

# Sujeitos do poder econômico na indústria de São Paulo nos anos 80

Carlos Alberto Bello

*Pesquisador do Cebrap, Doutorando em Sociologia pela USP e mestre em economia pela PUC São Paulo*

## Resumo

Buscou-se verificar se as manifestações de poder econômico, medidas por 2 critérios diferentes - grau de concentração e desempenho econômico, se diferenciam ao se observar as empresas segundo as nacionalidades (origens) de capital e se elas pertencem ou não a grupos econômicos. Não se confirmou plenamente a hipótese de que os capitais internacionais e os grupos econômicos demonstrariam maior poderio, de forma tênue quanto ao grau de concentração mas nitidamente quanto ao desempenho, sugerindo uma acirrada disputa pelo excedente e suscitando complexas lógicas de reprodução do poder econômico.

### O poderio da economia paulista: a importância das empresas sediadas em São Paulo na divisão nacional do grande capital <sup>2</sup>

Trata-se de situar o Estado de São Paulo no contexto nacional para o qual está definida a competição inter-capitalista; só assim se pode estudar a concentração de capital sem dispor dos dados de todos os participantes da competição, risco crescente face à desconcentração regional que vem ocorrendo desde os anos 70. A importância do Estado será medida pelo percentual do patrimônio líquido nacional dos setores que é controlado por empresas sediadas em São Paulo, na medida ele mede o capital próprio acumulado pelas empresas ao longo de sua vida. Os dados estão expostos no quadro abaixo:

IMPORTÂNCIA NACIONAL DAS EMPRESAS SEDIADAS EM S. PAULO		
Importância	Num.	Setores Integrantes (% SP/BR)
DOMÍNIO (≥ 60 %)	11	AUT(80), APC(75), MAQ, VID, MEL, TRA e BOR(70)
EXPRESS. CER(50)	18	ALM(65), DIV, MET e GRF(60)
(40 e 60 %)		ACU,FAR,PLA,PER(55), QUI,INF,APP,INS e
(-) EXPR (menor 40%)	12	MNF,TEX,DOM,ART,JOR(45), LAT,CON,PAP e MAD(40)
		BEB(35), FRI(33), VES,OLV,CAF,CAL e ONM (30)
		SID e MOV(25), PET, COU e MOI(20)

Cabe iniciar salientando que para 3 setores da amostra não é possível realizar essa análise<sup>4</sup>. O Estado de São Paulo detém uma participação maior ou igual a 40% em cerca de 2/3 do total (29 dos 41 setores analisados) mas isso não significa uma importância maior do que aquela que aparece nas contas nacionais; ponderando a participação do Estado pelo peso de cada setor no PIB (através do VTI - Valor da Transformação Industrial), chegamos a uma importância de 48.3%, pouco acima dos 47% controlados pelo Estado no que se refere ao total dos estabelecimentos (dados do IBGE, Censo Econômico de 1985).

Esse quadro revela que o peso da indústria paulista entre os capitais da maior porte (pois pequenas e parte das médias empresas não constam da nossa amostra) não difere do peso que ela possui entre os capitais em geral. No entanto, é importante ressaltar que para 10 dos 12 setores onde o Estado fica bem aquém (detém menos de 40%) do conjunto dos outros Estados, a saber FRI, CAL, ONM, CAF, COU, OLV, MOV, SID, PET e BEB, a proximidade das fontes de matéria-prima tem grande importância como elemento do processo de localização, que ainda dependeu fortemente de decisões estatais em SID e PET.

Isso mostra que a desconcentração de poder não implica na erosão da forte liderança de São Paulo nos setores mais importantes da indústria, já que apenas 3 (ONM, SID e PET) dos 12 setores analisados

são mais intensivos em capital. Por outro lado, a relativização da perda de poder do Estado não se vê reforçada pois os grupos paulistas atuaram de forma pouco expressiva nos outros Estados<sup>5</sup>.

Esses resultados permitirão de um lado examinar a importância dos capitais nacionais de origem extra-paulista e, por outro, contextualizar as subseqüentes análises de

## ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA CLÁSSICA E POLÍTICA

concentração ao ratificar ou relativizar o maior poderio de cada setor; quanto menor a importância do Estado, menos significativo o poderio revelado e vice-versa.

### Poder econômico e origens do capital na indústria paulista

#### A - Grau de concentração

Tomando 3 montantes - Patrimônio Líquido PL, Faturamento FAT e Lucro Líquido LL - para observar cada origem, constatamos um surpreendente predomínio dos capitais paulistas pois eles detêm uma participação que supera os grupos internacionais em mais de 40% no FAT e no LL e representa o dobro no PL, conforme o Quadro 2.

