setores, liderados, portanto, por empresas nacionais não muito grandes. No outro extremo, 17 setores têm somente grandes empresas de capital estrangeiro nos 4 maiores estabelecimentos. A convergência entre os dois critérios se revela claramente no fato de que a distribuição dos setores está concentrada em torno da "diagonal principal" desta matriz, isto é, na região em que os valores de ORX e NGEMP são iguais ou próximos, embora com peso numérico bem maior dos setores com no máximo 1 grande empresa e/ou de capital estrangeiro entre as líderes. Esta associação se manifesta, quantitativamente, em valores de χ^2 e coeficiente de contingência muito elevados e significativos. Não custa lembrar que estas variáveis de classificação não se definem necessariamente a partir das mesmas empresas, porque registram apenas o número de empresas de uma ou outra categoria que aparecem na liderança de cada setor; deste modo, a correspondência entre os 2 critérios de classificação dos setores só indica de forma aproximada a frequência com que as respectivas categorias de classificação das empresas coincidem (exceto, é claro, nos casos extremos em que ORX e NGEMP=0 ou 4).

Os Quadros 14 A e B fornecem, respectivamente para o total de estabelecimentos e para os 4 maiores de cada setor, a distribuição em valor da produção segundo as mesmas variáveis. O primeiro quadro, que nos interessa por ora, mostra essencialmente o mesmo padrão da distribuição numérica dos setores, com a importante diferença de que o peso em valor da produção se inclina na direção oposta, ou seja, para os valores mais altos de NGEMP e ORX, evidentemente em função do tamanho médio muito superior destes setores. Assim, os 17 setores cuja liderança é constituída exclusivamente de grandes empresas de capital estrangeiro compõem o cruzamento com maior participação (16%) no total do valor da produção da Indústria. Uma característica interessante deste cruzamento é que ele representa muito mais no interior do agrupamento ORX=4 (linha) do

que em NGEMP=4 (coluna), respectivamente 76% e 38%. Em outras palavras, a liderança exclusiva de empresas de capital estrangeiro se faz quase inteiramente, em valor da produção, por meio de grandes empresas, ao contrário dos setores com liderança dividida ou inteiramente nacional; e de outro lado a produção dos setores com liderança exclusiva de grandes empresas, embora com maior peso dos setores com dominância estrangeira, tem uma distribuição bem mais diluída por origem de capital.

3.3 - Classificação dos Setores por Faixa de Concentração da Produção

Na seção 1.3 foi constatada a baixa correlação do coeficiente de concentração com a maioria dos indicadores de atividades industriais referentes aos setores, à exceção do tamanho absoluto do mercado (correlação negativa) e do tamanho médio e característico dos estabelecimentos (positiva). Foram feitos então dois tipos de comentários: 1º) estes resultados aparentemente sugerem que a concentração não é um critério básico para classificar os setores; 2º) sua forma de associação com o tamanho parece depender principalmente do fato de que os maiores mercados têm, freqüentemente, um número mais que proporcional de estabelecimentos de pequeno porte, afetando negativamente tanto o tamanho médio como a concentração destes setores, e vice-versa.

O Quadro 27 contém indicadores para os setores agrupados por 4 faixas de concentração, correspondentes aos seguintes intervalos do coeficiente de concentração: superior a 75%, entre 50 e 75%, entre 25 e 50%, abaixo de 25%. Estes dados permitem confirmar a 2a. observação acima, e qualificar a 1a.

As colunas correspondentes ao número de estabelecimentos e de setores evidenciam nitidamente a relação inversa suposta entre o número de estabelecimentos dos setores e respectiva concentração: o número médio de estabelecimentos por setor na 1a. faixa de concentração (acima de 75%) é de apenas 14, contra 750 na faixa inferior.⁽⁵⁾ De outra parte, o ta-

(5) A fim de testar diretamente esta hipótese calculou-se a correlação ordinal de Spearman entre o coeficiente de concentração e o número de estabelecimentos para os 391 setores da Indústria, tendo-se obtido um coeficiente de correlação de -0,88, significativo a 0,1%.

manho médio em valor da produção dos setores (não dos estabelecimentos) desta mesma faixa de menor concentração é quase 6 vezes superior ao da faixa mais concentrada. Em suma, a influência do número de estabelecimentos no tipo de correlação obtido entre tamanho e concentração parece demonstrada por estes resultados. Especificamente no que diz respeito à correspondência inversa entre tamanho de mercado e concentração, deve ser assinalado que os resultados acima são determinados pela existência de um grande número de setores de pequeno porte, com poucos estabelecimentos e com isso alta concentração, responsáveis em parte pela correlação observada, mas principalmente pelo baixo tamanho médio dos setores concentrados - apesar de que alguns dos maiores setores da Indústria, como já se verificou, são também altamente concentrados.

Esta disparidade de tamanhos de mercado no interior das várias faixas de concentração, particularmente nas faixas superiores (e com isso também de tamanhos médios de estabelecimento nestas faixas, dado o número geralmente baixo de estabelecimentos), é provavelmente responsável pelos resultados que se podem observar no Quadro 27: o agrupamento dos setores por faixa de concentração ordena bem não só o tamanho médio, mas também as variáveis a ele associadas, apesar de que estas não correlacionam significativamente com a concentração (exceto produtividade e salários, mas com coeficientes baixos), ao contrário do tamanho médio.

A explicação mais plausível é que grande parte dos setores pequenos que pertencem à faixa mais concentrada nem por isso têm valores, para estes indicadores, comparáveis com os dos maiores setores concentrados, dominados por grandes empresas; freqüentemente não constituem mercado (correspondendo a etapas produtivas de empresas com produção principal em outros setores), ou são fornecedores para outros mercados mais importantes (geralmente fabricando peças e acessórios), e quase sempre têm pequena escala de produção. Com isso, embora sejam muito numerosos - cerca de metade dos setores desta faixa de maior concentração -, o que certamente compromete a correlação entre estes indicadores e a concentração, têm peso muito reduzido nesta faixa - apenas 6% do valor da produção -, de forma que não influem significativamente nos resultados médios

da mesma (exceto no caso da relação capital/trabalho, em que a inferioridade muito acentuada dos setores pequenos rebaixa fortemente a média, tornando-a menor que a da 2a. faixa de concentração).

É bem verdade que sô produtividade e salários unitários mostram uma ordenação perfeita entre as faixas, enquanto a relação excedente/salários, margem de excedente e relação capital/trabalho têm posição invertida entre as duas faixas superiores; mas para todos estes indicadores, o afastamento entre estas duas faixas tomadas em conjunto e as duas inferiores é tão acentuado quanto o que se verificou para os agrupamentos de setores por número de grandes empresas e de empresas de capital estrangeiro. Em outras palavras, se tomarmos o coeficiente de concentração de 50% como linha divisória, os setores mais concentrados apresentam desempenho marcadamente superior aos menos concentrados. Nestas condições, a concentração pode ser considerada um critério adequado de ordenação dos setores industriais segundo estes indicadores, desde que se faça abstração de um grupo de setores que, embora numeroso, tem pouca significação em termos de valor da produção e de representatividade enquanto mercados.

Resta saber, no entanto, até que ponto a concentração da produção responde especificamente por algumas características dos setores ou está imbricada com os outros critérios de classificação. No que se refere aos indicadores, somente a taxa de acumulação sugere algo neste sentido, sendo muito maior na faixa mais concentrada (26%) do que nas demais, o que não acontece para os critérios de agrupamento dos setores de acordo com tamanho e origem das empresas líderes (neste último caso, ocorre em proporção muito menor).

Em primeiro lugar, vejamos como os setores se distribuem, por gênero de indústria, em cada faixa de concentração. Os Quadros 11 e 12 efetuam este cruzamento, respectivamente, pelo número de setores e pelo valor da produção correspondente. No primeiro caso, os valores obtidos para χ^2 e coeficiente de contingência não são significativos, ao contrário dos cruzamentos análogos utilizando as variáveis CRX e NGEMP, indicando que a distribuição por faixa de concentração é consideravelmente "mais aleatória" do que as outras. A mes

ma distribuição, em valor da produção, mostra resultados diferentes, devido ao peso muito grande de determinados setores, pertencentes às diversas faixas. Com isso, torna-se em geral mais assimétrica não apenas a distribuição das faixas por gênero, permitindo caracterizar em alguns gêneros a predominância de setores concentrados - e vice-versa (v. capítulo II), como também a distribuição inversa, dos gêneros em cada faixa de concentração.

Esta última fornece os seguintes resultados principais (Quadro 12 A): na faixa mais concentrada, que cobre apenas 11,3% do valor da produção da Indústria, a contribuição decisiva cabe ao gênero Material de Transporte, com 45,5% da produção (a maior parte por conta do setor automobilístico), seguido muito abaixo por Borracha, com 10,5% (quase exclusivamente devido ao setor de Pneumáticos). Os dois setores mencionados, inteiramente liderados por grandes empresas internacionais, cobrem em conjunto quase 50% do valor da produção deste agrupamento. Outros setores de tamanho apreciável são: Extração de petróleo, Construção de embarcações, Fabricação e montagem de tratores e Arames de aço; daí em diante, o tamanho dos setores se reduz sensivelmente.

A elevada taxa de acumulação média desta faixa (26%) não é explicada somente pela do setor mais importante (Veículos automotores, com 29%), já que o conjunto de 11 setores com liderança exclusiva de grandes empresas têm desempenho ainda melhor (32%, participando em 76% do investimento total da faixa). Por outro lado, os 52 setores sem qualquer grande empresa entre as líderes têm taxa de acumulação no mesmo nível, e além disso pesam muito pouco no conjunto, de forma que são os setores intermediários quanto ao número de grandes empresas na liderança (de 1 a 3) os responsáveis pela redução da média. Resta, portanto, o fato de que a alta taxa de expansão da capacidade dos setores mais concentrados nem é uma característica inteiramente geral destes setores, nem está associada simplesmente ao tamanho dos setores ou à presença maior ou menor de grandes empresas. Além disso, a composição muito heterogênea deste conjunto de setores se manifesta em intensidades de capital muito diferenciadas, que influem nas taxas de acumulação: para os setores menores, os coeficientes de capital em geral muito bai-

xos asseguram altas taxas de ampliação da capacidade; entre os de liderança exclusiva de grandes empresas, que têm presença predominante no agrupamento, a intensidade de capital é pouco inferior à média da Indústria, e a taxa de acumulação elevada corresponde a um esforço de investimento acima da média - são que este desempenho não é homogêneo, devendo-se basicamente a 2 setores: Veículos automotores, mais pelo peso no grupo, e Sinterização e pelotização de minerais metálicos (dominado por empresas estatais), mais pela taxa de investimento extremamente alta. Para os setores intermediários, finalmente, predominam coeficientes de capital relativamente grandes, não compensados por um esforço de investimento comparável. Em síntese, as características estruturais dos setores parecem ser decisivas, não cabendo qualquer generalização quanto à correspondência entre alta taxa de acumulação e alta concentração.

Na 2a. faixa de concentração, com 23% da produção da Indústria, predominam os gêneros Metalúrgica (28,5% do valor da produção, com maior participação dos setores siderúrgicos) e Química (25,2%, sendo Combustíveis e lubrificantes o setor principal). O peso relativamente grande dos setores referidos contribui para elevar a rentabilidade corrente e os coeficientes de capital do conjunto, rebaixando as taxas de rentabilidade do capital, de investimento e de acumulação.

A 3a. faixa de concentração - que contém o coeficiente de concentração médio da Indústria - compreende o maior número de setores (120), com cerca de 27% da produção da Indústria, e registra maior presença dos gêneros Alimentar (Óleos vegetais, Leite e Laticínios), com 20%; Metalúrgica (Canos e tubos e Fundidos de ferro e aço, Relaminados de aço e Funilaria, principalmente), com 13,3%; e Têxtil (Fiação e tecelagem de fibras sintéticas, Acabamento de fios e tecidos), com 10%. Outros setores individualmente importantes são: Papel, Cimento, Televisores e Tintas, esmaltes, etc..

O conjunto de setores menos concentrados participa com 39% do valor da produção da Indústria, embora conte apenas com 63 setores. A principal contribuição cabe ao gênero Alimentar, com 31,1% (através dos seus maiores setores: Abate de animais, Beneficiamento de café, etc., Fabricação de açúcar, Moagem de trigo e Produtos de padaria), seguindo-se Têxtil com

14,4% (também com seus principais setores: Fiação e tecelagem de algodão, Beneficiamento de fibras têxteis vegetais e Tecelagem de filamentos contínuos artificiais). A participação dos demais gêneros é bastante diluída, mas alguns setores têm peso individual relevante: Peças e acessórios para veículos automotores, Produtos farmacêuticos, Máquinas-ferramentas e Serrarias. À exceção do setor Farmacêutico, há razoável homogeneidade dos demais no que se refere aos indicadores técnicos e de desempenho, inferiores à média da Indústria.

Examinemos em seguida o grau de superposição entre a classificação dos setores por faixa de concentração e pelos critérios referentes às empresas líderes.

O Quadro 15 indica a distribuição dos setores segundo concentração e número de estabelecimentos de grandes empresas na liderança. Tal como na distribuição por gênero, a independência destas variáveis de classificação é considerável, obtendo-se valores baixos e não significativos para χ^2 e coeficiente de contingência. O maior tamanho médio dos setores menos concentrados, entretanto, faz pender a distribuição em valor da produção para as faixas de mais baixa concentração, conforme os Quadros 16 A, para o total de estabelecimentos e B, para a amostra. Esta tendência é muito mais pronunciada entre os setores com presença reduzida de grandes empresas, isto é, o valor da produção é melhor distribuído por faixa de concentração à medida que aumenta o número de grandes empresas entre as líderes. Visto do ângulo inverso, os setores com hegemonia de grandes empresas têm participação muito mais importante no interior das faixas de maior concentração do que nos menos concentrados. Este resultado - consequência das disparidades de tamanho médio dos setores - não só confirma comentários anteriores, como também permite estabelecer certa correspondência entre os dois critérios - não em termos do número de setores, mas do seu peso relativo, que é o que importa para efeito do cálculo dos indicadores.

A distribuição dos setores por faixa de concentração e número de empresas de capital estrangeiro na liderança é ainda mais independente, como atestam os valores mais baixos de χ^2 e coeficiente de contingência para este cruzamento (Quadro 17). Em valor da produção (Quadros 18 A e B), o padrão ge-

ral é o mesmo obtido com o critério anterior (presença de grandes empresas), sendo no entanto mais acentuado, como resultado da distribuição dos setores com liderança exclusiva de capital estrangeiro (ORX=4) pender para maiores níveis de concentração. Assim, a participação destes setores é relativamente muito mais importante na faixa mais concentrada do que nas demais, ao contrário dos setores com liderança inteiramente nacional, configurando uma correspondência até certo ponto mais forte entre concentração e presença de empresas de capital estrangeiro do que entre concentração e presença de grandes empresas. Isto não quer dizer, necessariamente, que o critério de origem do capital "explique melhor" a ordenação dos indicadores por faixa de concentração do que o critério de tamanho das empresas líderes, na medida em que a participação dos setores com dominância de grandes empresas é muito mais importante, no conjunto da Indústria como em cada faixa de concentração.

IV - PRINCIPAIS TIPOS DE ESTRUTURA DE MERCADO

Este capítulo constitui uma tentativa preliminar de identificar, com base nos vários indicadores referentes aos setores industriais mais importantes no corte temporal de 1970, alguns padrões típicos de estrutura de mercado. O principal quadro de referência para esta análise será a tipologia de estruturas oligopólicas relativas a economias semi-industrializadas proposta por Maria da Conceição Tavares ⁽¹⁾, a partir dos trabalhos de J. Steindl e P. Sylos - Labini.

Antes de prosseguir, convém assinalar que a tipologia em questão - resumidamente: oligopólio puro ou concentrado, diferenciado e competitivo - foi estabelecida tendo em vista os padrões diferenciados de comportamento dinâmico (isto é, ao longo do ciclo) destas estruturas de mercado. Neste sentido, o corte estrutural (1970) que nos servirá de base permitiria quando muito uma primeira aproximação do problema, ao nível das características de desempenho e de dominância dos principais setores da indústria, tal como aparecem nos diversos indicadores que vimos utilizando. Deve-se ter claro, portanto, que não é nossa intenção "testar hipóteses" relativas a estas formas de mercado, mas procurar tanto quanto possível enriquecer sua caracterização, através de indicadores associados à estrutura produtiva e ao tipo de empresa dominante.

Em princípio, somente os setores de maior tamanho - presentes entre os 50 maiores da Indústria em valor da produção - e que ao mesmo tempo representem aproximadamente mercados, na acepção aqui adotada, serão considerados na classificação que se segue. O que se pretende não é uma caracterização exaustiva, que permitisse enquadrar todos os setores industriais, não apenas porque boa parte dos setores menores não constituem mercado, mas pela razão mais importante de que a tipologia referida não tem este propósito, tendo sido concebida originalmente como um corte analítico que permitisse dar conta

(1) M. C. Tavares, op. cit., p. 74 a 89.

das principais tendências de movimento de uma economia capitalista oligopólica a partir das estruturas de mercado dominantes, que se diferenciam segundo as respectivas formas que assume a concorrência inter-capitalista. Tendo em conta, entretanto, os objetivos mais limitados que nos propusemos, esta tipologia servirá apenas como referência básica para a classificação a ser adotada, que deverá ser, de um lado, mais extensa, de forma a cobrir algumas especificidades da estrutura industrial brasileira, e de outro, menos geral, na medida em que a ênfase principal será dada às características observáveis a partir dos dados de desempenho na produção e dominância de mercado, e não às características da dinâmica de expansão destes mercados.

Os indicadores de desempenho, estrutura técnica de produção, etc. a que se fará referência foram calculados para os agrupamentos dos maiores setores por tipo de mercado, e constam do Quadro 28, onde podem ser comparados com a média da Indústria. Os dados para cada setor não serão relacionados aqui. O único indicador inter-temporal a ser utilizado é a estabilidade das empresas líderes da estrutura industrial de 1970 na amostra equivalente para 1973 (Pesquisa Industrial - IBGE): será considerada estável neste período a empresa que permanecer na amostra de líderes do mesmo gênero de indústria (2 dígitos), a fim de contornar as modificações na liderança dos setores (4 dígitos) que sejam devidas unicamente a mudanças de classificação dos estabelecimentos (em geral por variações na composição da produção respectiva).

Foram identificados os seguintes tipos de mercado mais importantes, com as correspondentes características dominantes (v. Quadro 28):

a) A primeira estrutura de mercado a ser destacada corresponde, basicamente, ao oligopólio puro ou concentrado. Sua caracterização geral pelos autores referidos dá ênfase aos seguintes aspectos: elevada concentração técnica e econômica do mercado, em que um número reduzido de empresas, através de

plantas industriais de grande escala de produção, absorvem uma parcela substancial da demanda do setor: produto razoavelmente homogêneo, pouco passível de diferenciação, a não ser quanto à qualidade ou especificações técnicas (corresponde, em geral, à produção de insumos industriais de uso generalizado); importantes descontinuidades de escala e de técnicas de produção, que permitem a coexistência de firmas de tamanhos muito distintos no mesmo mercado, com diferentes níveis de custos de produção (economias técnicas de escala, tanto as internas a um mesmo processo produtivo como entre processos alternativos). A conjugação destes elementos configura a existência de fortes barreiras técnicas à entrada de novas firmas de grande porte no mercado. Estas barreiras, por sua vez, ao lado da grande dimensão das empresas líderes, que minimiza a possibilidade de eliminação mútua, asseguram a estabilidade deste tipo de estrutura de mercado.

Sylos-Labini sublinha o caráter técnico das barreiras à entrada de concorrentes potenciais: elas são estabelecidas conjuntamente a partir da tecnologia e do montante elevado de capital necessário à instalação ⁽²⁾. E mais: na medida em que as descontinuidades técnicas e de escala permitam às maiores empresas sustentar margens (e taxas) de lucro superiores à média, tais lucros extraordinários - resultantes de "maior eficiência fundada estavelmente em diversas tecnologias" - não são elimináveis, ao contrário do que tenderia a ocorrer num mercado competitivo. Em suas palavras: "A alternativa a um preço que assegure um alto lucro às empresas maiores não é um preço igual ao custo, mas uma situação caótica"; isto porque "uma nova grande empresa, que quisesse entrar para obter tal lucro, não só não alcançaria o objetivo, senão que causaria perdas a todas as empresas" (p.68). Este é, na verdade, o argumento crucial.

Poderíamos acrescentar que a existência ou não de uma substancial vantagem nos custos de produção, e conseqüentemente nas margens de lucro, por parte das empresas maiores, como decorrência das descontinuidades técnicas e de escala, não é condição imprescindível para a formação de sólidas barreiras à entrada. O decisivo é que a entrada de uma nova grande empresa,

(2) P. Sylos Labini, op. cit., p. 70.

que pretendesse partilhar a liderança do mercado, exigiria não apenas a disponibilidade de um considerável volume de capital e o acesso à tecnologia correspondente, mas principalmente instalar uma capacidade de produção tão grande, como proporção do tamanho do mercado, que levaria fatalmente a um rebaixamento geral das margens e taxas de lucro do setor como um todo - seja por redução dos preços (menos provável), seja por um aumento geral da capacidade ociosa, que neste caso teria forte impacto sobre a rentabilidade, em face da alta incidência dos custos fixos (ou, em outras palavras, a existência de economias internas de escala substanciais). Pelo mesmo motivo, a hipótese de que a nova empresa possa arcar de início com todo o ônus de sua própria entrada, operando muito abaixo da capacidade, é inteiramente inviável.

O mesmo raciocínio é assim exposto por Steindl: "a magnitude das margens de lucro predominantes é uma medida da altura da muralha que deve ser escalada pelo esforço competitivo de vendas da firma recém-entrante, se ela deseja eliminar as firmas existentes. Se, por outro lado, a firma entrante simplesmente reparte o mercado com as outras, haverá uma redução na utilização de capacidade, e as taxas de lucro declinarão por este motivo (...). O nível das taxas de lucro existentes numa indústria oligopolística está portanto longe de ser uma medida da rentabilidade esperada do investimento por uma nova firma. A menos que a nova firma possa assegurar vantagens diferenciais muito consideráveis com inovações, a taxa de lucro a ser esperada será consideravelmente inferior e o incentivo a investir será portanto fraco" (3).

Finalmente, o controle de uma parcela muito importante do mercado por poucas e grandes empresas torna a concorrência em preços muito improvável, pelos altos custos e inefetividade que envolveria a tentativa de eliminação de empresas ou o ganho de faixas substanciais do mercado em detrimento de concorrentes, dada a maior capacidade de resistência financeira destes e o risco de retaliação (provocando uma "guerra de preços"). Mesmo um esforço de vendas por meio de publicidade e

(3) J. Steindl, op. cit., p. 54.

melhoria de qualidade dificilmente teria êxito nestas condições (p. 53); em se tratando de produção relativamente homogênea, em que prevalecem bens intermediários, a diferenciação de produtos teria escassa ou nenhuma importância. Predominam, portanto, preços administrados e liderança de preços, com estabilização a longo prazo das margens de lucro das empresas líderes.

Desta forma, na ausência de sérias ameaças internas ou externas à hegemonia das empresas maiores, conforma-se uma estabilidade estrutural, em que a "força interna de competição, de vida à acumulação interna, em geral não funcionará nestas indústrias de forma a manter as margens líquidas de lucro para um da do nível de utilização num limite inferior" (p.53-54).

Segundo M. C. Tavares, são características deste tipo de oligopólio, além das já apontadas - em que sobressai a importância das barreiras à entrada, "por economias internas de escala, descontinuidade tecnológica e volume de capital" -, a produção de "insumos básicos homogêneos e de equipamentos pesados standardizados", "intensiva em capital e com baixo coeficiente de mão-de-obra por unidade de produto" (4). No caso de "países subdesenvolvidos de maior dimensão relativa de mercado e mais avançados em seu processo de industrialização", como o Brasil, "estes setores estão divididos entre as grandes empresas nacionais, estrangeiras e estatais" (p. 84). Não havendo concorrência em preços - que são administrados pelas próprias empresas "ou pela política de preços governamentais" - o que determina a divisão do mercado é a possibilidade de "controle de recursos naturais, tecnologia e financiamento", pelo que a presença de empresas privadas nacionais "requer em geral a proteção, explícita ou tácita, do setor público" (p. 85). Estas razões, aliadas à presença maciça de empresas estatais na maioria dos principais mercados deste tipo, conferem ao setor público, no caso brasileiro (entre outros), um papel decisivo na formulação e execução das políticas de preços, financiamento e expansão destes setores oligopólicos. Por outro lado, a ausência de dominância clara entre os capitais nacional (privado e estatal) e estrangeiro obriga a um ajuste periódico, através de negociações, dos respectivos interesses e áreas de atuação (p. 86).

(4) M. C. Tavares, *op. cit.*, p. 75-76.

A seleção dos setores, entre os maiores da Indústria, que comporiam nossa amostra representativa desta categoria de mercado oligopolístico obedeceu ao critério de presença, senão total pelo menos majoritária, destas características que vimos apontando, notadamente as passíveis de identificação entre os vários indicadores empregados na pesquisa. Especificamente: produto razoavelmente homogêneo ou pouco diferenciável (em princípio, bens de produção); alto coeficiente de concentração (preferivelmente acima de 50%); alta relação capital/trabalho, bem como capital/produto, e produtividade; liderança composta de grandes empresas, com permanência entre as 4 maiores em 1973; número significativo de grandes estabelecimentos; tamanho característico elevado, em geral próximo ou acima de Cr\$50 milhões (US\$ 10 milhões) em 1970. Foram selecionados os seguintes 9 setores (relacionados no Quadro 28 por ordem decrescente de valor da produção): Siderurgia (Ferro gusa, Ferro e aço em lingotes e Laminados de aço); Cimento; Papel; na indústria química: Combustíveis e lubrificantes, Resinas e fibras artificiais e sintéticas e Elementos químicos e compostos orgânicos e inorgânicos. Este último é o único que se compõe de produtos heterogêneos e mercados distintos, tendo por isso concentração baixa (pouco acima de 20%), que subestima a concentração real dos mercados componentes. Não obstante, foi incorporado a esta amostra por satisfazer a todas as demais condições; sua excessiva agregação na classificação do IBGE talvez se deva ao fato de ser em boa parte uma indústria relativamente nova, em constituição. O mesmo se aplica ao setor Petroquímico, que embora preencha todas as características típicas do oligopólio concentrado, ainda não possuía à época (1970) um tamanho significativo, não tendo sido incluído por isso. Por último, o setor Condutores elétricos é o único não pertencente à categoria de insumos passíveis de transformação industrial (embora possa ser considerado produto intermediário) que reúne as condições requeridas.

Alguns outros setores de menor dimensão poderiam ainda ser mencionados - se bem que em geral já não possuam o mesmo alto nível de relação capital/trabalho, característico dos anteriores. Entre esses figuram as indústrias extrativas de minerais metálicos (ferro e metais não ferrosos) e alguns não metá-

licos, bem como a metalurgia de não ferrosos (especificamente Laminados de metais não ferrosos).

Na amostra selecionada destacam-se a presença dominante de insumos básicos, a elevada concentração técnica da produção - em que Cimento e Papel são exceções, com coeficientes da ordem de 30% - e a liderança integralmente constituída de grandes empresas, com alta estabilidade no período 1970-73. As empresas estatais têm participação dominante nos setores maiores, mais concentrados e com maior tamanho característico - Refinação de petróleo (Combustíveis e Lubrificantes) e os siderúrgicos - e presença importante em outros dois - Resinas e fibras sintéticas e Elementos químicos, enquanto o capital privado nacional controla a maioria das líderes em Cimento e Papel, com alguma presença de empresas de capital estrangeiro.

Os indicadores técnicos apontam, para o conjunto da amostra, uma densidade de capital por pessoa ocupada da ordem de 35 vezes superior à média da Indústria, ao passo que para os estabelecimentos líderes esta desproporção é ainda maior. Assim, o desnível deste coeficiente entre os estabelecimentos líderes e o conjunto de estabelecimentos na amostra de oligopólios concentrados é superior ao que se verifica para o total da Indústria. Tendo em conta a alta concentração média destes setores, a superioridade da relação capital/trabalho dos líderes sobre a dos demais estabelecimentos é ainda mais acentuada, alcançando um valor cerca de duas vezes maior. Este resultado comprova a existência das descontinuidades tecnológicas a que nos referimos acima, e que são especialmente marcantes nos 3 setores siderúrgicos. Na produção de Papel e Condutores elétricos estes desnível é apreciável, nos setores químicos bem mais reduzido, e apenas em Cimento a posição é invertida, tendo os maiores estabelecimentos uma densidade de capital por homem inferior à média do setor.

De outro lado, as disparidades médias de escala, medidas em valor da produção por estabelecimento, embora sejam muito grandes (em torno de 20 vezes, entre os 4 maiores e os demais estabelecimentos), não diferem da média dos setores da Indústria em geral. A elevada concentração se deve, portanto, unicamente ao número relativamente baixo de estabelecimentos por

setor; na verdade, um dado importante a considerar é o tamanho médio muito alto, relativamente à média da Indústria, dos estabelecimentos não-líderes destes setores, refletindo a exigência de escalas mínimas de produção, mesmo diante de alternativas tecnológicas muito diversas. Também aqui há divergência entre os setores: enquanto na Siderurgia a estrutura de tamanho dos estabelecimentos é muito dispersa, a indústria de Cimento ocupa o extremo oposto, com escalas de produção bastante homogêneas.

A produtividade média do trabalho excede em muito a do total da Indústria, mas em menor proporção que a relação capital/trabalho, determinando uma intensidade de capital cerca de 50% acima da média da Indústria. Como a razão entre produtividade e salários, embora superior à média, não é suficientemente alta, a taxa de rentabilidade bruta do capital resulta muito baixa (30% inferior à média da Indústria). Note-se, entretanto, que esta característica não é inteiramente geral, deixando de se aplicar a 3 setores - Laminados de aço, Condutores elétricos e Combustíveis e lubrificantes - cuja produtividade é alta o bastante para compensar o nível de salários e de capital por homem.

No que se refere ao contraste entre os estabelecimentos líderes e o conjunto, observa-se que a grande desproporção na relação capital/trabalho é acompanhada pela produtividade - e esta, por sua vez, pelo salário médio. Em consequência, as diferenças nos indicadores de rentabilidade e na intensidade de capital são insignificantes. O mesmo ocorre, ainda, nos custos de produção, uma vez que em média não se verificam economias nos custos de matéria-prima, e os custos de trabalho têm incidência baixa demais para que a vantagem aí observada para as empresas líderes tenha qualquer repercussão nos custos totais de produção. Isto não significa necessariamente que as descontinuidades técnicas e de escala não tragam, via de regra, redução nos custos de produção. Mas é preciso que elas possibilitem - no caso dos setores aqui analisados, onde o peso dos custos de operação (matérias-primas, materiais, combustíveis, etc.) é particularmente maior que o dos custos de trabalho (salários e encargos sociais) no valor da produção - um corte muito grande em termos relativos nestes últimos custos e/ou alguma

economia nos primeiros. Este é precisamente o caso de 3 setores: Laminados de aço, Condutores elétricos e Resinas e fibras sintéticas, cujo efeito é no entanto contrabalançado por desconomias em outros 3: Ferro gusa, Ferro e aço em formas primárias e Elementos químicos, etc. (sendo neste último possivelmente em consequência da composição heterogênea de produtos). Caberia lembrar ainda que a possível ausência de diferenciais de custo de produção como contrapartida de descontinuidades de escala, quando estas correspondem a técnicas distintas, não tem maiores implicações para a existência ou não de barreiras técnicas à entrada nos oligopólios concentrados, visto que estas dependem basicamente de economias internas de escala (isto é, para um mesmo processo de produção), as quais não foram postas em dúvida nem poderiam ser detectadas pelos dados aqui empregados.

Em síntese, os 9 setores aqui apontados, entre os 50 maiores da Indústria, como típicos oligopólios concentrados, representam uma parcela nonderável da produção industrial brasileira em 1970 - 13,2% do valor da produção total, e o conjunto de 4 maiores estabelecimentos por setor cobre 18,8% da amostra de estabelecimentos líderes da Indústria em valor da produção. A relativa heterogeneidade destes setores quanto à sua inserção na estrutura produtiva não impede que apresentem características muito semelhantes, referentes à dominância de mercado bem como aos indicadores ligados à produção. As diferenças observadas nestes últimos, embora não sejam grandes nem sistemáticas, podem no entanto ser associadas, em linhas gerais, ao corte por origem de controle do capital das empresas líderes. Assim, as empresas públicas e internacionais são predominantes nos setores de mais alta concentração e tamanho característico, maiores requisitos tecnológicos e mais capital-intensivos; a relação capital/produto dos setores com dominância estatal, porém, é nitidamente superior, acarretando em média menor rentabilidade do capital. Inversamente, os setores em que predominam empresas nacionais na liderança têm concentração e tamanho característico bem mais baixos, menores barreiras à entrada e maior competitividade: o volume de capital necessário por estabelecimento é inferior, a tecnologia re

lativamente menos complexa e os níveis de rentabilidade do capital mais baixos.

a.1) Um outro tipo de estrutura oligopolística, que sob vários aspectos se assemelha ao oligopólio concentrado (e talvez possa ser considerado um subtipo deste), é o constituído basicamente por setores produtores de bens de capital em série, isto é, com razoável grau de padronização. Estes setores estão agrupados no Quadro 28 sob a designação genérica de oligopólio concentrado com menor homogeneidade de produtos.

Esta característica - a de que não se trata de bens intermediários, o que certamente envolve alguma heterogeneidade ou diferenciação de produtos, além de uma particularização muito maior da demanda - é apenas uma entre outras que justificam tratar estes setores à parte, sem enquadrá-los diretamente na categoria de oligopólio concentrado. Teríamos ainda: relação capital/trabalho em geral bem menor, escalas de produção - medidas em valor da produção, capital ou pessoal ocupado por estabelecimento - muito inferiores, e com isso menor presença de grandes empresas e/ou estabelecimentos na liderança. Não obstante, a observação conjunta dos diversos elementos - indicadores técnicos e de mercado - permite aproximá-los muito mais do oligopólio concentrado que de qualquer outro tipo de mercado.

Só foi possível identificar 4 setores entre os maiores da Indústria passíveis de inclusão neste grupo - Máquinas - ferramentas e operatrizes, Fabricação e montagem de tratores, de máquinas de terraplenagem e Equipamentos de transmissão industrial (inclusive rolamentos.), e mesmo assim com algumas ressalvas. Em primeiro lugar, o setor de Máquinas-ferramentas não pode ser caracterizado como um mercado, sendo composto de inúmeros subsetores a 6 dígitos, muitos dos quais podem ser considerados mercados independentes. Isto, por si só, tenderia a subestimar fortemente a concentração técnica do setor como um todo, além de descaracterizar os maiores estabelecimentos como "líderes". O problema mais sério, porém, é que alguns dos subgrupos a 6 dígitos incluem provavelmente uma proporção maior de produção sob encomenda, com baixa padronização, do que de equipamentos seriados. Para efeito da classificação, entretanto,

admitimos que predomine este último tipo de produção no setor. Em segundo lugar, os outros 3 setores não pertencem aos 50 maiores da Indústria, e foram incluídos apenas para completar o quadro, na medida em que caracterizam melhor o padrão típico desta categoria de mercado do que o 1º setor.

Este agrupamento de setores, que cobre uma parcela insignificante (1,6%) da Indústria, revela um padrão geral semelhante, embora menos marcante, ao oligopólio concentrado. A concentração da produção é elevada (a média ponderada indicada no Quadro 28 está subestimada por influência do setor Máquinas-ferramentas), assim como a estabilidade da liderança no período 70/73. A presença de grandes empresas e estabelecimentos na liderança não é absoluta, mas é considerável; ao contrário dos setores classificados no oligopólio puro, não há participação estatal entre os líderes, registrando-se uma esmagadora predominância numérica de empresas de capital estrangeiro, em sua maioria internacionais. Os coeficientes técnicos, por outro lado, indicam escalas de produção não muito grandes, se bem que acima da média da Indústria; relação capital/ trabalho próxima da média, mas - aqui surge importante analogia com o oligopólio concentrado - com grande descontinuidade entre os maiores estabelecimentos e os demais. Esta superioridade se reflete só em parte na produtividade, resultando em intensidade do capital bem maior (e rentabilidade menor) para os líderes.

