

# Organização Industrial e Ação Empresarial nos Países em Desenvolvimento: Os Grupos

Nathaniel H. Leff(\*)

## I. INTRODUÇÃO

O tópico organização industrial não tem recebido muita atenção na análise do desenvolvimento econômico do pós-guerra. Esta negligência ocorreu a despeito da importância da organização industrial para questões como a eficiência na produção e investimento e, especialmente, para a transmissão de economias externas que, como se acredita, desempenham um papel chave no processo de desenvolvimento. Em compensação, o tema referente à ação empresarial nas economias menos desenvolvidas foi debatido à exaustão, embora nem sempre em termos teóricos satisfatórios. Como William Baumol se expressou há uma década, apesar da “reconhecida importância do empresário. (ele é) um dos personagens mais vagos do elenco que constitui o objeto de análise econômica. (e) praticamente desapareceu da literatura teórica” Esta vagueza conceitual é especialmente prejudicial para a análise das economias em desenvolvimento onde a ação empresarial é provavelmente mais necessária para a expansão do produto e mudanças estruturais do que em países mais desenvolvidos.

---

(\*) Professor da Escola de Pós-Graduação em Administração, da Universidade de Columbia.

Organização industrial e ação empresarial estão, é claro, relacionadas, e este trabalho tenta avançar na teoria considerando as duas conjuntamente. Desenvolve-se o raciocínio concentrando a atenção e analisando um padrão de organização industrial dos países em desenvolvimento que tem efeitos importantes sobre o funcionamento dessas economias e, particularmente, sobre as condições que afetam as decisões de investimento e produção. Este padrão de organização industrial, que chamarei de "Grupo", é diferente de outras formas de organização capitalista de países menos desenvolvidos que têm sido mais extensivamente caracterizados e discutidos como, por exemplo, a corporação do setor público, a companhia de propriedade do grande público, a companhia de propriedade familiar e a corporação multinacional. Apesar de sua existência como um fenômeno que aparece em muitos países em desenvolvimento e a despeito de seus efeitos econômicos difusos, que serão discutidos a seguir, o Grupo raramente tem sido objeto de análises gerais. Alguns aspectos do fenômeno do Grupo já foram apontados anteriormente, geralmente em observações relacionadas a um país menos desenvolvido individualmente. Do mesmo modo, a maioria dos observadores enfocaram um ou dois aspectos dos Grupos, tais como seus poderes de monopólio ou suas conexões políticas. Entretanto, dedicou-se relativamente pouco esforço à caracterização conceitual dos Grupos em termos analíticos mais abrangentes, incluindo as implicações para o desenvolvimento econômico, organização industrial e capacidade empresarial.

---

## II. OS "GRUPOS"

---

Em muitos dos países menos desenvolvidos, uma parte significativa do setor industrial doméstico privado e especialmente as atividades que usam técnicas relativamente modernas e intensivas de capital, está organizada de acordo com um padrão institucional específico. Seguindo o termo latino-americano, podemos chamar a esta estrutura de "Grupo" embora este padrão de organização econômica seja também comum, com nomes diferentes, na Ásia e África. A documentação sobre a estrutura e a escala das atividades dos Grupos em muitos países menos desenvolvidos é escassa. Isto não é de surpreender, pois a coleta de dados sobre um fenômeno, usualmente requer que sua existência seja inicialmente caracterizada na literatura profissional e

que um aparato teórico seja desenvolvido para analisá-lo. Tal aparato geral não foi previamente desenvolvido quanto aos Grupos. No entanto, baseando-se no material já disponível, as generalizações seguintes podem ser adiantadas.

O Grupo é uma firma com múltiplas empresas que transaciona em mercados diferentes mas que o faz sobre um controle empresarial e financeiro comum. De modo mais amplo, este padrão de organização industrial tem duas características básicas. Primeiro, o Grupo retira o seu capital e a sua alta administração de fontes que transcendem a uma única família. O capital e a gerência podem vir de certo número de famílias ricas mas eles se perfilam no Grupo como uma única unidade econômica. Os gerentes-proprietários do Grupo incluem tipicamente alguns (embora não todos) membros da família, na qual, a atividade original do Grupo se iniciou. Entretanto, o que distingue esta instituição da firma familiar e o que lhe dá recursos para seu maior fôlego é o fato que gerentes-proprietários de outras famílias também participam. Os membros são pessoas ligadas por relações de confiança recíproca que, geralmente, possuem antecedentes pessoais, étnicos ou comunais similares.

