

# Desempenho Econômico e Tecnológico das Empresas Brasileiras e Multinacionais: 1970-1974

Antonio Dantas(\*)

---

## 1. INTRODUÇÃO

---

Este trabalho procura em síntese medir o efeito do grau de propriedade sobre o desempenho da firma. Propriedade refere-se a participação do capital estrangeiro ou brasileiro na empresa<sup>(1)</sup>. O desempenho é dividido em econômico e tecnológico, sendo o primeiro relacionado com aspectos pecuniários, tais como lucratividade, crescimento de vendas e ativos. O desempenho tecnológico é definido em termos de variáveis ligadas a produção, pesquisa e inovações de produtos e processo.

Na segunda seção citam-se algumas razões que levaram a escrever este trabalho. A terceira discute a metodologia. Na quarta apresentam-se alguns resultados empíricos e a última, finalmente, propõe as conclusões.

---

(\*) O Autor é professor da Universidade de Brasília.

(1) Uma empresa é definida como brasileira quando o capital estrangeiro consiste em menos de 25%. A firma é estrangeira quando a participação brasileira é inferior a 25%.

---

## 2. RAZÕES E OBJETIVOS

---

Várias são as interpretações na literatura sobre organização industrial e comportamento empresarial de firmas em países em processo de industrialização, ligando diretamente, ou aludindo a que as firmas estrangeiras têm certas qualidades que as diferenciam das nacionais, tais como maior dinamismo, melhor organização, maior agressividade no mercado etc.. Essas conclusões têm sérias implicações para uma política de desenvolvimento tecnológico, de incentivos fiscais, e até mesmo sobre a postura em relação ao investimento estrangeiro e remessas de lucro.

Em geral estudos de organização industrial e estrutura de mercado ignoram os efeitos que o grau de propriedade produz sobre o desempenho da firma. As conclusões a esse respeito são derivadas indiretamente de estudos sobre concentração industrial que, devido às metodologias adotadas, porém, não podem isolar efeitos de dinamismo de setores e do tamanho da firma em si do grau de propriedade. Os índices de concentração, apesar de indicarem tendências oligopolistas, não podem captar os efeitos de liderança de preço ou comportamento de cartéis no mercado e de inovações tecnológicas, os quais afetam diretamente o desempenho das firmas.

Os estudos de concentração procuram medir o grau de participação de firmas no setor por meio de índices. O problema com índices consiste em que, devido às restrições no uso de dados a nível de empresa individual, tratam de medir a concentração a nível de estabelecimento. Além disso, os dados se referem a mais de dois estabelecimentos, sendo necessário o uso de intervalos de classe. A distribuição dentro do intervalo fica desconhecida, não se sabendo portanto o poder econômico da firma ou poder de liderança que possa exercer no grupo. Aí surgem também problemas com a heterogeneidade de produtos pois os estabelecimentos são agrupados através de classificação industrial de dois ou quatro dígitos (FAJNZYLBER [4], Cap. III). Entretanto, sabe-se que, dado o nível de concentração, quanto menor for a integração vertical, maior a chance de encontrar firmas com maior grau de monopólio para bens específicos. Variações na elasticidade-renda co-variam com dinamismo inter e intra-setorial, que fica também escondido pela falha dessas medidas em isolar a heterogeneidade dos produtos.

Por outro lado, as teorias do comportamento empresarial, subjacentes às teorias do desenvolvimento econômico, também abstraíndo os efeitos citados e a estrutura do mercado, mencionam, e às vezes explicitam, que um dos entraves no processo de desenvolvimento numa economia de mercado está ligado à falta de espírito empresarial no sentido de canalizar, organizar e dirigir recursos produtivos para a economia. Essa falta de dinamismo e de espírito de aventura dos empresários nacionais é tida, em parte, como responsável pelo fraco desempenho das economias onde se inserem.