ORIGENS DE CAPITAL NA INDÚSTRIA PAULISTA (DÉCADA, 1980/89)										
Origem	PL	FAT	LUC	PL	FAT	LUC	PL	FAT	LUC	
PAUL.	36.3	47.9	58.8	34.9	46.8	61.8	37.3	48.9	53.4	
INTERN.	18.2	33.9	40.0	21.0	39.9	37.9	14.8	27.5	43.4	
NAC.	4.8	7.4	7.6	3.9	5.7	7.3	5.2	9.2	7.8	
ESTAT.	40.7	10.8	(6.4)	40.2	7.6	(7.0)	42.7	14.4	(4.6)	

Tal conclusão deve ser relativizada porque um grande número de grupos internacionais não se organizou como sociedade anônima no Brasil, por isso prescindindo da divulgação de resultados ao público, levando a que apenas 275 multinacionais apareçam na amostra na média dos 3 anos. No entanto, cabe salientar ainda que o PL médio dessas empresas representou apenas 2.7 vezes o PL das empresas paulistas, chegando ao máximo de 3.8 vezes no LL. Essa diferença causa ainda maior surpresa ao levarmos em conta 2 peculiaridades da amostra utilizada. Primeiro, a grande maioria das multinacionais aparece nos setores mais modernos, o que implica num porte médio maior. Por outro lado, a amostra permite a inclusão de um grande número de médias empresas locais - o limite mínimo de US\$ 1 milhão de PL é bastante inclusivo, o que rebaixa seu porte médio. Dessa forma, há claros indícios de que os capitais paulistas detêm um poderio econômico considerável, maior do que seria de se esperar. Para poder concluir com maior consistência, analisaremos no próximo item como os capitais se distribuem pelos diversos setores da indústria.

Por ora, ainda é importante ressaltar a escassa presença dos capitais nacionais de origem extra-paulista pois eles controlam em média pouco mais de 5% dos 3 montantes, já que aparecem apenas através de 90 empresas (6.1% das paulistas). Cabe salientar, entretanto, que seu porte médio repre-

senta mais de 2 vezes o porte das paulistas, o que pode implicar em posições de poder em certos setores.

As empresas estatais federais detêm expressiva participação na economia paulista pois controlam quase a metade do PL mas, como grande parte delas está situada em setores prestadores de serviços públicos (estradas e ferrovias, entre outros) e outra parte em setores cujo prazo de maturação dos investimentos é longo e cujas decisões decorrem da política governamental (siderurgia e petroquímica), não é surpresa que sua participação no FAT seja 10 pontos percentuais menor que no PL e que tenham apresentado um prejuízo global.

Ao nível setorial, examinar a importância das diversas origens de capital tem sido um dos principais fatores explicativos do grau de concentração; associa-se o domínio dos capitais internacionais aos setores mais concentrados ou dinâmicos, cabendo

aos capitais nacionais (nos países do Terceiro Mundo) a predominância nos setores menos concentrados ou tradicionais. Buscou-se inicialmente apurar qual origem predominou em cada setor para em seguida relacioná-la ao grau de concentração de cada um. Os resultados estão no quadro abaixo:

Quadro 3 - ORIGENS DE CAPITAL E DOMÍNIO DOS SETORES

DOMÍNIO	Nº	SETORES
PAULISTA	27	CAF, ACU, MOI, BEB, LAT, COU, CAL, TEX, ART, VES, CIM, CON, MAD, MOV, GRF, JOR, DIV, PLA, MET, PAP, MNF, APC, INF, PET, OLV, PER e APP
INTERN.	8	MEL, VID, BOR, TRA, AUT, QUI, INS e ONM
PAUL/INT	4	CER, ALM, FAR e MAQ.
ESTATAL	3	SID, ELT e AVV
NACION.	2	FRI e DOM

Uma visão mais geral dos resultados causa grande surpresa; os capitais paulistas predominam em 61% do total. No entanto, basta examinar o perfil desses setores para constatar que isso não é surpreendente para pelo menos 19 dos 27 casos. Começando pelos setores da cadeia agro-alimentar - CAF, ACU, MOI, BEB e LAT, passando pelos ligados ao complexo têxtil-vestuário - COU, CAL, TEX, ART e VES, à indústria da construção - CIM e CON, ao segmento moveleiro - MAD e MOV, à indústria gráfica - GRF e JOR - e outros 3 tendentes a uma certa atomização (embora ligados a segmentos modernos) - DIV, PLA e MET, não pode ser surpresa notar

o predomínio dos capitais locais.

Cabe salientar ainda que em 5 outros - PAP, MNF, APC, INF e PET - a regulação estatal teve um papel preponderante na conformação desse domínio. A exclusividade da empresa nacional lhe favoreceu no acesso aos incentivos fiscais em PAP, enquanto a concessão ao grupo Votorantim de uma área para a exploração de alumínio na Amazônia teve grande importância no segundo. A proteção aos capitais locais explica o domínio em Autopeças (exigência de alto grau de nacionalização na produção de automóveis) e Informática (reserva de mercado) enquanto aquela regulação é a principal responsável pela pequena importância do Estado de São Paulo (a Petrobrás e as grandes distribuidoras Shell e Esso estão sediadas no Rio de Janeiro) no setor Petróleo.