Segundo, de modo parecido com os *zaibatsu* do Japão pré-Segunda Guerra, os Grupos investem e produzem em diversos mercados de produtos ao invés de apenas em uma linha de produção. Estes mercados podem ser bastante diversos, cobrindo, por exemplo, desde produtos de consumo duráveis, químicos até laminação do aço. Estas atividades, algumas vezes, foram selecionadas baseando-se na integração horizontal e vertical. Em outros casos, os investimentos novos são feitos em mercados de produtos correlatos, mas nos quais as habilitações técnicas e gerenciais do Grupo são aplicáveis como insumos. Os Grupos maiores incorporam também bancos e outros intermediários financeiros para canalizar capital de fontes externas aos membros imediatos do Grupo. Finalmente, os Grupos normalmente exercem um grau considerável de poder de mercado nas atividades em que operam.

Em alguns aspectos, as atividades diversificadas dos Grupos, obviamente, assemelham-se aos conglomerados americanos. Entretanto, por razões microeconômicas discutidas adiante, os Grupos se desenvolveram autóctone e independentemente nos países menos desenvolvidos. É importante notar também que em muitos desses países o patrimônio dos Grupos individuais maiores atingem dezenas de milhões de dólares. Tomados todos

em conjunto, os Grupos abrangem uma percentagem significativa do setor industrial moderno, e, particularmente, daquela parcela desse setor que não é de propriedade estatal ou multinacional.

Não se dispõe de documentação confiável sobre a extensão das atividades dos Grupos em muitos países; e nos países menos desenvolvidos com investimentos substanciais de corporações multinacionais seria fácil subestimar a importância do investimento dos Grupos. Isto porque a estratégia de investimento dos Grupos envolve o equilíbrio de carteiras através da diversificação por diferentes atividades; e conseqüentemente, eles não concentram seus investimentos em uma única indústria. Por outro lado, as corporações multinacionais sediadas no exterior também podem diversificar suas carteiras internacionalmente. Devido à diversificação, multi-atividade dos Grupos, as corporações multinacionais são, com freqüência, as maiores firmas em certas indústrias. A posição dos estrangeiros, como firmas dominantes em indústrias individuais, pode desviar a atenção do fato de ser maior o patrimônio total dos Grupos dentro do setor industrial como um todo.

Apesar da limitação dos dados, algumas indicações permitem uma idéia da amplitude dos Grupos. Na Nicarágua, Strachan aponta que no início dos anos 70, quatro Grupos eram responsáveis por 35% de todos os empréstimos e investimentos do setor financeiro em seu todo e de uma porcentagem maior considerando-se apenas o setor financeiro privado. No Paquistão em 1968, 10 Grupos controlavam 33% de todos os ativos das firmas privadas paquistanesas no setor manufatureiro moderno e 30 Grupos controlavam 52%<sup>(12)</sup> Esses ativos eram mantidos em uma ampla gama de atividades diversificadas. Do mesmo modo, na Índia, os quatro maiores Grupos possuíam 17% dos ativos das companhias públicas e privadas em 1968; e os 20 maiores possuíam 28%. No tocante à diversificação, dados sobre 37 dos maiores Grupos proprietários na indústria indiana mostrou uma média de cinco atividades por Grupos. Excluindo-se os dois Grupos maiores (Tata e Birla), a média ainda era de quatro atividades por Grupo.

Um quadro mais detalhado do tamanho e diversificação dos Grupos em uma economia menos desenvolvida encontra-se disponível em um estudo de 1962 sobre o Brasil. Estes dados sobre os ativos e a diversificação dos Grupos brasileiros em 1962 são apresentados na Tabela 1. Embora esses dados permitam ter

uma idéia sobre o tamanho dos Grupos no Brasil, por diversas razões, a Tabela 1. tende a subestimar sua importância. Primeiro, o estudo considera apenas o capital próprio dos Grupos, excluindo recursos externos que pudessem mobilizar. Os dados baseiam-se nos registros contábeis que igualmente podem levar a uma subavaliação dos valores reais dos ativos, tanto para reduzir o pagamento de impostos quanto devido a defasagens contábeis causadas pela inflação. O estudo se limitou aos quatro estados mais industrializados do Sul do Brasil, omitindo assim outros Grupos localizados em outras regiões. Por fim, os dados da Tabela 1. são referentes a 1962, anteriores portanto à grande expansão econômica havida no Brasil após 1967. Uma atualização desses dados sem dúvida iria mostrar um crescimento ainda maior quanto ao patrimônio dos Grupos no Brasil.