O caso das indústrias que produzem bens de capital sob encomenda é bem mais complexo no que diz respeito à caracterização e identificação precisa dos mercados. Os setores selecionados estão agrupados no Quadro 28, logo a seguir (sob o título de oligopólio com baixa padronização de produtos), unicamente para facilitar sua comparação com o grupo anterior, e não porque suas características guardem qualquer semelhança com o oligopólio concentrado, do qual em nenhuma hipótese poderiam ser considerados um subtipo. São os seguintes: Equipamentos para instalações hidráulicas, térmicas, etc.; para instalações industriais e comerciais (inclui principalmente elevadores, equipamentos para transporte de cargas); Caldeiras, turbinas,

etc.; Geradores, transformadores, etc.; Construção naval. Novamente, só o 19 está entre os 50 maiores, embora os outros 4 sejam relativamente grandes.

O peso conjunto destes setores na Indústria é maior que o dos bens de capital seriados: 2,2% em valor da produção. Sua liderança está constituída em menor proporção por grandes empresas e/ou estabelecimentos, e além disso apresenta um índice de permanência (a 2 dígitos) entre 1970 e 73 sensivelmente inferior. Embora a grande maioria das empresas líderes seja de controle estrangeiro - quase todas internacionais, a presença das nacionais já é bem mais significativa, de quase 1/3. O coeficiente de concentração ponderado é também mais baixo, inferior à média da Indústria. Do ponto de vista da demanda, o setor público tem um papel decisivo de sustentação, bem maior que no caso dos equipamentos seriados ⁽⁵⁾.

Dentre os indicadores técnicos, a relação capital/trabalho é o que mostra maior contraste com os setores de bens de capital seriados: enquanto nestes se situava próxima à média da Indústria, nos de encomenda é cerca de 20% inferior, confirmando o caráter trabalho-intensivo deste tipo de indústria. Sendo a produtividade, por sua vez, pouco mais baixa, a relação capital/produto é também muito inferior, resultando numa taxa de rentabilidade do capital na produção sensivelmente mais elevada, acima da média da Indústria. A semelhança dos setores de equipamentos seriados, no entanto, a densidade de capital bem maior entre os estabelecimentos líderes não se traduz em produtividade e margem de excedente proporcionalmente altas, determinando para estes estabelecimentos rentabilidade do capital muito inferior. Além de haver algumas exceções a este padrão, a própria heterogeneidade, em um mesmo setor, dos produtos - cuja composição é provavelmente mais diversificada nas empresas maiores - e da demanda, de caráter essencialmente irregular e instável, impedem que se tire destes indicadores pro

(5) Estima-se que a participação do setor público na demanda de bens de capital sob encomenda em 1970 excedia 60%, com base nos dados do BNDE sobre importação. Ver Fábio S. Erber, José Tavares de Araújo Jr. e outros, Absorção e Criação de Tecnologia na Indústria de Bens de Capital, FINEP, Série Pesquisas nº 2, Rio de Janeiro, 1974, p. 23.

ditivos qualquer implicação mais geral referente às condições de mercado e concorrência.

Finalmente, é na estrutura de custos de produção onde se revela a mais forte similaridade entre os dois tipos de oligopólio dos setores de máquinas e equipamentos - custos de operação (matérias-primas, materiais, etc.) relativamente baixos, custos de trabalho muito altos: neste nível, a semelhança básica no processo produtivo prevalece sobre as diferenças na intensidade de capital, tecnologia ou mercado.

b) A segunda estrutura de mercado a ser analisada é o oligopólio diferenciado - concentrado, ou misto, assinalado por Sylos-Labini. Suas características dominantes seriam a alta concentração técnica e econômica do mercado, com grandes descontinuidades de escala de produção - mas não necessariamente tecnológicas; a diferenciação de produtos - constituídos por bens de consumo duráveis - em marcas, modelos e por faixa de renda do consumidor, ao contrário do oligopólio concentrado, desempenha aqui um papel decisivo na concorrência, tanto entre as empresas já presentes no mercado como na formação de barreiras à entrada de novas firmas, para o que a existência de economias internas de escala de tipo tecnológico tem importância secundária.

A identificação e caracterização inicial desta forma de oligopólio cabe a Labini, que a descreve como "uma situação intermediária (entre os oligopólios concentrado e diferenciado), que apresenta as características da concentração e da diferenciação " (6). A superposição dos efeitos das descontinuidades tecnológicas e das chamadas " imperfeições de mercado " (que caracterizam o oligopólio diferenciado) tenderiam, segundo o autor, a aumentar o grau de monopólio (p. 71). Além da observação de que esta estrutura de mercado é típica de diversas indústrias produtoras de bens duráveis de consumo, não há qualquer comentário adicional sobre a mesma, subentendendo-se que a " superposição de efeitos " referida é suficiente para caracterizá-la. É necessário, portanto, que nos detenhamos

(6) P. Sylos-Labini, op. cit. p. 28.

sobre a interpretação que o autor dá ao papel da diferenciação de produtos.

Na acepção comum, a diferenciação de produtos significa uma preferência persistente por parte de alguns consumidores pelos produtos de uma empresa em detrimento das demais, em igualdade de condições de preço ou mesmo alguma diferença. Este tipo de fenômeno está presente em grande parte das indústrias de bens de consumo e das atividades comerciais. Mas nem sempre a simples existência de diferenciação de produtos tem maior importância, além do nível descritivo, para caracterizar a estrutura de mercado. No caso de se tratar efetivamente de uma indústria oligopolística, é preciso verificar - seguindo a orientação traçada por J. Bain e Labini - em que medida esta forma de concorrência é capaz de introduzir barreiras à entrada de novas firmas.

A questão é corretamente colocada, em termos gerais, por J. Bain ⁽⁷⁾: "Vantagens em diferenciação de produtos das firmas estabelecidas resultam, é claro, das preferências dos compradores pelos produtos estabelecidos em comparação com os novos (das firmas) entrantes. O que constituirá uma vantagem efetiva na diferenciação de produtos dependerá da importância das economias de escala em produção e vendas na indústria. Se não há economias de escala, de tal forma que os custos unitários de produção mais os de vendas não aumentam pela restrição da produção a níveis muito baixos, uma firma entrante em potencial pode ser considerada como não estando em desvantagem se ela pode obter um preço tão alto em relação ao custo unitário quanto as firmas estabelecidas a um dado nível de produção, mesmo se ela é capaz de fazê-lo apenas com um volume de produção muito menor que o das firmas estabelecidas".

Este mesmo raciocínio foi desenvolvido de modo particularmente elucidativo por Labini, ao assinalar que os custos de venda "necessários para conseguir uma clientela adequada", característicos do oligopólio diferenciado, são comparáveis a custos fixos, e por isso sujeitos a economias de escala, da mesma forma que os custos fixos de produção no oligopólio concentrado: "Estes gastos de venda de instalação são assimilá-

(7) J. Bain, *Barriers to New Competition*, Harvard University Press, 1956, p. 14.

veis a custos fixos; a princípio, em muitos mercados, é necessário sustentar gastos suficientemente grandes, não só para que se conheça o produto ou produtos e para atrair a confiança dos clientes potenciais, mas também para constituir uma organização de vendas capaz de competir com as das empresas já existentes. Estes gastos, ademais, devem ser prolongados por um período extenso, e mesmo muito longo, no qual o valor das vendas pode ser inclusive inferior ao conjunto dos custos " (8) . Mas " o obstáculo que torna difícil a entrada de novas empresas e cria uma situação oligopolista para todo o grupo não provém tanto da dificuldade de obtenção dos fundos para os gastos de venda de " instalação ", quanto da dificuldade de conseguir clientes em um número tal que permita não só a recuperação dos custos correntes de produção, mas também, pouco a pouco, a dos gastos de instalação ". Por isso, formam-se também no oligopólio diferenciado barreiras à entrada, que neste caso " dependem das barreiras para o interior (do mercado) , ou seja, das diversas " clientelas ", que criam descontinuidades semelhantes, enquanto aos efeitos, às descontinuidades tecnológicas. Para produzir uma certa clientela, os rivais potenciais devem sustentar um custo não divisível em pequenas doses" (p.71).

Se o oligopólio, além de diferenciado, for ainda caracterizado por alta concentração da produção, as barreiras resultantes dos elevados custos "fixos" de vendas serão certamente bem maiores, pelas mesmas razões já discutidas no caso do oligopólio concentrado. Observe-se que a presença de economias técnicas de escala, quer sejam internas ou devidas a eventuais descontinuidades tecnológicas, não são condições necessárias, mas apenas reforçariam as barreiras já determinadas pela diferenciação aliada à concentração.

Mas há motivos adicionais, de outra natureza, que conferem uma importância singular a esta estrutura oligopólica, tanto na expansão capitalista internacional do pós-guerra, quanto na dinâmica das economias subdesenvolvidas de industrialização relativamente mais avançada, como é o caso brasileiro. Não é nossa intenção desenvolver aqui estes aspectos, mas chamamos

(8) P. Sylos Labini, *op. cit.* p.70.

a atenção para algumas das questões centrais levantadas a esse respeito por M. C. Tavares.

O oligopólio diferenciado - concentrado não é apenas um tipo de mercado como qualquer outro, dos quais se distingue por formas específicas de concorrência; mais que isso, é uma " estrutura de crescimento " capitalista, historicamente datada do último pós-guerra em sua expansão internacional - através das chamadas empresas multinacionais, e que " utiliza estruturas de produção e acumulação mais complexas que a simples diferenciação de produtos. Este último é apenas o seu ponto de partida, o ponto de chegada é a conglomeração financeira e a expansão à escala mundial " (9). Esta interpretação põe em destaque seu papel dinâmico a partir das economias "centrais" de origem, cujos limites de crescimento tende a ultrapassar - gerando, por um lado, fluxos de capital produtivo (investimento direto) internacional em nível e extensão nunca antes alcançados; e, por outro lado, uma diversificação do capital que passa a abarcar crescentemente, em forma direta ou indiretamente conglomerada, as esferas comercial e financeira de acumulação, além da diversificação e integração produtivas.

A presença e atuação desta estrutura oligopolística no Brasil, como em outros países semi-industrializados de estrutura produtiva semelhante, traz as marcas desta origem. Sua entrada e expansão tem início em meados da década de 50, constituindo um dos pilares do novo ciclo de industrialização que é então deflagrado, no qual as grandes empresas internacionais, ao lado do Estado, terão um papel decisivo.

Ao implantar e liderar novos segmentos industriais de bens de consumo duráveis, situados principalmente nos ramos de material de transporte e elétrico, estes oligopólios internacionais terão efeitos sobre a economia que superam os limites setoriais em que se estabelecem. No contexto que afeta diretamente nossa análise, destacamos três: primeiro, o importante encadeamento inter-setorial representado pela formação de uma " subestrutura " de produção intermediária (insumos, peças e acessórios diversos) e de bens de capital, em sua maior parte

(9) M. C. Tavares, op. cit., p.59.

constituída de empresas nacionais de porte médio ou pequeno, acoplada às empresas terminais e, de outro lado, uma "superestrutura" de distribuição; segundo, a capacidade de "criar" diretamente sua própria demanda, através da diferenciação por multiplicação de modelos de rápida obsolescência e por nível de renda do consumidor, além do financiamento do consumo; finalmente, o alto potencial de dinamismo representado pela característica destes oligopólios em "crescer na frente da demanda", mantendo capacidade ociosa planejada - isto é, à parte a que é provocada por flutuações na demanda (Ibid., p. 79-80).

No caso das indústrias "pesadas", altamente intensivas em capital, em que predomina o oligopólio concentrado, o excesso de capacidade produtiva "planejado" obedece principalmente a exigências associadas à produção, como a dimensão mínima da escala, as indivisibilidades técnicas, etc., de forma que o investimento em ampliação da capacidade envolve surtos de baixa periodicidade e longa duração, em que a capacidade é lentamente ocupada. É evidente, por outro lado, que a presença destes mesmos fatores de ordem técnica, em algum grau, é condição necessária para que se possa pensar em capacidade ociosa planejada, uma vez que esta não teria nenhum sentido em indústrias onde qualquer acréscimo de produção possa ser realizado através de um aumento correspondente, por menor que seja, na capacidade instalada. Mas o importante é que, mesmo nos setores (oligopólicos) em que restrições técnicas e de escala não exercem um papel tão preponderante como na indústria pesada, há fortes motivos ligados à concorrência que justificam a subutilização deliberada da capacidade: trata-se de garantir a priori a possibilidade de absorver parcelas crescentes de um mercado em expansão ⁽¹⁰⁾ (motivação tanto mais forte quanto mais rápida a expansão prevista), seja qual for a forma pela qual a empresa espera deslocar os concorrentes (redução de custos e preços, esforço de vendas, etc.). Para o oligopólio

(10) J. Steindl, op. cit., p. 10 e 11. O autor denomina este processo " *building ahead of demand* ". Nota ainda que, a curto prazo, esta estratégia permite à empresa ganhar mercado no início de um "boom", sem perdê-lo numa recessão.

diferenciado - concentrado, este é o motivo central, reforçado ainda por indivisibilidades de planta e equipamento, escalas de produção consideráveis e sobretudo pela importância decisiva da diferenciação de produtos, que nestes mercados se dá principalmente através da multiplicidade e mudança freqüente de modelos.

Esta estratégia de concorrência adquire maior relevo em países, como o Brasil, em que o mercado para estes produtos (de consumo duráveis) ainda é relativamente restrito, pouco consolidado e sem qualquer obstáculo ao ingresso de capital estrangeiro. Isto porque, nestas condições, as barreiras anteriormente descritas têm reduzida eficácia frente à entrada potencial de empresas internacionais no mercado (embora atuem fortemente em relação a firmas nacionais): primeiro, porque o tamanho mínimo de plantas que permite disputar o mercado nacional, embora grande em face deste mercado, pouco representa em termos da empresa matriz ⁽¹¹⁾; além disso, os custos fixos, tanto os ligados a projeto, tecnologia, e por vezes o próprio equipamento, quanto os custos de planejamento e promoção de vendas, já vêm em grande parte depreciados ao se instalar uma filial. Desta forma, as barreiras à entrada são grandemente enfraquecidas, tornando o mercado bem menos estável, acirrando todas as formas de competição descritas acima, e sujeitando-a ao ingresso de novas empresas internacionais, notadamente nos períodos de crescimento acelerado.

Os critérios de seleção dos setores foram neste caso bem mais simples que nos anteriores: escolhemos aqueles entre os maiores da Indústria que produzem principalmente bens duráveis (e acessórios), e que tenham alta concentração ⁽¹²⁾; os coeficientes técnicos não foram levados em conta. São os seguintes: Veículos automotores (que inclui caminhões e ônibus, mas os automóveis representam 80% do V.P.); Pneumáticos

(11) M. C. Tavares, op. cit., p.81.

(12) Este requisito implicitamente exclui vários mercados que, embora formalmente de consumo durável, fogem às demais características apontadas. Entre os maiores da Indústria, porém, o único eliminado por este motivo é o de Móveis residenciais.

(na qualidade de acessório de durável); Televisores, rádio-receptores, fonógrafos, etc.; Máquinas e aparelhos elétricos para uso doméstico (2 setores: 1254 e 1351, compreendendo todos os eletrodomésticos não incluídos no anterior). Os 2 últimos só estariam entre os 50 maiores se considerados em conjunto.

Os principais resultados agregados são: a alta concentração ponderada, de quase 80% (maior em Veículos e Pneumáticos, respectivamente 85% e 90%, e em torno de 50% nos eletrodomésticos); liderança inteiramente constituída por estabelecimentos de grande porte, e em grande maioria de grandes empresas de capital estrangeiro, quase todas internacionais (exclusiva em Veículos e Pneumáticos, majoritária nos outros setores); a estabilidade das líderes é quase total entre 1970 e 73. O número médio de estabelecimentos por setor, 47, é de longe o mais baixo entre os tipos de mercado relacionados no Quadro 28. Também o valor da produção por estabelecimento é destacadamente o mais elevado, cerca de 20 vezes acima da média da Indústria para o total de estabelecimentos e 11 vezes para a amostra de 4 maiores por setor ⁽¹³⁾. É evidente que este resultado se explica pelos setores Automobilístico e de Pneumáticos, ainda que os de eletrodomésticos também tenham escalas de produção muito superiores à média.

Os coeficientes de capital são mais heterogêneos : a relação capital/trabalho é bem mais alta nos 2 primeiros setores (quase o dobro da média da Indústria) do que nos outros 3 (abaixo da média, principalmente Televisores). A relação capital/produto tem menor dispersão, situando-se sempre abaixo da média. Dada uma margem de excedente uniformemente superior à média, como resultado obtêm-se níveis muito elevados de rentabilidade do capital (particularmente em Televisores).

O contraste entre os maiores estabelecimentos e os demais é bem menos acentuado do que na média da Indústria ou em qualquer outro agrupamento por estrutura de mercado, para qualquer dos indicadores - inclusive os custos de produção, que não revelam economias de escala (entre estabelecimentos) im-

(13) Tanto o reduzido número de estabelecimentos, quase todos de grandes dimensões, quanto a inexistência de multiplantas são fortemente indicativos de economias técnicas de escala (isto é, ao nível do estabelecimento), com um tamanho "ótimo" relativamente grande.

portantes - com a única exceção do setor de Televisores, rádios, etc., que neste como em outros aspectos apresenta vantagens consideráveis para as empresas líderes ⁽¹⁴⁾. Finalmente, cabe ainda observar a elevada taxa de acumulação (em média e para cada um) destes oligopólios, muito acima da média da Indústria assim como dos demais agrupamentos, confirmando seu dinamismo na fase ascendente do ciclo recente.

Em conclusão, os 5 setores industriais que selecionamos como principais representantes do oligopólio diferenciado - concentrado participam em quase 7% no valor da produção da Indústria (e pouco menos no valor da transformação) e em mais de 14% na amostra de estabelecimentos líderes (em vista de sua alta concentração média). As características estruturais e de desempenho que revelam maior homogeneidade entre estes setores são a concentração e escalas de produção elevadas, rentabilidade do capital e taxas de acumulação muito acima da média, e uma certa diferenciação intra-setorial (ou seja, por tamanho de estabelecimento) dos vários indicadores. Com relação à dominância dos mercados, prevalece a grande empresa internacional, em termos absolutos nos setores maiores e mais concentrados (Veículos automotores e Pneumáticos) e com alguma participação nacional (inclusive através de "joint-ventures") nos eletrodomésticos, menos concentrados. As empresas internacionais que compõem a liderança deste conjunto de setores pertencem, com poucas exceções, à geração que entrou no País - como firma ou com atividade produtiva significativa (no caso de já atuar anteriormente em outras atividades) - na segunda metade da década de 50.

b.1) A "subestrutura" de mercados fornecedores para o oligopólio diferenciado-concentrado também foi incluída nesta descrição, com o objetivo de revelar os contrastes.

Os 3 setores relacionados, principais fabricantes de peças e acessórios para a indústria automotriz, são os seguintes: Peças e acessórios para veículos, Material elétrico para veículos e Peças e acessórios de borracha para veículos. O primeiro destes setores está situado em 59 lugar entre os maiores da Indús-

(14) É possível que a composição até certo ponto heterogênea do setor explique este resultado.

tria em valor da produção (com 2,4%) e da transformação, enquanto os outros 2, bem menores, foram incluídos para aumentar a representatividade. A ausência de setores que produzem peças para eletrodomésticos se explica tanto pelo seu tamanho reduzido, quanto - no caso do setor de Material eletrônico, o único razoavelmente grande - por ter composição muito heterogênea, com predominância de estabelecimentos de grandes empresas internacionais integradas à produção de aparelhos e equipamentos diversos de eletrônica e comunicação.

Os resultados mostram baixa concentração (não só em média, mas nos 3 setores), com um número de estabelecimentos por setor muito acima da média da Indústria. Os maiores estabelecimentos pertencem na grande maioria a empresas de capital estrangeiro, quase todas internacionais. No caso do setor de Peças e acessórios para veículos, os 3 maiores estabelecimentos pertencem a empresas montadoras, revelando um importante componente de integração vertical, ao mesmo tempo em que prejudica a análise dos indicadores para o conjunto de estabelecimentos líderes do agrupamento. A presença de grandes empresas na liderança é absoluta neste setor - que também se distingue pelo número de grandes estabelecimentos -, majoritária em Material elétrico para veículos e mínima no 3º setor. A estabilidade das líderes no período 70/73 não é total em nenhum setor e em conjunto é relativamente baixa (2/3 dos estabelecimentos).

Em linhas gerais, os indicadores técnicos são razoavelmente homogêneos entre os setores. A relação capital / trabalho e a produtividade são próximas ou inferiores à média da Indústria; como os salários são maiores, a margem bruta de excedente é das mais reduzidas, proporcionando uma rentabilidade do capital abaixo da média.

c) A terceira estrutura de mercado que identificamos corresponde precisamente ao oligopólio diferenciado de que fala Sylos-Labini.

No item anterior já tratamos de descrever suas características, segundo este autor, as quais seriam apenas complementadas ou reforçadas por outras no caso do oligopólio ser ao mesmo tempo diferenciado e concentrado.

A escolha dos setores representativos do oligopólio diferenciado foi pautada por três normas básicas: em primeiro lugar, a produção de bens de consumo não duráveis altamente diferenciáveis; segundo, e como um critério complementar, a existência de um "mark-up" (relação preço/custo direto unitário) elevado, como um indicador indireto de gastos administrativos e de vendas (itens mais importantes dos custos não ligados à produção), na ausência de dados mais precisos; finalmente, a presença de grandes empresas e um coeficiente de concentração acima de um valor mínimo (digamos, 10%), como condição necessária (mas não suficiente) para estabelecer uma situação de oligopólio (15).

É de se esperar que tanto a fixação destes critérios quanto a seleção dos setores que supostamente os satisfazem envolvam uma considerável margem de arbítrio, dada a dificuldade de em definir com precisão as linhas demarcatórias entre os vários tipos de mercado, para cada um dos indicadores utilizados ou passíveis de utilização. Esta dificuldade de ordem geral é mais aguda no caso dos mercados de bens de consumo corrente, em que a freqüente coexistência num mesmo setor de diversas formas de competição e a variedade de características estruturais tornam problemática uma classificação precisa, e mais que isso, inútil qualquer tentativa de definição rigorosa de critérios.

O oligopólio diferenciado, especificamente, tem fronteiras até certo ponto fluidas com o oligopólio diferenciado - concentrado, assim como com o oligopólio competitivo e com os mercados de baixa concentração (não oligopólicos) em que a diferenciação de produtos é importante. Os dois últimos serão analisados adiante; quanto ao primeiro, a categoria de uso dos produtos (de consumo duráveis) e a alta concentração permitem em princípio distingui-lo do oligopólio diferenciado. Estas características mais gerais, contudo, referem-se apenas aos cri

(15) Embora a concentração econômica (em termos de empresa), e não a técnica, seja a mais indicada para avaliar o controle do mercado, particularmente nestes setores de consumo não durável, que se caracterizam freqüentemente pelo grande número de estabelecimentos de uma mesma empresa.

térios iniciais de classificação dos setores, e por isso estão longe de esgotar as diferenças mais importantes entre as duas estruturas de mercado, como se verá a seguir. Na verdade, como já assinalamos no início desta seção, o maior objetivo da presente classificação e análise de estruturas de mercado é exatamente o de procurar enriquecer sua tipologia, através de dados estruturais relativos aos coeficientes técnicos e de desempenho e às respectivas empresas líderes.

Tomamos 4 setores entre os maiores da Indústria como exemplos típicos de oligopólio diferenciado: Cigarros, Produtos farmacêuticos, de Perfumaria e de Laticínios, que cobrem 4,5% da produção da Indústria em 1970. São mercados de bens de consumo não duráveis de grande diferenciação, seja por marcas, novos produtos ou por faixa de consumidor, que em maior ou menor grau estão presentes em todos eles.

A concentração técnica é em média relativamente baixa (30%). menor que a do conjunto da Indústria e largamente inferior à dos setores classificados no oligopólio diferenciado-concentrado. Mas esta média encobre uma razoável dispersão da concentração, que é superior a 50% em Cigarros e Perfumaria e muito menor em Laticínios (27%) e Farmacêutica (12%). Nestes 2 últimos, é bem verdade, está certamente subestimada, já que não são compostos de um único mercado homogêneo. Por outro lado, o poder de mercado das empresas líderes é em geral maior do que estes números sugerem, dada a tendência destas empresas em expandirem a produção por multiplantas (várias fábricas distribuídas em regiões diferentes, seja pela maior dispersão nacional dos mercados, seja para reduzir a distância das fontes de suprimento de matérias-primas). Esta característica é especialmente importante em Cigarros e Laticínios, onde uma única empresa, respectivamente, possui os 4 maiores estabelecimentos (o que, pelo que se sabe, ainda subestima a participação efetiva destas empresas nos mercados correspondentes - isto sem considerar sua presença em outros setores, por diversificação e integração vertical). Embora tal situação configure um domínio quase monopolístico destes setores⁽¹⁶⁾, é lícito consi-

(16) Em Laticínios, que inclui mercados muito heterogêneos, esta afirmativa talvez só seja verdadeira para leite em pó, e não para derivados do leite.

derá-las como oligopólios diferenciados, pela relativa fragilidade das barreiras à entrada, em tese inferiores às do oligopólio diferenciado-concentrado, em face da ausência completa de barreiras técnicas ou de escala, subsistindo unicamente as barreiras de diferenciação. Esta maior facilidade de entrada se aplica, obviamente, aos concorrentes internacionais, como já foi observado no caso do oligopólio diferenciado-concentrado, e é comprovada pela proliferação de novos competidores, tanto em Cigarros como em Laticínios, ao longo do período recente de crescimento econômico acelerado.

Ainda com relação às empresas líderes, é importante notar a presença exclusiva de empresas internacionais, pertencentes em sua quase totalidade às 500 maiores industriais de 1970, e que mantêm um grau de estabilidade considerável entre 1970 e 73 (81%, equivalente ao obtido para o oligopólio puro). Em sua maioria estas empresas internacionais, em contraste com as líderes dos setores de oligopólio diferenciado-concentrado, pertencem a uma geração anterior, que entrou no país nas décadas de 20 e 30 (exceção feita aos laboratórios farmacêuticos, que datam do último pós-guerra). Tanto a retomada do investimento direto estrangeiro das firmas já existentes como as novas entradas (em Perfumaria e cosméticos), porém, ocorrem igualmente na década de 50. Se bem que o número de grandes estabelecimentos em cada um destes setores seja relativamente alto, assim como o tamanho característico, as escalas médias de produção, embora bem acima da Indústria em conjunto, não se comparam com as do oligopólio diferenciado-concentrado, tanto para o total dos setores como para os maiores estabelecimentos.

São os indicadores técnicos e de desempenho na produção, entretanto, que revelam as características mais notáveis deste tipo de mercado. A densidade de capital por homem é inferior à da Indústria em geral, em flagrante contraste com o oligopólio diferenciado-concentrado; a produtividade, ao contrário, é mais de 2,5 vezes maior que a média da Indústria, bem acima de qualquer outra das categorias de mercado aqui relacionadas. Com isso, a relação capital/produto é de apenas 0,3 - pouco mais de 1/3 da média da Indústria. Por outro lado, os salários são relativamente baixos, assegurando em média uma margem bruta de excedente na produção extremamente elevada. A superposição destas características - baixa intensidade de capital com alta

rentabilidade corrente - proporciona a estes setores, indistintamente, uma taxa incomum de rentabilidade do capital na produção, que em média alcança 300% para o total dos estabelecimentos e 390% para os estabelecimentos líderes, o que representa em torno de 3 vezes a obtida para a Indústria como um todo.

Estes indicadores de desempenho são "brutos", na medida em que excluem somente os salários do valor agregado. A exclusão dos demais componentes dos custos de produção mostra que os coeficientes de rentabilidade líquida, corrente e sobre o capital, são ainda maiores em proporção à média da Indústria. Isto reflete, em última análise, uma incidência extremamente baixa dos custos de operação (matérias-primas, materiais, componentes, etc.) no valor da produção - ou, inversamente, o valor da transformação representa uma parcela anormalmente elevada deste. Tal resultado, naturalmente, já estava até certo ponto previsto, desde que um dos critérios de seleção destes setores foi o alto "mark-up", o que quase sempre implica baixa participação dos custos de operação no valor da produção. Importa mais, entretanto, registrar que a média atingida por este indicador nos setores de oligopólio diferenciado é de quase 1,5 (preços 150% acima dos custos diretos de produção), correspondente a 2,4 vezes a média da Indústria e quase 3 vezes a média dos oligopólios diferenciados-concentrados.

Uma constatação básica para a interpretação destes resultados é a de que eles não são explicados unicamente pelo desempenho das empresas líderes, caso em que poderiam ser atribuídos a um poder de mercado excepcional destas empresas em detrimento das concorrentes. Embora de fato se verifique em alguma medida esta superioridade, que se reflete principalmente na produtividade e nos custos de produção ⁽¹⁷⁾ (e muito menos nos salários e na relação capital/trabalho, determinando taxas de rentabilidade do capital bem mais elevadas), o padrão

(17) Mais do que em outros tipos de mercado, a comparabilidade destes indicadores entre os maiores estabelecimentos e o total dos respectivos setores é seriamente prejudicada pela composição heterogênea de produtos e processos produtivos (mais em Laticínios, menos em Cigarros). No caso de Laticínios, cf. Eginardo Pires e Ricardo A. Bielschowsky, Estrutura Industrial e Progresso Técnico na Indústria de Laticínios, FINEP, mimeo., 1977.

observado é efetivamente uma característica geral destes setores, contrastando fortemente com as demais estruturas de mercado. Portanto, este padrão não pode ser reduzido simplesmente à dominância absoluta de grandes empresas internacionais, que só se dá em termos quase monopolísticos em Cigarros - e mesmo assim, como já se frisou, sem grandes barreiras à entrada de competidores internacionais.

Ao nosso ver, a explicação está no tipo de concorrência que prevalece nestes oligopólios, em que a tecnologia, escalas e demais condições diretamente ligadas à produção têm importância secundária diante dos gastos de vendas (publicidade e comercialização), inclusive - e talvez principalmente - os associados ao lançamento freqüente de novos produtos, que permitem incorporar permanentemente novos consumidores e deste modo ampliar as vendas além dos limites estabelecidos pelo crescimento da demanda global. Na medida em que estes custos de vendas assumem a forma de despesa corrente, é válido admitir que sua contrapartida em termos dos resultados observáveis ao nível da produção - como são os nossos dados - seja um volume muito grande de excedente produtivo, que se traduz num "mark-up" e demais indicadores de rentabilidade especialmente elevados.

Neste sentido é que se pode afirmar que esta é uma característica estrutural do oligopólio diferenciado e não apenas de algumas poucas empresas que lideram o mercado: qualquer firma que pretenda disputar ou mesmo manter-se no mercado deve apresentar um padrão análogo. O que não exclui, obviamente, indicadores de rentabilidade na produção maiores para as empresas melhor situadas, mesmo porque isto lhes permite maior rentabilidade líquida para uma mesma proporção de custo de vendas no valor da produção, ou vice-versa. Uma interpretação correta destes resultados, em suma, exige duas qualificações indispensáveis: primeiro, as diferenças observadas entre os maiores estabelecimentos e a média dos setores, dada a diferenciação e heterogeneidade dos produtos, podem conter implicitamente tanto diferenças reais de produtividade quanto de poder de fixação de preços (em que o próprio grau e extensão da diferenciação de produtos por marcas e formas de apresentação tem eviden

temente um papel importante); segundo, o nível extraordinário de rentabilidade destes setores se refere estritamente à produção e não pode ser extrapolado: a rentabilidade líquida, descontados os custos não ligados à produção, necessariamente será mais baixa em termos relativos se comparada à média da Indústria, pelo próprio fato de que no oligopólio diferenciado estes custos - embora não disponhamos de dados que o comprovem - são certamente superiores à média.

d) A última estrutura oligopolística identificada corresponde à que foi descrita por M. C. Tavares sob o título de oligopólio competitivo (18).

Os setores que se enquadram nesta definição pertencem às "indústrias tradicionais de bens de consumo não duráveis", cujas maiores empresas, embora não detenham uma porção substancial do mercado, exercem sobre ele uma liderança efetiva, justificando falar-se em oligopólio. Empresas estrangeiras, geralmente mais antigas no país, ocupam posições dominantes com menor frequência e em menor grau do que nos casos anteriores.

Por oposição às indústrias de bens de consumo tratadas até aqui, no oligopólio competitivo a diferenciação de produtos, embora possa existir, não é um elemento decisivo na concorrência, na medida em que é insuficiente, tanto quanto as economias técnicas de escala, para estabelecer barreiras à entrada. Estas, quando são significativas, dependem basicamente do controle da comercialização, e não de condições relacionadas à produção ou aos produtos. Um fator adicional é a fraca atração que estes mercados exercem sobre concorrentes potenciais, em consequência do seu baixo dinamismo que "depende da taxa de crescimento geral da economia e, mais particularmente, da taxa de crescimento do emprego e dos salários urbanos" (p.76).

No que concerne aos padrões de competição no interior destes mercados, a diferenciação de produtos, através da promoção de vendas ou da criação de novos produtos (quando esta é possível), só é vantajosa para uma firma em duas hipóte-

(18) M. C. Tavares, op. cit., p. 76.

ses: se esta possui maior margem de lucro, possibilitando maior esforço de vendas, ou se for acompanhada de um esforço paralelo na esfera da comercialização, quando então a fatia adicional de mercado absorvida pode ser mantida. Caso contrário, a maior competitividade destes setores - que se manifesta na baixa concentração, e portanto no número relativamente grande de concorrentes em posição semelhante no mercado - tende a estimular um procedimento idêntico e nas mesmas proporções por parte dos competidores, podendo desencadear uma concorrência em preços.

Esta maior flexibilidade dos preços e margens de lucro tem a implicação mais geral de impedir um aumento da margem global de lucro destes setores, independentemente de que algumas empresas consigam eventualmente sustentar margens diferenciais, resultantes de vantagens nos custos de produção ou de um esforço de vendas bem sucedido. Steindl descreve este processo ao tratar das indústrias " com grande número de pequenos produtores ": (19) as empresas que detêm maior capacidade de acumulação interna, em geral por possuírem vantagens de custos, tenderão a se expandir à frente das demais, através de um maior esforço de vendas. Após o reajustamento de preços e margens de lucro, estas firmas " provavelmente não terão destruído inteiramente a vantagem diferencial adicional adquirida pelas novas inovações com seu esforço de vendas, mas terão feito decair as margens de lucro médio da indústria, a expensas de outras firmas, para um nível que torna a taxa de acumulação interna de todas as firmas novamente consistente com a taxa de crescimento da indústria " (p. 43). Esta situação resulta da interação de duas forças opostas: " as reduções de custos das firmas progressivas, que tendem a aumentar a margem de lucro; e a força explosiva de uma acumulação interna excessiva que leva à eliminação de firmas de alto custo, e tende a reduzir de novo a margem de lucro " (p. 45). Este processo de eliminação de empresas marginais (em termos de custo) o au-

(19) J. Steindl, *op. cit.*, p. 40 a 52. O autor não identifica estas indústrias com qualquer tipo de oligopólio, tratando-as como " setores competitivos ". Não obstante a generalidade desta caracterização, o oligopólio competitivo pode ser enquadrado sob vários aspectos como caso particular, entre outros, destas indústrias.

tor denomina " concentração absoluta ". Mas não é necessário que ele ocorra; só terá lugar quando a taxa de crescimento das firmas " progressivas " (geralmente, acrescente-se, as empresas líderes) for superior àquela que permitiria a permanência da fatia de mercado absoluta das firmas restantes. Aquém deste " nível crítico ", algumas empresas poderão crescer acima da média, absorvendo todo ou parte do aumento das vendas da indústria sem provocar a expulsão das marginais, no que seria simplesmente um processo de concentração relativa.