Como o Estado é menos relevante no setor OLV, a presença dos capitais paulistas é efetivamente surpreendente em apenas 2 setores - PER e APP - onde dominam e em outros 2 - MAQ e FAR - onde revelam equivalência com os capitais internacionais. Pode-se concluir que o fato dos capitais paulistas dominarem o maior número de setores não é surpreendente pois a maior parte deles não tendia a ser alvo das empresas multinacionais ou estatais; os primeiros não tem, portanto, maior poder econômico frente às citadas empresas.

É importante salientar a escassa presença dos capitais nacionais de origem não paulista pois eles predominam em apenas 2 setores - os grupos da região Sul em Frigoríficos, Brasmotor e Monteiro Aranha (entre outros) em Aparelhos Domésticos, neste último dominando em apenas 2 dos 3 anos da amostra. A esmagadora proeminência dos grupos de origem paulista frente aos outros grupos nacionais sugere, face ao argumento exposto na seção I, que a capacidade de inserção desses últimos na trama inter-oligopolista nacional advém em grande parte da proximidade das fontes de matérias-primas.

Os capitais de origem estatal também revelam pouca importância pois predominam em apenas 3 setores, embora isso não configure uma grande surpresa dado que apenas um dos setores ligados à produção de serviços industriais de utilidade pública - Serviços de energia elétrica - foi incluído na análise. Excluímos os demais porque ficou evidente o caráter público da atuação das demais empresas amostradas pois nelas não há efetiva possibilidade de geração de lucros posto que operam em grande medida com recursos aplicados a fundo perdido.

Notamos assim que o elevado crescimento do setor produtivo estatal SPE na economia brasileira pouco afetou diretamente o Estado de São Paulo. Por exemplo, a importância das empresas estatais não foi tão significativa na montagem do Pólo Petroquímico de Capuava como o foi na Bahia porque aqui restringiu-se à central processadora (a Petroquímica União, embora ela seja a maior empresa) e a cerca de 5 empresas através da Petroquisa (modelo tripartite), restando a distribuição de energia elétrica (comandada pelos governos federal e estadual), a Siderurgia (a Cosipa) e o complexo aeronáutico-militar (a Embraer no setor Outros Veículos). Fica claro, portanto, que a expansão do SPE contribuiu para a desconcentração do poder econômico.

Levando em conta a eventual omissão de informações comentada no item a.1, não foi surpreendente notar que os capitais internacionais detêm forte influência em apenas 15 setores (em 8 tem domínio, em 4 o dividem com os capitais locais e em mais 3 dominam em apenas 1 ano). Essa omissão torna-se ainda mais verossímil ao se observar o grande declínio da participação desses capitais ao longo dos anos 80 (queda que supera 20 pontos percentuais do total setorial) que atingiu 29 dos 44 setores amostrados, ou seja, cerca de 2/3 do total, tendo aumentado em apenas dois setores entre 1980 e 1989. Os capitais internacionais só mantiveram suas posições em 6 setores mas todos de forma significativa; dominando em Automóveis, Vidro, Borracha e Química, dividindo o domínio em Alimentos e detendo cerca de 40% em Cimento.

Em apenas 7 setores ficou evidente uma perda de posição relativa frente aos outros capitais devido ao maior poder econômico desses últimos; em 2 deles tratou-se de transferência do controle acionário - em Máquinas Agrícolas, o grupo nacional lochpe adquiriu a Massey Perkins, enquanto em Laticínios a LPC foi transferida para um grupo nacional desconhecido. No setor Cerâmica, a perda da posição relativa (afetando Brasilit e Eternit) tem a mesma importância que a saída de empresas da amostra. Em dois dos restantes 4 setores, essa perda decorreu em boa parte da entrada de empresas nacionais na amostra - a Eluma e a Laminação Nacional de Metais (ambas do grupo Campello) no setor Metalurgia dos não-ferrosos, a Azevedo & Travassos em Outros Minerais não-metálicos. A Alcan também perdeu certo poder frente à CBA do grupo Votorantim no primeiro setor, enquanto a

## ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA CLÁSSICA E POLÍTICA

Norton e a Carborundum perdem algum espaço para a Cinasita no segundo. A perda da posição deve-se exclusivamente a um menor poderio em 2 setores, atingindo o grupo Monark, produtor de bicicletas em Outros Veículos e o Western United em Frigoríficos

Portanto, a omissão das informações deve ter sido responsável pela grande maioria - 22 em 29 setores - dos casos onde houve redução da participação dos capitais internacionais durante a década, já que a saída do Estado ou do país parece ter tido pouca importância<sup>6</sup>.