TABELA 1.

PATRIMÔNIO E DIVERSIFICAÇÃO DE ATIVIDADES  
DOS GRUPOS PRIVADOS NACIONAIS EM QUATRO  
ESTADOS DO BRASIL - 1962

Tamanho do Patrimônio (em milhões de dólares)

	2.5 a 10.	10 a 25	+ de 25
Número de grupos	144	24	5
Número Médio de Empresas por Grupo	8*	21	n.d

Fonte: Queiroz (pgs. 47, 50, 64) ; Martins (pg. 86).

\* estimativa de amostra.

Nota: Dados em dólares de 1962, convertidos a partir dos valores em cruzeiros à taxa de câmbio de 400 cruzeiros por dólar.

Tendo em mente o tamanho e a diversidade dos Grupos e sua importância no setor privado nacional moderno da economia, discute-se a seguir os efeitos desse tipo de organização industrial sobre o funcionamento das economias em desenvolvimento. Primeiro, entretanto, deve-se analisar as causas da estruturação em Grupos.

---

### III. CAUSAS DO PADRÃO DE ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL EM GRUPOS

---

O padrão de organização industrial em Grupos é facilmente compreendido como uma resposta microeconômica a condições bem conhecidas de imperfeições de mercados nos países menos desenvolvidos. De fato, a emergência do Grupo como um modelo institucional poderia ter sido prevista baseando-se na teoria familiar e conhecendo-se o ambiente econômico desses países.

O Grupo pode ser definido como uma estrutura organizacional de apropriação de quase-renda que advém do acesso privilegiado a insumos escassos e imperfeitamente colocados no mercado. Alguns desses insumos, tal como capital, poderiam surgir mais eficientemente no mercado, mas nas condições dos países menos desenvolvidos isso não ocorre. Alguns desses insumos trazem dificuldades inerentes para terem um mercado eficiente; por exemplo, honestidade e competência confiável da parte da alta gerência. Finalmente, pode-se obter ganhos privados substantivos **não** colocando no mercado alguns insumos — por exemplo, informação gerada em uma atividade do Grupo que é relevante para o investimento (real ou potencial) e para decisões de produção em outros pontos da economia.

A ausência de mercados para riscos e incertezas também ajuda a explicar outra característica do padrão de expansão dos Grupos — sua entrada em linhas diversificadas de produtos. Este padrão pode aparecer devido exclusivamente ao tamanho relativamente pequeno do mercado doméstico para muitos produtos manufaturados nos países menos desenvolvidos. Mais importante, entretanto, por razões de equilíbrio de carteira de investimento, a diversificação tem um atrativo óbvio nas economias sujeitas a riscos e incertezas, decorrentes de instabilidade e mudanças estruturais rápidas. A prática dos Grupos de escolher novos investimentos com base nas conexões horizontais e verticais também deriva em parte do esforço para se diminuir o risco e a incerteza. A integração vertical é buscada para evitar a dependência aos monopólios ou oligopólios fornecedores de insumos de matérias ou de um oligopsonista para a venda de seus produtos. Em condições nas quais ambas as partes devem executar investimentos específicos e de longa duração, o oligopólio bilateral envolve sérios riscos e incertezas concernentes às quantidades, qualidades e preços a vigorarem no futuro quer para os

insumos, quer para os produtos. Além disso, a integração vertical pode evitar os custos de transação (barganha e implementação) que as complicadas negociações a distância exigiriam.

Estas condições que propiciam ganhos com a integração vertical são bem conhecidas nos países mais desenvolvidos. Entretanto, elas possivelmente são mais acentuadas nos países menos desenvolvidos. A probabilidade de ter de se defrontar com fortes poderes de mercado é maior nessas economias cujos mercados domésticos freqüentemente são muito pequenos para acomodar mais que uns poucos vendedores e compradores para muitos produtos intermediários. Por outro lado, nas economias relativamente grandes e abertas dos países mais desenvolvidos, as flutuações aleatórias nos componentes da demanda global por produtos intermediários específicos podem ser anuladas. As economias menos desenvolvidas, por sua vez, são muito pequenas e freqüentemente, muito fechadas, de modo a não permitir que a lei dos grandes números tenha esse efeito compensatório e faça mais predizível a demanda total do mercado pelos produtos intermediários individuais.