No caso específico do oligopólio competitivo, na medida mesma em que é um oligopólio - as empresas maiores possuem algum grau de controle sobre o mercado - acrescentaríamos que este último processo de expansão é a regra, e a concentração absoluta uma exceção, que só se verifica em períodos de crise. Na verdade, como já foi salientado por vários autores, as empresas marginais cumprem em qualquer estrutura de mercado oligopolista um papel relevante do ponto de vista das líderes, seja por permitir a estas manter uma margem de lucros elevada (proporcional à vantagem relativa de custos), seja por possibilitar uma taxa de crescimento maior que a do mercado nos períodos de expansão e pelo menos sustentar a posição nos períodos de depressão. Assim, as empresas líderes de um oligopólio competitivo tenderão mais provavelmente, numa etapa de crescimento, a conter seus investimentos muito aquém do limite crítico a que se refere Steindl. A lógica desta estratégia seria a de evitar capacidade ociosa não planejada, ou a concorrência em preços, desde que, por um lado, seu poder de atuar sobre o ritmo de crescimento do mercado, inclusive via diferenciação de produtos, é muito limitada, como se viu; e que, por outro, as vantagens de custos de produção resultantes de descontinuidades tecnológicas nestes setores são geralmente de pequena monta, ou pouco atraentes em face do custo do investimento correspondente, de forma a tornar excessivamente arriscada a política agressiva de vendas e /ou de preços que teria necessariamente de acompanhar investimentos vultosos. Ao contrário, a contenção dos investimentos em nova capacidade produtiva traz a vantagem adicional de liberar recursos para a esfera realmente decisiva da concorrência nestes mercados, que é a das vendas e comercialização.

O oligopólio competitivo está representado por uma amostra de 15 setores, dentre os maiores da Indústria, que produzem bens de consumo não duráveis pouco diferenciáveis ; com grandes empresas na liderança e com a concentração da produção situada numa faixa intermediária (entre 10 e 50%). É evidente que estas condições são suficientemente amplas para comportar setores muito heterogêneos, alguns dos quais de classificação problemática; mas considerado o conjunto dos indicadores, incluindo os relativos à produção, as exceções são poucas, e quando ocorrem não afetam muitos indicadores simultaneamente, de forma que predomina uma razoável homogeneidade entre os setores selecionados.

A grande maioria produz bens de consumo não duráveis (com predominância de produtos alimentares) : Abate de animais e conservas de carne, Moagem de trigo, Refinação de óleos vegetais, Preparação do leite (pasteurização ou reidratação), Refinação e moagem de açúcar, Rações para animais, Cervejas, Fiação e tecelagem de algodão, Tecelagem de filamentos contínuos artificiais, de fibras artificiais e sintéticas , Edição e impressão de jornais. Nos restantes, pelo menos parte da produção corresponde a bens intermediários (sendo alguns intermediários para consumo) : Óleos vegetais em bruto, Adubos e fertilizantes, Tintas, Laminados plásticos. Estes setores são em conjunto responsáveis por nada menos que 18% da produção industrial em 1970.

Dos 60 maiores estabelecimentos - todos, sem exceção, de grande porte - 49 pertencem a empresas situadas entre as 500 maiores da indústria em 1970. Em média a liderança praticamente se divide entre empresas de capital estrangeiro , quase todas internacionais, e empresas nacionais. Em 7 destes 15 setores, porém, as estrangeiras são maioria, contra apenas 4 para as nacionais (Leite, Jornais, Refinação de açúcar e Cervejas). A maior parte das empresas internacionais que compõem esta liderança - especificamente, todas as pertencentes ao setores alimentares, com uma única exceção - estão no mercado desde as décadas de 20 e 30 ou mesmo antes; todas as que lideram os setores têxteis (Fiação e tecelagem de algodão, filamentos contínuos e fibras artificiais e sintéticas), Fertilizantes, Tintas e Plásticos começaram a investir

no país em período mais recente, quase sempre na década de 50. Como se vê, as indústrias de alimentos, por excelência as "tradicionais" da indústria brasileira, também possuem uma longa tradição de liderança das mesmas empresas internacionais em alguns dos seus mercados mais importantes.

Os coeficientes de concentração técnica têm grande dispersão, variando desde pouco acima de 10% (Abate de animais e conservas de carne ⁽²⁰⁾, Fiação e tecelagem de algodão e Óleos vegetais em bruto) até em torno de 50% (Refinação e moagem de açúcar). Todos os setores restantes tem concentração na faixa dos 20 a 40%, embora a concentração ponderada seja de apenas 21%, dado o maior peso dos setores menos concentrados. Apesar desta concentração relativamente baixa, é digna de nota a estabilidade das empresas líderes num período de crescimento rápido como foi 1970 - 73; o índice relativo a estes setores é superior a 80%, equivalente portanto ao obtido para os oligopólios concentrado e diferenciado, e somente inferior ao do oligopólio misto. Esta alta estabilidade na liderança, provavelmente associada à presença dominante de grandes empresas, mostra que seu poder de mercado transcende em muito a aparência dos coeficientes de concentração da produção - mesmo tendo em conta que estes subestimam a concentração econômica, dada a frequência com que mais de um estabelecimento de uma mesma empresa se incluem entre os maiores destes setores, tal como nos oligopólios diferenciados.

Os coeficientes técnicos, por sua vez, indicam algumas características ainda mais sugestivas. A relação capital/trabalho média é pouco superior à da Indústria, com uma dispersão relativamente grande: é bem maior nas indústrias alimentares, químicas e de plásticos do que nas têxteis e editorial. O mais interessante, porém, é que os maiores estabelecimentos, com algumas exceções ⁽²¹⁾, utilizam um volume de capital por

(20) Este setor é dos mais heterogêneos, englobando carne em conservas, certamente muito mais concentrado, e carne apenas frigorificada, de menor concentração e mercado regional. Todos os quatro maiores estabelecimentos, naturalmente, pertencem a grandes frigoríficos que fabricam conservas de carne.

(21) Fiação e tecelagem de algodão e de fibras sintéticas, Adubos e fertilizantes, Tintas e Jornais.

pessoa ocupada equivalente ou até mais baixo que a média dos respectivos setores, reforçando a hipótese de que as descontinuidades técnicas são em geral pouco importantes no oligopólio competitivo. Analogamente, as diferenças de escala em valor da produção por estabelecimento entre os estabelecimentos líderes e os restantes são, em média, inferiores a qualquer outra estrutura de mercado.

Também a produtividade média equivale à da Indústria em geral, só que é bem mais elevada para os estabelecimentos líderes; em consequência, a relação capital/produto e os indicadores de rentabilidade do capital na produção favorecem os maiores estabelecimentos, em proporção muito superior à verificada em todos os outros tipos de mercado. O mesmo não acontece com a rentabilidade corrente, bruta ou líquida, em que a vantagem constatada para os estabelecimentos líderes não é muito maior, proporcionalmente, que a que se verifica no conjunto da Indústria.

O resultado mais surpreendente, no entanto, é que apesar da reduzida intensidade de capital dos maiores estabelecimentos, sua taxa de acumulação é inferior à dos demais estabelecimentos, como decorrência de uma taxa de investimento sobre o valor agregado extremamente baixa. É importante registrar que este padrão, ainda mais do que os descritos acima, está presente em maior ou menor intensidade nos diversos setores que compõem nossa amostra do oligopólio competitivo - que deste ponto de vista, portanto, é mais homogênea.

Uma interpretação plausível destes indicadores - em síntese, baixa diferenciação técnica no interior dos mercados, com vantagem substancial das empresas líderes na rentabilidade do capital, mas que não se traduz em maior taxa de acumulação - tenderia a confirmar os comentários introdutórios sobre o oligopólio competitivo. Em primeiro lugar, o fato de que o desempenho médio dos estabelecimentos líderes em termos de produtividade não seja dos mais brilhantes, se comparado a outras estruturas de mercado, não impede que seja, em média, bem superior aos dos respectivos setores - e isto sem que haja di

ferenças significativas visíveis na estrutura técnica do capital⁽²²⁾. A maior taxa de excedente sobre o capital daí resultante (apenas acentuada pelo fato de que os salários não acompanham a produtividade) parece portanto exprimir, essencialmente, maior poder de mercado das empresas líderes, seja pela fixação de preços mais altos - no caso de produtos mais homogêneos, seja por uma composição de produtos de maior preço médio - no caso oposto; de qualquer forma, implicando maior êxito no esforço de vendas.

Em segundo lugar, é mais significativo, ao nosso ver, o fato de que este diferencial de rentabilidade do capital aplicado na produção não reverte, para a quase totalidade dos setores da amostra, em maior taxa de ampliação da capacidade produtiva. Uma primeira explicação possível seria a expansão da capacidade através da abertura de novas plantas, processo freqüente entre as grandes empresas destes setores, e que obviamente não é detectado por dados referentes a estabelecimentos. Esta hipótese talvez dê conta de alguns casos, mas parece irrealista quando aplicada a numerosos setores, e num período de tempo relativamente curto (o ano de 1970). A interpretação que consideramos mais geral e convincente (já referida antes) permite vincular este comportamento ao padrão de concorrência comum às grandes empresas líderes deste mercados, em que o esforço de vendas, particularmente o destinado ao controle da comercialização, tem precedência sobre o investimento produtivo, pelas razões já expostas. Fica com isso evidente que a menor taxa de acumulação das empresas líderes é um fenômeno de curto prazo, associado a um período de recuperação, que não reflete qualquer tendência a perda relativa de mercado.

Uma rápida comparação com o oligopólio diferenciado talvez esclareça melhor a questão. A grande diferenciabili

(22) A rigor, não é possível excluir a priori a hipótese de que as diferenças de produtividade em valor estejam refletindo realmente diferenças de eficiência produtiva, não baseadas em tecnologia mais capital - intensiva, o que só poderia ser avaliado por estudo específico. Admitimos, contudo, que seja pouco realista, principalmente em face do número expressivo de setores deste agrupamento que apresentam um padrão análogo. Por outro lado, a possibilidade de que este se deva a maior capacidade ociosa dos estabelecimentos menores parece afastada diante de sua alta taxa de investimento.

dade dos produtos neste tipo de indústria exige vultosos gastos correntes em vendas, notadamente publicidade - e frequentemente de novos produtos; daí o " mark-up " e margens de excedente produtivo extremamente elevados. No oligopólio competitivo as possibilidades de diferenciação, embora existentes, são bem menores, e de pouca eficácia na concorrência - daí o " mark-up " e as margens de excedente bem mais baixos (e não apenas por serem mercados mais " competitivos "), refletindo um esforço de vendas voltado para o controle da comercialização, que não assume a forma de gastos correntes de grande peso no valor da produção ⁽²³⁾. A rentabilidade do capital muito mais alta das maiores empresas destes setores é ao mesmo tempo resultado e condição de sua hegemonia, exercida através deste controle, e que se manifesta na sua grande estabilidade na liderança do mercado, que desta forma não é absolutamente afetada pelo baixo ritmo de ampliação da capacidade produtiva.

e) Completando esta análise dos principais tipos de estrutura de mercado na indústria, cabe uma referência final aos maiores setores não oligopólicos (exceto os de autopeças, já tratados antes).

Duas características permitem identificá-los a princípio: a baixa concentração da produção (inferior a 10%) e a presença minoritária (de preferência nula) de grandes empresas na liderança. Um critério adicional, empregado em caso de dúvida, foi a baixa estabilidade das empresas líderes entre 1970 e 73. Estes indicadores correspondem aproximadamente à noção habitual de que um mercado competitivo pressupõe uma participação insignificante de qualquer empresa na

(23) Não se quer dizer com isso que este tipo de controle não seja importante no oligopólio diferenciado; é apenas relativamente menos decisivo do que no oligopólio competitivo. Em qualquer caso, além disso, o fato de ser grande empresa adquire uma importância crucial no processo de comercialização, desde que confere maior poder de barganha nas relações com o comércio atacadista ou varejista - em particular, neste último, com as grandes cadeias de supermercados.

oferta (24).

Uma observação mais cuidadosa do conjunto de indicadores relativos aos principais setores considerados competitivos sugeriu que uma subdivisão seria significativa. Foram então agrupados em duas categorias, a primeira das quais inclui apenas setores cuja produção é constituída de produtos homogêneos, predominantemente intermediários para consumo: Beneficiamento de café, cereais e produtos afins, Fabricação de açúcar (de usina ou bruto), Produtos de padaria e confeitaria, Beneficiamento de fibras têxteis vegetais e Serrarias; a segunda, setores com produção diferenciável, na maioria bens de consumo não duráveis, que se aproximam da noção de concorrência monopolística : Móveis para uso residencial com predominância de madeira, Calçados (exceto esportivos), Confecção de roupas para homens e Artigos de malharia.

É interessante notar que os 3 critérios de classificação coincidem em todos os setores - isto é, baixa concentração, presença minoritária ou nula de grandes empresas e baixa estabilidade na liderança - exceto em Fabricação de açúcar, que também poderia ter sido incluído entre os oligopólios competitivos, não fosse a concentração técnica muito reduzida (7%) e a semelhança, nos demais indicadores, com os setores competitivos de produção homogênea.

Outros pontos em comum são: a presença dominante de empresas nacionais na liderança - exclusiva, no subgrupo de produtos homogêneos, e majoritária entre os diferenciáveis, sendo que as 3 empresas de capital estrangeiro pertencem todas ao setor de Calçados e nenhuma delas é internacional (1 é estrangeira e 2 controladas por conglomerado financeiro); a reduzida escala média de produção dos setores, muito abaixo da média da Indústria, inclusive para os maiores estabelecimentos; e o número excepcional de estabelecimentos por setor (associado à baixa concentração), que chega a quase 3.000 em média entre os setores de produção homogênea.

(24) A restrição quanto à ausência de grandes empresas e baixa estabilidade, aparentemente reduntante, tem somente a finalidade de permitir incluir alguns setores com concentração entre 10 e 20%, mas que apresentam características semelhantes aos demais: é o caso de Calçados e Artigos de malharia.

As diferenças estruturais mais flagrantes entre estes conjuntos são de dois tipos: o primeiro se refere aos coeficientes de capital, extremamente baixos nos setores de produção diferenciada e bem acima da média da Indústria entre os de produção homogênea: a desproporção entre as relações capital/trabalho respectivas é em média da ordem de 5 vezes, e explica o contraste entre os indicadores de rentabilidade do capital, respectivamente muito acima e muito abaixo da média da Indústria - apesar de que a produtividade e a margem de excedente são bem mais elevados (com salários muito baixos) no subgrupo de produção homogênea.

A segunda diferença básica diz respeito à estrutura de custos de produção e suas implicações nos indicadores de rentabilidade corrente. Enquanto os setores de produção homogênea, provavelmente em função do seu caráter intermediário, com baixa transformação de matéria - prima, têm custos de operação muito elevados (em parte atenuados por uma relação excedente/ salário muito elevada), ocorre o inverso nos setores de produção diferenciada. Mais ainda, os maiores estabelecimentos destes setores mostram uma economia notável nestes custos, proporcionando um " mark-up " muito superior e uma vantagem substancial nos custos totais de produção. Esta vantagem pode estar relacionada ao desnível nas escalas de produção, em média 50 vezes maiores (em valor da produção por estabelecimento) para os estabelecimentos líderes do que nos restantes - proporção esta mais alta que em qualquer outra estrutura de mercado. Esta continuidade de escala vem acompanhada de maior densidade de capital por homem nos estabelecimentos líderes, mas que corresponde a uma vantagem apenas proporcional na produtividade. Nestas condições, o fato de que os salários não acompanham a produtividade, de um lado, e principalmente a economia de matérias - primas, de outro, explicam a vantagem nos custos de produção, e portanto na rentabilidade líquida (corrente e sobre o capital) dos maiores estabelecimentos, assegurando maior taxa de acumulação e melhores condições de concorrência por diferenciação de produtos (25)

(25) Note-se, a propósito, que a estabilidade da liderança deste grupo de setores é bastante superior à do outro grupo.

V. ANÁLISE DA AMOSTRA DE EMPRESAS LÍDERES POR TAMANHO E ORIGEM DE PROPRIEDADE

O objeto deste capítulo é uma análise sucinta dos principais indicadores referentes à atividade produtiva dos estabelecimentos líderes da Indústria em 1970 (4 maiores em valor da produção por setor a 4 dígitos), classificadas por tamanho - dos estabelecimentos e respectivas empresas - e por origem de propriedade das empresas.

Nos capítulos anteriores a análise se restringiu aos setores e respectivos estabelecimentos líderes (tomados em conjunto). A identificação das empresas proprietárias destes estabelecimentos possibilitou classificar os próprios setores por critérios referentes às empresas líderes - tamanho e origem de propriedade - e agrupá-los, segundo a maior ou menor presença de grandes empresas e de empresas de capital estrangeiro na liderança.

Não sendo permitido o acesso a informações do IBGE sobre os estabelecimentos individuais, não se poderia formar senão uma noção imprecisa da influência do tamanho e da origem de propriedade das empresas da amostra nas suas características produtivas, mesmo dispondo-se de dados relativos ao conjunto de 4 maiores estabelecimentos por setor.

Esta dificuldade foi contornada através do processamento e agrupamento, pelo próprio IBGE, dos dados correspondentes aos estabelecimentos da amostra, por tamanho (do estabelecimento e da empresa) e origem de propriedade, combinados com critérios setoriais (gêneros de indústria , faixas de concentração da produção e categorias de uso dos produtos), uma vez fornecidas por nós as necessárias informações (tamanho e origem das empresas, etc). Estes resultados já foram analisados cuidadosamente na pesquisa (FINEP) e serão publicados em breve. Tentaremos aqui simplesmente indicar, com alguma brevidade, os principais resultados de atividades industriais para o conjunto de estabelecimentos líderes da Indústria, agrupados por origem de propriedade e tamanho das respectivas empresas.

É necessário ressaltar, contudo, que esta análise

se dos resultados agregados das empresas líderes não pode ser feita independentemente de sua distribuição setorial, sob pena de se perder uma das dimensões destas empresas - quer sejam classificadas por origem de propriedade ou por tamanho -, que é a forte heterogeneidade estrutural, revelada pela análise da estrutura industrial. O erro daí decorrente significaria caracterizar um critério geral de classificação (tamanho ou origem) pela média de alguns indicadores, ignorando sua dispersão. Neste sentido, sempre que necessário serão feitas referências à composição setorial das empresas incluídas em determinado agrupamento.

Os Quadros 29 e 30 contêm indicadores técnicos e de desempenho para os estabelecimentos classificados por tamanho (da empresa e estabelecimento) e por origem de propriedade, respectivamente. O Quadro 31 combina estes dois critérios, permitindo avaliar a extensão e a influência da superposição entre ambos. Os Quadros 32 e 33, por último, indicam a distribuição por origem e por gênero de indústria (em valor da produção), respectivamente do total de estabelecimentos líderes e dos que pertencem a empresas consideradas grandes , permitindo assim uma visualização mais clara da composição setorial da amostra e sua influência nos resultados.

5.1 - Resultados por Classe de Tamanho

Dois critérios dicotômicos de classificação por tamanho foram utilizados ⁽¹⁾. O primeiro, relativo às empresas : foi definida como grande empresa a situada entre as 500 maiores em patrimônio (bruto) pelo "Quem é Quem ", Revista Visão, 1970; o segundo, relativo aos estabelecimentos: foi considerado grande estabelecimento o que possui valor da produção maior que Cr\$ 25 milhões em 1970 (US\$ 5 milhões). O Quadro 29 combina simultaneamente os 2 critérios com o objetivo de revelar sua relativa independência - não obstante a óbvia superposição que encerram e, desta forma, justificar a própria validade da adoção de uma tal duplicidade na classificação por tamanho.

(1) São os mesmos empregados ao longo deste trabalho. Para uma justificativa metodológica, ver Capítulo I.

A primeira constatação a ser feita é a de que por ambos os critérios ocorre um afastamento marcante em vários indicadores, notadamente salários unitários, produtividade e relação capital/trabalho, em favor das grandes empresas ou estabelecimentos. Este resultado simplesmente vem mais uma vez confirmar o que já se observou sistematicamente na análise da estrutura industrial, tanto a nível intra-setorial (4 maiores estabelecimentos x total de estabelecimentos) como entre setores distintos, como indicam as fortes correlações obtidas, para o conjunto dos setores da Indústria, entre estas mesmas variáveis e o tamanho médio dos estabelecimentos (em valor da produção, capital ou pessoal ocupado)⁽²⁾, assim como o agrupamento dos setores por presença de grandes empresas na liderança (Quadro 23).

Inversamente, outros indicadores mostram diferenças substanciais (embora proporcionalmente inferiores) em favor das empresas menores: é o caso principalmente das taxas de excedente (bruto e líquido) sobre o capital, indicadores aproximados de rentabilidade de capital na produção, e que traduzem a maior relação capital/produto das grandes empresas. Note-se que esta discrepância só é observada no corte por tamanho de empresas e não de estabelecimentos, o que está de acordo com os resultados obtidos no agrupamento dos setores por presença de grandes empresas (Quadro 23), por um lado, e com a ausência de correlação significativa entre tamanho dos estabelecimentos e taxas de rentabilidade do capital, por outro lado.

O cruzamento dos dois critérios de classificação por tamanho traz à tona um resultado surpreendente: no interior de cada classe de tamanho de estabelecimentos, os pertencentes a grandes empresas apresentam menores relações excedente/salários (e margens de excedente) sobre o valor da transformação - apesar de terem maior produtividade -, o que se explica pelo fato de as grandes empresas pagarem em média

(2) As correlações verificadas para os 4 maiores estabelecimentos de cada setor (Quadro 19 B) coincidem basicamente com as obtidas para as mesmas variáveis referentes ao total dos estabelecimentos de cada setor (Quadro 19 A).

salários mais que proporcionalmente elevados. Esta característica contribui para acentuar ainda mais a inferioridade das grandes empresas quanto à rentabilidade do capital na produção, que já estaria assegurada pela relação capital/produto em média bem mais alta.

Em outros termos, os grandes estabelecimentos pertencentes a grandes empresas têm em média menor rentabilidade - corrente e sobre o capital - que os grandes estabelecimentos não pertencentes a grandes empresas; e analogamente para os estabelecimentos menores. O fato de pertencer a grande empresa reduz os índices de rentabilidade, para uma mesma classe de tamanho dos estabelecimentos. Assim, é unicamente a radical diferença de composição por tamanho de estabelecimento das duas classes de tamanho de empresa, resultante da superposição dos 2 critérios de tamanho, que explica que os estabelecimentos de grandes empresas consigam apresentar, em média, índices de rentabilidade corrente (margens de excedente e relação excedente/salários) ligeiramente superiores: enquanto 62% dos estabelecimentos de grandes empresas, correspondentes a 93% do valor da produção, são de grande porte, há somente 8% de grandes estabelecimentos, com 37% da produção, entre os que não pertencem a grandes empresas.

A origem deste curioso resultado deve ser buscada, portanto, nas diferenças de salários e relação capital/produto (e capital/trabalho). Para isso, é necessário analisar as diferenças de composição das classes de tamanho, em termos da estrutura produtiva e da origem de propriedade.

Com o auxílio do Quadro 31 é possível concluir que as categorias de origem têm pouca influência nestes resultados, na medida em que cada uma delas, individualmente, apresenta o mesmo padrão observado para o conjunto. É bem verdade que a presença significativa das empresas públicas no subconjunto de grandes estabelecimentos de grandes empresas, e quase in-existent nos demais, contribui para acentuar ainda mais os referidos contrastes, uma vez que se distinguem exatamente por salários médios e relação capital/trabalho extremamente elevados (respectivamente 1,7 e 3,2 vezes superiores à média dos grandes estabelecimentos de grandes empresas). Mas o fato é que tanto entre os nacionais como os de capital estrangeiro os esta

belecimentos pertencentes a grandes empresas têm em média menor rentabilidade corrente (com produtividade e salários mais altos) e sobre o capital (com maior relação capital/ trabalho), em cada classe de tamanho de estabelecimento.

Assim, um exame pormenorizado da distribuição setorial dos grandes estabelecimentos que não pertencem a empresas classificadas como grandes revela que os nacionais (que constituem a grande maioria) estão concentrados principalmente no gênero Produtos Alimentares, que se caracteriza por baixos salários e relação capital/trabalho, e secundariamente em outros gêneros de grande heterogeneidade, como Química, Material de Transporte, Material Elétrico e Papel, onde se localizam em setores em que estes indicadores se situam bem abaixo da média (exemplos: óleos vegetais em bruto, adubos e fertilizantes, carrocerias para veículos, bicicletas, televisores, embalagens de papelão, etc). O mesmo se aplica aos de capital estrangeiro- (na maioria internacionais), que se concentram em Química, Mecânica e Metalúrgica, em setores como tintas, inseticidas, máquinas e aparelhos para instalações industriais e comerciais, relaminados de aço e tanques, reservatórios, etc.- quase todos com características bem inferiores à média do respectivo gênero, nos indicadores em questão.

Um resultado análogo se obtém comparando a distribuição dos estabelecimentos de menor porte, conforme pertencam ou não a grandes empresas. Verifica-se, neste caso, que uma parcela considerável dos estabelecimentos de tamanho médio ou pequeno pertencentes a grandes empresas - cerca de 80% - correspondem a empresas que estão representadas por mais de um estabelecimento na amostra, e a maior parte em etapas intermediárias de produção integrada verticalmente, isto é, não produzindo diretamente para o mercado. Isto em boa medida reduz a importância do fraco desempenho destes estabelecimentos em termos de rentabilidade, além de justificar a maior intensidade de capital média que possuem em relação a qualquer outro agrupamento por classe de tamanho, dada a maior relação capital/produto geralmente associada à produção intermediária.

É bem possível, sem dúvida, que o próprio critério de seleção das grandes empresas - baseado no patrimônio (bru-

to) e não no faturamento, por exemplo (3) - seja em parte responsável por estes resultados, na medida em que tenderia à exclusão de empresas menos capital - intensivas. No entanto, não parece dar conta das diferenças de rentabilidade corrente (margens de excedente e relações excedente/salários), desde que estes indicadores mostram correlação significativa com o tamanho médio em valor de produção, e os estabelecimentos de grandes empresas têm em geral maior tamanho médio. Como se viu, a menor rentabilidade corrente destes últimos pode ser atribuída a salários mais altos em relação à produtividade, o que dificilmente se explicaria apenas pela definição adotada para as grandes empresas; na verdade, esta constatação permite levantar a hipótese de que os salários médios mais elevados estejam de algum modo associados às grandes empresas - por seu tamanho em si e/ou por sua específica distribuição na estrutura produtiva, o que só pode ser determinado por uma análise detalhada.

Seja como for, parece claro que o tamanho dos estabelecimentos por si só não é um critério suficiente, em particular tendo-se em conta que subestima o tamanho efetivo das empresas maiores, que como se viu possuem vários estabelecimentos na liderança de um ou mais setores; esta característica, ademais, minimiza as distorções porventura criadas pelo critério por nós utilizado na seleção das grandes empresas, desde que a maioria dos estabelecimentos de menor porte pertencentes a empresas classificadas como grandes não correspondem senão a uma parcela da produção total das respectivas empresas, como ficou claro no parágrafo anterior: em outras palavras, elas seriam "grandes" por qualquer critério.

Feitas estas considerações, e lembrando que a "interseção" dos dois critérios de tamanho é extremamente grande (4), será mantido apenas o referente às empresas na análise

(3) A relação do "Quem é Quem", Visão, 1970, ordenava as empresas segundo o patrimônio, além de não conter informações quanto ao faturamento.

(4) Cobre 93% do valor da produção dos estabelecimentos de grandes empresas e 90% do valor da produção dos grandes estabelecimentos.

subseqüente.

Procederemos em seguida à decomposição das classes de tamanho das empresas, por origem de propriedade e em função da localização na estrutura industrial, tendo em vista principalmente a análise do grau de homogeneidade ou a dispersão das características que vimos associando às grandes empresas.

A participação das categorias de origem de propriedade por classe de tamanho de empresa, com os respectivos indicadores, está contida no Quadro 31.

No conjunto de estabelecimentos de grandes empresas predominam por larga margem os de capital estrangeiro, com 57% dos estabelecimentos e do valor da produção, a grande maioria dos quais pertencente a empresas internacionais. A participação das nacionais privadas e públicas é equivalente em valor da produção - 21% para cada-, embora as nacionais sejam numericamente superiores em mais de 4 vezes: o tamanho médio extremamente elevado das grandes empresas (e estabelecimentos) estatais é, na verdade, o seu principal traço distintivo. Note-se, de passagem, que estas participações se aproximam bastante das obtidas por C. von Doellinger e L. Cavalcanti para uma amostra de 318 empresas, em 1972, por faturamento (5) - não obstante os critérios de seleção da amostra tenham sido muito diferentes, e a própria dificuldade de comparação do faturamento, obtido a partir dos balanços das empresas, com o conceito de valor da produção dos estabelecimentos.

Quanto aos vários indicadores, as discrepâncias mais notáveis correm por conta das empresas públicas, diante das quais as outras categorias de origem, nacionais e de capital estrangeiro, parecem relativamente niveladas. Os cortes mais importantes, além do tamanho médio de estabelecimento, se verificam nos indicadores de produtividade, salário médio (total e na produção), custos de produção e relações capital/trabalho e capital/produto, todos largamente superiores para o conjunto das públicas, e nos índices de rentabilidade do capital e no "mark-up", onde se dá o inverso. Apenas nos

(5) C. von Doellinger e L. Cavalcanti, *Empresas Multinacionais na Indústria Brasileira*, IFEA, Col. Relatórios de Pesquisa, nº 29, Rio de Janeiro, 1975, p. 39.

indicadores de rentabilidade corrente-margens de excedente e relação excedente/salários - as públicas situam-se em posição intermediária, acima das nacionais e abaixo das de capital estrangeiro.

O confronto entre os estabelecimentos de grandes empresas de capital estrangeiro e nacionais privadas revela uma superioridade apreciável das primeiras em produtividade, salários, relação excedente/salários e densidade de capital por homem, e uma vantagem menos acentuada nos índices de rentabilidade corrente (margens sobre o valor da transformação, mas não sobre o valor da produção), rentabilidade do capital e tamanho médio, em valor da produção e capital (as nacionais têm pessoal ocupado médio algo maior).

No interior das grandes empresas de capital estrangeiro, finalmente, a presença dominante cabe às internacionais, com 86% dos estabelecimentos e 90% do valor da produção. No que se refere aos indicadores, contudo, a superioridade destas empresas só ocorre no tamanho médio em valor da produção, salário, produtividade e relação capital/trabalho, seguidas de perto, em todos eles, pelas "joint ventures". Estas últimas possuem um "mark-up" destacadamente superior, certamente explicado pelo predomínio de empresas que atuam nas indústrias de extração mineral, com baixíssima utilização de matérias-primas. As empresas de conglomerados financeiros ostentam índices médios de rentabilidade corrente e sobre o capital muito acima de qualquer categoria, no que parece ser uma característica geral deste tipo de empresa. Por último, as consideradas simplesmente como estrangeiras têm um comportamento destoante do conjunto, com indicadores muito mais próximos das nacionais do que da média das grandes empresas de capital estrangeiro, e em muitos casos até mesmo inferiores àquelas - como na produtividade, salários, rentabilidade corrente e relação capital/trabalho. Tais resultados, a exemplo dos apontados no capítulo II, confirmam a validade do princípio aqui adotado, de diferenciar as empresas de capital estrangeiro conforme a natureza das respectivas "matrizes" ou grupos de controle.

A mesma análise aplicada ao conjunto de estabelecimentos não pertencentes a grandes empresas leva a conclu-

sões bastante semelhantes. As principais diferenças a registrar são o maior peso das empresas nacionais neste conjunto, com mais de 80% dos estabelecimentos e 3/4 do valor da produção, e a participação insignificante, bem como o padrão inteiramente distinto, das empresas públicas. De resto, os contrastes já assinalados entre as 2 classes de tamanho das empresas são em geral respeitados em cada agrupamento por origem, de forma que se mantêm as proporções observadas, no conjunto das empresas, entre os indicadores relativos às de capital estrangeiro e às nacionais. Entre as primeiras, no entanto, há maior nivelamento, dado que as estrangeiras têm um comportamento mais homogêneo, menos diferenciado, por tamanho.

As informações do Quadro 33 fornecem elementos adicionais para a análise das grandes empresas, distribuindo o valor da produção de seus estabelecimentos por origem e por gênero de indústria.

Em primeiro lugar, a distribuição desta subamostra de grandes empresas por gênero de indústria confere um peso destacado a 3 gêneros no valor da produção da mesma: Metalúrgica (17,7%), Material de Transporte (15,9%) e Química (15,6%), seguidos de longe por Produtos Alimentares (9,2%), Material Elétrico (6,5%), Mecânica (5,5%) e Têxtil (5,2%). Assim, somente estes 7 gêneros respondem por mais de 3/4 do valor da produção da subamostra de grandes empresas.

No interior de cada classe de origem, entretanto, a participação destes gêneros é muito desigual: entre as grandes empresas públicas só Química e Metalúrgica têm peso considerável, cobrindo cada qual mais de 40% do valor da produção, muito acima da Extrativa, com 13%; entre as nacionais, ao contrário, as contribuições estão diluídas entre os diversos gêneros, com predominância de Produtos Alimentares (16%), Metalúrgica (14,7%) e Têxtil (14,1%); e as de capital estrangeiro se situam numa faixa intermediária, com destaque para Material de Transporte (25,6%), seguido de Material Elétrico (10,8%), Metalúrgica (9,9%), Alimentar (9,7%), Química (9,3%), Mecânica (7,3%) e Borracha (5,8%).⁽⁶⁾ Somente Metalúrgica, portanto, está representada significativamente, mas de

(6) Esta mesma ordenação corresponde à das grandes empresas internacionais.

forma desigual, em todas as categorias de origem de propriedade. Tal desigualdade na estrutura produtiva por origem se reveste de grande importância, na medida em que, ao se estabelecer uma correspondência entre as classes de origem das empresas e a respectiva composição em termos de estrutura industrial, é possível esclarecer até que ponto as diferenças observadas por origem se explicam, na verdade, pelas desigualdades estruturais. Essa questão será desenvolvida no item seguinte, tendo em conta o conjunto da amostra de empresas líderes, e não apenas as grandes empresas.

Em síntese, os resultados obtidos por classes de tamanho dos estabelecimentos líderes confirmam as conclusões da análise da estrutura industrial, que apontavam a forte correlação entre o tamanho médio dos estabelecimentos de cada setor (total ou 4 maiores) com produtividade, salário unitário e relação capital/trabalho, ao lado da maior intensidade de capital e menores índices de rentabilidade do capital para os estabelecimentos de grandes empresas. Os critérios de tamanho de empresa e de estabelecimento, embora obviamente implicando uma enorme superposição, não são inteiramente permutáveis, em face principalmente do número expressivo e das características dos pequenos e médios estabelecimentos das grandes empresas, às quais, na maioria das vezes, estão integrados verticalmente. De outro lado, o mesmo padrão observado no contraste entre os conjuntos de estabelecimentos que pertencem ou não a grandes empresas se reproduz internamente a cada classe de origem da propriedade, indicando que este último critério não se sobrepõe ao tamanho⁽⁷⁾.

Pode-se concluir que o tamanho das empresas e/ou estabelecimentos mostra uma influência sobre vários indicadores relativamente independente tanto das diferenças setoriais (como indicam as correlações) quanto da origem de propriedade das empresas, constituindo-se num critério de importância decisiva para a análise das principais características estruturais e de

(7) Não se exclui com isso a importância da composição por origem em cada classe de tamanho (por exemplo, a influência das públicas somente no conjunto das grandes empresas), mas afirma-se que ela não é responsável única ou mesmo principal pelo padrão resultante.

desempenho na produção industrial.