Por outro lado, interessa observar brevemente a nacionalidade desses capitais. Notamos que os EUA e a Alemanha tem enorme proeminência sobre os demais<sup>7</sup>, controlando cada uma cerca de 26% do montante médio (das 4 variáveis) dominado pelos capitais internacionais. Os outros países não controlam sequer 10% cada um, sendo importante ressaltar o escasso interesse dos capitais japoneses pelo Brasil, ou pelo menos por S. Paulo; seu peso é tão insignificante que representa menos do que apenas 1 grande grupo como o Bunge y Born (responsável por quase todo o capital argentino aqui incluído), já que atua inexpressivamente em vários setores importantes (detêm apenas 3% nas indústrias automobilística e química, a Nec é pouco expressiva frente à Ericsson em aparelhos domésticos).

Busca-se agora associar o grau de concentração dos setores<sup>8</sup> com as origens de capital predominantes, com o apoio da citada importância. Os dados estão expostos no quadro a seguir:

ORIGENS DE CAPITAL, DOMÍNIO E PODERIO DOS SETORES			
DOMIN	Nº	SETORES	
PAUL.	27		
> poderio	11	PAP,BEB,MNF,MAD,PET,VES,DIV,CON,ACU,PER e CAL.	
< " " " "	16	TEX ,MET,PLA,LAT*,MOI,GRF,APP,CIM, INF,OLV,JOR, CAF,COU,ART, APC e MOV .	
INTERN	8	só > poderio MEL, VID, BOR, AUT, TRA, INS, QUI e ONM	
PA/INT	4	> " " " " : CER e ALM; < FAR e MAQ	
ESTATAL	3	só > " " " " SID, ELTe AVV	
NACION	2	só < " " " " " FRI e DOM.	

Fica bastante atenuado o poderio dos capitais paulistas pois 16 dos 27 setores onde eles predominam são menos concentrados, condição que inclui apenas 4 outros setores. No entanto, embora sejam os sujeitos do menor poderio econômico, eles não estão excluídos das posições mais poderosas pois controlam 11 dos 24 setores mais concentrados e dividem o domínio com os capitais internacionais em outros 2 setores (ALM e CER).

Mas esse poderio deve ser relativizado em 5 dos 11 setores citados pois a pequena importância do Estado de São Paulo (vide seção I) o superestima, notadamente o grande destaque da Alpargatas em VES (face a grandes empresas de diversas regiões), além dos setores BEB (a Brahma não aparece em São Paulo), PET (as multinacionais Shell e Esso tem sede no Rio de Janeiro) e CAL (domínio do Rio Grande do Sul). Cabe comentar ainda o setor CON pois, embora o Estado detenha 40% do total nacional, várias mega-empresas - como a Norberto Odebrecht, a Andrade Gutierrez e a Mendes Júnior, entre outras - não atuam aqui; o Estado detém aquela grande parcela devido ao segmento da Construção Civil mas é o segmento da Construção Pesada - menos expressivo nacionalmente (mega somente a Camargo Corrêa) - que o leva a um maior poderio, que deve ser então relativizado.

Os dados confirmam o presumível maior poderio dos capitais internacionais pois os 8 setores que dominam são mais concentrados; apenas a posição do setor Outros minerais não-metálicos pode ser considerada superestimada pelo escasso peso do Estado. No entanto, cabe chamar a atenção também para a posição menos concentrada de 2 setores onde o domínio é partilhado com os capitais locais; enquanto podemos atribuir o menor poderio em Farmácia aos capitais paulistas (face à saída das multinacionais líderes da amostra ao longo da década), revelou-se um persistente equilíbrio no setor Mecânica, com a Bardella e a Voith alemã detendo uma pequena liderança.

Portanto, ressaltamos a associação entre maior poderio e domínio dos capitais locais e a reforçamos para os internacionais, levando a reduzir - mas não a negligenciar - a capacidade de os primeiros alcançarem expressivas posições de poder.

Cabe por fim comentar os capitais estatais e os grupos nacionais de origem não-paulista. Os 3 setores dominados pelos primeiros decorrem diretamente da regulação estatal, um monopólio institucional nos setores Serviços de distribuição de energia elétrica (a produção a cargo da União, a distribuição atribuída aos governos estaduais) e no setor Outros Veículos (o complexo aeronáutico-militar, pelo critério da segurança nacional). A designação de apenas 1 grande siderúrgica de aços planos, aliada à preferência por Minas Gerais quanto à localização

## ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA CLÁSSICA E POLÍTICA

de outras siderúrgicas, fez com que a regulação estatal resultasse no monopólio da Cosipa. Os capitais nacionais de origem em outros Estados não mostram maior poder nos 2 setores que dominam - FRI e DOM, sendo que seu domínio nesse último decorre da migração das maiores empresas para a Zona Franca de Manaus.

### B- A rentabilidade das origens de capital

A baixa taxa média de lucro do capital em geral - 5.3% na década - deveu-se aos grupos estatais pois os capitais privados tiveram uma rentabilidade de 10.0%. Os prejuízos dos primeiros se constituem num elemento "estabilizador" da dinâmica competitiva inter-capitalista pois dispensam 40% do capital total do imperativo da valorização. A rentabilidade global dos capitais privados caiu pouco na década - passando de 11.9% em 1980 para 9.2% em 1989 - mas isso não se deveu aos grupos estatais, atenuando em parte seu efeito estabilizador e ajudando a entender a forte oscilação e disputa de poder entre os capitais privados. Examinaremos todos os capitais em detalhe no quadro abaixo.