Dentro desse contexto o empresário é visto como um fator de produção, escasso em algumas economias e abundante em outras. Assumindo inseparabilidade entre a origem de capital e a nacionalidade do empresário estrangeiro, a argumentação engrossa as fileiras de opiniões pró-capital estrangeiro. Consequentemente, as barreiras à mobilidade devem ser levantadas tanto para o capital como para outros fatores de produção, tais como gerentes e administradores. As nações subdesenvolvidas devem importar tanto o capital como administração, e até mesmo a tecnologia.

A América Latina é tida como pobre em espírito empresarial. Esta é uma visão bem comum na literatura, adotada por estudiosos americanos que, sem dúvida, influenciam pensadores brasileiros. Não é por menos que encontramos afirmações como essa referindo-se à América Latina: "Only Profit mindedness is present there. and even this concept. requires substancial qualification (LAUTERBACH, [10], p. 156). Como o empresário não se preocupa somente com o lucro, lucratividade é apenas uma condição necessária para que haja desenvolvimento (HORSETITZ [8]). Lucratividade tem de ser complementada pelo desejo de reinvestir, pelo espírito de competição, inovação e de assumir risco.

Essas idéias têm raízes nos trabalhos de WEBER [15] e SOMBAR [14], e são fortalecidas pelo argumento de SCHUMPETER [12], que atribuiu importância fundamental ao empresário no processo de desenvolvimento econômico. Outros estudos que procuram correlacionar desenvolvimento de uma região com nível de atividade empresarial chegam à conclusão de que, para que haja uma oferta abundante de empresários, devem existir certas condições (HARRIS [7]).

Entretanto, como o empresário é um fator de produção, com oferta e procura similar a qualquer outro bem, existe no argu-

mento um vício circular — já citado por BARAN — de que não há homens de negócios capitalistas porque não há capitalismo, e não há capitalismo por falta de capitalistas (Baran [1], p. 237).

Nos trabalhos de economistas e sociólogos como F. Fajnzylber e F. H. CARDOSO, pelas conclusões e resultados apresentados, conclui-se que existe uma diferença significativa entre firmas brasileiras e estrangeiras quanto ao desempenho econômico e agressividade de mercado. As firmas estrangeiras são tidas como mais dinâmicas, e apresentam maiores produtividade, intensidade de capital e lucratividade (Fanzylber [4], Cap. III e [5]). Nos trabalhos de Fanzylber as conclusões sobre as firmas multinacionais prendem-se à questão de participação em setores mais concentrados e dinâmicos que à questão empresarial em si: a participação das empresas estrangeiras se dá mais naqueles setores de alta rentabilidade e de uso intensivo de capital. Portanto, o problema de concentração e oligopólio se confundem com desempenho econômico via conclusões sobre participação dessas firmas nos setores mais dinâmicos. Também, como os índices de concentração não indicam a distribuição das quatro maiores empresas dentro do intervalo de classe usado (conforme já citado), o grau de monopólio de uma grande empresa multinacional não é detectado.

Nos trabalhos de F. H. Cardoso a dependência do empresário latino-americano o leva a um estado de inércia incompatível com a necessidade de um desenvolvimento endógeno ([2] e [3]). Faz mesmo afirmações tais como “o empresário nacional prefere maiores lucros do que melhorar o produto” ([3], p. 136). Afirmações como esta, tomadas fora de seu contexto, levam à interpretação de um comportamento peculiar do empresário brasileiro.

Nas conclusões desses pensadores, portanto, infere-se que realmente as firmas estrangeiras têm superioridade sobre as brasileiras. Essa superioridade das multinacionais se torna com o tempo um desafio à burguesia nacional, temido não só no Brasil e América Latina mas também sentido na Europa pelo avanço americano, como já decantado no popular livro de J.J. SERVANSCHREIBER, **O Desafio Americano** [13].