5.2 - Resultados por Origem de Propriedade

O Quadro 30 reúne a totalidade dos estabelecimentos líderes da Indústria, classificados por origem de propriedade das empresas, contendo sua participação na amostra e respectivos indicadores produtivos.

Os resultados, de modo geral, são muito semelhantes aos da subamostra de grandes empresas. As diferenças decorrem das variações na composição por tamanho de cada classe de origem. Assim, enquanto as participações em valor da produção das empresas públicas e de capital estrangeiro caem respectivamente para 16,6% e 50,1%, a das nacionais aumenta substancialmente, para 33,3%. Esta composição da amostra diverge bastante da obtida por critérios distintos, em trabalho referido na seção anterior⁽⁸⁾ (e que se aproximava de nossa subamostra de grandes empresas). O maior peso dos estabelecimentos de empresas nacionais na nossa amostra se explica provavelmente menos pelas diferenças entre faturamento (dos balanços das empresas) e valor da produção (dos estabelecimentos, IBGE), mas fundamentalmente pelo critério mais amplo de seleção da amostra, tomando os 4 maiores estabelecimentos dos setores a 4 dígitos - uma aproximação melhor da liderança dos mercados ou indústrias do que os 10 maiores (por mais de um critério) de cada ramo a 2 dígitos - e que assegura maior representatividade das numerosas indústrias que não possuem grandes empresas na liderança, e onde geralmente predominam empresas nacionais.

Pelas mesmas razões, as diferenças dos indicadores entre as empresas nacionais e as de capital estrangeiro tornam-se mais acentuadas do que na subamostra de grandes empresas, embora continuem sendo secundárias em face das características marcadamente específicas das empresas públicas.

Com efeito, o corte principal por origem se dá entre as empresas públicas e as demais, em particular nos indicadores de tamanho médio dos estabelecimentos, salários unitários, produtividade, relação capital/trabalho e rentabilidade do capital. O tamanho médio dos estabelecimentos de empresas pú-

(8) C. von Doellinger e L. Cavalcanti, op. cit.

blicas, em valor da produção, é 5,4 vezes maior que a média da amostra; esta superioridade é de 3,2 sobre as de capital estrangeiro e de 11 vezes sobre as nacionais. A diferença se amplia em termos do capital aplicado por estabelecimento, que é 6,5 vezes acima da média da amostra, 3,9 vezes maior que as de capital estrangeiro e 13,8 vezes superior às nacionais. A desproporção no emprego, por outro lado, é bem menor.

Em salários e produtividade as empresas públicas também mostram superioridade notável, em ambos os casos quase atingindo o dobro da média da amostra de empresas líderes. Mas o fato de que os salários acompanhem a produtividade, relativamente à amostra como um todo, significa que a margem bruta de excedente sobre o valor da transformação está em torno da média - acima das nacionais, mas abaixo das empresas de capital estrangeiro. O maior peso relativo de outros custos de produção, além dos salários, no valor da transformação implica margem líquida de excedente inferior à média. Finalmente, a incidência muito grande dos custos de operação industrial (matérias-primas, componentes, etc.) no valor da produção (ou, reciprocamente, a baixa participação do valor da transformação) acarreta para as empresas estatais uma extrema desvantagem nos custos totais de produção, que lhes absorvem 73% do valor da produção, contra a média de 66% do conjunto da amostra, além de um "mark-up" muito inferior à média.

Pelo lado da intensidade do capital aplicado, entre tanto, é que a especificidade das empresas públicas é mais flagrante. A magnitude de sua relação capital/trabalho, quase 3 vezes maior que a média da amostra, 2,5 vezes acima das de capital estrangeiro e mais de 4 vezes superior às nacionais , traduz-se em indicadores de rentabilidade do capital sensivelmente inferiores, na medida em que não se vê compensada por níveis de rentabilidade corrente proporcionalmente elevados. Em consequência, as taxas de excedente sobre o capital das empresas públicas se situam cerca de 1/3 abaixo da média da amostra, e quase 40% inferiores às de capital estrangeiro e nacionais - que sob este aspecto pouco se diferenciam.

A segunda implicação relevante da maior intensidade de capital das empresas públicas é a pressão exercida sobre seu

ritmo de acumulação de capital, que não ultrapassa 17% - abaixo das nacionais e das de capital estrangeiro, com 20% -apesar de manterem uma taxa média de investimento sobre o valor da transformação (15%) superior a qualquer outra classe de origem de propriedade. Não é o baixo nível dos investimentos produtivos, por conseguinte, que obstaculiza a taxa de expansão da capacidade produtiva das empresas estatais, senão que o excepcional volume de capital requerido para uma determinada ampliação da capacidade, e que está certamente associado à sua localização na estrutura industrial.

Entre as empresas nacionais e de capital estrangeiro os contrastes são bem menos importantes. Os únicos relativamente grandes, em favor das últimas, ocorrem no tamanho médio, salários, produtividade e relação capital/trabalho - todos indicadores correlacionados com o tamanho. Em nenhum dos restantes se nota qualquer diferença que não seja insignificante, com exceção da rentabilidade corrente, em que as nacionais levam ligeira desvantagem. Mesmo os índices de rentabilidade do capital não favorecem as empresas de capital estrangeiro, o que se explica em primeira instância pela menor ponderação de grandes empresas entre as nacionais - cerca de metade, contra 88% entre as de capital estrangeiro, em valor da produção⁽⁹⁾.

Uma rápida comparação entre as distintas classes de capital estrangeiro confirma inteiramente a análise feita para a subamostra de grandes empresas, que têm um peso decisivo nestas classes. As internacionais, que são maioria, com 87% do valor da produção, têm o maior tamanho médio, produtividade, salários e relação capital/trabalho - ao lado das "joint ventures", que têm em geral um padrão semelhante, exceto pelos custos de operação e de produção muito baixos, resultando num "mark-up" especialmente elevado. As de conglomerados financeiros vêm a seguir nos vários indicadores, à exceção da rentabilidade corrente e sobre o capital, muito superiores às outras categorias, e que podem ser explicadas respectivamente por

(9) Lembramos que as nacionais mostravam menores taxas de rentabilidade em ambas as classes de tamanho das empresas, mas que o conjunto das grandes empresas possuía em média menor rentabilidade do capital.

salários e relação capital/trabalho relativamente baixos. O desempenho das estrangeiras, finalmente, se aproxima muito mais ao das nacionais- sendo-lhe mesmo inferior em alguns indicadores - do que das demais classes de capital estrangeiro.

A inserção de cada classe de origem de propriedade na estrutura produtiva, por gênero de indústria e em valor da produção, está indicada no Quadro 32, que cobre o conjunto da amostra de empresas líderes.

A importância relativa dos vários gêneros no total da amostra dá destaque maior a Metalúrgica (16,2% do valor da produção), Química (13,7%), Material de Transporte (13,1%) e Alimentar (10,8%), bem acima dos demais gêneros. São, como se vê, os mesmos que têm peso mais importante na subamostra de grandes empresas, com posição relativa alterada (em detrimento de Material de Transporte e em benefício de Alimentar).

As empresas públicas são as que se distribuem menos uniformemente na estrutura industrial: quase exclusivamente em Química (41,6%) e Metalúrgica (41,2%), com alguma participação da Extrativa mineral (12,7%). À parte as empresas de tamanho inferior, situadas em Mecânica e Material de Transporte principalmente, mas que não exercem qualquer influência no conjunto, os estabelecimentos de empresas públicas não mostram quase nenhum afastamento do padrão assinalado. Existe, entretanto, uma importante dispersão em torno do valor médio dos indicadores: tamanho dos estabelecimentos, produtividade, relação capital/trabalho e margem bruta de excedente são maiores em Metalúrgica, vindo a seguir Química e, muito abaixo, Extrativa; os maiores salários, por ampla margem, são pagos na Química. Mas os únicos indicadores que não se coadunam com o padrão médio apontado para as públicas ocorrem na Extração mineral: os baixos custos de produção - características deste ramo industrial - e a taxa de acumulação extremamente elevada, que se explica basicamente pelos setores Sinterização e pela tização de minerais metálicos, Extração de ferro e Extração de petróleo. Por este motivo, as taxas de investimento e acumulação médias do conjunto das empresas públicas não fornecem realmente uma indicação precisa do que se passa nos ramos mais importantes, Metalúrgica e Química, onde o desempenho destas empresas é muito fraco; sua taxa de ampliação bruta do capi-

tal não passa, respectivamente, de 9% e 6%.

A distribuição das empresas nacionais é a mais uniforme, embora alguns gêneros predominem com participação muito superior (e em ordem distinta) à média da amostra. É o caso de Produtos Alimentares (18,3%); Metalúrgica (11,8%) e Têxtil (11,8%) - os mesmos de maior ponderação entre as grandes empresas, mas com um peso relativamente maior de Alimentar, onde as grandes empresas têm participação inferior. A dispersão dos vários indicadores é muito grande, dado que as empresas nacionais estão presentes nos mais diversos setores industriais, e seria exaustivo e desnecessário descrevê-la. Mas há alguns aspectos que valem um comentário sucinto.

Pode causar surpresa que o desempenho das empresas nacionais em certos indicadores, particularmente a rentabilidade do capital, o "mark-up" e a margem dos custos de produção no valor da produção, seja em média idêntico ao das empresas de capital estrangeiro (e até mesmo ligeiramente superior ao das internacionais, exceto nos custos de produção), quando se recorda a vantagem sistemática que estas últimas parecem possuir, com base nas análises setoriais dos capítulos anteriores.

De fato, uma comparação semelhante no interior da amostra de empresas líderes em cada gênero de indústria⁽¹⁰⁾ indicaria que as nacionais só se mostram em média significativamente superiores nestes coeficientes em 3 gêneros - Material Elétrico, Material de Transporte e Química - e mesmo assim devido à maior ponderação de empresas de menor porte, geralmente localizadas em setores com características muito diversas - menor densidade de capital, menor incidência de custos de insumos, etc. -, de forma que os contrastes se explicam pela estrutura heterogênea destes ramos, e não por uma possível vantagem das nacionais nos mesmos mercados. Apesar de que estes ramos estão entre os de maior ponderação no conjunto de empresas de capital estrangeiro, no entanto não são eles os únicos responsáveis pela equivalência daqueles indicadores no conjunto da amostra; o importante é que têm um peso muito grande no in-

(10) Estes resultados referentes às empresas líderes por gênero de indústria não estão incluídos no presente trabalho, mas serviram de apoio para algumas conclusões específicas. Cf. Capítulo II.

terior das de capital estrangeiro (e ainda mais entre as internacionais), enquanto os indicadores médios referentes às nacionais recebem influência bem mais diversificada, inclusive de vários gêneros de características acima da média, como Minerais não Metálicos, Vestuário e Calçados, Editorial e Gráfica.

Em suma, o aparente paradoxo se explica, mais uma vez, pelas notórias diferenças de composição estrutural - seja entre gêneros distintos, seja nos mesmos gêneros, eliminando a possibilidade de que o desempenho de empresas nacionais e internacionais, nos mesmos setores ou mercados, seja considerado responsável pelas semelhanças (ou diferenças) de características dos respectivos agregados (11).

Para concluir, vejamos como se distribuem as empresas de capital estrangeiro. A maior ponderação cabe aos gêneros Material de Transporte, com 23,1% do valor da produção (25,3% entre as internacionais), muito acima da Metalúrgica com 10,7% (internacionais: 10,3%), Material Elétrico, 10,5 % (11%), Química, 9,7% (11%), Alimentar, 9% (8,7%), Mecânica, 8,1% (7,1%) e Borracha, 5,3% (6,1%). A composição das estrangeiras é inteiramente distinta: predominam Mecânica (21,3%), Têxtil (14,7%), Metalúrgica (14,4%), Vestuário e Calçados (12,4%) e Alimentar (10,7%), numa distribuição mais parecida com a das nacionais. As empresas de conglomerados financeiros estão principalmente nos gêneros Minerais não Metálicos (29,6%), Alimentar (22,7%) e Metalúrgica (16,7%). As " joint ventures ", por último, praticamente se restringem a 4 gêneros: Extração mineral (27,8%), Mecânica (19%), Material Elétrico (16,3%) e Material de Transporte (15%).

A fim de analisar a dispersão dos indicadores nestas categorias, comecemos pelas mais simples. As estrangeiras, nos ramos em que têm maior ponderação, raramente (calçados, por exemplo) mostram alguma superioridade significativa

(11) É importante assinalar que não se está aceitando (nem rejeitando) a hipótese de que as diferenças por origem no interior dos setores industriais sejam insignificantes, o que é impossível a partir destes dados, a não ser esporadicamente e por via indireta. O que se pretende é chamar a atenção para o efeito muito mais relevante da composição estrutural sobre os resultados agregados por origem de propriedade.

em relação às demais classes de origem; quase sempre se diferenciam muito pouco das nacionais nos respectivos gêneros. As de conglomerados financeiros, além do tamanho médio (e indicadores correlatos) acima das estrangeiras e abaixo das internacionais, revelam uma curiosa propriedade, já mencionada, que é a de possuírem menor intensidade de capital e maior taxa de rentabilidade - e não só em média, mas na grande maioria dos ramos em que estão presentes. Esta característica não é própria das empresas isoladamente, e sim dos setores em que atuam; mas como estes nada mais têm em comum, é bem possível que a relação entre o tipo de capital dominante - financeiro - e a maior rentabilidade não seja meramente casual. As "joint ventures" têm indicadores muito próximos das internacionais, particularmente o tamanho médio e as variáveis a ele associadas, na quase totalidade dos gêneros em que se encontram; o tamanho relativamente grande dos estabelecimentos é uma característica dos respectivos setores-quase todos em indústrias mecânicas, elétricas ou extrativas - o que os torna relativamente homogêneos (exceto quanto ao "mark-up" elevado dos estabelecimentos da indústria extrativa, já referido).

O conjunto das empresas internacionais é o mais importante e complexo, e por isso exige uma análise mais cuidadosa.

Um primeiro elemento de dispersão das características produtivas destas empresas já foi indicado na seção anterior: a existência de estabelecimentos de tamanho médio ou pequeno pertencentes a grandes empresas, inclusive as internacionais - embora no conjunto destas representem muito pouco, numericamente ou na produção -, e que geralmente compõem a porção intermediária da produção integrada das grandes empresas.

A principal fonte de dispersão nos indicadores referentes às empresas internacionais, contudo, é a heterogeneidade da sua composição estrutural. Ela já pode ser vislumbrada na distribuição por gênero de indústria, mas talvez em nenhum esquema analítico apareça tão claramente como no corte por estrutura de mercado, discutido no capítulo anterior e apresentado no Quadro 28. Na impossibilidade de recuperar exclusivamente as empresas internacionais da liderança destes setores, onde freqüentemente dividem a posição com outras em-

presas, faremos uso de um meio indireto.

Inicialmente, consideremos apenas os setores mais importantes que são inteiramente liderados por empresas internacionais. Podemos identificá-los com auxílio do Quadro 26. São os seguintes, em ordem decrescente de valor da produção, e com a respectiva participação dos 4 maiores estabelecimentos no valor da produção do conjunto das internacionais: Veículos automotores (21,9%), Pneumáticos (5,9%), Cigarros (3,0%), Condutores elétricos (2,5%), Produtos de perfumaria (2,3%), Refinação de óleos vegetais (2,1%), Peças e acessórios para veículos automotores (2%, excluído o 4º maior, "joint venture"), Materiais petroquímicos (1,6%), Produtos farmacêuticos dosados (1,5%), Laticínios (1,4%), Fiação e Tecelagem de fibras artificiais e sintéticas (1,4%), Máquinas para escritório (1,3%) e Tintas (1,1%). Esta pequena amostra de 13 setores - que está longe de abranger o total dos setores com liderança exclusiva (ou majoritária) de empresas internacionais - cobre conjuntamente nada menos que 48% da produção dos estabelecimentos de empresas internacionais da amostra de líderes. Assim, além de ser muito representativa, dá ainda uma idéia da enorme importância da liderança exclusivamente internacional. Mas o que nos interessa assinalar é que ela se compõe de setores os mais diversificados quanto à estrutura de mercado e, relacionado a esta, quanto aos indicadores de estrutura produtiva e desempenho.

Comparando os indicadores de produtividade e rentabilidade, verifica-se que a produtividade, neste grupo de setores, varia desde um nível abaixo da média da amostra de empresas líderes (em Peças e acessórios) até mais de 3 vezes esta mesma média (em Laticínios); com a relação excedente/salários se dá algo mais notável: varia, entre os mesmos 2 setores, de metade da média da amostra até 6,6 vezes esta média. Os coeficientes de capital mostram um resultado análogo: muito baixo em Laticínios (metade da média da amostra), Perfumaria, Cigarros e muito altos em Condutores elétricos e principalmente Petroquímica (com relação capital/trabalho mais de 6 vezes superior à média). O mesmo poderia ser dito para o " mark-up ", rentabilidade do capital, etc. Com estes resultados , dispensamo-nos de recorrer a setores com liderança não exclusi

vamente internacional.

O que estas observações permitem concluir, basicamente, é que as empresas internacionais não têm, sob qualquer aspecto, características produtivas que se possam considerar como homogêneas, em vista de sua presença significativa nas mais variadas estruturas de mercado, ou mesmo em setores com produção integrada, não destinada ao mercado. Nestas condições, deve-se ter cautela no sentido de evitar generalizações, seja a partir de observações particulares, seja com base em resultados agregados para uma dada amostra. Um indicador médio assim obtido, na verdade, não significa mais do que uma simples média, estatisticamente pouco representativa; sobretudo, não pode revelar a surpreendente diversidade de características que estas empresas são capazes de possuir, apesar de serem todas grandes empresas, à frente de mercados que lideram, geralmente, em condições oligopólicas.

VI - CONCLUSÕES

O objetivo deste trabalho foi o de efetuar um amplo levantamento da estrutura industrial brasileira em 1970, a partir de suas características produtivas e de liderança de mercado; a amostra de empresas e estabelecimentos líderes foi a seguir submetida a uma análise semelhante, mas condensada, baseada em critérios relativos às empresas - tamanho e origem de propriedade - e à sua inserção na estrutura produtiva. Em outras palavras, não se procurou propriamente testar hipóteses específicas, e a relevância dos principais resultados e conclusões está diretamente relacionada à metodologia empregada, tanto na escolha dos indicadores quanto nos critérios de classificação dos setores industriais e respectivos estabelecimentos líderes.

Em vista da extensão e abrangência da pesquisa, convém subdividir as principais conclusões em duas partes, correspondentes às etapas do trabalho: a 1a. parte, referente à estrutura industrial, cuja unidade de análise é o setor a 4 dígitos (Capítulos II a IV); e a 2a., referente à amostra de empresas e estabelecimentos que ocupam posição de liderança nos setores (Capítulo V).

6.1 - Estrutura industrial

Uma comparação da estrutura industrial brasileira (apenas Indústria de Transformação) em 1970 com a do México e a dos E.U.A. para o mesmo ano, expostas em outro trabalho⁽¹⁾, mostra grande semelhança entre as três, em termos da importância relativa dos ramos industriais a 2 dígitos, em valor da produção, bem como do índice ponderado de concentração (4 maiores empresas ou estabelecimentos a 4 dígitos)

(1) F. Fajnzylber e T. Martínez - Tarragó, *op. cit.*, 2a. parte capítulo II, Quadro Nº 11 (p. 186). Os dados referentes aos E.U.A. foram extraídos por estes autores do " Annual Survey of Manufactures, 1970 " - Department of Commerce.

dos ramos (2).

A ordenação das ponderações dos ramos na Indústria de cada país fornece os seguintes coeficientes de correlação ordinal de Spearman : do Brasil com o México, 0,89 e com os E.U.A., 0,86; do México com os E.U.A., 0,75 - todos significativos a 0,05%. A dispersão destas ponderações, entretanto, é bem mais alta para Brasil e México do que para os E.U.A., refletindo a participação muito maior, entre os 2 primeiros, da indústria de Alimentos, em detrimento dos ramos de bens de capital e automobilístico, principalmente.

Obtêm-se resultados análogos para a concentração ponderada de cada ramo: o coeficiente de correlação de Spearman é maior entre Brasil e México (0,89), vindo a seguir os coeficientes entre México e E.U.A. (0,82) e entre Brasil e E.U.A. (0,76), com significância de 0,05%. Também a dispersão dos índices de concentração é maior no México e no Brasil do que nos E.U.A. Finalmente, as concentrações médias para a Indústria de Transformação são muito semelhantes: 42,6% no México, 39,2% nos E.U.A. e 37,4% no Brasil. (3)

(2) A classificação a 2 dígitos do IBGE não coincide com as adotadas no México e E.U.A., que seguem as normas ISIC (International Standard Industrial Classification); mas as classificações a 4 dígitos destes 2 países tampouco coincidem: definem-se 401 setores nos E.U.A., contra apenas 230 no México. Reagrupamos os setores a 4 dígitos da classificação brasileira para compatibilizá-la, de forma aproximada, a 2 dígitos, com a destes países. Excluiu-se a Extração de Minerais para permitir a comparação da Indústria de Transformação dos 3 países. Com relação aos índices de concentração, os dos E.U.A. medem a participação das 4 maiores empresas na produção a 4 dígitos, enquanto os do Brasil e México se referem aos 4 maiores estabelecimentos, o que subestima a concentração das empresas. O mesmo efeito é produzido pelo maior número de setores na classificação norte-americana.

(3) A semelhança dos índices médios é mais importante que sua ordenação nos 3 países, particularmente no caso da indústria brasileira, cuja concentração média em termos de empresas é certamente maior que a calculada pelos 4 maiores estabelecimentos (dada a frequência de ocorrência de multiplantas, associadas à extensão dos mercados), estando portanto subestimada pelo menos em relação à dos E.U.A.

A analogia entre as estruturas industriais destes países, no que se refere à ordenação das ponderações dos diversos ramos, indica uma semelhança básica nos padrões de produção e de consumo, não obstante a diversidade dos níveis de industrialização e de renda "per capita". Reflete, em última análise, o grau de internacionalização destes padrões em países como o México e o Brasil, onde a industrialização já alcançou uma etapa relativamente avançada. Por outro lado, a grande semelhança nos coeficientes de concentração é ainda mais expressiva, na medida em que acentua a homogeneidade das estruturas de mercado nos vários ramos de produção. A comparação entre Brasil e México, facilitada pela identidade na forma do cálculo dos coeficientes (com base nos 4 maiores estabelecimentos), mostra uma notável semelhança na ordenação dos ramos industriais, embora os valores absolutos sejam em geral maiores no caso mexicano (provavelmente em função da menor dispersão regional do mercado, isto é, menor ocorrência de multiplantas). Estes resultados confirmam as conclusões de outros trabalhos, onde se destaca a similaridade dos índices de concentração internacionais, independentemente das diferenças de tamanho de mercado (4).

A análise da estrutura industrial brasileira por ramo de indústria, exposta no Capítulo II de forma condensada, procurou centrar-se sobre as características (da estrutura técnica, do desempenho produtivo e da dominância do mercado) dos principais setores a 4 dígitos e, a um nível pouco mais agregado, das indústrias propriamente ditas, em cada ramo. Este procedimento, além de permitir uma visualização mais minuciosa das especificidades das indústrias e setores mais importantes - e quanto a isso parece dispensável tentar extrair

(4) Ver por exemplo F. L. Pryor, "An International Comparison of Concentration Ratios", in B. Yamey (ed.), Economics of Industrial Structure, Penguin, Middlesex, 1973, p. 123 e seg. O autor não encontra apoio empírico para a hipótese, bastante difundida, de correspondência inversa entre tamanho dos mercados nacionais e respectivas concentrações. Argumenta, com base em estudo anterior, que o tamanho das empresas (tanto pelo tamanho dos estabelecimentos como pela frequência de multiplantas) está positivamente correlacionado com o tamanho do respectivo mercado nacional.

algum resumo ou conclusão de ordem geral - teve ainda a importante vantagem de evidenciar nitidamente a impossibilidade de se tomar o gênero industrial (2 dígitos) como equivalente da indústria, isto para não mencionar o equívoco de considerá-lo uma aproximação razoável de mercado. Chamou-se a atenção insistentemente para a heterogeneidade das indústrias e setores no interior da quase totalidade dos ramos ⁽⁵⁾, quando não pela dispersão dos indicadores da estrutura técnica ou de desempenho, certamente em termos da dominância dos mercados (concentração e liderança).

Um passo adiante no sentido de buscar padrões de uniformidade entre os setores foi a sua classificação de acordo com critérios de dominância de grandes empresas e de empresas de capital estrangeiro (em ambos os casos, pelo número de estabelecimentos destas empresas entre os 4 maiores), bem como pelo coeficiente de concentração da produção (Capítulo III).

O cálculo de vários indicadores produtivos para cada agrupamento de setores assim constituído mostrou existir uma razoável superposição entre estes critérios, como seria de se prever. Mais relevante, contudo, é constatar que os 3 tipos de agrupamento de setores, particularmente por presença de grandes empresas, ordenam perfeitamente diversas variáveis, como produtividade, salários, relação capital/trabalho e margens de lucro na produção, todas associadas ao tamanho médio dos estabelecimentos (que é a variável que apresenta maior dispersão). Os níveis de concentração dos setores já não permitem uma ordenação tão clara destes indicadores. A presença de capital estrangeiro, por outro lado, além de ordenar estas variáveis com uma intensidade semelhante à presença de grandes empresas, ainda estabelece um corte marcante entre o agrupamento de setores com liderança exclusiva (4 maiores estabelecimentos) de capital estrangeiro e os demais no que se refere à rentabilidade do capital, enquanto nos agrupamentos por presença de grandes empresas ocorre exatamente o inverso: os setores com dominância de grandes empresas ostentam taxas de lucro na

(5) Dentre os exemplos mais gritantes desta diversidade intra-gêneros podem ser citados: Minerais não metálicos, Metalúrgica, Mecânica, Material elétrico, Material de transporte, Borracha, Química e Alimentar.

produção sensivelmente inferiores aos demias. Isto sugere, naturalmente, a existência de uma substancial heterogeneidade, em função da origem de propriedade, no interior do conjunto de grandes empresas, o que vem a ser confirmado na análise da amostra, onde as empresas estatais revelam em média uma rentabilidade do capital produtivo muito baixa.

A maior homogeneização de indicadores estruturais e de comportamento na produção é obtido por intermédio da análise das estruturas de mercado (Capítulo IV), apesar de que a tipologia que utilizamos não foi construída, por seus autores, com esse propósito. Em cada tipo de mercado (os principais, à parte alguns subtipos, seriam : oligopólio concentrado, diferenciado - concentrado, diferenciado, competitivo, e os setores não oligopólicos) foram agrupados os setores situados entre os 50 maiores da indústria que melhor se ajustam às respectivas conceituações. Como resultado, obteve-se não apenas uma acentuada uniformidade estrutural em cada tipo de mercado, como também (o que vem a dar no mesmo) uma dispersão muito grande, em vários indicadores, entre estes agrupamentos. Em linhas muito gerais caberia destacar a elevada intensidade (com baixa rentabilidade) do capital no oligopólio concentrado, ao lado de escalas de produção extremamente grandes e alta estabilidade das empresas líderes (geralmente estatais e internacionais); no oligopólio diferenciado - concentrado, escalas de produção e coeficientes de capital e rentabilidade relativamente grandes, estabilidade das líderes (quase todas internacionais) e taxa de acumulação notáveis; o oligopólio diferenciado tem " mark-up " e taxas de lucro na produção espantosamente altos, e é inteiramente dominado por empresas internacionais; no oligopólio competitivo chama a atenção a disparidade de tamanhos intra-setores, embora com homogeneidade técnica, mas com rentabilidade do capital bem superior entre as líderes (parte nacionais, parte internacionais); por último, os setores propriamente competitivos (no sentido de não oligopólicos) mostram acima de tudo baixa estabilidade na liderança (quase inteiramente nacional), com produtividade, salários e intensidade de capital em níveis muito baixos.

Em síntese, os tipos de estrutura de mercado, acima de qualquer outra consideração, parecem constituir de fato uma forma bastante eficiente de caracterizar a organização in-

dustrial ao nível técnico - produtivo, ainda que sua importância teórica na verdade esteja muito mais ligada à explicação das formas pelas quais se processa a concorrência intercapitalista e, deste modo, à própria dinâmica do capitalismo contemporâneo.

6.2 - Amostra de empresas líderes

A análise dos indicadores de atividades produtivas dos estabelecimentos líderes dos setores industriais, agrupados por tamanho e origem de propriedade (Capítulo V), mais do que confirmar os resultados obtidos nos capítulos anteriores (em que a unidade de análise eram os próprios setores), vem reforçar a importância de um estudo prévio de estrutura e organização industrial. Neste sentido, uma investigação que se proponha como objeto tão-somente uma determinada amostra de empresas - classificadas por critérios que tenham em vista, por exemplo, o comportamento das grandes empresas ou das multinacionais - não poderá abstrair inteiramente os padrões diferenciados da estrutura produtiva e de mercado, sob o risco de superestimar a homogeneidade de cada categoria de empresas - ainda que tal amostra tenha sido construída de algum modo a partir da estrutura industrial.

Ao lado desta observação de caráter geral, há alguns tópicos do Capítulo V que merecem um comentário especial.

A distribuição do conjunto das empresas líderes por categoria de origem de propriedade revela que nada menos de 50% do valor da produção desta amostra correspondem a empresas de capital estrangeiro, sendo 44% a empresas internacionais, enquanto as nacionais privadas detêm 1/3 da produção, e as estatais somente 1/6 ⁽⁶⁾.

A participação das empresas definidas como grandes - situadas entre as 500 maiores industriais em 1970 - é de 77%. Chama a atenção, neste caso, justamente a presença importante de empresas de porte inferior na liderança de mercados da Indústria, em valor da produção e, obviamente, muito mais em termos numéricos.

(6) Ver comentários no Capítulo V sobre o contraste destes resultados com os de outras pesquisas.

O corte por tamanho efetuado na amostra de empresas líderes confirmou os resultados da análise da estrutura industrial, além de fornecer novas indicações. Entre os resultados confirmados, o principal, sem dúvida, é a própria relevância do critério de tamanho como explicação da dispersão de grande parte dos indicadores produtivos. Tal conclusão, no entanto, deve ser entendida dentro de certos limites, impostos pela diversidade da estrutura industrial: é por este motivo, por exemplo, que o tamanho dos estabelecimentos permite explicar e ordenar melhor alguns indicadores do que o tamanho das empresas, que tem um padrão setorial bem mais diversificado.

Há outros resultados, contudo, que não podem ser reduzidos a este tipo de explicação: é o caso, principalmente da menor rentabilidade média do capital produtivo dos estabelecimentos de grandes empresas em relação à média da amostra de estabelecimentos líderes, resultado à primeira vista surpreendente. É evidente, a exemplo dos demais, que este indicador está muito longe de se nivelar nos vários setores industriais, e por esta razão boa parte das grandes empresas internacionais, ao dominarem mercados pouco competitivos em preços e de baixa intensidade de capital - como os oligopólios diferenciados - levam substancial vantagem. Mas o importante é que o simples fato de os estabelecimentos das grandes empresas apresentarem menor rentabilidade média já exige uma explicação, mesmo que seja somente por contrariar o senso comum.

A questão central está na distinção entre estabelecimento e empresa, que só se identificam aproximadamente para as pequenas ou médias empresas, nunca para as grandes. Ao considerarmos estritamente a atividade produtiva estamos não apenas eliminando importantes elementos de custo das empresas, de comercialização, fiscais e financeiros (e estes sabidamente afetam bem mais as pequenas e médias), como também todas as receitas "não-operacionais", de importância maior entre as grandes empresas. Em outras palavras, como observou recentemente um autor ao constatar este resultado a partir das mesmas fontes e por critérios semelhantes ⁽⁷⁾: "esta situação, entretanto,

(7) Carlos E. N. Gonçalves, *A Pequena e Média Empresa na Estrutura Industrial Brasileira (1949-1970)*, tese de doutoramento, inédita, Unicamp, Campinas, 1976, p. 227.

O corte por tamanho efetuado na amostra de empresas líderes confirmou os resultados da análise da estrutura industrial, além de fornecer novas indicações. Entre os resultados confirmados, o principal, sem dúvida, é a própria relevância do critério de tamanho como explicação da dispersão de grande parte dos indicadores produtivos. Tal conclusão, no entanto, deve ser entendida dentro de certos limites, impostos pela diversidade da estrutura industrial: é por este motivo, por exemplo, que o tamanho dos estabelecimentos permite explicar e ordenar melhor alguns indicadores do que o tamanho das empresas, que tem um padrão setorial bem mais diversificado.

Há outros resultados, contudo, que não podem ser reduzidos a este tipo de explicação: é o caso, principalmente da menor rentabilidade média do capital produtivo dos estabelecimentos de grandes empresas em relação à média da amostra de estabelecimentos líderes, resultado à primeira vista surpreendente. É evidente, a exemplo dos demais, que este indicador está muito longe de se nivelar nos vários setores industriais, e por esta razão boa parte das grandes empresas internacionais, ao dominarem mercados pouco competitivos em preços e de baixa intensidade de capital - como os oligopólios diferenciados - levam substancial vantagem. Mas o importante é que o simples fato de os estabelecimentos das grandes empresas apresentarem menor rentabilidade média já exige uma explicação, mesmo que seja somente por contrariar o senso comum.

A questão central está na distinção entre estabelecimento e empresa, que só se identificam aproximadamente para as pequenas ou médias empresas, nunca para as grandes. Ao considerarmos estritamente a atividade produtiva estamos não apenas eliminando importantes elementos de custo das empresas, de comercialização, fiscais e financeiros (e estes sabidamente afetam bem mais as pequenas e médias), como também todas as receitas "não-operacionais", de importância maior entre as grandes empresas. Em outras palavras, como observou recentemente um autor ao constatar este resultado a partir das mesmas fontes e por critérios semelhantes ⁽⁷⁾: "esta situação, entretanto ,

(7) Carlos E. N. Gonçalves, *A Pequena e Média Empresa na Estrutura Industrial Brasileira (1949-1970)*, tese de doutoramento, inédita, Unicamp, Campinas, 1976, p. 227.

sos resultados (Quadro 25), como ainda uma rentabilidade do capital significativamente maior para uma amostra destas empresas - no que difere dos resultados que obtivemos. Mesmo admitindo que certamente existem especificidades no capital estrangeiro inserido na indústria mexicana, é provável que esta divergência - pelo menos quanto à sua intensidade - se explique pela diferença dos critérios empregados na construção das respectivas amostras: enquanto a nossa se compõe exclusivamente de estabelecimentos líderes de setores industriais, a deste autor abrange a totalidade do universo dos estabelecimentos industriais - cobrindo não menos que 118.983 estabelecimentos de empresas locais e 1.016 de empresas denominadas "transnacionais". O autor admite que subestima a presença destas últimas; entretanto, independentemente disto, uma comparação desta natureza é claramente desigual, na medida em que, no conjunto dos estabelecimentos nacionais, sem dúvida a grande maioria é de tamanho (e participação em mercado) insignificante. As demais conclusões deste trabalho, em linhas gerais, coincidem inteiramente com as nossas, assim como as de outro estudo do mesmo autor, referido à indústria brasileira⁽¹⁰⁾, particularmente quanto à constatação de que a maior parte das diferenças de produtividade (o que provavelmente poderá ser estendido a outras variáveis) é explicada pelas diferenças inter-setoriais (dados de 1967).

A equivalência dos indicadores de rentabilidade do capital na produção entre as empresas nacionais e internacionais, além de poder provocar surpresa, parece estar em conflito com a observação anterior, que se refere à maior taxa de lucro do capital produtivo nos setores inteiramente liderados por empresas de capital estrangeiro (na maioria, internacionais), tanto mais se considerarmos que estas empresas cobrem quase a metade do total de empresas de capital estrangeiro presentes na amostra de líderes. Este paradoxo se explica pela rentabilidade muito inferior dos setores com liderança dividida entre o capital estrangeiro e o nacional (privado e/ou estatal), em sua grande maioria localizados em indústrias "pesadas", de alta intensidade de capital (geralmente oligopólios concentra-

(10) F. Fajnzylber, *Sistema Industrial e Exportação de Manufaturados*, IPEA, Col. *Relatórios de Pesquisa nº 7*, Rio de Janeiro, 1971, p. 132.

dos, e em menor proporção oligopólios competitivos).