DESEMPENHO DOS CAPITAIS SEGUNDO A ORIGEM (TAXA LUCRO %)				
ORIGEM	MÉD. DÉCADA	80	85	89
Geral	5.3	6.2	5.1	4.9
Internac	12.8	12.3	11.1	15.6
Nacional	8.9	11.6	8.7	7.2
Estatat	(0.8)	(1.0)	(0.9)	(0.5)

Notamos o maior poderio dos capitais internacionais, inclusive porque sua rentabilidade média jamais esteve abaixo dos 11.0%. Partindo de um nível semelhante aos capitais nacionais em 1980, mostraram uma grande capacidade de ajuste nessa década tão conturbada ao aumentarem sua taxa de lucro. Essa performance revela-se ainda mais expressiva ao observarmos que o número de empresas multinacionais caiu 46.4% na década (de 346 para 186 em 1989) mas aumentou seu controle sobre a massa de lucro (de 37.9 para 43.4%), mesmo com a queda de sua parcela no faturamento (de 39.9 para 27.5%), revelando um grande aumento da margem de lucro (lucro líquido sobre faturamento). No entanto, essa performance global não deve obscurecer más performances dessas empresas que afetam a rentabilidade de 7 dos 8 setores que dominam, de acordo com o quadro a seguir.

### PATAMARES DE RENTABILIDADE SETORIAL NA DÉCADA

PATAMAR	Nº	SETORES
ALTÍSS.	6	INS, TEX, GRF, MNF, VES e DIV
ALTO	5	VID, APC, DOM, BOR e CAL
> MED.	10	ONM, AUT, MOV, BEB, ALM, PET, MOI, CON, CER e MEL
MEDIO	7	LAT, PLA, MAD, MET, PAP, QUI e APP
<MED	6	JOR, CIM, ART, COU, OLV e ACU
BAIX.	6	INF, MAQ, TRA, CAF, FAR e PER
MIN.	4	ELT, SID, FRI e AVV

O patamar baixo do setor TRA (Máquinas Agrícolas) deve-se às multinacionais, com a líder Caterpillar mostrando prejuízo na década. A rentabilidade do setor QUI foi média, com forte queda entre 1980 e 1989, e decorreu na maior parte à sua performance - incluindo a Dow Chemical, a Ciba Geigy, a Du Pont e a Carbocloro com taxas baixas, a Union Carbide, a Basf, a Bayer e a ICI com taxas médias. As taxas de lucro foram em média superiores ao patamar médio nos outros 5 setores mas é preciso salientar que o nível baixo mostrado pelos setores MEL em 1989 e AUT em 1985 se deve respectivamente aos prejuízos da Microlite (terceira maior empresa) e da Volkswagen, o qual também ocorreu em 1980 mas não teve o mesmo impacto. O nível minúsculo (inferior a 2%) mostrado no setor Outros Minerais não-metálicos em 1980 deve-se principalmente à empresa nacional Cinasita mas a baixa taxa de lucro da líder Norton também tem papel importante.

O nível médio revelado pelo setor VID em 1980 deve-se aos prejuízos da Cebrace (então pertencente ao grupo Saint Gobain, da líder Santa Marina) e da Wheaton, enquanto na BOR a baixa taxa de lucro da Goodyear e da Firestone leva o setor a um nível médio em 1980. Dessa forma, apenas o setor INS Materiais de Escritório não é afetado por más performances de empresas multinacionais onde estas predominam. Cabe ainda lembrar, entre os 4 setores onde elas dividem o domínio com os capitais paulistas, que um grande número de prejuízos dessas empresas leva a um nível baixo no setor Farmácia em 1980 e outros maus desempenhos - Dow e Squibb - levam a uma baixa rentabilidade na década.

Cabe comentar que o diferencial entre as taxas de lucro médias dos diversas capitais internacionais mostra a Alemanha, a França e a Bélgica com rentabilidade por volta de 16% frente aos 11% de EUA, Argentina e Itália e os 10% de Japão e Suíça.,

## ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA CLÁSSICA E POLÍTICA

sendo que apenas os 2 países dominantes - Alemanha e EUA - elevam suas taxas entre 1980 e 1989, o primeiro de forma excepcional (de 10.4 para 27.8%). Em suma, o melhor desempenho conjunto desses capitais não deve obscurecer que eles também foram afetados pela acentuada queda da rentabilidade na década, que abrangeu 70% das empresas.

A rentabilidade dos capitais nacionais (locais mais não-paulistas) mostrou-se bem inferior, chegando em 1989 à beira do nível médio. Sua participação na massa de lucro cai de 69.2 para 61.2% em 1989 pois sua parcela no lucro superava a do faturamento em 16 PP em 80 e cai para apenas 3 PP em 1989, precisamente em benefício das multinacionais.