Subjacente a tudo isso há correntes que aceitam estas conclusões acrescentando um caráter dogmático, poder-se-ia dizer até mesmo de cunho ideológico, atribuindo a diferença no desenvolvimento econômico entre países e entre firmas ao fator “em-

presário”, considerando-o um fator necessário ao desenvolvimento, mas escasso em países pobres. E, quando as condições locais de “empresário” não são favoráveis, eles devem ser importados, ou através de imigrações induzidas ou conjuntamente com seus ativos, à procura de maior taxa de retorno.

A confusão que surge a partir disso tudo está calcada num equívoco interpretativo do papel do empresário no desenvolvimento econômico, como já apontou Baran ([1], p. 235) e na ausência de uma metodologia adequada aos problemas de isolar a influência que a estrutura de mercado exerce sobre a conduta e desempenho das firmas, e de isolar os efeitos de localização setorial do grau de propriedade. Na ausência de considerações estruturais e conjunturais, a idéia da dependência empresarial fica fortalecida sem abrir opções para um desenvolvimento endógeno a nível da iniciativa privada.

Procura-se neste trabalho, através de uma metodologia simples mas adequada para isolar esses efeitos do grau de propriedade, determinar até que ponto e em que sentido as empresas brasileiras diferem das estrangeiras operando num mesmo mercado com produtos concorrentes, do mesmo tamanho e localizadas numa mesma área.

Várias têm sido também as tentativas de traçar uma relação direta entre concentração, lucratividade e desempenho tecnológico. Embora haja bastante problemas com mensuração, quase todos os autores concordam em haver relação direta entre concentração e lucro (Para uma revisão em português, v. KUME [9]).

Quanto à relação entre tamanho de firmas e pesquisa, vários autores enfatizam existir uma relação direta, sendo o mais notável J. K. GALBRAITH [6]. Uma completa revisão da literatura encontra-se em SCHERER [11], Caps. 15 e 16. O argumento levantado em favor da grande firma prende-se à complexidade das pesquisas científicas de hoje e aos recursos disponíveis à firma, e não necessariamente ao comportamento empresarial.

---

### 3. METODOLOGIA

---

Através de uma hipótese nula bem ampla, acredita-se possível medir o caráter e natureza da classe empresarial brasileira pelo desempenho de seus empreendimentos — eles seriam tão

aventureiros, inovadores, eficientes e “profitseekers” como seus rivais estrangeiros, inexistindo razões para haver diferenças significantes em seu desempenho, quando isolado dos efeitos da estrutura de mercado e das indústrias onde operam.

A metodologia básica utilizada é simples, e pode ser encontrada em qualquer livro-texto de estatística geral, (Dixon e Massey, 1969; Snedecore Cochran, 1967; Croxton et al., 1967). Consiste em tirar a diferença entre as variáveis de cada amostra, obter a média, o desvio-padrão e testar.

Partindo desta indicação e dos resultados apresentados por estudos de organização industrial com implicações já discutidas sobre o comportamento de firmas estrangeiras e nacionais, apresenta-se agora uma simulação simples e estática demonstrando como esses resultados são obtidos (Tabela 1). Espera-se assim esclarecer ainda mais a importância da metodologia.

Nesta simulação assume-se que a taxa de lucro varia entre a classe média de firma; quanto maior a firma, maior será a taxa de lucro sobre o ativo, maior a intensidade de capital. Portanto, assume-se também uma distribuição uniforme por classe de tamanho quanto à intensidade de capital, taxa de lucro sobre o ativo, número de empregados e tamanho do ativo. A variância se dá exclusivamente interclasses e não intraclasse. A distribuição do número de estrangeiros por classe é idêntica, havendo um peso relativo muito maior de firmas brasileiras à medida em que o tamanho médio das firmas diminui. O objetivo é demonstrar que o índice de concentração industrial tende a esconder o que acontece dentro do intervalo, e o efeito que se mede se refere ao valor médio do intervalo, e que capta somente o efeito de tamanho e não de comportamento empresarial referente à nacionalidade do capital.