Ao pôr em destaque a magnitude da diversidade de características produtivas - e, com estas, a própria rentabilidade - do capital estrangeiro na indústria brasileira, que se manifesta decisivamente nos indicadores agregados para o conjunto das empresas líderes, estes resultados impõem, uma vez mais, a exigência de se dar a devida importância ao enfoque setorial e de mercado para uma compreensão correta do papel que estas empresas, de modo geral - internacionais, nacionais ou estatais - desempenham na conformação da estrutura e do movimento da economia brasileira.

Para finalizar, cabem ainda algumas considerações gerais quanto ao alcance e às limitações deste trabalho.

Foi advertido na Introdução, e deve ter ficado claro ao longo do texto, que não pretendíamos ir muito além de um "mapeamento" da estrutura industrial brasileira, em 1970, a um nível de desagregação que tornasse possível revelar as particularidades técnicas e econômicas das indústrias, sem perder de vista - ao contrário, dando ênfase especial - as características das empresas que exercem liderança nos mercados e os respectivos padrões de competição predominantes.

Estamos com isso admitindo que um levantamento preliminar da estrutura industrial a partir destes critérios (indicadores ao nível da produção e de dominância de mercado) pode se constituir num subsídio de alguma importância para uma discussão mais ampla e qualitativa da dinâmica da indústria brasileira no período recente⁽¹¹⁾. Naturalmente, o fato de investigarmos a estrutura industrial num corte temporal, para um único ano, e não suas transformações, não torna os resultados inevitavelmente "estáticos", desde que os métodos adotados não o sejam, isto é, se prestem a uma análise dinâmica, como acreditamos ser o caso; não obstante, de algum modo restringe o alcance das conclusões.

Na mesma ordem de preocupação, pode-se mencio-

(11) Parte desta tarefa já está sendo cumprida através de uma análise mais abrangente, utilizando dados análogos para anos posteriores, pela pesquisa da FINEP em que se baseia esta dissertação, e cujo prosseguimento permitirá produzir outros desdobramentos a médio prazo.

nar ainda dois tipos de limitação implícitos neste trabalho. O primeiro, inerente à natureza do material empírico empregado, diz respeito ao fato de se dispor somente de dados referentes à produção, de vez que o elemento de informação e análise é o estabelecimento industrial, e não a empresa, o que forçosamente exclui a esfera de circulação do capital (comercial e financeiro), de importância crescente à medida que a concorrência rompe seus vínculos tradicionais com a atividade produtiva.

Um segundo aspecto restritivo, que se prende ao caráter estrutural da análise e à necessidade de manter sua unidade sob este enfoque, está no tratamento até certo ponto "esquemático" da grande empresa e do capital estrangeiro, cujo papel dominante só aparece através de algumas de suas manifestações. Em particular, a posição em que são colocadas as empresas internacionais, sem um destaque especial na análise, não implica supor para estas uma equivalência apriorística com os demais grupos (nacionais e estatais); ao contrário, admite-se que exerçam influência decisiva na determinação do padrão de industrialização, no grau de concentração e formas de concorrência. Mas é uma abordagem centrada nas características estruturais - e "endógenas" - da indústria que em princípio possibilitaria indicar o grau e a diversidade de formas em que os padrões internacionais se fazem presentes, permitindo esclarecer aspectos específicos da indústria brasileira. Procurou-se com isso evitar um estudo formalista e genérico das estratégias e mecanismos decisórios no âmbito empresarial, substituindo-o pela análise de suas manifestações concretas ao nível da produção industrial.

Se este trabalho está muito aquém das possibilidades interpretativas que o volume de informações utilizado poderia proporcionar, isto se deve, portanto, à necessidade de organizar previamente o material da pesquisa, através de uma abordagem escolhida deliberadamente para permitir uma discussão mais sistemática e aprofundada de interpretações alternativas em curso.

BIBLIOGRAFIA (*)

BAIN, Joe S. - Barriers to New Competition, Harvard University Press, Cambridge (F.U.A.), 1956.

CARDOSO DE MELLO, João Manuel - O Capitalismo Tardio, tese de doutoramento (inédita) apresentada à Unicamp, Campinas, 1975.

CAVES, Richard E. - "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment", in Dunning, J. H. (Ed.) - International Investment, Penguin, Middlesex, 1972, pp. 265-301.

CLIFTON, James A. - "Competition and the Evolution of the Capitalist Mode of Production", in Cambridge Journal of Economics, 1, 1977, pp. 137-151.

COUTINHO, Luciano G. - "Mudanças Recentes na Divisão Internacional do Trabalho", in Contexto, 2, março 1977, pp. 63-79.

DAIN, Sulamis; BIELSCHOWSKY, Ricardo A. e GADELHA, Maria Fernanda - "Prensas Especiais na Indústria de Papel", in Grupo de pesquisas da FINEP - Difusão de Inovações na Indústria Brasileira: Três estudos de caso, IPEA/INPES, Série Monográfica nº 24, Rio de Janeiro, 1976, pp. 57-158.

DOBBS, Maurice - A Evolução do Capitalismo, trad. port. Zahar, 2a. edição, Rio de Janeiro, 1971.

von DOELLINGER, Carlos e CAVALCANTI, Leonardo C. - Empresas Multinacionais na Indústria Brasileira, IPEA/INPES, Col. Relatórios de Pesquisa nº 29, Rio de Janeiro, 1975.

DUNNING, John H. - "Capital Movements in the Twentieth Century", in Dunning, J. H. (Ed.) - op. cit., pp. 59-91.

DUTRA, Wilson e SALLES, Vittoria - Padrão de Financiamento em Empresas Estatais, FINEP, mimeo., Rio de Janeiro, 1975.

(*) Referida no texto.

ERBER, Fabio S. et alii - Absorção e Criação de Tecnologia na Indústria de Bens de Capital, FINEP, Série Pesquisas nº 2, Rio de Janeiro, 1974.

FAJNZYLBER, Fernando - Estratégia Industrial e Empresas Internacionais - Posição relativa da América Latina e do Brasil, IPEA/IMPES, Col. Relatórios de Pesquisa nº 4, Rio de Janeiro, 1971.

_____ - Sistema Industrial e Exportação de Manufaturados - Análise da experiência brasileira, IPEA/IMPES, Col. Relatórios de Pesquisa nº 7, Rio de Janeiro, 1971.

FAJNZYLBER, Fernando e MARTINEZ - TARRAGO, Trinidad - Las Empresas Transnacionales: Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, Fondo de Cultura, Mexico, 1976.

GONCALVES, Carlos E. N. - A Pequena e Média Empresa na Estrutura Industrial Brasileira (1949-1970), tese de doutoramento (inédita) apresentada à Unicamp, Campinas, 1976.

GUINARÃES, Eduardo Augusto A. e REIS, Leonídia Gomes dos - "O Processo de Via Seca na Indústria de Cimento", in Grupo de pesquisas da FINEP - op. cit., pp. 159-242.

HALDI, John e WHITCOMB, David - "Economies of Scale in Industrial Plants", in Needham, D. (Ed.) - Readings in the Economics of Industrial Organization, Holt, Rinehart & Winston, N. York, 1970, pp. 74-88.

HILFERDING, Rudolf - El Capital Financiero, trad. esp. Tecnos, Madrid, 1963.

HOBSON, John A. - The Evolution of Modern Capitalism, Allen & Unwin, London, 1965.

HYMER, Stephen - "The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development", in Radice, H. (Ed.) - International Firms and Modern Imperialism, Penguin, Middlesex, 1975, pp. 37-62.

HYMER, Stephen e PASHIGIAN, Peter - "Firm Size and Rate of Growth", in Needham, D. (Ed.) - op. cit., pp. 142-150.

HYMER, Stephen e ROUTHORN, Robert - "Multinational Corporations and International Oligopoly: the non-American Challenge", in Kindleberger, C. (Ed.) - The International Corporation, MIT Press, Cambridge (E.U.A.), 1970, pp. 57-91.

Fundação IBGE - Censo Industrial - Brasil, 1970, Serviço Gráfico do IBGE, 1974.

_____ - Matriz de Relações Interindustriais (1970), Serviço Gráfico do IBGE, 1976.

KALECKI, Michal - Teoria de la Dinâmica Econômica, trad. esp. Fondo de Cultura, Mexico, 1956.

LANDES, David S. - The Unbound Prometheus: Technological change and industrial development in Western Europe from 1750 to the present, Cambridge University Press, Cambridge, 1969.

LENIN, Vladimir I. - L'Impérialisme, Stade Suprême du Capitalisme, Oeuvres, tomo 22, trad. francesa Editions Sociales, Paris, 1960.

MARX, Karl - O Capital, Livros I e III, trad. port. Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, 1968 (L. I) e 1974 (L. III).

MERHAV, Meir - Dependencia Tecnológica, Monopolio y Crecimiento, trad. esp. Periferia, B. Aires, 1972.

WENFARBER, Richard S. - Multinational Conglomerates and the Economics of Dependent Development - A case study of the international electric oligopoly and Brazil's electrical industry, tese de doutoramento (inédita) apresentada à Universidade de Wisconsin, 1977.

PIRES, Eginardo e BIELSCHOWSKY, Ricardo A. - Estrutura Industrial e Progresso Técnico na Indústria de Laticínios, FINEP - Centro de Estudos e Pesquisas, mimeo., Rio de Janeiro, 1977.

PRYOR, Frederick L. - "An International Comparison of Concentration Ratios", in Yamey, B. (Ed.) - Economics of Industrial Structure, Penguin, Middlesex, 1973, pp. 123-142.

RUBIN, Isaak I. - Ensayos sobre la Teoría Marxista del Valor, trad. esp. Pasado y Presente, B. Aires, 1974.

SCHUMPETER, Joseph A. - "The Instability of Capitalism", in Rosenberg, V. (Ed.) - The Economics of Technological Change, Penguin, Middlesex, 1971, pp. 13-42.

_____ - Capitalismo, Socialismo e Democracia, trad. port. Fundo de Cultura, Rio de Janeiro, 1961.

SIEGEL, Sidney - Nonparametric Statistics for the Behavioral Sciences, McGraw-Hill/Kogakusha, Tóquio, 1956.

SRAFFA, Piero - "The Laws of Returns under Competitive Conditions", in Stigler, G. e Boulding, K. (Eds.) - Readings in Price Theory, Irwin, Chicago, 1952, pp. 180-197.

STEINDL, Josef - Maturity and Stagnation in American Capitalism, Basil Blackwell, Oxford, 1952.

SUZIGAN, Wilson; BONELLI, Régis, et alii - Crescimento Industrial no Brasil: Incentivos e Desempenho Recente, IPEA/INPES, Col. Relatórios de Pesquisa nº 26, Rio de Janeiro, 1974.

SYLOS-LABINI, Paolo - Oligopolio y Progreso Técnico, trad. esp. Oikos-tau, Barcelona, 1966.

TAVARES DE ARAÚJO JR., José e PEREIRA, Vera Maria Candido - "Teares sem Lançadeira na Indústria Têxtil", in Grupo de pesquisas da FINEP - op. cit., pp. 7-56.

TAVARES, Maria da Conceição - Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil, tese de livre-docência (inédita) apresentada à UFRJ, Rio de Janeiro, 1975.

VAUPEL, James H. e CURHAN, Joan P. - The World's Multinational Enterprises, Harvard University Press, Cambridge (E.U.A.), 1973.

VERNON, Raymond - "International Investment and International Trade in the Product Cycle", in Dunning, J. H. (Ed.) - op. cit. pp. 305-325.

- PUBLICAÇÕES:

BERNET, Jean - Guia Interinvest, 1971.

"Quem é Quem na Economia Brasileira", Visão, 1970.

Banas Industrial, 1970.

Conjuntura Econômica, junho 1973.

Brasil Exame, "Os Melhores e os Maiores", setembro 1974.

ANEXO ESTATÍSTICO

RO 2 - DISTRIBUIÇÃO DA AMOSTRA DE EMPRESAS E ESTABELECIMENTOS LÍDERES DA
ESTRUTURA INDUSTRIAL* POR TAMANHO E ORIGEM DE PROPRIEDADE - 1970

ORIGEM	EMPRESAS		ESTABELECIMENTOS	
	TOTAL	GRANDES EMPRESAS	TOTAL	PERTENCENTES A GRANDES EMPRESAS
Internacionais	218	127	350	246
Estrangeiras	50	13	56	17
Conglomerados Financeiros	17	8	23	12
Joint Ventures**	15	7	19	10
Capital de Capital Estrangeiro	300	149	448	285
Nacionais	943	110	1.032	178
Locais	18	13	48	42
Total	1.261	272	1.528	505

e: IBGE, Censo Industrial - Brasil, 1970 - tabulações especiais.

Foram definidas como grandes empresas as pertencentes às 500 maiores industriais em patrimônio (bruto) do "Quem é Quem", Visão, 1970.

Empresas de capital estrangeiro: Guia Interinvest, 1971 (ver critérios de classificação destas empresas no Capítulo I).

* Amostra de 4 maiores estabelecimentos em valor da produção por setor a 4 dígitos ("grupo de indústria", IBGE) e respectivas empresas.

QUADRO 2 - DISTRIBUIÇÃO DAS EMPRESAS E ESTABELECIMENTOS LÍQUIDOS*, POR GÊNERO DE INDÚSTRIA E ORIGEM DE PROPRIEDADE - 1970.

GÊNERO	ORIGEM		ESTRANGEIROS	DE CONSÓRCIOS	"JOINT VENTURES"	PÚBLICAS	NACIONAIS		TOTAL	
	a)	b)					Nº ESTABELEC.	Nº EMPRESAS		
EXTRATIVA MINERAL	6	6	1	1	-	4	9	7	22	29
MINERAIS NÃO METÁLICOS	14	17	2	2	4	-	1	75	42	99
METALÚRGICA	34	39	9	9	3	3	11	4	66	113
MECÂNICA	35	28	12	11	-	3	2	5	13	32
MATERIAL ELÉTRICO	52	36	2	2	1	1	2	-	38	37
MAT. TRANSPORTE	17	12	2	2	1	1	1	4	41	39
MADEIRA	4	4	4	4	-	1	1	1	72	11
MOBILIÁRIO	2	2	1	1	-	1	1	-	38	38
PAPEL	10	10	-	-	-	-	-	-	53	49
IMBRIAÇÃO	8	7	1	1	-	1	1	-	41	41
CURTOS E PELES	1	1	-	-	-	-	-	-	31	32
QUÍMICA	43	32	4	4	1	-	22	5	32	31
FARMACÊUTICA	8	8	-	-	-	-	-	-	-	8
PERFUMARIA	8	7	-	1	1	-	-	-	11	9
PLÁSTICO	12	8	-	2	2	-	-	-	34	32
TÊXTIL	13	11	4	4	-	2	2	94	93	113
VESTUÁRIO E CALÇADOS	1	1	3	2	1	-	-	-	59	59
ALIMENTAR	30	25	2	2	2	-	3	2	116	109
BEBIDAS	4	5	2	2	1	1	1	-	40	33
PAVO	9	1	-	-	-	-	-	-	5	3
EDITORIAL E GRÁFICA	5	5	-	1	1	-	1	2	41	38
DIVERSAS	22	15	6	6	-	-	-	-	75	72
TOT. DE ESTABELECIMENTOS	350	56	23	19	48	-	1.032	-	1.526	-
TOTAL DE EMPRESAS	-	218	50	17	19	28	945	-	-	1.261

FONTES: IBGE, Censo Industrial - Brasil, 1970 - Tabulações especiais; origem de propriedade: Guia Interindus, 1971. Elaboração: FINEP.

* Amostra de 4 maiores estabelecimentos em valor de produção por grupo de indústria (Setor a 4 Dígitos - ISIC), e respectivas empresas.

NOTA: - Em cada cruzamento, a) Nº de estabelecimentos; b) Nº de empresas.

- O total de empresas é inferior à soma de empresas de cada gênero devido à presença de empresas em mais de um gênero.

QUADRO 3 - DISTRIBUIÇÃO DAS GRANDES EMPRESAS (6) E RESPECTIVOS ESTABELECIMENTOS, POR GÊNERO DE INDÚSTRIA E ORIGEM DE PROPRIEDADE - 1970

GÊNERO	ORIGEM	I	E	C	J	P	K	TOTAL	
								Nº ESTABELEC.	Nº EMPRESAS
EXT	2	2	1	-	3	9	6	21	17
MMI	17	10	2	2	-	2	13	36	24
MEI	25	18	1	2	1	11	26	64	44
NEC	21	14	5	-	3	5	10	44	33
MEL	39	23	1	-	3	1	3	45	27
MIR	15	10	-	2	1	5	6	27	19
MAD	3	3	1	-	-	1	6	12	11
MOB	2	2	-	-	-	-	4	6	5
PAP	6	6	-	-	-	-	11	17	14
BOR	4	3	-	-	-	-	5	7	6
COU	1	1	-	-	-	-	-	1	1
QHI	31	22	-	-	-	11	5	47	35
PAR	8	8	-	-	-	-	-	8	8
PIR	5	4	-	1	-	-	4	10	7
PLA	9	5	-	-	-	-	5	14	10
TEX	9	2	1	-	-	-	20	30	27
VIS	1	1	1	-	-	-	8	11	9
ALI	26	11	1	3	2	1	22	53	33
SEB	2	1	2	1	-	-	9	15	7
FMI	9	3	-	-	-	-	-	9	1
GRA	3	3	-	-	-	-	12	15	13
DIV	10	6	1	-	-	-	4	15	10
TOT. ESTABELECIMENTOS	246	17	12	10	42	176		585	
TOT. DE EMPRESAS		121	13	4	7	13	110		272

(6) Empresas da amostra pertencentes às 500 maiores em patrimônio da Visão. "Quem é Quem", 1970.
V. Demais observações no Quadro 2.

QUADRO 4

DISTRIBUIÇÃO DAS EMPRESAS NÃO GRANDES (*) E RESPECTIVOS ESTABELECIMENTOS, POR GÊNERO DE PROPRIETÁRIA E ORIGEM DE INICIATIVIDADE - 1970.

GÊNERO	ORIGEM	I	E	C	J	S	N	TOTAL	
								Nº ESTABELEC.	Nº EMPRESAS
	EXT	4	-	-	1	-	16	21	21
	SPM	7	-	2	-	-	58	77	75
	MTT	12	8	1	-	-	48	70	69
	MSC	14	7	-	-	-	13	45	44
	MEZ	13	1	1	-	-	35	50	50
	MYN	2	2	-	-	2	35	41	40
	MPO	1	3	-	3	-	65	72	72
	MOS	-	2	-	1	-	35	38	32
	PAP	4	-	-	-	-	40	46	44
	BOH	4	1	-	1	-	58	65	64
	COU	-	-	-	-	-	31	31	31
	QUI	11	4	1	-	1	27	44	42
	PAR	-	-	-	-	-	-	-	-
	PER	3	-	-	-	-	7	10	10
	PLA	3	-	-	-	-	29	34	32
	TEX	4	5	-	2	-	74	83	81
	VES	-	1	3	-	-	52	56	55
	ALJ	4	1	-	-	-	24	103	97
	PAR	2	1	-	1	-	31	35	35
	FUT	-	-	-	-	-	3	3	3
	GRN	2	-	1	-	1	20	33	32
	DIV	13	5	-	-	-	71	88	83
TOTAL DE ESTABELECIMENTOS		104	30	11	9	6	854	1023	
TOTAL DE EMPRESAS		97	37	9	5	5	833		969

(*) Empresas de pequeno porte que não pertencem às 500 maiores em patrimônio de 1969, "Quem é Quem", 1970.

V. demais observações no Quadro 2.

QUADRO 5 - DISTRIBUIÇÃO DOS GRUPOS ESTABELECIMENTOS (A) E RESPECTIVAS EMPRESAS, POR CENSO DE INDÚSTRIA E ORIGEM DE PROPRIEDADE - 1970

CENSO	ORIGEM	I	E	C	J	P	N	TOTAL	
								Nº ESTABELEC.	Nº EMPRESAS
	EXT	-	-	-	2	4	-	7	6
	MM	9	2	3	-	-	2	22	20
	MEI	18	2	3	-	10	25	58	43
	MEC	23	10	5	-	3	7	50	35
	MEL	27	10	1	-	1	4	54	26
	MIP	10	7	1	1	1	3	23	19
	MID	-	-	-	-	-	1	1	1
	MOB	-	-	-	-	-	2	2	2
	PAP	3	3	-	-	-	4	11	10
	ROM	4	2	-	-	-	1	8	4
	COV	1	2	-	-	-	1	2	2
	QRI	31	22	-	-	10	8	51	35
	FAR	4	4	-	-	-	-	4	4
	PER	5	4	-	1	-	2	8	7
	PLA	5	4	-	-	-	4	9	8
	TEX	9	7	2	-	-	18	29	26
	VEE	4	3	1	1	-	4	8	7
	ALI	10	10	1	2	-	1	35	30
	REB	2	2	-	1	1	-	4	5
	PEM	6	3	-	-	-	-	6	1
	GRA	-	-	-	-	-	10	10	10
	CIV	2	2	-	-	-	7	4	3
TOTAL DE ESTABELECIMENTOS		178	16	13	8	31	149	595	
TOTAL DE EMPRESAS		119	14	11	7	12	130		295

(A) Estabelecimentos da amostra de 4 milhões por setor a 4 dígitos, com valor da produção acima de Cr\$ 25 milhões em 1970. Obtida por amostragem especial de 1967.

V. demais observações no Quadro 2.

**QUADRO 6 - DISTRIBUIÇÃO DOS ESTABELECIMENTOS MIO-GRANDES (*) E RESPECTIVAS EMPRESAS, POR GÊNE-
RO DE INDÚSTRIA E ORIGEM DE PROPRIEDADE - 1970**

GÊNERO	ORIGEM	I	E	C	J	P	N	TOTAL	
								Nº DE ESTABEL	Nº EMPRESAS
	EXT	6	1	-	2	4	22	35	33
	MMR	11	-	2	-	1	73	91	84
	MET	18	7	-	1	1	49	76	73
	MEC	12	7	-	1	2	26	49	48
	MEL	21	4	1	-	-	34	61	57
	MOR	7	3	-	-	3	34	45	43
	MAD	4	4	-	3	1	71	83	82
	MOB	2	2	-	1	-	37	42	40
	PAP	7	-	-	-	-	45	52	50
	BOR	4	3	-	1	-	41	47	47
	COU	-	-	-	-	-	30	30	30
	QUT	11	4	1	-	2	27	45	44
	PAR	4	-	-	-	-	4	4	4
	PER	3	-	-	-	-	9	12	11
	PLA	4	-	2	-	-	30	40	33
	TEX	4	2	-	2	-	76	84	82
	VES	-	1	2	-	-	56	59	57
	ALI	11	1	1	-	1	83	98	89
	BEB	2	2	-	-	-	33	37	37
	FLM	3	-	-	-	-	3	6	4
	GRA	5	-	1	-	1	31	38	35
	DEV	14	6	-	-	-	71	99	91
TOTAL DE ESTABELECIMENTOS		172	40	10	11	17	883	1133	
TOTAL DE EMPRESAS		127	36	9	10	14	834		1032

(*) Estabelecimentos da amostra de 4 milhões por setor a 4 dígitos com valor Bruto inferior a Cr\$ 25 milhões em 1970 obtidos por amostragem especial de INEP.

N. Locais abrangidos no Anexo 1.

QUADRO 7 - DISTRIBUIÇÃO DOS SETORES POR GÊNERO E MEMBRIA DE GRANDES EMPRESAS NA
LIDERANÇA - 1970

GÊNERO	NGEMP					TOTAL
	0	1	2	3	4	
(*) EXTRAÇÃO DE MINERAIS	3 25,0 1,0 0,6	2 16,6 2,2 0,5	1 8,3 1,9 0,3	4 33,3 9,1 1,0	2 16,6 4,4 0,5	12 100,0 - 5,1
MINERAIS NÃO METÁLICOS	13 44,8 2,2 3,3	4 13,8 4,4 1,0	7 24,1 13,5 1,8	2 6,9 4,5 0,5	3 10,3 6,7 0,8	29 100,0 - 7,4
METALÚRGICA	5 14,3 3,1 1,3	11 31,4 12,1 2,8	8 22,9 15,4 2,0	7 20,0 15,9 1,8	4 11,4 8,9 1,0	35 100,0 - 9,0
MECÂNICA	5 21,7 3,1 1,3	3 13,0 3,3 0,8	6 26,1 11,5 1,5	7 30,4 15,9 1,8	2 8,7 4,4 0,5	23 100,0 - 5,9
MATERIAL ELÉTRICO	7 28,0 4,4 1,8	4 16,0 4,4 1,0	6 24,0 11,5 1,5	3 12,0 6,8 0,8	5 20,0 11,1 1,3	25 100,0 - 6,4
MATERIAL TRANSPORTE	7 41,2 4,4 1,8	3 17,6 3,3 0,8	2 11,8 3,8 0,5	- - - -	5 29,4 11,1 1,3	17 100,0 - 4,3
MADEIRA	12 57,1 7,5 3,1	7 33,3 7,7 1,8	1 4,8 1,9 0,3	1 4,8 2,3 0,3	- - - -	21 100,0 - 5,4
MOBILIÁRIO	7 63,6 4,4 1,8	3 27,3 3,3 0,8	- - - -	1 9,1 2,3 0,3	- - - -	11 100,0 - 2,8
PAPEL E PAPELÃO	6 37,5 3,8 1,5	6 37,5 6,6 1,3	2 12,5 3,8 0,5	1 6,3 2,3 0,3	1 6,3 2,2 0,3	16 100,0 - 4,1
BORRACHA	9 69,2 5,7 2,3	3 23,1 3,3 0,8	- - - -	- - - -	1 7,7 2,2 0,3	13 100,0 - 3,3
COURÇOS E PELES	7 87,5 4,4 1,8	1 12,5 1,1 0,3	- - - -	- - - -	- - - -	8 100,0 - 2,0
(**) QUÍMICA	4 17,4 2,5 1,0	6 26,1 6,6 1,5	2 8,7 3,8 0,5	6 26,1 13,6 1,5	5 21,7 11,1 1,3	23 100,0 - 5,9
FARMACÊUTICA	- - - -	- - - -	- - - -	- - - -	2 100,0 4,4 0,5	2 100,0 - 0,5
PERFUMARIA	1 20,0 0,6 0,3	1 20,0 1,1 0,3	- - - -	3 60,0 6,8 0,8	- - - -	5 100,0 - 1,3

Page 72

FORÇA: IACB, Centro Industrial - Brasil, 1970 - tecnologia especial; Grupos de pressão pertencentes ao IACB e ao Centro Industrial em Petróleo (IACB) de "Quem é Quem", Viena, 1970. Elaboração: PNEP.

o "NÚMERO" é o número de referência que é atribuído às inscrições de prestação de serviços, sendo de 4 algarismos por valor de pro-
dutores.

(*) o Setor Extração de petróleo (0831) possui um único estabelecimento de grande empresa.

A coluna NCSP é a representação cartográfica absoluta de grande escala, razão pela qual este setor foi incluído nesta categoria e extraído de NCSP n. 1.

(**) O Setor Fabricação de gas (2611) possui corrente 3 estatísticas, todas de grande importância. São as seguintes: 1) produção de gás; 2) consumo de gás; 3) distribuição de gás.

* Zetatelelor: $\chi^2 = 146,90$ cu 5A grade de libertate; semnificație = 0,00;
Coef. de corelație = 0,92.

1. 1990年12月20日，在北京市召开的“中国环境与发展”国际会议上，江泽民主席发表了题为《中国环境与发展》的重要讲话，指出：“中国是一个发展中国家，人口多，底子薄，经济水平低，生态环境脆弱。在现代化进程中，必须把环境保护放在重要位置，走可持续发展道路。”

1. *Introduction*
 2. *Background*
 3. *Methodology*
 4. *Results*
 5. *Discussion*
 6. *Conclusion*
 7. *References*
 8. *Appendix*
 9. *Index*
 10. *Table of Contents*
 11. *Abstract*
 12. *Summary*
 13. *Key Words*
 14. *Keywords*
 15. *Subject Headings*
 16. *Subject Headings*
 17. *Subject Headings*
 18. *Subject Headings*
 19. *Subject Headings*
 20. *Subject Headings*
 21. *Subject Headings*
 22. *Subject Headings*
 23. *Subject Headings*
 24. *Subject Headings*
 25. *Subject Headings*
 26. *Subject Headings*
 27. *Subject Headings*
 28. *Subject Headings*
 29. *Subject Headings*
 30. *Subject Headings*
 31. *Subject Headings*
 32. *Subject Headings*
 33. *Subject Headings*
 34. *Subject Headings*
 35. *Subject Headings*
 36. *Subject Headings*
 37. *Subject Headings*
 38. *Subject Headings*
 39. *Subject Headings*
 40. *Subject Headings*
 41. *Subject Headings*
 42. *Subject Headings*
 43. *Subject Headings*
 44. *Subject Headings*
 45. *Subject Headings*
 46. *Subject Headings*
 47. *Subject Headings*
 48. *Subject Headings*
 49. *Subject Headings*
 50. *Subject Headings*
 51. *Subject Headings*
 52. *Subject Headings*
 53. *Subject Headings*
 54. *Subject Headings*
 55. *Subject Headings*
 56. *Subject Headings*
 57. *Subject Headings*
 58. *Subject Headings*
 59. *Subject Headings*
 60. *Subject Headings*
 61. *Subject Headings*
 62. *Subject Headings*
 63. *Subject Headings*
 64. *Subject Headings*
 65. *Subject Headings*
 66. *Subject Headings*
 67. *Subject Headings*
 68. *Subject Headings*
 69. *Subject Headings*
 70. *Subject Headings*
 71. *Subject Headings*
 72. *Subject Headings*
 73. *Subject Headings*
 74. *Subject Headings*
 75. *Subject Headings*
 76. *Subject Headings*
 77. *Subject Headings*
 78. *Subject Headings*
 79. *Subject Headings*
 80. *Subject Headings*
 81. *Subject Headings*
 82. *Subject Headings*
 83. *Subject Headings*
 84. *Subject Headings*
 85. *Subject Headings*
 86. *Subject Headings*
 87. *Subject Headings*
 88. *Subject Headings*
 89. *Subject Headings*
 90. *Subject Headings*
 91. *Subject Headings*
 92. *Subject Headings*
 93. *Subject Headings*
 94. *Subject Headings*
 95. *Subject Headings*
 96. *Subject Headings*
 97. *Subject Headings*
 98. *Subject Headings*
 99. *Subject Headings*
 100. *Subject Headings*
 101. *Subject Headings*
 102. *Subject Headings*
 103. *Subject Headings*
 104. *Subject Headings*
 105. *Subject Headings*
 106. *Subject Headings*
 107. *Subject Headings*
 108. *Subject Headings*
 109. *Subject Headings*
 110. *Subject Headings*
 111. *Subject Headings*
 112. *Subject Headings*
 113. *Subject Headings*
 114. *Subject Headings*
 115. *Subject Headings*
 116. *Subject Headings*
 117. *Subject Headings*
 118. *Subject Headings*
 119. *Subject Headings*
 120. *Subject Headings*
 121. *Subject Headings*
 122. *Subject Headings*
 123. *Subject Headings*
 124. *Subject Headings*
 125. *Subject Headings*
 126. *Subject Headings*
 127. *Subject Headings*
 128. *Subject Headings*
 129. *Subject Headings*
 130. *Subject Headings*
 131. *Subject Headings*
 132. *Subject Headings*
 133. *Subject Headings*
 134. *Subject Headings*
 135. *Subject Headings*
 136. *Subject Headings*
 137. *Subject Headings*
 138. *Subject Headings*
 139. *Subject Headings*
 140. *Subject Headings*
 141. *Subject Headings*
 142. *Subject Headings*
 143. *Subject Headings*
 144. *Subject Headings*
 145. *Subject Headings*
 146. *Subject Headings*
 147. *Subject Headings*
 148. *Subject Headings*
 149. *Subject Headings*
 150. *Subject Headings*
 151. *Subject Headings*
 152. *Subject Headings*
 153. *Subject Headings*
 154. *Subject Headings*
 155. *Subject Headings*
 156. *Subject Headings*
 157. *Subject Headings*
 158. *Subject Headings*
 159. *Subject Headings*
 160. *Subject Headings*
 161. *Subject Headings*
 162. *Subject Headings*
 163. *Subject Headings*
 164. *Subject Headings*
 165. *Subject Headings*
 166. *Subject Headings*
 167. *Subject Headings*
 168. *Subject Headings*
 169. *Subject Headings*
 170. *Subject Headings*
 171. *Subject Headings*
 172. *Subject Headings*
 173. *Subject Headings*
 174. *Subject Headings*
 175. *Subject Headings*
 176. *Subject Headings*
 177. *Subject Headings*
 178. *Subject Headings*
 179. *Subject Headings*
 180. *Subject Headings*
 181. *Subject Headings*
 182. *Subject Headings*
 183. *Subject Headings*
 184. *Subject Headings*
 185. *Subject Headings*
 186. *Subject Headings*
 187. *Subject Headings*
 188. *Subject Headings*
 189. *Subject Headings*
 190. *Subject Headings*
 191. *Subject Headings*
 192. *Subject Headings*
 193. *Subject Headings*
 194. *Subject Headings*
 195. *Subject Headings*
 196. *Subject Headings*
 197. *Subject Headings*
 198. *Subject Headings*
 199. *Subject Headings*
 200. *Subject Headings*
 201. *Subject Headings*
 202. *Subject Headings*
 203. *Subject Headings*
 204. *Subject Headings*
 205. *Subject Headings*
 206. *Subject Headings*
 207. *Subject Headings*
 208. *Subject Headings*
 209. *Subject Headings*
 210. *Subject Headings*
 211. *Subject Headings*
 212. *Subject Headings*
 213. *Subject Headings*
 214. *Subject Headings*
 215. *Subject Headings*
 216. *Subject Headings*
 217. *Subject Headings*
 218. *Subject Headings*
 219. *Subject Headings*
 220. *Subject Headings*
 221. *Subject Headings*
 222. *Subject Headings*
 223. *Subject Headings*
 224. *Subject Headings*
 225. *Subject Headings*
 226. *Subject Headings*
 227. *Subject Headings*
 228. *Subject Headings*
 229. *Subject Headings*
 230. *Subject Headings*
 231. *Subject Headings*
 232. *Subject Headings*
 233. *Subject Headings*
 234. *Subject Headings*
 235. *Subject Headings*

(continued)

$$f_{\mathcal{A}} = \sum_{\alpha \in \mathcal{A}} \alpha \cdot \frac{1}{|\mathcal{A}|} \quad \text{and} \quad f_{\mathcal{B}} = \sum_{\beta \in \mathcal{B}} \beta \cdot \frac{1}{|\mathcal{B}|}$$
[illegible][illegible][illegible]

Quadro 8.8 - Distribuição dos setores por gênero e presença de grandes empresas na liderança, em valor de produção dos 4 maiores estabelecimentos por setor - 1970.