Embora sejam responsáveis pelo mau desempenho (inferior ao patamar médio) de 10 dos 16 setores que o revelaram (em 3 setores - SID, ELT e AVV - ele se deve aos capitais estatais, em 3 outros - TRA, FAR e CIM - às multinacionais), não podemos concluir que eles tenham sido os grandes prejudicados pela citada queda pois eles predominaram entre os setores de maior rentabilidade. Eles dominam 5 (resta apenas INS) dentre os 6 setores com altíssima taxa de lucro, sendo que em TEX, GRA, VES e DIV é inexpressiva a presença de multinacionais (inferior a 10% do total), significativas apenas em MNF (no qual a líder Alcan teve taxa de lucro bem menor que a CBA do grupo Votorantim). Além disso, também dominam 3 dos 5 setores com alta taxa de lucro (restam VID e BOR), em CAL sem multinacionais, as quais tem presença modesta em APC (sendo que 1 das 2 maiores - a ZF - tem mau desempenho) e significativa em Aparelhos Domésticos de consumo (na qual a segunda maior empresa - a NEC - mostrou má performance).

Mais uma vez notamos que os capitais nacionais não estão alijados das posições de maior poder econômico, mesmo numa década tão conturbada que afetou inclusive as multinacionais. É preciso estar atento às formas de reprodução desse poder pois essa análise contrariam em parte as expectativas. Vamos agora examinar brevemente a capacidade de implementação de estratégias para avançarmos um pouco mais na discussão.

Analisando as 1155 empresas privadas presentes em 1980 e 1989 (e que não tivessem problemas nos dados), nota-se no Quadro 9 uma menor diferença entre as 2 origens.

### ESTRATÉGIAS DE AJUSTAMENTO DAS EMPRESAS POR ORIGEM

TIPO ESTRAT.	MULTINACIONAIS	NACIONAIS
% SUCESSO	42.9	28.1
MARG e PROD	> > 27.9, > < 15.0, < > 43.6, < < 13.5	> > 18.0, > < 11.8, < > 50.8, < < 19.4
PRFT e ENDIV	> < 48.2, > > 26.9, < < 16.4, < > 8.5	> < 39.2, > > 23.6, < < 25.5, < > 11.7
INVESTIM.	OF - 64.6	OF - 54.9

Embora as multinacionais tenham sido muito mais bem sucedidas que as nacionais na evolução de sua taxa de lucro, apenas 28 e 18% das respectivas empresas conseguiram aumentar a margem e a produtividade (faturamento sobre ativo operacional), em ambos os casos - 59 e 63% - predominando o aumento de um e a queda do outro indicador, generalizando uma limitação de poderio. Essa limitação também aparece quando analisamos a busca por maior produtividade da força de trabalho e por um menor nível de endividamento, os ajustes mais previsíveis - o primeiro por sua natureza inerente ao capitalismo, o segundo pela conjuntura macro-econômica, pois predominam as empresas que realizam apenas 1 desses ajustes - respectivamente 43 e 49%. Cabe salientar ainda que essas últimas mostraram mais posturas ofensivas (crescimento real dos ativos permanentes - Investimentos em capital fixo e em outras empresas) mas a diferença novamente não é grande.

A relativa semelhança entre as capacidades de implementar estratégias reforça a conclusão de que os capitais nacionais não estão alijados das posições de maior poderio enquanto a superioridade das multinacionais é bem menor do que se poderia prever.

### C- Uma síntese da associação entre poder econômico e origens de capital

O menor poderio dos capitais nacionais (basicamente os paulistas, dada a escassa presença de empresas de outros Estados) frente aos multinacionais não se mostrou de forma cabal como se esperava. Embora a omissão de informações dos últimos tenha propiciado um grande domínio setorial dos primeiros e estes predominem em quase todos os setores menos concentrados, não se pode afirmar que os capitais nacionais estejam alijados das posições de maior poderio, inclusive porque seu porte médio não é tão menor quanto se esperava.

O maior poder das multinacionais parece se



## ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA CLÁSSICA E POLÍTICA

afirmar ao observarmos os níveis gerais de rentabilidade mas elas mostraram um grande número de más performances, principalmente nos setores que dominavam. Mais importante ainda foi notar que os capitais nacionais dominaram a grande maioria dos setores mais rentáveis e não revelaram um poderio muito inferior quanto à capacidade de implementar estratégias de ajuste.

As posições de maior poder econômico não se traduzem por uma polarização entre capitais nacionais e multinacionais, mostrando uma disputa muito mais acirrada do que a prevista, notadamente quanto à formação das taxas de lucro e apropriação dos excedentes, tornando patente a necessidade de examinar a variedade de condições que propiciam a reprodução do poder econômico.