A comparação entre dois universos pode ser feita, ou através das médias de duas amostras independentes ou, se necessário, pela formação de pares de cada elemento das amostras, como já citado. A segunda opção, como já se mencionou, foi a adotada e, como não se tinha justificativa de normalidade, utilizou-se o teste *t*.

A escolha dos pares foi feita da seguinte maneira. Escolheram-se primeiro os setores de auto-peças, papel e papelão, plásticos, têxteis e metal-mecânica. Uma vez escolhidos os setores,

TABELA 1  
SIMULAÇÃO: DADOS

| Tamanho de Firms Classe | N.º de Empregados (Média da Classe) | Ativo Médio da Classe | Taxa Média Lucro Sobre o Ativo |
|-------------------------|-------------------------------------|-----------------------|--------------------------------|
| Pequena                 | 200                                 | 200                   | 8%                             |
| Média                   | 500                                 | 1.000                 | 12%                            |
| Grande                  | 1.000                               | 3.000                 | 20%                            |

  

| Intensidade Média de Capital | N.º de Firms |             |
|------------------------------|--------------|-------------|
|                              | Estrangeiras | Brasileiras |
| 1                            | 6            | 40          |
| 2                            | 6            | 25          |
| 3                            | 6            | 5           |

## SIMULAÇÃO: RESULTADOS

|                             | Estrangeiras | Domésticas |
|-----------------------------|--------------|------------|
| N.º de Firms                | 18           | 70         |
| N.º de Empregados por Firma | 567          | 364        |
| Ativo por Firma             | 1.400        | 686        |
| Intensidade de Capital      | 2.47         | 1.88       |
| Taxa de Lucro               | 25,73%       | 12,60%     |

partiu-se para a escolha da firma, procurando localizar dentro do setor uma empresa brasileira e uma estrangeira que tivessem o mesmo tamanho medido pelo número de empregados ou pelo valor do ativo. Uma vez escolhidos os pares, solicitava-se uma entrevista com o presidente da empresa, o gerente ou um dos diretores para aplicar um questionário. A chave de manter a metodologia coerente com os objetivos estava assegurada pela escolha dos pares. O problema de isolar o dinamismo do setor

também o estava pela formação de pares dentro do mesmo setor. Similarmente, o efeito tamanho era isolado pela comparação de firmas de dimensões aproximadas. O local escolhido foi a Grande São Paulo.

### 3.1. Crítica à Metodologia

A crítica da metodologia se prende a problemas de amostragem e escolha de pares. Com relação a estes, além dos problemas logísticos de formação, existe um mais sério ligado a possíveis vieses de diferenças e o de variância muito grande. A variância podia ser diminuída com uma amostra muito maior, mas de custo proibitivo, contentando-nos então com cuidados especiais na escolha dos pares.

Outra crítica refere-se à fidedignidade dos dados. Alega-se que firmas estrangeiras escondem seus lucros através de sub e superfaturamento entre filial e matriz fora do país. Isso é um problema insolúvel, mas as firmas domésticas, pela mesma necessidade de esconder seus lucros, podem utilizar mecanismo semelhante, especialmente aquelas que participam dos incentivos fiscais com operações em outras regiões.

---

## 4. RESULTADOS

---

Esta seção apresenta os resultados relativos ao desempenho econômico e financeiro. A Tabela 2 destaca as diferenças de taxas relativas ao crescimento. Algumas destas taxas são típicas de administração de empresa, outras foram escolhidas para a pesquisa.

As diferenças negativas implicam em vantagens para as firmas estrangeiras, entretanto sem nenhuma diferença significativa. Nota-se que o fluxo de caixa é maior nas firmas estrangeiras que nas brasileiras, apesar de estas apresentarem menores taxas de lucro. Este resultado está ligado ao comportamento das estrangeiras no sentido de dependerem mais do capital de giro próprio e de utilizarem altas taxas de depreciação implicando uma tendência a maiores taxas de acumulação. Quanto à lucratividade média sobre o capital e ativo ser menor para as estrangeiras.