Setor	0	1	2	3	4	TOTAL
SÍNTESE						
Indústria	15.113	75.915	105.180	516.554	707.432	1.419.194
Mineral (*)	1,1	7,2	12,7	26,3	37,1	100,0
	0,4	1,3	2,4	4,8	3,4	-
	0,0	1,6	0,2	0,7	0,3	2,32
Minerais não	224.234	100.370	681.129	213.100	101.325	1.320.158
Metalúrgica	12,7	3,2	37,2	13,2	30,3	100,0
	6,4	2,9	11,7	8,8	2,5	-
	0,2	0,2	1,2	0,5	1,1	4,35
Metalurgia	97.804	259.232	924.125	1.054.000	2.711.005	7.095.166
	1,4	12,7	13,1	20,3	52,1	100,0
	2,3	17,4	15,7	15,3	17,0	-
	0,2	2,0	2,1	1,3	2,4	16,10
Química	33.936	176.417	501.671	1.231.440	841.365	2.984.829
	2,5	7,0	23,0	43,7	21,0	100,0
	1,8	3,4	10,4	16,1	2,1	-
	0,1	0,4	1,6	2,6	1,0	3,75
Material	130.264	116.018	1.041.779	456.923	1.008.105	2.753.099
Elétrico	4,7	4,3	37,9	16,6	36,5	100,0
	3,7	2,3	17,9	6,0	4,6	-
	0,2	0,3	2,4	1,0	0,3	6,25
Material de	206.703	24.624	32.163	-	3.119.865	3.382.555
Transporte	4,9	1,5	1,5	-	30,3	100,0
	8,2	1,6	1,5	-	20,3	-
	0,6	0,2	0,2	-	12,1	33,12
Madeira	228.110	97.605	11.119	91.064	-	427.908
	33,3	22,6	2,6	21,3	-	100,0
	6,5	1,9	0,2	1,2	-	-
	0,2	0,2	0,1	0,2	-	0,97
Mobiliário	139.391	169.314	-	16.942	-	325.647
	40,3	49,0	-	10,7	-	100,0
	4,0	3,3	-	0,5	-	-
	0,2	0,4	-	0,1	-	0,72
Papel e Pape-	47.500	223.303	244.103	72.245	106.114	693.265
lho	4,9	22,0	25,0	5,0	39,3	100,0
	1,4	4,3	4,2	1,0	1,8	-
	0,3	0,2	0,6	0,2	0,9	2,22
Borracha	222.780	66.127	-	-	1.123.825	1.411.732
	15,1	6,0	-	-	73,5	100,0
	6,4	1,7	-	-	3,2	-
	0,2	0,2	-	-	2,6	1,27
Couro e	62.749	143.040	-	-	-	211.344
	32,5	67,5	-	-	-	100,0
	2,0	2,3	-	-	-	-
	0,2	0,2	-	-	-	0,48
Química (**)	122.545	124.141	21.956	1.236.753	3.935.317	6.040.712
	3,2	9,4	4,7	30,3	66,2	100,0
	5,5	6,3	4,9	16,2	19,2	-
	0,4	0,7	0,6	2,1	4,7	13,68
Participação	-	-	-	-	317.267	317.267
	-	-	-	-	100,0	100,0
	-	-	-	-	1,5	-
	-	-	-	-	0,2	0,72
Farmácia	46.002	21.786	-	740.021	-	807.809
	5,8	2,7	-	22,5	-	100,0
	1,3	0,4	-	9,7	-	-
	0,1	0,1	-	1,7	-	1,24
Material	64.321	132.706	196.783	30.363	245.120	769.393
	2,3	10,2	26,9	12,4	33,7	100,0
	1,8	2,6	3,4	1,2	1,1	-
	0,1	0,2	0,4	0,2	0,5	1,66
Têxtil	379.355	928.426	69.942	261.157	1.009.185	2.648.065
	14,4	35,3	1,9	9,9	38,5	100,0
	10,8	17,9	0,9	3,4	4,5	-
	0,2	2,1	0,1	0,6	2,3	5,97
Vestuetário e	190.910	329.090	175.371	112.645	-	598.016
	23,0	43,2	20,5	13,3	-	100,0
	3,6	7,1	3,0	1,9	-	-
	0,4	0,2	0,4	0,3	-	1,34
Alimento	597.749	554.304	1.037.110	1.114.022	1.437.110	4.740.295
	12,3	12,5	21,4	23,4	30,2	100,0
	17,1	11,9	17,5	14,6	6,6	-
	1,4	1,4	2,3	2,4	3,1	10,22
Bebidas	111.734	260.704	140.347	-	204.343	717.128
	16,5	32,4	16,4	-	32,9	100,0
	3,8	3,0	2,6	-	1,2	-
	0,3	0,6	0,2	-	0,6	1,53
Fumo	12.593	-	-	-	642.854	655.447
	1,9	-	-	-	98,1	100,0
	0,4	-	-	-	3,0	-
	0,1	-	-	-	1,1	1,20
Editorial e	160.035	75.105	116.614	-	659.026	1.011.780
	15,8	7,7	11,6	-	64,9	100,0
	4,6	1,5	2,0	-	3,0	-
	0,4	0,2	0,2	-	1,1	2,30
Diversas	206.621	259.711	72.066	204.461	-	742.859
	28,4	32,5	10,3	28,2	-	100,0
	3,9	4,6	1,3	2,7	-	-
	0,2	0,2	0,2	0,5	-	1,65
Total	3.500.420	5.179.510	5.806.203	7.626.563	21.365.247	43.488.943
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
	7,26	11,78	13,25	17,24	47,72	100,0

NOTAS: INGE, Censo Industrial - Brasil, 1970 - tabelações especiais: "Quem é Quem", Vitória, 1970. Elaboração: FINEP
 (00): Em cada cruzamento, 1º número = valor de produção (R\$ mil - 1970);
 2º número = participação (%) no VT da linha;
 3º número = participação (%) no VT da coluna;
 4º número = participação (%) no VT do total;
 - INGE = 1 - valor de setores com 1 estabelecimento de grandes empresas entre os 4 maiores por valor de produção.

QUADRO 9 - DISTRIBUIÇÃO DOS SETORES POR GÊNERO E FREQUÊNCIA DE MARFACAS DE CAPITAL EXTERNO NA
LINDEMANÇA - 1970.

GÊNERO	GRUPO					TOTAL
	0	1	2	3	4	
EXTRAÇÃO DE MINERAIS	7 98,3 4,1 1,8	1 8,3 1,0 0,3	2 16,7 3,8 0,5	2 16,7 5,9 0,5	- - - -	12 100,0 - 3,2
MINERAIS NÃO METÁLICOS	15 51,7 8,8 3,8	6 20,7 6,3 1,5	2 6,9 3,8 0,5	3 10,5 8,8 0,8	3 10,5 7,9 0,8	23 100,0 - 7,4
METALÚRGICA	6 17,1 3,5 1,5	14 40,0 15,6 3,6	11 31,4 21,2 2,8	3 8,6 8,8 0,8	1 2,9 2,6 0,3	35 100,0 - 9,0
MECÂNICA	4 17,4 2,3 1,0	4 17,4 4,2 1,0	3 13,0 5,8 0,8	7 30,4 20,6 1,8	5 21,7 13,2 1,5	23 100,0 - 5,9
MATERIAL ELÉTRICO (*)	4 16,0 2,3 1,0	4 16,0 4,2 1,0	4 16,0 7,7 1,0	4 16,0 11,8 1,0	9 36,0 23,7 2,3	25 100,0 - 6,4
MATERIAL TRANSPORTE	6 35,3 3,5 1,5	4 23,5 4,2 1,0	5 29,4 9,6 1,3	- - - -	2 11,8 5,3 0,5	17 100,0 - 4,3
MATEIRO	15 61,9 7,6 3,5	7 33,3 7,5 1,8	- - - -	- - - -	1 4,8 2,6 0,3	21 100,0 - 5,4
MEDICAMENTO	6 54,5 3,5 1,5	5 45,5 5,2 1,3	- - - -	- - - -	- - - -	11 100,0 - 2,8
PAPEL E PAPELÃO	8 50,0 4,7 2,0	6 37,5 6,3 1,5	2 12,5 3,8 0,5	- - - -	- - - -	16 100,0 - 4,1
BOFACHA	7 53,8 4,1 1,8	4 30,8 4,2 1,0	1 7,7 1,9 0,5	- - - -	1 7,7 2,6 0,3	13 100,0 - 3,5
COURO E PELES	7 87,5 4,1 1,8	1 12,5 1,0 0,3	- - - -	- - - -	- - - -	8 100,0 - 2,0
QUÍMICA	5 21,7 2,9 1,5	4 17,4 4,2 1,0	3 13,0 5,8 0,8	7 30,4 20,6 1,8	4 17,4 10,5 1,0	23 100,0 - 5,9
FARMACÊUTICA	- - - -	- - - -	- - - -	- - - -	2 100,0 5,3 0,5	2 100,0 - 0,5
FERRFARIA	1 20,0 0,6 0,3	1 20,0 1,0 0,3	2 40,0 - 0,5	- - - -	1 20,0 2,6 0,3	5 100,0 - 1,3

(continued)

GÊNERO	0	1	2	3	4	TOTAL
MATERIAIS PLÁSTICOS	4 29,3 2,2 1,0	3 25,0 1,1 0,8	4 39,3 7,7 1,0	2 2,3 0,2 0,3	- - - -	13 100,0 - 3,1
TÊXTEL	17 50,6 8,9 4,3	8 27,6 0,3 2,0	3 6,9 1,8 0,3	1 3,4 2,9 0,3	1 3,4 0,3 0,3	29 100,0 - 7,4
VESTUÁRIO E CALÇADOS	12 70,6 7,0 3,1	4 22,5 4,2 1,0	- - - -	2 5,9 2,9 0,3	- - - -	17 100,0 - 4,3
ALIMENTARES	24 56,4 12,9 3,6	7 17,9 7,3 1,8	4 10,3 7,7 1,0	4 10,3 11,8 1,0	2 5,1 5,3 0,5	39 100,0 - 10,0
RENTIMAS	7 50,3 4,1 1,3	2 16,7 2,1 0,5	3 23,0 5,8 0,8	- - - -	- - - -	12 100,0 - 3,1
FIBRA	- - - -	1 23,3 1,0 0,3	- - - -	- - - -	2 66,7 3,3 0,3	3 100,0 - 0,8
EDITORIAL E GRÁFICA	7 58,3 4,1 1,0	4 35,3 1,2 1,0	2 6,3 1,0 0,3	- - - -	- - - -	13 100,0 - 3,1
DIVERSAS (**)	13 43,1 7,6 3,3	6 22,2 6,3 1,5	3 11,1 5,4 0,8	1 3,7 2,9 0,3	4 14,8 10,3 1,0	27 100,0 - 6,9
TOTAL	121 100,0 63,5	96 100,0 24,3	52 100,0 13,4	24 100,0 8,0	28 100,0 9,9	291 - 100,0

FONTE: IBGE, Censo Industrial - Brasil, 1970 - tabulações especiais; Repressas de Capital estrangeiro: definidas com base no Guia Interinvest, 1971. Elaboração: FINEP.

CBS:

Em cada crumbeiro,	1º	número	"	de	antes	"	a	dígitos;
	2º	"	"	participação (%)	na	linha;		
	3ª	"	"	"	"	votante;		
	4ª	"	"	"	"	sob total.		

• 1968 = 1º ano de criação das especializações de empresas de capital estrangeiro entre as setores por valor da produção.

(*) O Setor Fabricação de eletrodomésticos (1524) possui apenas 1 estabelecimento, de natureza de capital estrangeiro. Como a coluna GRK = 4 dá uma indicação de dominância absoluta de empresas de capital estrangeiro, este setor foi transcrito de GRK = 1 para GRK = 4.

(24) . Ideo, para a Satry Fabricação de Instrumentos Musicais (SIFIM).

* Relativizemos $X = I_1^2$, ou seja, grau de liberdade; $\alpha_1 = 0,05$
 e, de continuidade = 0,50

GRANDE A Estatísticas de produção por gênero e presença de empresas de capital externo no licenciamento, em valores de produção atual - 1973.

Setor	1	2	3	4	5	TOTAL	Índice de produção	I.R.E.
Setor Mineral	1.000,00	100,0	100,0	100,0	-	1.000,00	100,0	10,0
Mineração	1.000,00	100,0	100,0	100,0	-	1.000,00	100,0	10,0
Setor Não Metálico	1.000,00	100,0	100,0	100,0	100,0	1.000,00	100,0	10,0
Indústria de Cimento	1.000,00	100,0	100,0	100,0	100,0	1.000,00	100,0	10,0
Indústria de Vidro	1.000,00	100,0	100,0	100,0	100,0	1.000,00	100,0	10,0
Indústria de Cerâmica	1.000,00	100,0	100,0	100,0	100,0	1.000,00	100,0	10,0
Indústria de Plástico	1.000,00	100,0	100,0	100,0	100,0	1.000,00	100,0	10,0
Indústria de Têxtil	1.000,00	100,0	100,0	100,0	100,0	1.000,00	100,0	10,0
Indústria de Papel e Celulose	1.000,00	100,0	100,0	100,0	100,0	1.000,00	100,0	10,0
Indústria de Borracha	1.000,00	100,0	100,0	100,0	100,0	1.000,00	100,0	10,0
Indústria de Metalurgia	1.000,00	100,0	100,0	100,0	100,0	1.000,00	100,0	10,0
Indústria de Máquinas e Equipamentos	1.000,00	100,0	100,0	100,0	100,0	1.000,00	100,0	10,0
Indústria de Eletrônicos	1.000,00	100,0	100,0	100,0	100,0	1.000,00	100,0	10,0
Indústria de Instrumentos de Precisão	1.000,00	100,0	100,0	100,0	100,0	1.000,00	100,0	10,0
Indústria de Produtos Químicos	1.000,00	100,0	100,0	100,0	100,0	1.000,00	100,0	10,0
Indústria de Alimentos	1.000,00	100,0	100,0	100,0	100,0	1.000,00	100,0	10,0
Indústria de Bebidas	1.000,00	100,0	100,0	100,0	100,0	1.000,00	100,0	10,0
Indústria de Têxtil de Vestuário	1.000,00	100,0	100,0	100,0	100,0	1.000,00	100,0	10,0
Indústria de Calçados	1.000,00	100,0	100,0	100,0	100,0	1.000,00	100,0	10,0
Indústria de Móveis	1.000,00	100,0	100,0	100,0	100,0	1.000,00	100,0	10,0
Indústria de Outros Bens de Consumo	1.000,00	100,0	100,0	100,0	100,0	1.000,00	100,0	10,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	10,0

NOTA: I.R.E., Índice Industrial - Brasil, 1970 - tabulação especial; Guia Interinstitucional, 1971 - Elaboração: FINEP

GR: De cada cronograma, 1º número = valor da produção (S/ mil - 1973)

2º número = participação (%) no VP da linha;

3º número = participação (%) no VP da indústria;

4º número = participação (%) no VP do total;

- GR = 1 - soma os setores com 1 estabelecimento de empresas de capital externo entre os 4 setores por valor da produção.

- I.R.E. = índice de concentração de empresas de capital externo por gênero - $\frac{GR}{VP}$

onde $\frac{1}{VP}$ se refere aos setores em que GR = 1 ou 4, e $\frac{GR}{VP}$ = coeficiente de concentração (%) do setor 1

VP = valor da produção do setor 1

VP = valor da produção do gênero

(*) O setor Fabricação de eletrodomésticos (120) possui apenas 1 estabelecimento de empresa estrangeira. Como a coluna GR = 1 de uma indústria de concentração absoluta de empresas de capital externo, o V.P. deste setor foi subtraído de GR = 1 e somado a GR = 4.

(**) Item, para o setor Fabricação de instrumentos elétricos (120).

1. The first consideration
 is the fact that the
 Government of the United States
 has a long and honorable
 record of support for
 the principles of
 democracy and
 self-determination.
 This record is a source
 of pride and inspiration
 to the people of the
 world.

Item	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044	2045	2046	2047	2048	2049	2050	2051	2052	2053	2054	2055	2056	2057	2058	2059	2060	2061	2062	2063	2064	2065	2066	2067	2068	2069	2070	2071	2072	2073	2074	2075	2076	2077	2078	2079	2080	2081	2082	2083	2084	2085	2086	2087	2088	2089	2090	2091	2092	2093	2094	2095	2096	2097	2098	2099	2100	2101	2102	2103	2104	2105	2106	2107	2108	2109	2110	2111	2112	2113	2114	2115	2116	2117	2118	2119	2120	2121	2122	2123	2124	2125	2126	2127	2128	2129	2130	2131	2132	2133	2134	2135	2136	2137	2138	2139	2140	2141	2142	2143	2144	2145	2146	2147	2148	2149	2150	2151	2152	2153	2154	2155	2156	2157	2158	2159	2160	2161	2162	2163	2164	2165	2166	2167	2168	2169	2170	2171	2172	2173	2174	2175	2176	2177	2178	2179	2180	2181	2182	2183	2184	2185	2186	2187	2188	2189	2190	2191	2192	2193	2194	2195	2196	2197	2198	2199	2200	2201	2202	2203	2204	2205	2206	2207	2208	2209	2210	2211	2212	2213	2214	2215	2216	2217	2218	2219	2220	2221	2222	2223	2224	2225	2226	2227	2228	2229	2230	2231	2232	2233	2234	2235	2236	2237	2238	2239	2240	2241	2242	2243	2244	2245	2246	2247	2248	2249	2250	2251	2252	2253	2254	2255	2256	2257	2258	2259	2260	2261	2262	2263	2264	2265	2266	2267	2268	2269	2270	2271	2272	2273	2274	2275	2276	2277	2278	2279	2280	2281	2282	2283	2284	2285	2286	2287	2288	2289	2290	2291	2292	2293	2294	2295	2296	2297	2298	2299	2300	2301	2302	2303	2304	2305	2306	2307	2308	2309	2310	2311	2312	2313	2314	2315	2316	2317	2318	2319	2320	2321	2322	2323	2324	2325	2326	2327	2328	2329	2330	2331	2332	2333	2334	2335	2336	2337	2338	2339	2340	2341	2342	2343	2344	2345	2346	2347	2348	2349	2350	2351	2352	2353	2354	2355	2356	2357	2358	2359	2360	2361	2362	2363	2364	2365	2366	2367	2368	2369	2370	2371	2372	2373	2374	2375	2376	2377	2378	2379	2380	2381	2382	2383	2384	2385	2386	2387	2388	2389	2390	2391	2392	2393	2394	2395	2396	2397	2398	2399	2400	2401	2402
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

REPRODUCTION OF THIS REPORT FOR PERSONAL OR BUSINESS USE WITHOUT THE WRITTEN PERMISSION OF THE NATIONAL ARCHIVES IS PROHIBITED. FOR MORE INFORMATION, CONTACT THE NATIONAL ARCHIVES AT 866-NATIONAL-ARCHIVES OR WWW.NATIONALARCHIVES.GOV

QUADRO 11 - DISTRIBUIÇÃO DOS SETORES POR GÊNERO E PADRÃO DE CONCENTRAÇÃO - 1970.

GÊNERO	PC				TOTAL
	1	2	3	4	
EXTRAÇÃO DE MINERAIS	5 41,7 4,9 1,3	4 33,3 3,8 1,0	2 16,7 1,7 0,5	1 8,3 1,6 0,3	12 100,0 - 3,1
MINERAIS NÃO METÁLICOS	5 17,2 4,9 1,3	7 24,1 6,7 1,3	11 37,9 9,2 2,8	6 20,7 9,5 1,3	29 100,0 - 7,4
METALÚRGICA	10 26,6 9,7 2,6	10 26,6 9,5 2,6	11 31,4 9,2 2,8	4 11,4 6,3 1,0	35 100,0 - 9,0
MECÂNICA	5 21,7 4,9 1,3	10 45,5 9,5 2,6	3 13,0 2,5 0,8	5 21,7 7,9 1,3	23 100,0 - 5,9
MATERIAL ELÉTRICO	11 44,0 10,7 2,8	5 20,0 4,8 1,3	6 24,0 5,0 1,5	3 12,0 4,8 0,8	25 100,0 - 6,4
MATERIAL TRANSPORTE	10 58,8 9,7 2,6	2 11,8 1,9 0,5	3 17,5 2,5 0,8	2 11,8 3,2 0,5	17 100,0 - 4,7
MADEIRA	2 9,5 1,9 0,5	6 28,6 5,7 1,5	8 38,1 6,7 2,0	5 25,8 7,9 1,3	21 100,0 - 5,4
MOBILIÁRIO	3 27,3 2,9 0,8	2 18,2 1,9 0,5	4 36,4 3,3 1,0	2 18,2 3,2 0,5	11 100,0 - 2,8
PAPEL E PAPELÃO	5 31,3 4,9 1,3	4 25,0 3,8 1,0	5 31,3 4,2 1,5	2 12,5 3,2 0,5	16 100,0 - 4,1
BORRACHA	6 46,2 5,8 1,3	4 30,8 3,8 1,0	2 15,4 1,7 0,5	1 7,7 1,6 0,3	13 100,0 - 3,3
COUROS E PELES	2 25,0 1,9 0,5	2 25,0 1,9 0,5	2 25,0 1,7 0,5	2 25,0 3,2 0,5	8 100,0 - 2,0
QUÍMICA	6 17,4 3,9 1,0	10 43,5 9,5 2,6	3 21,7 4,2 1,3	4 17,4 6,3 1,0	23 100,0 - 5,9
FARMACÊUTICA	- - - -	1 50,0 1,0 0,3	- - - -	1 50,0 1,6 0,3	2 100,0 - 1,3
PERFUMARIA	1 20,0 1,0 0,3	3 60,0 2,9 0,8	1 20,0 0,8 0,3	- - - -	5 100,0 - 1,3

(CONTINUAÇÃO DO QUADRO 11)

PC \ GÊNERO	1	2	3	4	TOTAL
	2	5	4	1	12
MATERIAL PLÁSTICO	16,7	41,7	35,3	8,3	100,0
	1,9	4,8	3,3	1,6	-
	0,5	1,3	1,0	0,3	3,1
	7	6	12	4	29
TÊXTIL	24,1	20,7	41,4	13,8	100,0
	6,8	5,7	10,0	6,3	-
	1,8	1,6	3,1	2,0	7,4
	5	2	5	5	17
VESTUÁRIO E CALÇADOS	29,4	11,8	29,4	29,4	100,0
	4,9	1,9	4,2	7,9	-
	1,3	0,5	1,3	1,3	4,3
	8	10	11	10	39
ALIMENTAR	20,5	25,6	28,2	25,6	100,0
	7,8	9,5	9,2	15,9	-
	2,0	8,6	2,8	2,6	10,0
	4	-	6	2	12
BEBIDAS	33,3	-	50,0	16,7	100,0
	3,9	-	5,0	3,2	-
	1,0	-	1,5	0,5	3,1
	1	1	1	-	3
FUMO	33,3	33,3	33,3	-	100,0
	1,0	1,0	0,8	-	-
	0,8	0,3	0,3	-	0,8
	-	5	6	1	12
EDITORIAL E GRÁFICA	-	41,7	50,0	8,3	100,0
	-	4,8	5,0	1,6	-
	-	1,3	1,5	0,3	3,1
	7	6	12	2	27
DIVERSAS	25,3	22,2	44,4	7,4	100,0
	6,8	5,7	10,0	3,2	-
	1,8	1,2	3,1	0,5	6,9
	103	105	120	63	391
TOTAL	-	-	-	-	-
	100,0	100,0	100,0	100,0	-
	26,3	26,9	30,7	16,1	100,0

FONTE: IBGE, Censo Industrial - Brasil, 1970 - tabulações especiais. Elaboração: FINEP

OBS : Em cada cruzamento, 1º número = nº de setores a 4 dígitos;
2º " = participação (%) na linha;
3º " = " " na coluna;
4º " = " " no total ;

PC = 1, Coeficiente de concentração (C.C.) $\geq$ 75%;
= 2, 75% > c.c. $\geq$ 50%;
= 3, 50% > c.c. $\geq$ 25%;
= 4, 25% > c.c.

- Estatísticas: $\chi^2 = 66,10$ com 63 graus de liberdade; significância = 37,5%; Coef. de contingência = 0,58.

QUADRO 12 A

DISTRIBUIÇÃO DOS SETORES POR GÊNERO E FAIXA DE CONCENTRAÇÃO, EM VALOR DA PRODUÇÃO TOTAL - 1970.

PC GÊNERO	1	2	3	4	TOTAL
EXTRAÇÃO DE MINERAIS	720.028 41,5 5,9 0,7	704.827 37,5 2,6 0,6	266.363 14,2 0,9 0,2	129.561 6,8 0,3 0,1	1.830.779 100,0 - 1,6
MINERAIS NÃO METÁLICOS	380.916 8,1 2,9 0,3	1.036.401 23,1 4,1 0,9	2.229.842 47,5 7,2 1,9	997.703 21,3 2,2 0,9	4.694.864 100,0 - 4,0
METALÚRGICA	870.796 6,0 6,6 0,7	7.616.303 52,8 28,5 6,7	4.090.697 28,4 13,3 3,5	1.843.383 12,8 4,1 1,6	14.421.179 100,0 - 12,4
MECÂNICA	475.418 7,2 3,6 0,4	2.050.039 31,7 7,8 1,0	516.003 12,4 2,6 0,7	3.199.200 48,7 7,1 2,8	6.970.660 100,0 - 5,7
MATERIAL ELÉTRICO	877.291 16,1 6,7 0,8	1.753.495 32,7 6,7 1,5	1.691.491 31,0 5,4 1,5	1.097.341 20,2 2,4 0,9	3.419.618 100,0 - 4,7
MATERIAL TRANSPORTE	5.972.070 62,7 45,5 5,1	98.095 1,0 0,4 0,1	572.087 6,0 1,8 0,5	2.577.707 30,3 6,4 2,5	9.519.959 100,0 - 8,2
MADEIRA	22.741 0,9 0,2 -	213.392 8,5 0,8 0,2	595.304 23,7 1,9 0,5	1.677.286 66,9 3,7 1,4	2.508.723 100,0 - 2,7
MOBILIÁRIO	36.523 1,9 0,3 -	40.271 2,1 0,2 -	580.965 30,0 1,9 0,5	1.276.491 66,0 2,8 1,1	1.934.250 100,0 - 1,7
PAPEL E PAPELÃO	21.383 0,8 0,2 -	309.715 10,9 1,2 0,3	2.022.532 71,2 6,5 1,7	486.255 17,2 1,1 0,4	3.839.885 100,0 - 2,4
BORRACHA	1.376.423 69,9 10,5 1,2	100.251 5,1 0,4 0,1	321.067 16,3 1,0 0,3	170.978 8,7 0,4 0,1	1.968.719 100,0 - 1,7
COURO E PELES	13.407 1,8 0,1 -	19.101 2,6 0,1 -	96.023 12,8 0,3 0,1	620.024 82,8 1,4 0,5	748.615 100,0 - 0,6
QUÍMICA	617.524 4,9 4,7 0,5	6.749.910 53,3 29,2 5,8	1.633.650 13,3 5,4 1,5	3.612.917 28,5 8,0 3,1	12.670.291 100,0 - 10,9
FARMACÉUTICA	- - - -	59.812 2,4 0,2 0,1	- - - -	2.435.133 97,6 5,4 2,1	2.494.947 100,0 - 2,1
PERFUMARIA	5.262 0,3 - -	922.126 61,4 3,7 0,8	612.523 38,3 2,0 0,5	- - - -	1.600.211 100,0 - 1,4

QUADRO 12 A (Cont.).

PC	1	2	3	4	TOTAL
GÊNERO					
MATERIAL PLÁSTICO	88.414 2,5 0,4 0,0	473.881 24,9 1,8 0,4	1.094.225 57,2 2,5 0,9	291.669 15,4 0,6 0,3	1.914.109 100,0 - 1,6
TÊXTIL	487.151 4,5 3,7 0,4	682.945 6,3 2,6 0,6	3.103.076 28,8 10,0 2,7	6.517.203 60,4 18,4 5,6	10.790.375 100,0 - 9,3
VESTUÁRIO E CALÇADOS	37.735 1,0 0,3 -	103.640 2,7 0,4 0,1	1.004.928 26,2 3,2 0,9	2.638.481 70,1 5,9 2,3	3.884.784 100,0 - 3,3
ALIMENTAR	828.029 3,7 6,3 0,7	1.465.772 6,5 3,5 1,3	6.187.195 27,4 20,0 3,3	14.116.809 62,4 31,1 12,2	22.597.809 100,0 - 19,5
BEBIDAS	167.590 7,8 1,3 0,1	- - - -	1.783.012 82,9 5,7 1,8	199.238 9,3 0,4 0,2	2.149.840 100,0 - 1,9
FUMO	14.561 1,3 0,1 0,0	900.034 80,7 3,4 0,8	200.169 18,0 0,6 0,2	- - - -	1.114.764 100,0 - 1,0
EDITORIAL E GRÁFICA	- - - -	656.708 22,8 2,3 0,6	1.335.865 46,4 4,3 1,2	834.646 30,8 1,9 0,8	2.877.220 100,0 - 2,5
DIVERSAS	86.419 5,6 0,7 0,1	764.592 32,8 1,9 0,4	763.774 30,0 2,9 0,7	178.539 11,6 0,4 0,2	1.939.324 100,0 - 1,3
TOTAL	13.119.731 100,0 11,3	186.634.230 100,0 22,9	1.063.080 100,0 26,8	43.303.624 100,0 39,0	116.120.715 - 100,0

Fonte: IBGE, Censo Industrial - Brasil, 1970 - tabulações especiais. Elaboração: FINEP.

Obs: Em cada cruzamento, 1º número = valor da produção (Cr\$ mil - 1970);

2º " = participação (%) no VP da linha;
3º " = " " " da coluna;
4º " = " " " no total.

- PC = 1, Coeficiente de concentração (c.c.) $\geq$ 75%
= 2, 75% $>$ c.c. $\geq$ 50%
= 3, 50% $>$ c.c. $\geq$ 25%
= 4, 25% $>$ c.c.

QUADRO 12.4

- DISTRIBUIÇÃO DOS SETORES POR GÊNERO E FAIXA DE CONCENTRAÇÃO, EM VALOR DA PRODUÇÃO DOS 4 MAIORES ESTABELECIMENTOS POR SETOR - 1970

FC \ GÊNERO	1	2	3	4	TOTAL
EXTRAÇÃO DE MINERAIS	768.588 58,4 6,7 1,7	441.422 33,7 2,7 1,0	91.592 7,0 0,9 0,2	12.294 0,9 0,2 -	1.509.696 100,0 - 3,0
MINERAIS NÃO METÁLICOS	315.291 17,3 2,8 0,7	675.600 37,0 4,2 1,5	741.911 40,6 7,2 1,7	94.188 5,1 1,6 0,2	1.828.990 100,0 - 4,2
METALÚRGICA	750.179 10,6 6,6 1,7	4.612.143 65,2 28,4 10,6	1.402.359 19,8 13,5 1,2	306.537 4,4 5,1 0,7	7.071.607 100,0 - 16,1
MECÂNICA	403.657 16,0 3,5 1,7	1.543.804 53,2 8,3 3,1	243.850 9,6 2,4 0,6	538.062 21,2 6,9 1,2	2.527.453 100,0 - 3,7
MATERIAL ELÉTRICO	758.295 27,6 6,6 1,7	1.004.705 36,6 6,2 2,3	726.202 26,8 7,1 1,7	247.370 9,0 4,1 0,6	2.747.572 100,0 - 6,2
MATERIAL TRANSPORTE	5.022.131 87,0 44,2 11,4	55.120 1,1 0,4 0,1	173.902 3,0 1,7 0,4	511.045 8,9 8,5 1,2	5.772.198 100,0 - 13,1
MADEIRA	20.413 4,8 0,2 0,1	144.012 33,7 0,9 0,3	170.371 39,8 1,0 0,4	99.145 21,7 1,3 0,2	427.946 100,0 - 1,0
MOBILIÁRIO	27.994 8,1 0,2 0,1	24.756 7,2 0,2 0,1	197.543 37,2 1,9 0,4	95.343 27,5 1,6 0,2	345.636 100,0 - 0,8
PAPEL E PAPELÃO	20.945 2,1 0,2 0,1	173.909 17,8 1,1 0,4	669.653 68,4 6,5 1,5	114.063 11,7 1,9 0,3	978.590 100,0 - 2,2
BORRACHA	1.253.315 87,1 11,0 2,9	80.247 4,2 0,4 0,1	108.375 7,5 1,0 0,2	17.205 1,2 0,3 -	1.459.345 100,0 - 3,2
COURO E PELES	13.127 6,2 0,1 -	12.668 6,0 0,1 -	41.311 19,5 0,4 0,1	144.759 68,3 2,4 0,3	211.864 100,0 - 0,5
QUÍMICA	588.249 9,8 5,3 1,3	4.209.212 69,9 23,9 9,6	566.769 9,4 5,5 1,3	656.552 10,9 10,9 1,5	6.021.082 100,0 - 13,7
FARMACÊUTICA	- - - -	36.000 11,3 0,2 0,1	- - - -	281.967 93,7 4,7 0,6	317.967 100,0 - 0,7
PERFUMARIA	5.262 0,7 - -	514.549 63,6 3,2 1,2	289.084 33,7 2,8 0,7	- - - -	808.695 100,0 - 1,8

QUADRO 13 - DISTRIBUIÇÃO DOS SETORES: AGRUPADOS POR
PRESENÇA DE GRANDES EMPRESAS E EMPRESAS DE
CAPITAL ESTRANGEIRO NA LIDERANÇA - 1970.

ORX \ NGEMP	0	1	2	3	4	TOTAL
0	114 66,7 71,7 29,2	29 17,0 31,9 7,4	11 6,4 21,2 2,8	7 4,1 15,9 1,8	10 5,8 22,2 2,6	171 100,0 - 43,7
1	31 32,3 19,5 7,9	33 34,4 36,2 8,4	15 15,6 28,8 3,8	9 9,4 20,5 2,3	8 8,3 17,8 2,0	96 100,0 - 25,1
2	8 15,4 5,0 2,0	22 42,3 24,2 5,6	11 21,2 21,2 2,8	7 13,5 15,9 1,8	4 7,8 8,9 1,0	52 100,0 - 13,6
3	2 5,9 1,3 0,5	6 17,6 6,6 1,5	7 20,6 13,5 1,8	13 38,2 29,5 3,3	6 17,6 13,3 1,5	34 100,0 - 8,4
4	4 10,5 2,5 1,0	1 2,6 1,1 0,3	8 21,1 15,4 2,0	8 21,1 18,2 2,0	17 44,7 37,8 4,3	38 100,0 - 9,2
TOTAL	159 - 100,0 40,6	91 - 100,0 23,2	52 - 100,0 13,2	44 - 100,0 11,2	45 - 100,0 11,4	391 - - 100,0

FONTES: IBGE, Censo Industrial - Brasil, 1970 - tabulações; "Quem é Quem", Visão, 1970; Guia Interinvest, 1971. Elaboração: FINEP.

OBS : Em cada cruzamento, 1º número = nº de setores a 4 dígitos;
2º " = participação (%) na linha;
3º " = " " na coluna;
4º " = " " no total.

- ORX e NGEMP, ver Quadros 9 e 7.

- Estatísticas: $\chi^2 = 173,50$ com 16 graus de liberdade; signifi-
cância = 0,0%;

Coef. de contingência = 0,55.

QUADRO 15 - DISTRIBUIÇÃO DOS SETORES POR FAIXA DE CONCENTRAÇÃO E PRESENÇA DE GRANDES EMPRESAS NA LIDERANÇA - 1970.

FC \ NGEHP						TOTAL
	0	1	2	3	4	
1	52	22	9	9	11	103
	50,5	21,4	8,7	8,7	10,7	100,0
	32,7	24,2	17,3	20,5	24,4	-
	13,3	5,6	2,3	2,3	2,8	26,3
2	37	19	15	20	14	105
	35,2	18,1	14,3	19,0	13,3	100,0
	23,3	20,8	28,8	45,5	31,1	-
	9,5	4,9	3,8	5,1	3,6	26,9
3	46	32	21	9	12	120
	38,3	26,7	17,5	7,5	10,0	100,0
	28,9	35,2	40,4	20,5	26,7	-
	11,8	8,2	5,4	2,3	3,1	30,7
4	24	18	7	6	8	63
	38,1	28,6	11,1	9,5	12,7	100,0
	15,1	19,8	13,5	13,6	17,8	-
	6,1	4,6	1,8	1,5	2,0	16,1
TOTAL	159	91	52	44	45	391
	-	-	-	-	-	-
	40,7	23,3	13,3	11,2	11,5	100,0

V. Observações nos Quadros anteriores.

- Estatísticas: $\chi^2 = 18,18$ com 12 graus de liberdade; significância = 11,0 % Coef. de contingência = 0,21.