A instituição do Grupo é assim um mecanismo intrafirma para enfrentar as deficiências dos mercados de fatores primários, risco e produtos intermediários nos países em desenvolvimento. Nesta perspectiva, o padrão Grupo de organização industrial se adapta perfeitamente à teoria sobre a ação do empresariado e do desenvolvimento formulado por Harvey Leibenstein.

Leibenstein sugeriu que a ação empresarial em países menos desenvolvidos envolve a abertura de canais para o suprimento de insumos e para a colocação de produtos em situações nas quais não existe um mecanismo rotineiro de mercado. Na ausência desses "operadores intramercados", uma parte das quantidades, qualidades e custos de alguns insumos e/ou produtos ficaria tão obscurecidas pelos riscos e incertezas que não haveria nem investimento nem produção nessas atividades. Com seu acesso a insumos não comercializados e seu padrão de integração vertical, entretanto, os Grupos criam canais tanto para a mobilização quanto para a alocação desses insumos e produtos. De fato, o Grupo talvez possa ser melhor compreendido como uma inovação institucional para internalizar os retornos que derivam de operações intra-atividades nas condições imperfeitas dos mercados dos países menos desenvolvidos. O que ocorreu efetivamente foi que os Grupos se apropriaram dos ganhos das quase-ren-

das, apontadas por Leibenstein, que de outra forma seriam perdidas devido às imperfeições do mercado de fatores produtivos e à insuficiente ação empresarial.

O padrão Grupo de organização industrial não apenas propicia uma correspondência na "vida real" à teoria sobre a ação empresarial de Leibenstein como também sugere algumas extensões analíticas. Primeiro, o Grupo constitui um padrão de organização industrial que permite que **estruturas** invés de indivíduos talentosos exerçam a função central da ação empresarial intra-atividades. Outro desvio das expectativas teóricas prévias é que, com a instituição do Grupo, alguns fatores e produtos percorrem seu fluxo dentro da **firma** invés de pelo caminho do mercado.

---

#### IV OUTRAS EXPLICAÇÕES

---

A discussão anterior explicou o padrão Grupo de organização industrial extensamente como uma inovação institucional para superar e reverter em seu lucro próprio os benefícios advindos dos mercados imperfeitos dos países menos desenvolvidos. Deve-se porém considerar igualmente outras interpretações desse fenômeno.

Desse modo, foi sugerido que a estrutura Grupo surge principalmente em decorrência de conexões políticas que permitem acesso privilegiado a favores governamentais, digamos, na autorização para importar. Os Grupos, sem dúvida, se beneficiam da boa vontade governamental seja na forma de autorizações para importar, cartas patentes bancárias, isenções de impostos, créditos para investimento; mas isto dificilmente seria uma explicação "alternativa" Pois a ação empresarial dos Grupos e as externalidades que eles internalizam (veja adiante) ajudam a explicar porque certos favores governamentais podem ter um valor atual maior para os Grupos que para outras firmas; e conseqüentemente, por que os Grupos podem ultrapassar os outros na aquisição de favores e conexões políticas. De modo mais amplo, eu não acredito que a influência política "per si" seja uma razão suficiente para o surgimento do padrão Grupo. Se o leitor julgar ao contrário, entretanto, as conexões políticas podem prontamente ser conceituadas como insumos imperfeitamente colocados no mercado.

Também pode se sugerir que a estrutura do Grupo é devida apenas ao acesso imperfeito ao capital e que a altamente concentrada distribuição de riquezas comum nos países menos desenvolvidos simplesmente significa que os muitos ricos desempenham um papel perverso na industrialização. Eu acho esta explicação insuficiente em diversos termos. Primeiro, ela não consegue explicar por que apenas uma pequena percentagem de indivíduos e famílias na classe tradicional estabelece Grupos. Além disso, alguns Grupos foram fundados por indivíduos que não estavam inicialmente nas faixas mais elevadas de riqueza.