TABELA 2  
DESEMPENHO FINANCEIRO

| Variáveis*   | Diferença<br>Média | Erro<br>Padrão | Graus de<br>Liberdade |
|--|--------------------|----------------|-----------------------|
| — Crescimento médio anual das vendas                 | -2,34              | 7,83           | 18                    |
| — Crescimento médio anual dos ativos                 | -2,560             | 7,87           | 19                    |
| — Crescimento médio anual de emprego                 | -4,600             | 7,87           | 19                    |
| — Taxa média do lucro sobre Capital (5 anos 1970-74) | ,050               | ,050           | 18                    |
| — Taxa média do lucro sobre o ativo (5 anos 1970-74) | ,012               | ,035           | 18                    |
| — Taxa média do fluxo de caixa sobre o capital       | - ,012             | ,059           | 18                    |
| — Taxa média do fluxo de caixa sobre o ativo         | - ,016             | ,037           | 18                    |

\* As variáveis são em milhões de cruzeiros e as taxas em percentagens.

não existe explicação a não ser a questão de fidedignidade de dados, mas seria especulação opinar sobre isso. Apesar disso, os primeiros três resultados da tabela, crescimento médio anual das vendas, dos ativos e de emprego demonstram uma vantagem maior para as estrangeiras, o que põe ainda mais dúvidas sobre sua baixa lucratividade. O quadro se torna mais complexo dado que, na realidade, estas diferenças são consistentes. A nível estatístico pode-se afirmar apenas que não são significantes.

A Tabela 3 demonstra apenas tendência de endividamento entre os pares de firmas. A diferença quanto ao débito total sobre ativo mostra uma pequena margem a favor das empresas brasileiras, porém praticamente nula, não proporcionando qualquer interpretação adicional. Quanto à segunda entrada, débito sobre capital, há uma tendência nas estrangeiras de se endividarem mais. Em geral essa taxa é tida como indicação de dinamismo e,

TABELA 3  
A ESTRUTURA DO DÉBITO

| Variáveis  | Diferença<br>Média | Erro<br>Padrão | Graus de<br>Liberdade |
|--|--------------------|----------------|-----------------------|
| Média do Débito Total<br>sobre o Ativo (1970-74)   | ,004               | ,055           | 19                    |
| Média do Débito Total<br>sobre o Capital (1970-74) | -,175              | ,290           | 19                    |

quanto maior, menor será a aversão ao risco. Pelo resultado negativo podia-se concluir que as estrangeiras são mais dinâmicas, entretanto, como em várias diferenças, o resultado é muito pequeno. Todavia, ligando esse resultado àquele da Tabela 2, um quadro fosco começa a se formar sobre uma tendência, depende em parte do comportamento administrativo da empresa e da disponibilidade de recursos para manter a firma solvente.

A Tabela 4 apresenta os primeiros resultados sobre o desempenho tecnológico. Duas diferenças são significantes, a primeira sendo percentagem das vendas de produtos com mais de cinco anos no mercado — produtos velhos. Neste caso as firmas estrangeiras lideram as brasileiras. A segunda se refere a percentagem das vendas de produtos modificados nos últimos cinco anos. Nas firmas brasileiras uma parte de suas vendas é maior que as estrangeiras, nesta categoria. A terceira entrada na tabela indica pouca diferença entre os dois grupos, isto na percentagem de vendas de produtos novos. Para entender melhor os resultados destas três entradas, as vendas totais foram divididas em vendas de produtos velhos, como já definidos, e em produtos novos. Estes estão ainda subdivididos em completamente novos (novos na tabela) e modificados. Em geral as percentagens já vieram fornecidas pelas firmas, havendo em alguns casos discrepâncias consideradas importantes. Mas os resultados são consistentes com todas as entradas seguintes da tabela. Aparentemente há uma relação direta entre introduzir modificação no produto e no maquinário. A diferença negativa na entrada, percentagem de processo antigo, está correlacionada pelo menos em sinal com

produtos velhos. O mesmo ocorre com a percentagem de modificação no processo de produção para produzir produtos modificados.