QUADRO 16 A

DISTRIBUIÇÃO DOS SETORES POR FAIXA DE CONCENTRAÇÃO
E PRESENÇA DE GRANDES EMPRESAS EM VALOR DA PRODUÇÃO
TOTAL - 1970

FC \ NGEMP						
	0	1	2	3	4	TOTAL
1	803.230	1.357.742	1.097.496	1.443.498	8.417.815	13.119.781
	6,1	10,3	8,4	11,0	64,2	100,0
	5,1	7,9	7,4	7,0	17,6	-
	0,7	1,2	0,9	1,2	7,2	11,3
2	1.191.883	1.462.195	2.273.064	6.139.782	15.567.306	26.634.230
	4,5	5,5	8,5	23,1	58,4	100,0
	7,6	8,5	15,2	29,7	32,6	-
	1,0	1,3	2,0	5,3	13,4	22,9
3	4.219.814	5.584.797	7.779.251	3.495.793	9.983.425	31.063.080
	13,6	18,0	25,0	11,3	32,1	100,0
	27,0	32,4	52,3	16,9	21,0	-
	3,6	4,8	6,7	3,0	8,6	26,8
4	9.408.228	8.819.319	3.731.917	9.588.314	13.755.815	45.303.624
	20,8	19,5	8,2	21,1	30,4	100,0
	60,2	51,2	25,1	46,4	28,8	-
	8,1	7,6	3,2	8,3	11,8	39,0
TOTAL	15.623.155	17.224.053	14.881.728	20.667.387	47.724.392	116.120.715
	-	-	-	-	-	-
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
	13,5	14,8	12,8	17,8	41,1	100,0

V. Observações nos Quadros anteriores.

QUADRO 16.B

- DISTRIBUIÇÃO DOS SETORES POR FAIXA DE CONCENTRAÇÃO E PRESENÇA DE GRANDES EMPRESAS, EM VALOR DA PRODUÇÃO DOS 4 MAIORES ESTABELECIMENTOS POR SETOR - 1970.

FC \ NGEMP	0	1	2	3	4	TOTAL
1	682.709 6,0 19,5 1,6	1.142.995 10,0 22,1 2,6	939.273 8,3 16,2 2,1	1.294.657 11,4 17,0 2,9	7.315.275 64,3 33,5 16,6	11.374.909 100,0 - 25,9
2	702.111 4,3 20,1 1,6	925.012 5,7 17,9 2,1	1.416.489 8,7 24,4 3,2	3.679.008 22,7 48,2 8,4	9.504.534 58,6 43,5 21,6	16.227.154 100,0 - 36,9
3	1.427.945 13,8 40,8 3,2	1.905.767 18,4 36,9 4,3	2.715.632 26,2 46,8 6,2	1.278.543 12,3 16,8 2,9	3.034.313 29,3 13,9 6,9	0.365.200 100,0 - 23,6
4	687.655 11,5 19,6 1,6	1.203.036 20,0 23,2 2,7	735.409 12,2 12,7 1,7	1.374.455 22,8 18,0 3,1	2.014.725 33,5 9,2 4,6	6.015.280 100,0 - 13,7
TOTAL	3.500.420 - 100,0 8,0	5.179.810 - 100,0 11,8	5.806.803 - 100,0 13,2	7.626.663 - 100,0 17,3	21.868.847 - 100,0 49,7	43.982.543 - 100,0

V. Observações nos Quadros anteriores.

QUADRO 17 - DISTRIBUIÇÃO DOS SETORES POR FAIXA DE CONCENTRAÇÃO E PRESENÇA DE EMPRESAS DE CAPITAL ESTRANGEIRO NA LIDERANÇA - 1970.

FC \ ORX		0	1	2	3	4	TOTAL
1		44	25	16	8	10	103
		42,7	24,3	15,5	7,8	9,7	100,0
		25,7	26,0	30,8	23,5	26,3	-
		11,3	6,4	4,1	2,0	2,6	26,3
		34	30	15	13	13	105
2		32,4	28,6	14,3	12,4	12,4	100,0
		19,9	31,3	28,8	38,2	34,2	-
		8,7	7,7	3,8	3,3	3,3	26,9
		59	30	16	5	10	120
		49,2	25,0	13,3	4,2	8,3	100,0
3		34,5	31,3	30,8	14,7	26,3	-
		15,1	7,7	4,1	1,3	2,6	30,0
		34	11	5	8	5	63
		54,0	17,5	7,9	12,7	7,9	100,0
		19,0	11,5	5,2	23,5	13,2	-
4		8,7	2,8	1,3	2,0	1,3	16,1
		171	96	52	34	38	391
		-	-	-	-	-	-
		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
		43,8	24,6	13,3	8,6	9,8	100,0
TOTAL							

V. Observações nos Quadros anteriores.

- Estatísticas: $X^2 = 16,16$ com 12 graus de liberdade, significância = 18,4%; Coef. de contingência = 0,20.

QUADRO 18 A

- DISTRIBUIÇÃO DOS SETORES POR FAIXA DE CONCENTRAÇÃO
E PRESENÇA DE EMPRESAS DE CAPITAL ESTRANGEIRO, EM
VALOR DA PRODUÇÃO TOTAL - 1970.

FC \ ORX	0	1	2	3	4	TOTAL
1	1.704.499 13,0 5,0 1,5	1.828.261 13,9 7,2 1,6	1.442.791 11,0 10,2 1,2	1.130.039 8,6 6,1 1,0	7.014.191 53,5 29,1	13.119.781 100,0 - 11,3
2	6.939.820 26,1 20,5 6,0	8.228.853 30,9 32,2 7,1	2.336.082 8,8 16,4 1,9	3.958.488 14,9 21,5 3,5	5.170.987 19,4 21,5 4,5	26.634.230 100,0 - 22,9
3	8.809.009 28,4 26,0 7,6	9.553.774 30,8 37,4 8,2	5.130.847 16,5 36,1 4,4	1.988.431 6,4 10,8 1,7	5.581.019 18,0 23,2 4,8	31.063.080 100,0 - 26,8
4	16.403.980 36,2 48,5 14,1	5.944.003 13,1 23,3 5,1	5.298.647 11,7 37,3 4,6	11.346.286 25,0 61,6 9,8	6.310.708 13,9 26,2 5,4	45.303.624 100,0 - 39,0
TOTAL	33.857.308 100,0 29,2	25.554.891 100,0 22,0	14.208.367 100,0 12,2	10.423.244 100,0 15,9	24.076.905 100,0 20,7	116.120.715 - 100,0

V. Observações nos Quadros anteriores.

QUADRO 18 B - DISTRIBUIÇÃO DOS SETORES POR FAIXA DE CONCENTRAÇÃO E PRESENÇA DE EMPRESAS DE CAPITAL ESTRANGEIRO, EM VALOR DA PRODUÇÃO DOS 4 MAIORES ESTABELECIMENTOS POR SETOR - 1970.

FC \ ORX	0	1	2	3	4	TOTAL
1	1.629.453 14,3 15,6 3,7	1.545.516 13,6 14,5 3,5	1.195.145 10,5 22,1 2,7	951.565 8,4 17,0 2,2	6.053.230 53,2 51,1 13,8	11.374.909 100,0 - 25,9
2	4.344.652 26,8 41,6 9,9	4.941.750 30,5 46,3 10,2	1.473.369 9,1 27,2 3,6	2.338.389 14,4 41,7 5,0	3.128.994 19,3 26,4 7,1	16.227.154 100,0 - 36,9
3	3.054.824 29,5 29,3 6,9	3.149.655 30,4 29,5 7,2	1.893.055 18,3 35,0 4,3	623.514 6,0 11,1 1,4	1.644.152 15,8 13,9 3,7	10.365.200 100,0 - 23,6
4	1.405.273 23,4 13,5 3,2	1.047.812 17,4 9,8 2,4	848.946 14,1 15,7 1,9	1.700.150 28,3 30,3 3,9	1.013.099 16,8 8,6 2,3	6.015.280 100,0 - 13,7
TOTAL	10.434.202 100,0 23,0	10.684.733 100,0 24,3	5.410.515 100,0 12,3	5.613.618 100,0 12,8	11.839.475 100,0 26,9	43.12.543 100,0

V. Observações nos Quadros anteriores.

COEFICIENTES E NÍVEL DE SIGNIFICÂNCIA (5%)

HAVERS	VTV	TC	C.C. (V.P.)	NFC	SN	PRIME	NLE	NRE	NASE	CP	AL	RE	TA	ET	ARIT	RRP	CO	CE	CC	CF
			0,860 sig:0,29	0,245 sig:0,10	-0,270 sig:0,10	0,603 sig:0,10	0,732 sig:0,10	0,371 sig:0,10	0,359 sig:0,10	-0,062 sig:0,10	-0,062 sig:0,10	-0,150 sig:0,10	-0,016 sig:0,10	0,153 sig:0,10	0,078 sig:0,10	0,216 sig:0,10	0,209 sig:0,10	-0,456 sig:0,10	0,146 sig:0,10	-0,085 sig:0,10
			0,100 sig:0,45	-0,139 sig:0,20	0,498 sig:0,10	0,460 sig:0,10	0,388 sig:0,10	0,369 sig:0,10	-0,036 sig:0,10	-0,029 sig:0,10	-0,118 sig:0,10	-0,012 sig:0,10	0,159 sig:0,10	0,004 sig:0,10	0,182 sig:0,10	0,188 sig:0,10	-0,419 sig:0,10	0,141 sig:0,10	-0,130 sig:0,10	
1.(V.P.)				-0,998 sig:0,10	0,831 sig:0,10	0,193 sig:0,10	0,831 sig:0,10	0,064 sig:0,10	0,074 sig:0,10	0,072 sig:0,10	0,098 sig:0,10	-0,012 sig:0,10	-0,144 sig:0,10	0,091 sig:0,10	-0,094 sig:0,10	-0,047 sig:0,10	-0,038 sig:0,10	-0,063 sig:0,10	-0,066 sig:0,10	
				-0,251 sig:0,10	-0,222 sig:0,10	-0,051 sig:0,10	-0,079 sig:0,10	-0,113 sig:0,10	-0,073 sig:0,10	-0,094 sig:0,10	-0,075 sig:0,10	0,192 sig:0,10	-0,108 sig:0,10	0,080 sig:0,10	0,085 sig:0,10	0,086 sig:0,10	0,089 sig:0,10	0,089 sig:0,10	0,143 sig:0,10	
						0,721 sig:0,10	0,049 sig:0,10	0,107 sig:0,10	0,114 sig:0,10	0,080 sig:0,10	-0,023 sig:0,10	0,050 sig:0,10	0,042 sig:0,10	0,518 sig:0,10	0,022 sig:0,10	-0,079 sig:0,10	-0,020 sig:0,10	0,089 sig:0,10	-0,061 sig:0,10	
XX						0,623 sig:0,10	0,094 sig:0,10	0,118 sig:0,10	0,238 sig:0,10	0,143 sig:0,10	0,036 sig:0,10	0,072 sig:0,10	0,049 sig:0,10	0,049 sig:0,10	0,144 sig:0,10	-0,370 sig:0,10	0,065 sig:0,10	-0,386 sig:0,10		
						0,821 sig:0,10	0,124 sig:0,10	0,149 sig:0,10	0,224 sig:0,10	0,014 sig:0,10	-0,118 sig:0,10	0,138 sig:0,10	-0,144 sig:0,10	0,228 sig:0,10	-0,014 sig:0,10	0,228 sig:0,10	-0,014 sig:0,10	-0,216 sig:0,10	-0,472 sig:0,10	
						0,146 sig:0,10	0,450 sig:0,10	0,287 sig:0,10	-0,035 sig:0,10	-0,080 sig:0,10	0,427 sig:0,10	-0,118 sig:0,10	0,251 sig:0,10	-0,788 sig:0,10	-0,111 sig:0,10	-0,429 sig:0,10				
2-10						0,243 sig:0,10	0,243 sig:0,10	0,102 sig:0,10	-0,097 sig:0,10	-0,094 sig:0,10	-0,236 sig:0,10	0,093 sig:0,10	0,375 sig:0,10	0,196 sig:0,10	-0,873 sig:0,10					
						0,371 sig:0,10	0,233 sig:0,10	-0,452 sig:0,10	-0,462 sig:0,10	-0,023 sig:0,10	-0,097 sig:0,10	-0,275 sig:0,10	-0,436 sig:0,10	-0,384 sig:0,10						
						0,241 sig:0,10	-0,501 sig:0,10	-0,567 sig:0,10	-0,562 sig:0,10	-0,141 sig:0,10	-0,080 sig:0,10	-0,411 sig:0,10	-0,302 sig:0,10							
						0,611 sig:0,10	-0,3 sig:0,10	-0,255 sig:0,10	0,063 sig:0,10	0,038 sig:0,10	-0,042 sig:0,10	-0,067 sig:0,10								
						0,341 sig:0,10	0,499 sig:0,10	0,090 sig:0,10	0,034 sig:0,10	0,358 sig:0,10	0,153 sig:0,10									
						0,676 sig:0,10	0,256 sig:0,10	-0,454 sig:0,10	0,253 sig:0,10	-0,030 sig:0,10										
						0,783 sig:0,10	-0,054 sig:0,10	0,394 sig:0,10	0,249 sig:0,10											
						-0,685 sig:0,10	-0,231 sig:0,10	0,076 sig:0,10												
						0,135 sig:0,10	-0,024 sig:0,10													
						-0,083 sig:0,10														

[illegible]

INTERESTS OF CONFESSIONS BY ORIGIN (SPEAKING) HAVE TO BE DIFFERENT THE INTERESTS - MORAL, ECONOMIC, POLITICAL - 1974

2025 RELEASE UNDER E.O. 14176

[illegible]

QUADRO 21 B

ANÁLISE E CORRELAÇÕES DE DADOS (DADOS) PARA O 2º SEMESTRE DE INICIAÇÃO - 4. MAIORES ESTABELECIMENTOS
 1980-1981 - 1970

CORRELAÇÕES E NÍVEIS DE SIGNIFICÂNCIA (21.5)

VARIÁVEL	VM	CC(VT)	SM	PRCX	MLZ	MBE	MASSIF	RL	RS	TA	TI	MMT	MEP	CO	CT	CC	CP
VM		0,555 sig:1	0,663 sig:1	0,815 sig:1	0,561 sig:1	0,337 sig:1	-0,099 sig:1	-0,040 sig:1	-0,125 sig:1	-0,136 sig:1	0,080 sig:1	0,724 sig:1	0,165 sig:1	0,209 sig:1	-0,510 sig:1	-0,087 sig:1	0,044 sig:1
CC(VT)			0,449 sig:1	0,434 sig:1	0,262 sig:1	0,091 sig:1	0,105 sig:1	-0,034 sig:1	-0,066 sig:1	0,465 sig:1	0,244 sig:1	0,295 sig:1	0,095 sig:1	0,006 sig:1	-0,146 sig:1	0,073 sig:1	-0,126 sig:1
SM				0,608 sig:1	0,180 sig:1	0,007 sig:1	0,106 sig:1	-0,164 sig:1	-0,209 sig:1	-0,228 sig:1	0,063 sig:1	0,638 sig:1	0,265 sig:1	-0,092 sig:1	-0,079 sig:1	-0,132 sig:1	-0,064 sig:1
PRCX					0,609 sig:1	0,639 sig:1	0,247 sig:1	0,200 sig:1	0,141 sig:1	-0,056 sig:1	-0,170 sig:1	0,663 sig:1	-0,075 sig:1	-0,079 sig:1	-0,523 sig:1	-0,096 sig:1	-0,334 sig:1
MLZ						0,794 sig:1	0,521 sig:1	0,503 sig:1	0,519 sig:1	0,219 sig:1	-0,234 sig:1	0,514 sig:1	-0,180 sig:1	-0,066 sig:1	-0,481 sig:1	0,082 sig:1	-0,288 sig:1
MBE							0,233 sig:1	0,223 sig:1	0,166 sig:1	-0,070 sig:1	-0,082 sig:1	0,514 sig:1	-0,075 sig:1	-0,047 sig:1	-0,745 sig:1	0,081 sig:1	-0,383 sig:1
MASSIF								0,547 sig:1	0,553 sig:1	0,348 sig:1	-0,334 sig:1	-0,194 sig:1	-0,306 sig:1	-0,364 sig:1	0,287 sig:1	0,142 sig:1	-0,979 sig:1
RL									0,908 sig:1	0,287 sig:1	-0,023 sig:1	-0,446 sig:1	-0,087 sig:1	-0,515 sig:1	-0,116 sig:1	-0,478 sig:1	-0,531 sig:1
RS										0,730 sig:1	-0,809 sig:1	-0,524 sig:1	-0,089 sig:1	-0,534 sig:1	-0,034 sig:1	-0,471 sig:1	0,465 sig:1
TA											0,244 sig:1	-0,126 sig:1	-0,526 sig:1	-0,16 sig:1	0,135 sig:1	0,212 sig:1	-0,749 sig:1
TI												0,338 sig:1	0,609 sig:1	0,568 sig:1	0,104 sig:1	0,580 sig:1	0,407 sig:1
MMT													0,372 sig:1	0,313 sig:1	-0,466 sig:1	-0,548 sig:1	0,397 sig:1
MEP														0,309 sig:1	-0,007 sig:1	0,537 sig:1	0,536 sig:1
CO															-0,499 sig:1	-0,005 sig:1	0,908 sig:1
CT																0,482 sig:1	-0,255 sig:1
CC																	-0,073 sig:1
CP																	

Fonte: QUADRO 20.

QUADRO 22 - MÉDIA E DISPERSÃO DE ALGUNS INDICADORES ENTRE OS GÊNEROS DE INDÚSTRIA - 1970

	VPM *	KM *	POM	SM *	PROD *	TE	MLE	MBE	MARKUP	RL	RE	RKTP *	RKP	TA	TI	CO	CT	CP
Média Aritmética ($\bar{x}$)	28.799 2.673	9.878 1.925	367 49	7,4 5,3	40,8 25,7	6,9 5,9	0,70 0,66	0,85 0,83	0,97 0,88	1,34 1,12	1,60 1,40	25,1 17,2	0,64 0,70	0,22 0,21	0,11 0,12	0,43 0,46	0,14 0,16	0,61 0,65
Desvio Padrão (s)	20.762 2.648	8.251 879	174 30	2,5 1,6	22,1 13,6	3,8 3,3	0,08 0,08	0,05 0,06	0,45 0,46	0,75 0,58	0,80 0,65	15,6 10,5	0,28 0,26	0,10 0,06	0,06 0,05	0,14 0,12	0,05 0,05	0,09 0,09
Coefficiente de Dispersão ($s/\bar{x}$)	0,72 0,99	0,84 0,95	0,47 0,63	0,34 0,30	0,54 0,53	0,55 0,56	0,12 0,13	0,06 0,07	0,47 0,52	0,56 0,52	0,50 0,46	0,62 0,61	0,44 0,37	0,47 0,30	0,55 0,45	0,32 0,25	0,36 0,34	0,15 0,14

Fonte: Quadro 20.

Linha Superior: conjunto de 4 maiores estabelecimentos

Linha Inferior: total de estabelecimentos

* Valores monetários em Cr\$ mil de 1970.

NSMP = 3:

SECTOR	% VP	% VP	% E	% Po	% VP	% S	% I	% ZE	% EL	ATIVIDADE
	DA INDÚSTRIA	DO AGRUPAMENTO SECTOR = 3								
1105	0,5	3,4	1,3	2,4	2,7	2,1	3,8	2,0	2,7	Coque e briquetes de carvão e Lign
1107	0,3	2,2	2,9	2,3	2,1	2,6	2,2	2,2	2,7	Produtos de aço
1113	0,3	1,7	2,3	1,0	2,2	2,0	2,7	2,4	2,3	Fundidos de metais não-ferrosos
1115	0,5	2,9	1,3	2,2	2,7	2,2	2,0	2,6	2,0	Máquinas-ferramentas e operatrizes
1121	0,3	1,0	3,9	2,7	2,1	2,6	2,1	1,3	1,4	Máquinas-ferramentas e operatrizes
1123	1,0	2,4	2,7	3,3	1,7	1,2	2,1	2,2	2,3	Máquinas e aparelhos para eletrificação
1125	0,6	2,3	1,0	2,3	2,2	2,0	2,1	1,0	1,0	Máquinas e aparelhos para eletrificação
1127	0,3	1,7	2,3	2,7	2,2	1,2	2,4	2,4	0,7	Fabricação e montagem de tratores
1131	0,7	3,4	2,1	1,3	2,2	2,2	2,2	2,1	0,3	Derivados da destilação do carvão de pedra
1133	0,3	1,6	1,0	2,3	2,1	1,1	1,3	1,1	1,1	Derivados da destilação do carvão de pedra
1135	0,3	1,7	2,3	2,7	2,2	2,0	2,1	0,3	0,3	Derivados da destilação do carvão de pedra
1141	0,9	3,9	1,3	2,3	1,2	2,2	2,2	1,3	1,3	Glass vegetal em bruto
1143	1,4	2,0	2,3	2,2	4,0	2,4	2,3	2,4	2,0	Adubos e fertilizantes
1145	0,4	2,4	2,1	0,7	2,1	2,4	2,0	2,3	2,7	Adubos e fertilizantes
1147	0,3	4,3	0,3	2,1	4,8	2,6	0,2	4,3	3,1	Adubos e fertilizantes
1151	2,8	2,3	2,1	2,3	2,2	2,2	2,2	2,7	10,4	Produtos de perfumaria
1153	0,8	1,3	2,1	2,3	2,0	2,4	2,7	0,7	7,4	Produtos de perfumaria
1155	0,7	1,0	2,1	1,3	1,7	1,2	0,1	4,3	0,3	Sabões e detergentes p/uso domo e comercial
1157	0,3	1,0	1,3	1,7	2,8	1,4	2,0	2,1	2,5	Sabões e detergentes p/uso domo e comercial
1167	0,8	1,4	2,3	2,3	3,6	2,2	3,4	3,2	1,0	Tecelagem de filamentos contínuos artificiais
1169	1,1	2,4	2,3	2,0	3,6	2,6	2,3	2,3	6,3	Tecelagem de filamentos contínuos artificiais
1171	1,0	2,0	2,3	4,9	2,6	2,9	1,7	2,0	1,9	Matas de animais e conservas de carne
1173	1,2	10,8	2,0	11,2	10,7	7,0	4,1	11,2	12,0	Matas de animais e conservas de carne
1175	0,9	2,4	1,3	2,3	3,2	2,4	0,7	4,0	4,5	Refinação e produção de açúcar
1177	0,6	3,2	1,0	2,3	2,4	1,5	1,3	0,6	2,2	Refinação e produção de açúcar
1181	3,3	15,0	4,3	14,7	14,1	10,3	20,2	17,1	11,1	
1183	11,9	17,1	15,7	15,0	17,3	12,4	19,4	15,6	11,3	

NSMP = 2:

SECTOR	% VP	% VP	% E	% Po	% VP	% S	% I	% ZE	% EL	ATIVIDADE
	DA INDÚSTRIA	DO AGRUPAMENTO SECTOR = 2								
1101	0,4	3,3	1,1	2,2	3,3	1,2	2,6	3,4	3,1	Polvos, flocos, etc. de cereais.
1103	0,3	2,4	1,7	2,3	3,4	1,3	2,3	3,1	2,3	Polvos, flocos, etc. de cereais.
1105	0,7	3,4	1,3	2,3	3,2	2,4	2,4	3,3	6,1	Arroz de arroz
1107	0,3	2,3	1,0	1,0	2,3	2,1	1,3	2,7	2,1	Arroz de arroz
1109	0,5	3,9	1,2	2,6	3,6	2,4	1,6	2,1	2,8	Arroz de arroz
1111	0,4	1,3	2,1	1,9	1,9	3,8	1,3	1,6	1,2	Arroz de arroz
1113	0,4	3,3	2,2	4,4	1,2	2,6	3,0	2,5	2,3	Arroz de arroz
1115	0,4	2,7	4,6	6,0	2,6	2,6	0,3	1,0	1,4	Arroz de arroz
1117	0,3	1,7	4,0	4,0	1,3	2,6	2,3	1,0	1,7	Arroz de arroz
1119	0,4	3,4	2,4	1,3	2,3	1,8	1,1	2,6	4,3	Arroz de arroz
1121	0,2	1,8	3,0	0,9	2,0	1,2	3,4	2,3	2,3	Arroz de arroz
1123	0,3	2,2	4,9	2,3	2,4	3,4	1,4	2,1	1,9	Geradores transformadores, convertores etc. e aparelhos.
1125	0,3	1,6	3,8	0,7	3,7	4,5	2,6	1,7	1,6	Geradores transformadores, convertores etc. e aparelhos.
1127	0,2	1,7	1,2	1,9	1,7	2,0	0,9	1,7	1,7	Material para instalações elétricas.
1129	0,4	3,2	3,5	1,0	3,7	2,0	2,3	3,7	3,7	Material para instalações elétricas.
1131	0,4	3,4	2,5	3,9	3,3	3,4	4,3	3,8	4,0	Material eletrônico
1133	0,3	2,3	2,1	2,2	2,7	2,6	1,8	2,0	2,8	Material eletrônico
1135	0,8	7,1	2,7	3,2	6,7	3,7	2,3	7,3	6,2	Televisores, radio-receptores, etc.
1137	0,7	3,6	2,6	2,3	5,4	3,6	2,2	4,0	6,6	Televisores, radio-receptores, etc.
1139	0,5	4,1	2,7	1,4	3,7	2,3	2,4	4,1	4,8	Lintas, esmaltes, lãças e vernizes.
1141	0,7	5,3	3,5	2,2	3,1	1,0	3,0	3,7	7,3	Lintas, esmaltes, lãças e vernizes.
1143	1,0	7,2	4,1	3,9	3,0	1,7	3,0	4,1	4,6	Preparação do leite
1145	1,1	10,4	5,3	3,2	4,5	2,7	5,0	4,9	2,4	Preparação do leite
1147	0,3	2,8	0,6	0,6	1,1	0,7	0,6	1,2	1,2	Baques para animais
1149	0,6	4,6	2,1	1,6	2,3	1,3	1,8	0,6	2,3	Baques para animais
1151	6,0	45,3	19,2	15,8	41,9	10,8	10,1	12,1	13,9	
1153	7,9	24,3	15,8	13,7	30,3	15,6	14,2	10,8	11,3	

WCEMF = 1:

SECTOR	% VP	% VP	% E	% Po	% VEL	% S	% I	% ES	% EL	ATIVIDADES
DA INDÚSTRIA	DO AGRUMENTO WCEMF = 1									
1109	0,4	3,9	1,6	1,5	2,8	2,6	2,0	2,2	1,9	Relaminados de aço
	0,3	3,5	0,6	1,4	2,6	2,4	1,8	2,6	2,6	
1171	0,4	3,1	2,4	2,3	4,3	2,9	1,9	4,3	6,3	Artigos de cutelaria
	0,2	1,1	0,3	1,0	1,7	1,4	0,9	1,7	1,8	
1221	0,2	1,8	1,5	1,4	2,9	2,0	1,2	2,0	2,0	Equipamentos industriais pa-
	0,6	3,8	1,1	2,2	4,4	4,9	3,2	4,4	4,2	ra instalações hidráulicas
1611	0,1	1,0	1,3	1,6	1,0	1,3	0,7	1,0	0,9	Móveis de madeira para uso
	0,2	2,2	1,3	10,7	6,6	8,7	4,7	6,0	3,6	residencial
1912	0,3	2,8	1,4	2,0	2,0	2,2	1,3	2,2	2,2	Condimentos e outras prepara-
	0,3	3,6	1,2	2,3	3,2	1,2	3,0	3,2	3,3	ções de doces e Palet
2411	0,2	1,6	0,5	0,8	0,9	0,2	0,7	1,0	1,2	Beneficiamento de fibras tex-
	1,4	9,6	1,5	1,2	4,8	1,9	3,8	3,2	6,3	teis vegetais
2428	0,4	3,7	2,0	2,1	4,2	2,5	1,8	3,2	3,7	Linhas e Fios para costur e
	0,3	1,8	0,5	0,9	1,2	1,6	1,1	2,2	2,4	border
2432	0,3	2,4	2,4	3,9	2,4	3,0	4,3	2,2	2,5	Artigos de salmoura
	0,7	5,0	1,4	6,3	3,3	3,0	8,3	5,1	5,2	
2531	0,4	3,0	1,7	4,3	4,2	2,9	1,4	3,0	4,2	Calçados - exceto esportivos
	0,9	6,2	1,4	11,7	6,2	8,3	4,5	9,2	6,2	
2603	0,1	1,2	0,9	0,4	1,0	0,3	0,4	1,1	1,5	Torrefação e moagem de café
	0,6	3,8	0,6	1,8	3,3	1,6	1,8	3,0	4,2	
2741	0,3	2,8	2,2	1,3	2,3	1,3	4,1	3,6	3,3	Refrigerantes
	0,3	3,2	1,6	2,4	4,0	3,8	1,4	4,2	4,0	
800A	3,1	27,6	23,0	24,4	25,7	25,4	21,0	23,0	23,9	
	7,0	47,4	11,8	45,3	44,6	43,0	35,5	44,0	45,0	

WCEMF = 0:

SECTOR	% VP	% VP	% E	% Po	% VEL	% S	% I	% ES	% EL	ATIVIDADES
DA INDÚSTRIA	DO AGRUMENTO WCEMF = 0									
1441	0,3	3,6	2,0	2,8	2,8	3,3	1,0	2,5	2,7	Carrocerias para veículos au-
	0,4	2,2	4,0	2,7	3,0	4,4	3,4	2,2	2,3	tomotivos
1511	0,0	0,6	0,2	0,7	0,3	0,3	0,1	0,6	0,3	Carrocerias
	1,0	7,1	2,4	11,2	1,2	7,7	9,8	7,3	7,8	
2513	0,1	1,3	1,3	1,0	1,8	1,5	0,3	1,9	2,0	Confecção de roupas para ho-
	0,8	5,6	2,5	5,1	4,5	4,7	2,1	4,2	4,4	mens
2601	0,3	4,3	5,4	0,6	2,1	0,2	2,2	2,2	2,3	Beneficiamento de café, ex-
	2,2	16,2	3,9	2,2	2,6	3,0	6,3	3,6	12,2	tratos e produtos afins
2622	0,4	5,0	4,2	2,7	2,1	3,0	3,1	2,3	2,0	Conservas de carne, sem pro-
	0,5	3,7	2,2	1,6	2,1	2,0	1,9	2,1	2,1	cessadas em calda ou fríg.
2671	0,1	1,1	2,0	0,7	0,9	3,2	2,4	1,6	1,1	Produtos de padaria e confeit-
	1,2	3,2	5,1	7,9	2,8	5,4	3,6	3,2	9,8	teria
2743	0,3	3,2	1,6	1,4	2,2	0,8	1,3	2,5	2,3	Queros de frutas, legumes e
	0,1	0,2	0,3	0,3	0,7	0,3	0,6	0,6	0,9	verduras para refrigerar
2922	0,2	2,6	2,2	3,2	3,2	3,9	2,7	3,1	2,9	Impressão de material para u-
	0,8	3,7	2,4	7,4	2,3	10,1	7,2	7,4	6,5	so industrial, exp. e prop.
800A	1,7	22,2	10,3	14,0	13,9	19,1	14,0	18,3	16,3	
	7,1	51,9	42,0	41,6	42,5	32,2	35,0	49,0	44,1	

[illegible][illegible]

各 項 工 作 均 已 完 成

UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE, BUREAU OF PLANT INDUSTRY, WASHINGTON, D. C.

COPIES OF THE REPORT OF THE COMMISSION ON THE STATUS OF THE ECONOMY IN THE UNITED STATES OF AMERICA, 1961, ARE BEING DISTRIBUTED TO THE MEMBERS OF THE HOUSE OF REPRESENTATIVES.

(*) MAIL IS RECEIVED 3:25 P. M. (U.S. STANDARD TIME)

[illegible]

QUADRO 16 - PRINCIPAIS SETORES DE CADA AGROPAMENTO POR Nº DE ESTABELECIMENTOS DE EMPRESAS DE CAPITAL ESTRANGEIRO ENTRE OS 4 MAIORES - 1970

QNE = 4:

SECTOR	% VP DA INDÚSTRIA	% VP	% X	% Po	% VEE	% S	% I	% EA	% EE	ATIVIDADE
DO AGROPAMENTO QNE = 4										
1323	1,1	4,2	4,3	3,2	4,2	4,0	3,2	4,3	4,4	Computadores eletrônicos
	0,7	3,6	3,2	2,3	3,1	2,6	1,2	3,1	3,3	
1432	9,0	35,7	35,3	31,3	37,3	34,5	31,3	33,0	29,2	Veículos automotores
	4,3	20,7	19,7	17,7	18,7	17,3	14,7	14,2	12,7	
1433	1,1	4,2	7,3	3,3	3,3	3,3	2,3	3,3	2,4	Peças e acessórios p/veículos au- tomotores.
	2,4	11,3	17,4	10,7	12,4	13,0	13,1	11,1	9,7	
1521	3,6	9,0	7,0	7,2	10,4	7,3	7,2	10,2	11,0	Mecânicas e partes de ar
	1,1	5,1	5,3	2,6	3,3	4,3	1,3	5,6	6,3	
2041	0,5	2,0	1,3	1,5	2,0	1,7	1,0	2,2	2,2	Zinco, esmaltes e vernizes
	0,7	3,3	2,6	2,7	3,2	3,1	2,2	2,3	3,2	
2114	0,6	2,4	1,5	1,3	3,0	1,9	0,7	2,0	4,2	Produtos farmacêuticos químicos.
	2,1	10,1	6,1	5,6	3,5	2,4	4,6	16,4	17,1	
2115	1,0	3,0	1,5	4,3	4,3	2,0	2,0	3,4	6,0	Produtos de perfumaria
	0,0	3,6	1,7	2,0	4,4	2,6	1,3	4,2	5,2	
2426	0,0	2,2	2,1	2,5	2,7	2,9	3,0	2,0	2,0	Folhas e tecelagem de fibras ar- tificiais e sintéticas
	0,0	2,8	0,5	1,2	2,7	0,0	1,1	3,0	2,4	Produtos de laticínios
2462	0,3	4,2	2,1	3,0	3,3	1,5	1,2	3,6	4,0	Refinação de óleos vegetais
	0,9	5,9	1,3	1,6	1,7	1,5	0,3	1,2	1,5	
2464	1,4	6,6	5,7	2,6	3,4	1,0	2,6	3,7	3,7	Cigarras
	1,9	4,7	3,2	4,1	7,4	3,4	3,0	5,0	0,5	
2822	0,0	3,7	3,0	2,3	5,3	2,6	4,1	6,0	0,5	
	19,7	74,5	74,4	69,1	70,3	67,2	65,3	72,3	72,3	
	16,0	76,4	43,3	67,1	74,6	63,6	70,3	60,3	72,2	

FONTE: IBOGE, Censo Industrial - Brasil, 1970 - tabulações especiais; Guia Interinvest, 1971 - Elaboração: FINEP.

- QNE : a) Linha Superior: 4 maiores estabelecimentos;
Linha Inferior: total de estabelecimentos;
b) Foram selecionados os setores nos participações no VP (total ou da amostra) igual ou superior a 1% no conjunto da indústria ou a 5% no agrupamento considerado.
c) A participação de um setor em cada variável equivale a respectiva contribuição percentual aos coeficientes que têm esta variável no numerador (V. nota e Quadro 17).
d) QNE = 1 reúne os setores nos 4 estabelecimentos de empresas de capital estrangeiro entre os 4 maiores.