A ênfase que coloquei na importância de outras condições que não o acesso preferencial ao capital isoladamente como explicação para os Grupos é sustentada por outras características de sua estrutura. Os Grupos não operam unicamente como trustes financeiros ou companhias "holdings", ao contrário, exercem participação empresarial ativa em suas múltiplas atividades. A existência de estruturas similares aos Grupos no setor público de alguns países menos desenvolvidos é uma evidência adicional de que outros fatores além do acesso privilegiado ao capital está na base do fenômeno do Grupo como padrão de organização industrial. As companhias do setor público nos países menos desenvolvidos geralmente operam baixo condições menos restritivas de suprimento de capital que as firmas privadas. No entanto, onde a legislação permite, algumas companhias do setor público também investem e produzem em atividades diversificadas tal como os Grupos privados.

---

## V OS GRUPOS E A AÇÃO EMPRESARIAL

---

A existência de firmas diversificadas de grande porte é um fenômeno familiar às economias capitalistas avançadas. O que se ganha em apontar que um fenômeno similar, sob a forma particular dos Grupos, também ocorre nos países menos desenvolvidos?

Primeiro, o padrão Grupo de organização industrial ajudou a superar o fator restritivo, ação empresarial, que muitos observadores na primeira década do pós-guerra esperavam fosse limitar a velocidade do desenvolvimento econômico dos países subdesenvolvidos. Segundo, esta instituição permitiu que a ação

empresarial schumpeteriana “pura” se tornasse efetiva. Isto porque o Grupo torna disponível o capital e os recursos técnicos e gerenciais que são necessários para transformar “capacidade inovadora e vigilância a oportunidades” em investimentos e decisões de produção concretos. A instituição Grupo também facilita o aparecimento de economias no uso de recursos empresariais escassos. Economias de escala quanto ao fator ação empresarial podem ser apropriadas na medida que indivíduos capazes são utilizados em seu pleno potencial nas vastas e diversificadas atividades dos Grupos. Em adição aos efeitos de “centralização administrativa”, os Grupos aumentam a mobilidade empresarial, pois podem deslocar recursos empresariais à companhias específicas intragrupo, tão logo surja a necessidade.

Talvez ainda mais importante, a estrutura de Grupo, em si reduz o volume de ação empresarial que é requerida por unidade de tomada de decisão inovadora. Assim, a participação dos Grupos em muitas atividades diferentes aumenta os fluxos de informação e reduz a incerteza que acompanha as decisões de produção e investimento. Em termos gerais os Grupos incorporam, em suas estruturas e trajetórias de expansão, diversas sugestões, que foram avançadas em termos teóricos, para poupar ação empresarial nos países em desenvolvimento. Conforme dito antes, o Grupo executa a função empresarial de Leibenstein de vencer as imperfeições em importantes mercados de fatores e produtos. Em adição, como se viu, os Grupos se expandem através de conexões horizontais e verticais, tomando decisões de investimento em função de complementaridades econômicas e tecnológicas. Assim, os Grupos implementaram efetivamente, ao nível micro, o padrão de desenvolvimento que Albert Hirschman propôs como uma estratégia macro de otimização para economias onde a capacidade empresarial é escassa.

Note, finalmente, uma característica motivacional subjetiva que também aumenta a orientação dos Grupos para o investimento e a expansão econômica, aspecto típicos da ação empresarial. Os altos gerentes dos grupos, freqüentemente, são “construtores de impérios” Entretanto, eles não têm um critério padronizado de avaliação de suas “performances” para fins de seu auto-assessoramento ou, talvez mais importante, subjetivamente, para comparações com Grupos rivais. Assim, as deficiências dos mercados formais de capital nos países em desenvolvimento impedem o uso dos preços das ações na bolsa como um mecanismo de avaliação. E os problemas de contabilização nesses contextos

inflacionários excluem também a utilização da taxa de retorno sobre o capital como uma fita métrica. Nesse ambiente, dois dados que são mais facilmente acessíveis, assumindo um atrativo especial como medida de “performance”: o volume do faturamento e, relacionado a ele, a taxa de crescimento das vendas no tempo. Esta abordagem leva as operações do Grupo a um viés em direção à maximização das vendas, sujeitas a restrição de lucro. As deficiências associadas a tal orientação gerencial são conhecidas. No presente contexto, entretanto, esta orientação também reforça a propensão do Grupo para o expansionismo e a ação empresarial.