### Os grupos econômicos

#### A - Concentração

Até aqui tivemos as empresas como objeto e unidade de análise mas há uma série de fortes argumentos no sentido de considerar os grupos como a unidade crucial para a reprodução do poder econômico, deslocando as grandes empresas vistas individualmente. Em primeiro lugar, o potencial de acumulação de uma empresa supera suas próprias limitações (financeiras, tecnológicas e etc.) se ela estiver articulada a um grupo que possa lhe municiar, fazendo com que as barreiras à entrada possam tornar-se relativamente menores, partindo do exposto em Comin et alii (94).

Além disso, devemos acrescentar que aumenta a capacidade de cada empresa em suportar conjunturas adversas e até de aproveitá-las para absorverem outros capitais e desfrutarem de melhores condições no próximo ciclo expansivo. O grupo também lida com maior facilidade com o imperativo de acumular capital pois dispõe de alternativas de investimento, podendo diminuir as eventuais tensões internas à cadeia produtiva através de processos de verticalização e ainda promover transferências internas ao grupo para aproveitar as brechas da legislação fiscal. Abordaremos inicialmente se os grupos se constituíram na forma de organização dominante na economia paulista. O Quadro ao lado ilustra os resultados alcançados.

#### PRESEÇA DOS GRUPOS NOS SETORES

GRAU CONT. Nº	SETORES
>= 90%	11 AUT,ELT,SID,MAD,MNF,VID,MEL,QUI,AVV,PER e CIM
>= 80%	10 ALM, BOR, BEB, PET, PAP, TRA, INS, FRI, APC e INF
>= 70%	10 VES, CER, DOM, TEX, MAQ, ONM, LAT, MOI, FAR e JOR
>= 50%	6 CON, ACU, MET, CAL, GRF e APP
< 50%	7 DIV, PLA, ART, CAF, COU, OLV e MOV

Nota-se que as empresas pertencentes a grupos - doravante grupos - controlam mais de 50% da média dos 4 montantes analisados em nada menos do que 37 setores (cerca de 82% do total) e mais de 70% em 31 setores, demonstrando inequivocamente o largo predomínio dessa forma de organização sobre a empresa individual. Os grupos tornam-se o eixo da disputa de poder econômico também na economia paulista (e provavelmente na brasileira), apesar da incipiência do nosso mercado de capitais (Bolsas de valores e Bancos de investimento) e da predominância do caráter familiar na estrutura de propriedade acionária.

Além disso, as empresas não-pertencentes a grupos - doravante isoladas - detêm posições destacadas entre as 4 maiores empresas em apenas 5 setores - DIV, COU, OLV, CAF e MOV (nos 2 últimos, acompanhadas por grupos), sendo que os grupos monopolizam tais posições em PLA e ART, mesmo controlando menos de 50% do total setorial.

Dado o generalizado predomínio dos grupos, só é possível discutir a associação entre a presença dos grupos e o grau de concentração dos setores atentando para as diferenças entre esse último e a intensidade pela qual os grupos dominam os setores, conforme o quadro abaixo:

#### PRESEÇA DOS GRUPOS NOS SETORES E CONCENTRAÇÃO

Níveis	Nº	Setores (> Maior, < Menor grau concentração)
>=80	21	17 > AUT, ELT, SID, MAD, MNF, VID, MEL, QUI, AVV, PER, ALM, BOR, BEB, PET, PAP, TRA e INS; 4 < CIM, FRI, APC e INF
>= 70	10	3 > VES, CER e ONM; 7 < DOM, TEX, MAQ, LAT, MOI, FAR e JOR
>= 50	6	3 > CON, ACU e CAL; 3 < MET, GRF e APP
< 50	7	1 > DIV; 6 < PLA, ART, CAF, COU, OLV e MOV

São mais concentrados 17 dos 21 setores onde os grupos dominam acentuadamente, suscitando de um lado que seu maior domínio decorra de uma maior concentração - esta teria tomado muito mais difícil a sobrevivência de empresas isoladas (sem outras fontes de recursos). Por outro lado, o crescimento da organização em grupos pode ter

gerado um maior grau de concentração - por ter decorrido em parte da expansão de poderosas empresas capazes de expulsar e/ou adquirir empresas

## ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA CLÁSSICA E POLÍTICA

isoladas, em parte da penetração de grupos originados de outros setores - pressupondo uma posição forte no setor de origem. Ambos os sentidos são plausíveis e podem estar ocorrendo simultaneamente. Os dados validam esse raciocínio quando se observa na direção contrária; são menos concentrados 6 dos 7 setores onde os grupos controlam menos de 50% dos totais setoriais - a menor presença dos grupos se combina com um menor grau de concentração.