TABELA 4  
INOVAÇÕES EM PRODUTOS E PROCESSOS

|  | Diferença<br>Média | Erro<br>Padrão | Graus de<br>Liberdade |
|--|--------------------|----------------|-----------------------|
| Percentagem das vendas de produtos com mais de 5 anos no mercado, em 1974.                           | -19,400            | 7,903          | 19*                   |
| Percentagem das vendas de produtos modificados nos últimos 5 anos                                    | 17,600             | 8,147          | 19***                 |
| Percentagem das vendas de produtos novos criados depois de 1970                                      | -2,000             | 6,646          | 19                    |
| Percentagem do processo antigo — i. é, valor do maquinário instalado na produção de produtos antigos | -13,526            | 11,170         | 18                    |
| Percentagem de mudança no processo de produção relacionado com a Introdução de novos produtos        | 8,526              | 8,494          | 18                    |
| A mesma mudança com relação a modificação de produtos  | 1,421              | 7,465          | 18                    |
| Número de produtos novos   | 4,429              | 1,888          | 7***                  |
| Número de firmas introduzindo mudanças no processo de produção                                       | ,150               | ,109           | 19***                 |

NOTA: \* Significante a 2,5%. Teste de duas caudas

\*\* Significante a 5%. Teste de duas caudas

\*\*\* Significante a 10%. Teste de duas caudas.

A única relação fraca entre produtos e processo está na entrada de produtos novos com a modificação de processos para sua produção. Neste caso as estrangeiras tendem a apresentar maior número de produtos novos, enquanto as brasileiras introduzem maior percentagem de mudanças no processo de produção para obtenção de novos produtos. As firmas brasileiras também se apresentam com maior número de produtos novos, e o número de firmas com produtos novos é maior (últimas duas entradas da tabela).

Os resultados da Tabela 4 são significantes em dois sentidos. Primeiro, nota-se uma diferença grande quanto à inovação de produtos e processo. Segundo, na inovação de produtos as brasileiras vão além das estrangeiras. Estas estão firmes com produção de produtos velhos — diferença significante. Analisando so-

TABELA 5  
ESFORÇO INOVADOR

| Variáveis   | Diferença Média | Erro Padrão | Graus de Liberdade |
|---|-----------------|-------------|--------------------|
| — Número de patentes criadas de 1970 a 1974         | 2,118           | 1,876       | 16                 |
| — Número de firmas desenvolvendo maquinário próprio | ,250            | ,099        | 19*                |
| — Percentagem do maquinário desenvolvido pela firma | 1,667           | 5,914       | 8                  |
| — Pesquisa em novos produtos: 1970-1974             | ,294            | ,66         | 16***              |
| — Pesquisa em processo: 1970-1974                   | ,200            | ,200        | 16                 |
| — Pesquisa em matéria-prima: 1970-1974              | ,067            | ,182        | 14                 |
| — Percentagem do maquinário que é importado         | -35,667         | 11.084      | 8*                 |

(\*) Significante a 2,5%, Teste de duas caudas.

(\*\*\*) Significante a 10%, Teste de duas caudas.

mente as diferenças significantes, nota-se que as empresas estrangeiras limitam-se a manter as vendas de produtos antigos, com mais de cinco anos no mercado, enquanto as brasileiras mostram maior dinamismo em número de produtos, em número de firmas introduzindo novos produtos e na modificação de novos produtos.