---

## VI. OUTROS EFEITOS BENÉFICOS PARA AS ECONOMIAS EM DESENVOLVIMENTO

---

Em adição a ação empresarial, o padrão Grupo de organização industrial também faz diferença em termos de outros efeitos positivos para o funcionamento das economias menos desenvolvidas. O Grupo não apenas se constitui em uma instituição capacitada a mobilizar capital de um “pool” que ultrapassa os limites de uma única família, como também executa uma função similar para o pessoal da alta gerência. Tal alargamento da base da qual se pode recrutar recursos humanos é especialmente importante nos países menos desenvolvidos. Isto porque a mobilização e utilização desses recursos é severamente limitado, devido ao fato de que a alta gerência geralmente é selecionada apenas de um círculo de pessoas que têm, pelo menos, algum tipo de participação na propriedade. A separação da propriedade sobre o controle não ocorreu em grande escala no setor privado autóctone dessas economias.

Adicionalmente, as relações internas de confiança pessoal, no Grupo, permitem a formação de numerosos altos gerentes, maior do que seria possível de outra forma. Isto facilita a comunicação efetiva e a delegação de autoridade, capacitando as firmas a ultrapassar certas restrições organizacionais de tamanho e eficiência. Como resultado, as empresas do Grupo podem alcançar economias de escala que se perderiam de outra forma podendo atingir níveis de produção e taxas de crescimento dentro de atividades individuais que sobrepassam a escala das firmas de propriedade familiar.

O padrão Grupo também afeta a taxa de retorno sobre o capital e a taxa de formação de capital nos países menos desenvolvidos. A capacidade dos Grupos de dispor dos recursos técnicos e gerenciais necessários para entrar em novas atividades alivia pressões baixistas sobre as taxas de retorno do capital, que ocorreriam se as firmas se limitassem a suas atividades de existência. O poder dos Grupos nos mercados de produto provavelmente também conduz a uma taxa de lucro mais elevada. Além disso, a diversificação das atividades do Grupo reduz o risco da carteira de títulos. Tanto individualmente e a “*fortiori*”, em interação, essas condições de risco e lucratividade, tornadas efetivas por esse padrão de organização industrial, provavelmente levam a uma maior taxa de investimento que a prevalescente de outro modo.

Adicionalmente, os investimentos feitos na integração vertical permitem que o Grupo internalize economias que de outro modo seriam externas à firma e à sua atividade individual. Assim, além de aumentar o volume de formação de capital, o padrão Grupo, nesse aspecto, conduz igualmente a uma melhor alocação ótima do investimento (socialmente). Com suas alocações de investimento em múltiplas atividades, o Grupo possibilita efetivar um mecanismo inesperado de mobilidade de capital entre as atividades. De fato, em certo sentido, os Grupos se assemelham ao funcionamento de um mercado de capital nos países menos desenvolvidos. O padrão de decisões quanto à produção e investimento tomadas com conhecimento dos efeitos trazidos pelas conexões horizontais e verticais ajuda explicar a velocidade do processo de ajustamento que se verificou no aproveitamento de oportunidades inter-relacionadas de investimento nos países menos desenvolvidos. Finalmente, a coordenação das decisões de investimento e produção por parte dos Grupos tanto reduziu a necessidade, quanto diminuiu os encargos do planejamento governamental no setor moderno dos países em desenvolvimento.

A discussão anterior apontou algumas das maneiras pelas quais o padrão Grupo de organização industrial aumenta a eficiência das economias menos desenvolvidas. Entretanto, o Grupo também traz algumas distorções sérias. Estas relacionam-se com a ineficiência dentro dos Grupos; distorções interfirmas e inter-setores; e finalmente, efeitos político-econômicos sobre o padrão geral de desenvolvimento. De fato, os Grupos tomaram imperfeições no mercado de fatores produtivos, transformando-as

em imperfeições no mercado de produtos. Nesse processo, geralmente, houve um rápido crescimento industrial, mas os Grupos também criaram uma forma especial de capitalismo monopolista nos países menos desenvolvidos. As distorções associadas levantam problemas sérios para as políticas econômicas nos países menos desenvolvidos. Entretanto, esta matéria é tão vasta que requer outra investigação.