QNE = 3:

SECTOR	% VP DA INDÚSTRIA	% VP	% X	% Po	% VEE	% S	% I	% EA	% EE	ATIVIDADE
DO AGROPAMENTO QNE = 3										
1107	0,0	4,0	3,9	3,3	3,0	3,7	1,6	3,2	6,1	Forjados de aço
	0,3	2,0	2,4	1,3	4,7	2,3	1,3	2,7	2,3	
1231	0,3	2,3	4,3	3,0	2,9	4,3	4,3	2,3	2,2	Máquinas ferramentas e operatri.
	1,0	6,2	7,4	3,7	5,0	12,7	7,9	5,1	7,2	
1251	0,4	2,8	3,7	2,4	3,3	3,7	3,3	2,2	3,6	Máquinas e equipamentos para ind.
	0,5	3,0	3,1	4,3	4,2	6,5	4,1	3,0	3,4	Indústrias industriais e comerciais
1254	0,7	3,8	3,4	3,6	3,3	4,0	2,9	3,3	5,7	Máquinas e aparelhos para uso de
	0,4	2,8	3,2	2,3	3,1	3,3	2,4	3,0	3,0	pesquisa
1271	0,7	3,3	2,4	3,3	4,3	2,7	2,3	2,9	3,0	Fabricação e montagem de trato- res
	0,3	1,8	1,1	0,3	1,3	1,2	1,2	1,3	1,3	
1573	0,4	3,1	1,3	2,0	1,3	2,3	2,3	1,7	1,7	Peças e acessórios para tratores
	0,2	1,4	1,4	1,4	2,3	1,2	1,7	1,2	1,1	Máquinas de terraplanagem
1791	0,3	3,3	3,0	0,7	4,6	1,2	3,7	4,3	4,0	Aparelhos elétricos para uso de
	0,3	3,1	1,9	2,6	2,6	3,0	2,7	2,3	2,0	pesquisa e pesquisa
2001	0,4	3,3	5,3	2,3	3,6	3,3	1,3	4,0	3,3	Químicos e produtos quí- micos
	0,7	4,7	4,6	3,1	3,1	6,7	7,5	6,0	6,6	Máquinas e instrumentos
2021	1,3	12,3	23,3	12,7	10,1	18,3	21,9	16,3	19,6	Resinas, fibras e fios artifi- ciais e sintéticos
	1,1	6,9	18,3	3,2	9,2	3,9	19,1	3,4	4,3	
2041	0,5	3,1	1,0	1,3	2,3	0,1	0,2	1,7	1,4	Óleos vegetais ao bruto
	1,4	9,1	5,0	3,7	5,3	2,7	3,3	6,4	6,0	
2311	0,6	4,3	1,3	2,3	4,2	2,0	1,3	3,1	3,7	Laminados plásticos
	0,7	4,2	3,6	2,9	4,6	3,4	4,4	4,3	3,2	
2423	0,4	3,3	2,3	4,1	3,1	2,0	2,2	3,3	6,1	Fios e fios p/cover e bordar
	0,2	1,4	1,3	1,3	2,0	3,4	1,1	2,3	2,3	
2531	3,4	3,4	1,0	6,7	7,3	4,2	1,3	4,2	4,3	Calçados - materiais esportivos
	0,9	2,9	3,7	19,3	7,7	11,3	1,3	6,3	6,4	
2602	0,5	3,3	3,3	0,3	2,4	1,3	3,9	2,7	2,9	Reparos de trator
	1,7	10,6	8,9	3,1	5,0	3,3	2,3	6,0	5,5	
2621	1,0	4,1	2,4	4,3	7,0	4,0	1,9	3,2	2,3	Mate de animais e conservas de
	3,3	22,3	9,6	13,1	12,2	2,2	11,2	23,1	13,6	carne
2044	2,3	74,1	74,1	69,1	70,3	67,2	65,3	72,3	72,3	
	13,2	76,4	43,3	67,1	74,6	63,6	70,3	60,3	72,2	

CHX = 2:

SECTOR	% VP	% VP	% K	% Po	% VTI	% S	% I	% ED	% EL	ATIVIDADE
DA INDÚSTRIA	DO AGRUPAMENTO CHX = 2									
1109	0,4	3,5	1,3	2,3	2,2	2,9	0,0	2,1	1,9	Relaminados de aço
	0,5	4,2	1,7	3,1	3,0	3,1	1,5	3,1	3,0	
1111	0,5	3,9	3,1	3,7	3,3	3,9	2,8	3,3	3,3	Metalurgia dos metais não-ferrosos
	0,3	2,7	2,2	1,7	2,3	1,7	2,7	2,3	2,3	
1113	1,0	7,6	7,1	6,1	6,2	7,6	4,9	6,0	5,7	Laminados de metais não-ferrosos
	0,5	4,1	3,4	2,3	3,4	3,6	2,7	3,3	3,3	
1221	0,2	1,3	1,3	2,1	2,0	2,3	1,3	2,0	1,9	Equipamentos industriais para instalações hidráulicas, térmicas, etc.
	0,6	1,5	3,1	1,9	3,2	4,4	3,2	3,2	3,0	
1385	0,9	7,6	2,5	4,5	7,4	4,9	2,7	7,0	6,6	Televisores, rádio-receptores, etc.
	0,7	7,7	1,9	3,1	3,5	4,1	2,1	6,0	5,5	
1411	0,9	7,4	9,9	8,9	8,5	12,2	3,7	8,9	7,4	Construção de embarcações
	0,5	3,7	2,5	2,2	5,1	4,3	1,8	4,0	4,2	
1732	0,3	2,4	1,9	3,1	1,5	3,7	1,0	2,9	1,9	Papel celofanado
	0,4	2,0	2,2	2,1	0,5	3,0	2,4	2,2	2,1	
2021	0,4	3,3	1,7	1,0	6,7	1,0	0,3	2,9	3,2	Adubos e fertilizantes
	0,8	6,7	3,0	2,2	5,2	2,3	2,1	3,7	5,4	
2221	0,7	5,2	1,0	2,1	4,7	1,5	1,4	2,2	4,0	Sabões e detergentes p/uso doméstico
	0,5	4,2	1,1	1,8	1,1	1,5	1,3	1,3	3,0	
2421	0,8	6,1	3,4	9,4	4,4	7,4	4,1	6,6	6,0	Fiação e tecelagem de algodão
	2,1	12,5	20,1	30,2	13,6	26,2	21,1	17,1	14,3	
2604	0,5	3,3	2,3	1,3	3,6	1,7	0,3	2,4	2,9	Café e mate solúveis
	0,2	1,4	1,4	0,6	1,2	0,7	0,3	1,0	1,1	
2608	0,3	2,6	0,6	0,0	1,3	0,3	0,6	1,3	1,5	Rações para animais
	0,6	1,7	1,2	1,7	2,4	1,5	1,7	2,7	2,2	
2741	0,5	2,0	4,5	2,0	1,3	3,7	4,1	3,6	2,9	Refrigerantes
	0,5	3,8	2,3	2,0	1,7	3,0	4,5	3,1	1,6	
SOMA	7,2	57,4	24,2	42,7	23,0	52,3	27,7	33,3	32,3	
	5,4	67,2	55,1	68,2	52,6	64,7	63,6	52,2	50,2	

CHX = 1:

SECTOR	% VP	% VP	% K	% Po	% VTI	% S	% I	% ED	% EL	ATIVIDADE
DA INDÚSTRIA	DO AGRUPAMENTO CHX = 1									
1051	0,7	2,8	3,7	1,0	3,0	1,7	13,8	1,0	6,3	Cimento
	0,9	4,3	10,1	2,1	5,5	2,6	14,1	6,2	6,9	
1101	1,3	3,2	2,1	2,2	6,7	1,2	0,5	0,6	0,1	Ferro gusa
	0,3	1,0	3,0	1,3	1,3	1,3	1,0	1,3	2,2	
1102	2,1	5,0	6,4	1,0	1,0	2,1	1,7	1,0	0,9	Ferro e aço em formas primárias
	1,3	6,0	4,3	1,4	1,9	2,2	3,3	1,5	1,9	
1134	4,7	13,2	20,1	3,9	12,3	2,4	11,7	13,7	12,1	Laminados de aço
	3,9	13,7	12,1	4,6	12,7	6,8	7,3	13,0	11,7	
1261	0,3	1,1	2,1	1,7	1,5	1,4	1,2	1,1	1,1	Artigos de ferralharia (ferragens, esquadrias, fornos, etc.)
	0,8	3,5	2,3	6,1	4,0	4,4	0,6	3,8	3,6	
1721	0,9	3,0	11,3	3,7	0,2	4,3	2,7	4,3	3,6	Papel
	1,3	6,7	9,2	4,0	2,1	4,9	7,4	5,3	3,7	
2427	0,6	2,4	2,5	2,0	3,4	2,3	1,0	2,5	3,1	Preparação de alimentos contínuos artificiais
	1,1	5,2	1,6	2,2	4,8	4,5	1,7	4,3	4,0	
2462	0,6	2,4	1,9	3,5	3,8	3,7	1,7	1,1	2,1	Acabamento de fios e tecidos
	0,8	3,5	3,2	3,3	3,3	3,2	1,6	3,3	3,3	
2541	1,0	4,5	2,0	1,9	2,4	1,2	2,3	0,6	2,7	Preparação de leite
	1,1	6,1	3,5	2,6	2,6	1,7	3,1	1,0	3,2	
2922	0,3	0,3	0,7	1,7	1,2	0,2	0,7	1,1	0,6	Impressão de material para uso industrial, comercial e propaganda
	0,3	3,2	1,1	0,6	4,2	5,2	1,7	1,1	3,2	
SOMA	12,1	53,5	27,2	23,2	22,0	27,7	25,5	21,8	17,3	
	11,5	58,2	27,2	23,2	22,1	29,5	25,1	21,8	18,4	

GRX = 0:

SECTOR	% VP	% VP	% K	% PO	% VET	% S	% I	% ED	% EL	ATIVIDADE
DA INDÚSTRIA	DO ACRUAMENTO GRX = 0									
0031	1,4	5,9	6,8	2,3	10,7	0,3	11,0	10,8	10,8	Extração de petróleo
	0,5	1,8	2,2	0,7	3,7	1,0	3,9	3,8	3,9	
1521	0,0	0,2	0,1	0,4	0,2	0,2	0,0	0,2	0,2	Serrarias
	1,0	3,3	3,8	6,5	7,7	0,2	8,2	3,6	1,6	
1611	0,1	0,3	0,3	1,0	0,6	0,7	0,3	0,3	0,3	Móveis de madeira para uso resi-
	0,9	3,1	2,2	6,1	3,6	2,0	3,3	3,0	3,0	dencial.
2011	0,1	23,6	23,3	5,1	20,9	16,7	0,9	22,9	23,9	Combustíveis e lubrificantes
	3,6	12,2	13,3	1,4	10,6	6,4	7,3	11,8	13,1	
2013	0,0	3,6	3,9	0,8	0,9	1,0	0,3	0,9	0,7	Produtos derivados da destila-
	0,3	1,1	1,3	0,1	0,3	0,3	0,1	0,3	0,3	ção do petróleo de pedra
2411	0,2	0,0	0,1	0,3	0,3	0,1	0,3	0,3	0,3	Beneficiamento de fibras têxteis
	1,4	4,9	2,2	1,0	2,6	1,1	1,1	3,0	3,1	vegetais.
2601	0,3	1,4	1,5	0,3	0,7	0,2	0,3	0,3	1,0	Beneficiamento de café, cereais
	2,3	7,8	4,0	3,0	4,0	1,9	2,5	4,3	3,1	e produtos afins
2631	0,4	1,7	2,3	0,7	1,4	0,3	1,4	1,6	1,4	Fabricação de açúcar
	2,0	7,0	12,4	6,2	6,1	4,9	7,0	6,3	7,7	
2652	0,8	3,5	1,0	1,3	2,4	1,2	0,8	2,7	1,0	Refinação e moagem de açúcar
	0,6	2,0	0,9	0,7	1,5	0,3	0,3	1,2	1,6	
2671	0,1	0,4	2,1	0,4	0,3	0,2	2,4	0,3	0,4	Produtos de padaria e confite-
	1,2	4,2	1,1	4,6	3,7	2,5	1,3	3,8	1,1	ria.
2322	0,9	3,7	0,7	2,1	3,3	3,3	0,3	0,4	3,3	Edição e impressão de periódicos
	0,3	1,6	2,0	0,8	2,5	0,6	1,2	2,9	2,3	
TOTA	11,1	47,1	47,8	16,3	44,1	27,9	20,4	46,3	47,8	
	16,3	49,0	49,9	31,1	42,1	32,6	25,3	44,4	46,3	

INDICADORES PARA OS SETORES (4 dígitos) AGRUPADOS POR LINHA DE CIRCUNSCRIÇÃO DA VOTACÃO - 1970

Linhas Suprimidas : Contempla de 4 setores estabelecimentos por setor .

Linhas Iniciais : Total de estabelecimentos

Alabama Mortgage Co. v. Commercial & Trust Co. of Ala.

$\frac{1}{2} \times \frac{1}{2} = \frac{1}{4}$

[illegible]

2. Receitas mensais, em Cr\$ mil de 1970.

PORES : IRSE, Cotas Indenizad - IRSEI : 1970 - cobrimentos supletivos. Encargos : 2100P
DDE : FC e 1/2 sobre os valores cujo coeficiente de correção não ultrapasse 4 vezes 1, ou seja 2, e o 1/2 de 2, ou seja 1 = 2,50% de a.a. < 15%; 1 = 3, 25% de a.a. < 30%; 1 = 4, 0.0. < 35% .

3. Atenuação das variáveis no Quase 20.

[illegible]

QUADRO 28 - INDICADORES RELATIVOS AOS PRINCIPAIS SETORES AGRUPADOS POR TIPO DE ESTRUTURA DE MÉRITO - 1970

TIPO DE MERCADO	CATEGORIA DE USO PREDOMINANTE	C.C.%	VPM *	IM *	PM	SM *	PRODUT. * MSE	MARK-UP ¹	AL	RD	ENTR. * RUP	TA	TI	CO
a) Oligopólio puro ou concentrado	Intermediários de uso difundido (insumos básicos)	53,9	229.603	106.923	1.080	13,5	84,6 0,90	0,56 0,64 0,77	38,7	1,17	0,11	0,11	0,60	
			19.493	9.532	163	8,1	49,3 0,85	0,57 0,62 0,74	58,5	1,19	0,15	0,15	0,59	
a.1) Oligopólio com controle, com menor homogeneidade de produtos	Bens de Capital, com predominância de bens de série.	38,4	45.606	21.937	504	9,0	39,7 0,81	0,55 0,61 0,74	43,8	1,10	0,20	0,18	0,56	
			2.231	939	30	7,4	25,3 0,78	0,72 0,79 1,04	18,9	0,75	0,19	0,12	0,46	
a.2) Oligopólio com baixa padronização de produtos	Bens de Capital na padronização de produtos	36,4	46.286	21.293	819	9,5	30,9 0,77	0,73 0,69 0,91	26,0	0,84	0,14	0,10	0,45	
			2.557	834	60	6,9	23,6 0,78	0,76 1,00 1,32	14,0	0,59	0,16	0,08	0,45	
b) Oligopólio diferenciado-concentrado	Bens de Consumo de série e acessórios	79,3	314.054	82.760	2.649	9,5	49,3 0,89	0,54 1,13 1,34	31,2	0,63	0,28	0,14	0,58	
			33.693	9.434	324	8,7	42,6 0,84	0,52 1,03 1,23	29,1	0,68	0,26	0,14	0,59	
b.1) Mercados fornecidos para o setor	Partes, peças e acessórios para bens de consumo de série	20,7	57.826	32.048	963	7,7	25,0 0,73	0,44 0,40 0,55	33,3	1,35	0,10	0,12	0,58	
			3.514	1.700	89	6,5	21,3 0,77	0,71 0,62 0,86	19,0	0,69	0,17	0,13	0,46	
c) Oligopólio diferenciado	Bens de consumo não duráveis	29,7	96.866	35.081	629	8,0	103,7 0,35	1,77 3,60 3,89	25,7	0,24	0,28	0,05	0,33	
			4.341	866	49	6,6	56,6 0,94	1,48 2,64 2,99	17,7	0,31	0,20	0,05	0,36	
d) Oligopólio competitivo	Bens de consumo não duráveis e alguns intermediários	23,3	74.407	18.282	766	7,2	37,7 0,86	0,50 1,12 1,36	23,8	0,63	0,13	0,07	0,61	
			4.518	1.377	75	4,6	21,3 0,84	0,42 0,78 0,96	18,5	0,87	0,17	0,12	0,65	
e) Mercados competitivos	Intermediários e/ou Bens de Consumo não duráveis	5,1	23.339	10.368	166	4,3	48,8 0,94	0,46 0,62 0,73	62,5	1,28	0,11	0,13	0,60	
- Produtos Homogêneos			642	203	14	2,8	45,9 0,86	0,41 0,78 0,91	14,9	0,99	0,11	0,12	0,66	
- Produtos Diferenciáveis (monopolística)		10,9	25.336	6.318	775	4,4	19,6 0,81	0,86 1,64 1,93	8,1	0,42	0,27	0,09	0,42	
			598	128	27	3,2	10,7 0,76	0,60 1,34 1,95	4,7	0,44	0,28	0,08	0,51	
Total da Indústria		32,9	28.784	10.327	376	7,5	36,8 0,85	0,69 0,93 1,14	27,4	0,75	0,49	0,12	0,52	
			1.619	585	35	5,0	21,5 0,83	0,62 0,85 1,06	16,8	0,78	0,18	0,12	0,54	

FONTE: IBGE, Censo Industrial - Brasil, 1970, Tabelações Especiais - Elaboração FINEP
(*) Valores monetários em Cr\$ mil de 1970

OBS.: Foram incluídos em cada categoria somente os setores mais importantes, em geral pertencentes aos 50 maiores da Indústria em valor excessivamente do conceito de mercado. Esses setores estão relacionados acima em ordem decrescente de V.P.

Linha Superior: 4 maiores estabelecimentos por Setor;
Linha Inferior: total de estabelecimentos.

Origem de capital das empresas líderes: I = Internacional; E = Estrangeira; C = Empresa pertencente a conglomerado financeiro nacional (privado ou público); N = nacional privada; P = pública. Fonte: Guia Interinvest, 1974.

Grande Empresa: definida como pertencente às 500 maiores industriais em patrimônio (bruto) do "Quem é Quem", Visão, 1970.

Estabilidade entre 1970 e 73: nt de estabelecimentos de empresas que permanecem na amostra de líderes a 2 dígitos.

Nº	CP	ESTAB. ESTABEL. 1970/1975		ESTAB. ORIGIN. DAS LINHAS ESTABEL. 1970/1975		ESTAB. DE GRÁFICOS	SETORES INCLUIÇÃO	% V.P. INDÚSTRIA
		SET. ESTABEL.	Nº	LÍDERES	EMPRESAS			
1,08	0,70	9	36	29 (81%)	14X, 3C, 14Y, 3N	20000(36)	Combust. e Lubrific.; Lamin. de aço; Ferro e aço em formas primárias; Re- sinas, fibras sintéticas; Papel; Pl. plástico; Ferro-gusa; Cimento; Elétricos; Quím. simples e compostos org. e inorg.	10,8 13,2
1,13	0,71	4	16	13 (81%)	30X, 4E, 2W	81, 3E, 1N	Máquinas-Ferramentas; Fabr. e monta- gem de tratores e máq. de terraple- nagem; Equip. de transmissão	1,7 1,6
1,21	0,68	5	20	12 (60%)	81X, 2E, 10, 6N	41, 2E	Equip. p/instal. hidráulica, térm., etc.; Equip. p/instal. ind. e com.; Geradores, transm. etc.; Constr. de válv. caldeiras, turbinas, etc.	2,1 2,2
1,10	0,70	5	20	19 (95%)	14X, 23, 4N	14X, 23, 2N	Veículos automotores; Pneumáticos; In- teriores, vidros, etc.; Máq. e apar. elétricas p/uso doméstico (2 motores)	14,3 6,8
1,18	0,78	3	22	8 (36%)	7X, 4E, 10, 3N	5X, 1E, 10, 1N	Peças e acessórios p/veículos; Maqui- nário elétrico e peças de borracha p/veículos	1,6 2,9
0,07	0,61	4	16	13 (81%)	14X	15X	Produtos farmacêuticos de laboratório; Cigarras; Produtos perfumaria	3,5 4,5
0,10	0,72	35	60	49 (82%)	20X, 2E, 10, 27N, 1P	26X, 1E, 10, 20N, 1P	Abate e conservas de carne; Flocos e texturas de algodão; Moagem de tri- ço; Deter. vegetal. em bruto e refina- dos; Leite; Terci. de filamento; Ar- e de fibras sintéticas; Adubos e fer- tiliz.; Plásticos; Laminados plásticos; Ed. e imp. jornais; Art. e máquinas de tecer; Máq. p/instalar; Carveles	10,2 18,1
0,04	0,73	5	20	10 (50%)	20N	3N	Benef. café, cacau; Fab. açúcar; Benef. fibras têxteis vegetais; Prod. de gado; Serrarias	1,1 1,9
0,08	0,77	4	16	15 (93%)	1E, 2E, 13N	1E, 2E	Máquina de Madrugada p/rova; Calçados; Confeção de roupas p/homens; Art. Ma- druca	1,0 3,3
0,13	0,67	391	1.528				Total	100,0
0,14	0,69		71.730					

de produção (exceto os excluídos com *), e que não se afetam

ternacional; do "joint-venture" de capital estrangeiro com associa-

INDICADORES RELATIVOS A ACTIVIDAD DE EMPLEO/OCUPACIONAL Y RENDIMIENTO EN INDUSTRIA, POR CLASE DE MANEJO DAS EMPRESAS E LOS EMPLEADOS/EMPLOEES - 1970

TAVARNO		MEMBER																										
MEMBER	STATUS	F YP	% I MISS	VEN *	RE *	ROM	SMP-BEFORE	#	PORN	* SPM	* PROD	DE	MED	NUR	MES	UP	TL	R8	REPT	BRT	KDP	DA	TI	CO	CT	CC	CP	
O	O	72.2	73.4	312	101.740	37.978	1.024	6.8	46.5	673	7.8	54.6	6.00	5.6	0.71	0.86	0.67	0.89	1.02	37.1	43.5	0.80	0.19	0.12	0.57	0.11	0.02	0.47
O	H	5.3	5.7	190	12.371	5.848	203	6.1	24.7	235	5.6	27.6	5.94	2.6	0.63	0.80	0.72	0.70	0.89	22.2	24.9	0.90	0.15	0.12	0.46	0.17	0.02	0.67
O	-	77.5	79.0	502	67.825	25.817	736	4.4	45.6	632	7.5	50.8	5.78	3.7	0.71	0.86	0.68	0.83	1.06	35.1	40.9	0.81	0.18	0.12	0.53	0.12	0.02	0.47
H	O	8.4	5.4	64	43.790	8.609	556	6.2	35.5	422	5.2	40.9	6.93	4.5	0.74	0.87	0.65	1.70	2.00	15.5	17.9	0.44	0.23	0.08	0.55	0.10	0.01	0.67
H	H	14.1	15.5	942	6.594	2.226	109	5.1	21.5	148	4.3	24.5	4.65	2.8	0.66	0.82	0.88	1.07	1.24	13.2	15.0	0.61	0.23	0.12	0.45	0.17	0.02	0.64
H	-	23.5	21.0	1.128	9.639	2.748	200	5.4	24.6	175	4.5	28.2	5.24	3.2	0.69	0.84	0.76	1.23	1.51	13.7	15.7	0.56	0.23	0.13	0.49	0.14	0.02	0.65
-	O	80.5	78.6	336	82.447	31.748	205	2.4	45.1	739	7.5	52.8	6.08	3.6	0.71	0.86	0.67	0.94	1.15	24.5	40.2	0.76	0.19	0.13	0.53	0.11	0.02	0.67
-	H	19.5	21.5	1.152	7.504	2.034	109	5.4	22.2	163	4.6	23.4	4.44	2.7	0.69	0.82	0.79	0.94	1.18	15.4	17.4	0.60	0.20	0.13	0.46	0.17	0.02	0.65
TOTAL		200.6106	20.928	24.785	10.207	516.73	36.6	393	6.2	42.6	5.64	5.5	0.70	0.85	0.60	0.94	1.14	27.4	31.8	0.75	0.19	0.12	0.52	0.12	0.02	0.64		

FORTELETA, Canto Industrial - Szwedz, 1970 - "Revolução especial! Povoamento empresa, quando pertencente às 500 maiores industriais em patrimonial e "Vida" "Vida e Quat", 1970; Estrada estabelecimento; quando tem valor de produção voluta de 100 milhões em 1970.

* Tolson: 3 - O'Grady, 11 - Neo - associate.

Abstract The purpose of this study was to determine the effect of a 12-week training program on the physical fitness of 10-year-old children. The study was conducted in a primary school in Ankara, Turkey. The children were divided into two groups: a control group and an experimental group. The experimental group participated in a 12-week training program that included aerobic, strength, and flexibility exercises. The control group did not participate in any training program. Physical fitness was measured at the beginning and end of the 12-week period using a series of tests including a 1000m run, a 10m sprint, a 10m shuttle run, a 10m sit and reach, and a 10m standing long jump. The results showed that the experimental group had significantly higher scores than the control group in all five tests at the end of the 12-week period. The findings suggest that a 12-week training program can improve the physical fitness of 10-year-old children.

[illegible][illegible]

一、
 二、
 三、
 四、
 五、
 六、
 七、
 八、
 九、
 十、

20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100 101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120 121 122 123 124 125 126 127 128 129 130 131 132 133 134 135 136 137 138 139 140 141 142 143 144 145 146 147 148 149 150 151 152 153 154 155 156 157 158 159 160 161 162 163 164 165 166 167 168 169 170 171 172 173 174 175 176 177 178 179 180 181 182 183 184 185 186 187 188 189 190 191 192 193 194 195 196 197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225 226 227 228 229 230 231 232 233 234 235 236 237 238 239 240 241 242 243 244 245 246 247 248 249 250 251 252 253 254 255 256 257 258 259 260 261 262 263 264 265 266 267 268 269 270 271 272 273 274 275 276 277 278 279 280 281 282 283 284 285 286 287 288 289 290 291 292 293 294 295 296 297 298 299 300 301 302 303 304 305 306 307 308 309 310 311 312 313 314 315 316 317 318 319 320 321 322 323 324 325 326 327 328 329 330 331 332 333 334 335 336 337 338 339 340 341 342 343 344 345 346 347 348 349 350 351 352 353 354 355 356 357 358 359 360 361 362 363 364 365 366 367 368 369 370 371 372 373 374 375 376 377 378 379 380 381 382 383 384 385 386 387 388 389 390 391 392 393 394 395 396 397 398 399 400 401 402 403 404 405 406 407 408 409 410 411 412 413 414 415 416 417 418 419 420 421 422 423 424 425 426 427 428 429 430 431 432 433 434 435 436 437 438 439 440 441 442 443 444 445 446 447 448 449 450 451 452 453 454 455 456 457 458 459 460 461 462 463 464 465 466 467 468 469 470 471 472 473 474 475 476 477 478 479 480 481 482 483 484 485 486 487 488 489 490 491 492 493 494 495 496 497 498 499 500 501 502 503 504 505 506 507 508 509 510 511 512 513 514 515 516 517 518 519 520 521 522 523 524 525 526 527 528 529 530 531 532 533 534 535 536 537 538 539 540 541 542 543 544 545 546 547 548 549 550 551 552 553 554 555 556 557 558 559 560 561 562 563 564 565 566 567 568 569 570 571 572 573 574 575 576 577 578 579 580 581 582 583 584 585 586 587 588 589 590 591 592 593 594 595 596 597 598 599 600 601 602 603 604 605 606 607 608 609 610 611 612 613 614 615 616 617 618 619 620 621 622 623 624 625 626 627 628 629 630 631 632 633 634 635 636 637 638 639 640 641 642 643 644 645 646 647 648 649 650 651 652 653 654 655 656 657 658 659 660 661 662 663 664 665 666 667 668 669 670 671 672 673 674 675 676 677 678 679 680 681 682 683 684 685 686 687 688 689 690 691 692 693 694 695 696 697 698 699 700 701 702 703 704 705 706 707 708 709 710 711 712 713 714 715 716 717 718 719 720 721 722 723 724 725 726 727 728 729 730 731 732 733 734 735 736 737 738 739 740 741 742 743 744 745 746 747 748 749 750 751 752 753 754 755 756 757 758 759 760 761 762 763 764 765 766 767 768 769 770 771 772 773 774 775 776 777 778 779 780 781 782 783 784 785 786 787 788 789 790 791 792 793 794 795 796 797 798 799 800 801 802 803 804 805 806 807 808 809 810 811 812 813 814 815 816 817 818 819 820 821 822 823 824 825 826 827 828 829 830 831 832 833 834 835 836 837 838 839 840 841 842 843 844 845 846 847 848 849 850 851 852 853 854 855 856 857 858 859 860 861 862 863 864 865 866 867 868 869 870 871 872 873 874 875 876 877 878 879 880 881 882 883 884 885 886 887 888 889 890 891 892 893 894 895 896 897 898 899 900 901 902 903 904 905 906 907 908 909 910 911 912 913 914 915 916 917 918 919 920 921 922 923 924 925 926 927 928 929 930 931 932 933 934 935 936 937 938 939 940 941 942 943 944 945 946 947 948 949 950 951 952 953 954 955 956 957 958 959 960 961 962 963 964 965 966 967 968 969 970 971 972 973 974 975 976 977 978 979 980 981 982 983 984 985 986 987 988 989 990 991 992 993 994 995 996 997 998 999 1000 1001 1002 1003 1004 1005 1006 1007 1008 1009 1010 1011 1012 1013 1014 1015 1016 1017 1018 1019 1020 1021 1022 1023 1024 1025 1026 1027 1028 1029 1030 1031 1032 1033 1034 1035 1036 1037 1038 1039 1040 1041 1042 1043 1044 1045 1046 1047 1048 1049 1

2017年12月15日

THE UNIVERSITY OF CHICAGO

[illegible][illegible]

卷之四

一、論學問之要
二、論道德之基
三、論經濟之理
四、論政治之法
五、論社會之變
六、論文化之進
七、論科學之興
八、論藝術之美
九、論宗教之惑
十、論哲學之思

2007年12月27日

[illegible][illegible]

QUADRO 30 - INDICADORES RELATIVOS A AMOSTRA DE ESTABELECIMENTOS LÍQUIDOS DA INDÚSTRIA, POR ORIGEM DE PROPRIEDADE DAS EMPRESAS - 1970

ORIGEM	EMP	% I	INVEST	VPM*	IMP*	POU	SN*	PROD*	POUM	SPM*	PROD*	TE	RES	MLE	MBS	MANC- UP	RL	MB	RKTT	RKT	RKT	RKT	TA	TI	CO	CT	CC	CP
Total de Capital Fixo (C+F+I+J)	50,1	49,4	447	49,288	17,093	562	6,1	44,5	465	7,3	51,9	6,13	3,99	0,72	0,86	0,73	1,02	1,21	31,5	36,0	0,71	0,20	0,12	0,51	0,12	0,02	0,65	
De correção financeira (C)	1,7	0,6	23	32,887	8,132	422	6,2	40,2	343	5,4	49,5	0,22	4,98	0,17	0,89	0,85	1,60	1,86	19,3	23,7	0,48	0,09	0,04	0,48	0,11	0,01	0,60	
Estrangeira (E)	7,9	3,4	36	22,818	7,106	433	6,1	25,7	367	5,3	28,8	4,46	2,70	0,64	0,82	0,68	1,00	1,16	16,7	18,6	0,63	0,27	0,14	0,51	0,15	0,02	0,69	
Intermediária (I)	43,8	43,9	349	55,210	18,134	567	6,4	47,0	485	7,6	55,0	6,19	4,05	0,73	0,86	0,71	1,01	1,20	33,7	39,5	0,72	0,20	0,12	0,52	0,11	0,02	0,65	
Juntas Vencidas (J)	1,7	1,5	19	98,232	19,584	546	7,2	48,2	480	6,9	51,4	6,45	4,53	0,72	0,87	1,27	0,81	1,08	35,9	40,8	0,75	0,11	0,09	0,35	0,13	0,03	0,53	
Nacional (N)	33,3	37,0	1.034	16,156	4,834	281	5,7	25,7	247	4,9	29,4	5,02	3,08	0,68	0,83	0,74	1,07	1,25	17,2	19,6	0,67	0,20	0,11	0,49	0,15	0,01	0,65	
Públicas (P)	16,6	17,8	47	135406	66,039	890	14,1	69,4	728	12,0	84,8	5,74	3,16	0,68	0,85	0,51	0,62	0,75	75,1	91,8	1,08	0,17	0,15	0,60	0,11	0,02	0,73	
TOTAL	100,0	100,0	1,528	28,785	10,327	376	7,3	36,8	383	6,4	62,6	5,64	3,53	0,70	0,85	0,69	0,94	1,16	27,4	31,6	0,75	0,19	0,12	0,52	0,12	0,03	0,66	

FONTE: IBGE, Censo Industrial, Brasil, 1970 - Tabela especial; Origem da propriedade; Cota Investiment, 1971, Elaboração: Centro de Informática do INCE e FINEP.

* Valores expressos em Cr\$ mil de 1970.

Para identificação dos indicadores, ver Quadro 29.

QUADRO 32 - DISTRIBUIÇÃO DA AMOSTRA DE EMPRESAS LÍDERES, POR GÊNERO E ORIGEM DE PROPRIEDADE, EM VALOR DA PRODUÇÃO - 1970

ORIGEM GÊNERO	INTERNACIONAIS	ESTRANGEIRAS	EMPRESAS DE CON- GLOMERADOS FINAN- CEIROS	JOINT VENTURE	TOTAL DE CAPITAL ESTRANGEIRO	NACIONAIS PRIVADAS	PÚBLI- CAS	TOTAL
EXTRAÇÃO DE MINERAIS	4,7 0,3 0,1	0,5 0,8 0,0	- - -	15,5 22,8 0,5	20,7 1,2 0,6	8,7 0,8 0,3	70,6 12,7 2,1	100,0 - 3,0
MINERAIS NÃO METÁLICOS	28,4 2,7 1,2	3,3 4,8 0,1	12,3 29,6 0,5	- - -	44,0 3,6 1,8	55,5 6,9 2,3	0,5 0,1 0,0	100,0 - 4,2
METALÚRGICA	28,3 10,3 4,8	2,6 14,4 0,4	1,8 16,7 0,3	0,6 3,6 0,1	33,0 10,7 5,3	24,5 11,8 3,9	42,5 41,2 6,9	100,0 - 16,2
MECÂNICA	53,7 7,1 3,1	10,8 21,3 0,6	- - -	5,3 19,0 0,3	70,0 8,1 4,0	26,5 4,2 1,4	5,5 1,9 0,3	100,0 - 5,7
MATERIAL ELÉTRICO	77,6 11,0 4,8	1,6 3,4 0,1	0,2 0,7 0,0	4,3 16,3 0,3	83,7 10,5 5,2	16,3 3,1 1,0	- - -	100,0 - 6,2
MATERIAL DE TRANSPORTE	84,3 25,3 11,1	1,0 4,3 0,1	1,1 8,3 0,1	1,9 15,0 0,2	88,2 23,1 11,6	10,0 3,9 1,3	1,8 1,4 0,2	100,0 - 13,1
MADEIRA	5,1 0,1 0,1	8,1 3,0 0,1	- - -	9,0 5,3 0,1	23,2 0,5 0,2	73,4 2,2 0,7	1,4 0,1 0,0	100,0 - 1,0
MOBILIÁRIO	10,6 0,2 0,1	4,5 1,2 0,0	- - -	0,9 0,5 0,0	16,0 0,3 0,1	84,0 2,0 0,7	- - -	100,0 - 0,8
PAPEL	22,3 1,1 0,5	- - -	- - -	- - -	22,3 1,0 0,5	77,7 5,2 1,7	- - -	100,0 - 2,2
BORRACHA	80,6 6,1 2,6	0,2 0,2 0,0	- - -	0,3 0,6 0,0	81,1 5,3 2,7	18,9 1,9 0,6	- - -	100,0 - 3,3
COUROS E PELES	37,9 0,4 0,2	- - -	- - -	- - -	37,9 0,4 0,2	62,1 0,9 0,3	- - -	100,0 - 0,5