Como na Tabela 4, as variáveis da Tabela 5 procuram medir a diferença no esforço inovador das firmas. Entretanto, a Tabela 5 refere-se ao esforço no desenvolvimento tecnológico, e a 4 refere-se ao resultado desse esforço. Todas as diferenças apresentadas nesta tabela, com exceção da última, são positivas, com apenas duas significantes: número de firmas desenvolvendo maquinário próprio e pesquisas sobre novos produtos. Nota-se ainda que a diferença no número de patentes criadas e percentagem de maquinário desenvolvido pela firma favorece bem as brasileiras, mas há uma grande variação que resulta num erro padrão alto e num nível de significância não aceitável. As duas últimas variáveis, pesquisa em processo de produção e em matéria-prima, apresentam diferenças pequenas. O número de patentes criadas no período relaciona-se com o número de produtos novos da Tabela 4. O número de firmas fazendo pesquisa sobre processo também se relaciona com o número de firmas introduzindo mudanças no processo de produção.

Portanto, pelos resultados dessas duas tabelas (4 e 5), é impossível concluir se há ou não diferença significativa entre as duas amostras. As firmas brasileiras estão envidando um esforço muito grande em pesquisa, especialmente no uso de maquinário próprio. Por essa razão, incluiu-se nesta tabela uma entrada referindo-se à importação de maquinário. E nesta relação há uma diferença muito grande entre firmas brasileiras e estrangeiras. As estrangeiras importam grande quantidade de seu maquinário, enquanto as brasileiras tendem a desenvolver suas máquinas e ferramentas.

Na última tabela, a 6, apresentam-se algumas variáveis relacionadas com emprego. Em nenhuma das diferenças encontraram-se resultados significantes. As duas primeiras entradas, ativo total médio sobre emprego e ativo fixo médio sobre emprego, são tidas como representando o índice de capital da firma. Ativo fixo e total são em valores monetários e definidos pela própria empresa. Aí surge o problema de estar medindo, não a variância no nível de capitalização, mas sim nas respostas das firmas.

TABELA 6  
EMPREGO E SALÁRIO

| Variáveis  | Diferença<br>Média | Erro<br>Padrão | Graus de<br>Liberdade |
|--|--------------------|----------------|-----------------------|
| Taxa média do ativo total<br>sobre emprego           | 20,845             | 23,764         | 19                    |
| Taxa média do ativo fixo<br>sobre emprego            | 7,620              | 7,210          | 19                    |
| Percentagem do crescimento<br>médio anual do emprego | - 4,600            | 7,85           | 19                    |

Em qualquer uma das hipóteses adotadas, nota-se uma grande variação mas, neste caso, as brasileiras se destacam como mais intensivas no uso de capital. Este resultado é consistente com a última entrada, crescimento médio anual do emprego, que nas estrangeiras cresce mais que nas brasileiras. Entretanto, como nas outras diferenças, a variância é muito grande.

## 5. CONCLUSÃO

No início deste trabalho argumentou-se que a diferença em desempenho econômico ou tecnológico entre firmas brasileiras e estrangeiras ligava-se a outros fatores, e não ao grau de propriedade, e que o empresário brasileiro era tão dinâmico quanto outro. A diferença atribuída desapareceria se se adotasse uma metodologia de maneira que os efeitos de tamanho e dinamismo de setor fossem isolados. Apesar de a organização da empresa ser importante para seu bom funcionamento, sua existência constitui um fato exposto que já não serviria de base para julgar seu desempenho isolado dos fatores apontados. Também quanto ao fator empresário, mesmo sendo importante no dinamismo da empresa, não vale a pena concentrar esforço para descobrir sua função quando já se sabe que o dinamismo está mais ligado a fatores de mercado e do lado da demanda que à existência de dinamismo por parte do indivíduo ou organização da propriedade.

Ficou também implícito que a estrutura industrial influencia muito na conduta e no desempenho da firma, anulando os efeitos de propriedade. Poderia haver uma grande variância no desempenho, com o efeito de esconder diferenças significantes mas, por outro lado, forçando a uma conclusão de ser implausível aceitar a existência de diferenças significantes entre firmas estrangeiras e brasileiras, embora possa ocorrer em casos isolados.