---

## VII. CONCLUSÕES

---

Este artigo chamou a atenção e analisou um tipo de organização industrial esquecido que tem profundas repercussões sobre as economias de muitos países pouco desenvolvidos, o Grupo. Como apontado, os Grupos têm suas origens em conhecidas imperfeições de mercado desses países. Ao mobilizar insumos imperfeitamente colocados no mercado e reduzir riscos e incertezas através de suas atividades diversificadas e integradas verticalmente, os Grupos se constituem de fato nos “operadores intermercados”, que a teoria de Leibenstein sobre a ação dos empresários enfocou. E mais, além de seus efeitos sobre a ação empresarial, o padrão Grupo de organização industrial permite que as economias menos desenvolvidas relaxem restrições institucionais sobre a alocação de recursos gerenciais e de capital. Conseqüentemente, firmas domésticas privadas podem adentrar o mercado e atingir escalas eficientes em atividades que podem ultrapassar o alcance de uma firma privada nacional. E devido aos Grupos, o setor moderno em, muitos países menos desenvolvidos, é muito menos “fragmentado” — tanto estática quanto dinamicamente — do que seria esperado a partir de dados contábeis que não dão conta desse padrão de organização industrial. Tendo descrito o custo das imperfeições dos mercados de fatores produtivos nos países menos desenvolvidos, os economistas não deveriam se surpreender que uma instituição como o Grupo tenha surgido para se apropriar dos ganhos advindos dessas distorções.

Este artigo também trouxe um exemplo de um ponto, hoje já bem documentado, que a teoria econômica pode ser relevante em outros lugares além dos países mais desenvolvidos onde se desenvolveu inicialmente. Assim, os conceitos microeconômicos estabelecidos podem ajudar a explicar o surgimento do padrão institucional do Grupo, um fenômeno que pode facilmente ser atribuído exclusivamente a condições sócio-culturais ou políticas. Compreender as bases econômicas do Grupo, não é equivalente

a justificar a instituição, pelo contrário, é um passo necessário para reformá-la. O enfoque desse artigo sobre a influência do Grupo em mitigar as imperfeições dos mercados de fatores não deve desviar a atenção das distorções dos mercados de produtos e dos sérios problemas trazido à política econômica que esse padrão de organização industrial causa.

A forma institucional Grupo claramente lembra algumas características da organização industrial e corporativa dos países mais desenvolvidos. As similaridades com o conglomerado e a companhia multidivisional de grande porte são evidentes. Além disso, algumas das causas do padrão Grupo também se sobrepõem às causas discutidas por Oliver Williamson em seu trabalho sobre a teoria da firma em economias mais avançadas. Do mesmo modo, como se viu, alguns aspectos da realidade microeconômica e gerencial do setor avançado das economias menos desenvolvidas são bastante próximos àquelas das economias mais desenvolvidas. Conseqüentemente, se adaptadas de modo a reconhecer diferenças como a ausência de um mercado de capital formal, a teoria econômica da firma moderna pode ser mais aplicável ao setor avançado dos países em desenvolvimento do que poderia ter se suposto. E devido às similaridades de padrões de organização industrial, a teoria do oligopólio pode certamente ser útil ao raciocínio teórico de algumas características quanto a decisões de preço, produção e capacidade instalada no setor moderno das economias em desenvolvimento.

Finalmente, embora tenha se discutido alguns aspectos dos Grupos nas nações em desenvolvimento, muitas questões importantes permanecem sem resposta. Pergunta-se, por exemplo, por que os Grupos ou um padrão similar de organização industrial não surgiu com freqüência igual em todos os contextos desenvolvimentistas, tanto contemporâneos quanto históricos. Similarmente, seria útil ter mais informação quantitativa sobre a escala e a diversificação das atividades dos Grupos, sobre a distribuição de tamanho dos Grupos nos diferentes países e suas mudanças no tempo. Estas, claramente, devem estar relacionadas a fases particulares de desenvolvimento e estratégias desenvolvimentistas governamentais. O suprimento de respostas a essas questões e o preenchimento de claros nessa pintura sobre os Grupos devem esperar a coleta de material estatístico detalhado. Como apontado inicialmente, entretanto, a coleta de dados requer que antes seja dada atenção ao fenômeno e que se elabore um referencial teórico para analisá-lo. Espera-se que este artigo tenha servido a esse fim.

Produzido pelo  
Departamento de Publicações e Divulgação da  
Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas **FIPE**  
1979