O que os resultados demonstram é, na realidade, uma variância muito grande nas diferenças, criando erros-padrão elevados e de pouca significância. Deixa-se a hipótese geral sem uma rejeição taxativa, mas impede-se uma aceitação sob pena de erro muito maior. Entretanto, alguns resultados são suficientemente fortes para demonstrar em que sentido as firmas brasileiras diferem de suas concorrentes estrangeiras.

Quanto ao desempenho econômico, nenhuma diferença significativa foi encontrada. Apenas constatou-se uma tendência nas estrangeiras a crescerem mais em vendas, ativo e emprego, além de manterem um maior fluxo de caixa, enquanto as brasileiras tinham uma maior taxa de lucro no período 1970-74. Na estrutura do débito as diferenças são muito pequenas sem nenhuma implicação adicional, a não ser que se considere a diferença do débito total sobre capital como um sinal de maior aceitação de risco pelas estrangeiras. As diferenças mais significantes serão encontradas no desempenho tecnológico (Tabela 4). Aí identificamos as brasileiras com maior número de produtos novos, maior número de firmas introduzindo mudanças no processo de produção e uma maior diferença nas percentagens de vendas e modificação de produtos. Isso foi interpretado conjuntamente com o resultado da última e segunda entradas da Tabela 5 (percentagem de maquinário importado e número de firmas desenvolvendo maquinário próprio) como tendência das firmas brasileiras a procurarem auto-suficiência e das estrangeiras a serem mais dependentes.

Em conclusão, pelos resultados desses dados, não é possível nem razoável afirmar ou rejeitar a hipótese de que as firmas estrangeiras são mais dinâmicas e inovadoras que as brasileiras.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- [1] **BARAN, Paul** — **The Political Economy of Growth**, N. York: Monthly Review Press, 1957. N.Y.
- [2] **CARDOSO, Fernando H.** — **The industrial Elite**, in Seymour M. Lipset e Aldo Solari (eds.) — **Elites in Latin America**, Oxford University Press: 1967.
- [3] ——— — **Empresário Industrial e Desenvolvimento Econômico no Brasil**, 2.a ed., Corpo e Alma do Brasil, S. Paulo: Difusão Européia do Livro, 1972.
- [4] **FAJNZYLBER, Fernando** — **Sistema Industrial e Exportação de Manufaturados, Análise da Experiência Brasileira**, RIO: IPEA/INPS, 1971.
- [5] ——— — **Las Empresas Transnacionales y el Sistema Industrial de México**, Simposium sobre las Empresas Transnacionales y los Países Receptores (mimeo), México: abril, 1975.
- [6] **GALBRAITH, John K.** — **The New Industrial State**, New York: Houghton Kinflin, 1967.
- [7] **HARRIS, John R.** — **Entrepreneurship and Economic Development**, in Louis Cain e Paul Uselding (eds.) — **Business Enterprise and Economic Change**, Kent University Press: 1966.
- [8] **HORSETITZ, Bert** — **Entrepreneur and Economic Growth**, in **Sociological Aspects of Economic Growth**, Free Press of Glecol, 111: 1960.
- [9] **KUME, Honorio** — **Margens de Lucro e Estrutura de Mercado na Indústria Brasileira**. Universidade de Brasília: Departamento de Economia, 1976 (mimeo).
- [10] **LAUTTERBACH, Albert** — **Enterprise in Latin America**, Cornell University Press: 1966.
- [11] **SCHERER, F.M.** — **Industrial Market Structure and Economic Performance**, Chicago: Rand McNally and Co., 1970.
- [12] **SCHUMPETER, Joseph** — **Capitalism, Socialism and Democracy**, 3.a edição, Nova York: Harper Row, 1962.
- [13] **SERVIAN-SCHREIBER, J. J.** — **The American Challenge (O Desafio Americano)**, Nova York: Atheneum House, 1968.
- [14] **SOMBAR, Werner** — **The Quintessence of Capitalism: A Study of History and Psychology of the Modern Business Man**, Nova York: Fertig, 1967.
- [15] **WEBER, Max** — **The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism**, New York: Scribner, 1958.