De outro lado, não causou grande surpresa notar que 7 setores onde as empresas isoladas ainda detem mais de 20% são mais concentrados pois os grupos são muito mais poderosos do que as demais empresas em 6 deles (à exceção de DIV, amplamente liderado pela Estrela). Além disso, a sobrevivência das isoladas torna-se menos surpreendente ao se observar que elas ficam restritas a segmentos menos dinâmicos de cada setor, à exceção do homogêneo setor Açúcar e Alcool e em dúvida quanto a Outros Minerais não-metálicos (não foi possível saber se ele é ou não homogêneo). Trata-se de uma grande diferenciação entre os segmentos construção pesada (empreiteiras como Camargo Corrêa e Constran) e construção civil, confecções cuja produção é de massa (jeans e camisetas da Alpargatas em VES, sapatos e tênis de Vulcabras e Samello em CAL) e empresas de segmentos mais restritos, produtos de amianto (as multinacionais Brasilit e Eternit) e diversos de CER.

Iremos observar agora se essa atuação é forte e se leva a um grau de concentração maior do que o apurado através das empresas, embora a probabilidade dos grupos possuírem mais de uma empresa em um setor parece ser pequena a princípio, já que a amostra se restringe ao Estado de São Paulo e que boa parte dos grupos diversifica setorialmente seus investimentos. O quadro 14 revela os resultados apurados.

ATUAÇÃO DOS GRUPOS NOS SETORES E CONCENTRAÇÃO			
Grau	Nº	Setores	
FORTE	5	PAP, BEB, ACU, ELT e QUI	
SIGNIF	12	TEX, DOM, LAT, MET, MNF, GRF, MAQ, APP, SID, MEL, VID e PLA	
1 ANO	4	FRI, CIM e MAD (N); AUT (I).	

A atuação dos grupos alterou as posições de liderança (aumentou suas parcelas setoriais em mais de 2 pontos percentuais) em 21 setores ou quase a metade do total, sendo que em 17 deles isso acontece em pelo menos 2 anos. Ela foi

fortíssima em apenas 5 deles - ao ponto de haver alteração no grau de concentração ao tomarmos como indicador os 4 maiores grupos ao invés das 4 maiores empresas.

A atuação destacada dos grupos tendeu basicamente a reforçar a disparidade de poderio entre as empresas líderes e as demais pois em apenas 6 setores houve mudança nas posições de liderança (ACU, LAT, TEX, MAQ, PLA e APP) mas esse reforço seria substancial apenas no último - o grupo Kocher amplia sua liderança de 1.4 para 2.8 vezes a força da segunda colocada.

Em suma, a centralização de capitais é um processo relativamente difundido intra-setorialmente mas não aumenta muito o poderio dos grupos líderes; no entanto, é possível que esse processo tenha sido mais intenso pois o modelo organizacional das empresas (pelo menos até os anos 80) implicava num grande número de divisões fabricando produtos às vezes bastante diversos, cujo aumento poderia ter o mesmo efeito que a aquisição de uma outra empresa.

### B - Desempenho dos grupos econômicos

Analisando o panorama global, nota-se que os prejuízos das empresas estatais (em média, 0.66% do patrimônio líquido) fazem com que os grupos econômicos revelem um desempenho inferior ao das empresas isoladas (doravante ISOL) - 4.9 frente a 8.3% - na década; no entanto, os grupos privados mostram uma rentabilidade global de 10.2%, pouco superior à das ISOL.

Essa pequena diferença e o fato das ISOL revelarem uma rentabilidade superior em 6% em 1980 surpreendem; no entanto, seu menor poderio fica nítido pois tiveram uma grande queda na rentabilidade, partindo de 12.4% em 1980 e passando a 7.3 e 6.0% em 1985 e 1989, muito mais intensa que a queda dos grupos privados - de 11.7 para 9.4 e 10.2% em 1989.

Para podermos concluir com maior consistência, torna-se necessário comparar o desempenho dos grupos e das ISOL de tamanhos semelhantes. Como apenas 5 ISOL (tomando como base as 1087 empresas que aparecem nos 3 anos da amostra) mostraram um PL superior a US\$ 100 milhões, só é possível fazer essa comparação para as 4 últimas e subsequentes classes de tamanho, conforme o quadro da página seguinte:



## ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA CLÁSSICA E POLÍTICA

DESEMPENHO DOS GRUPOS E DAS EMPRESAS ISOLADAS								
CLASSE	mG (de 50 a 100)		G (de 25 a 50)		M (10 a 25)		P (< 10 milhões)	
RENTAB.	GRU	ISOL	GRU	ISOL	GRU	ISOL	GRU	ISOL
% ALTA	41	16	57	35	37	46	50	51
% MÉD	14	20	10	18	19	13	15	19
% BAI	25	40	18	32	28	25	20	22
% PREJ	20	24	15	15	16	16	15	8
RENT	7.3	4.6	10.2	7.9	7.4	8.6	8.9	11.0
NUM.	80	25	90	66	102	213	71	334

Pertence a grupo a maioria das empresas incluídas nas 2 maiores classes e seu desempenho é superior em mais de 2 pontos percentuais PP ao das ISOL, com os grupos com taxas de lucro superiores a 10% fazendo a diferença por somarem um percentual superior em mais de 20 pontos percentuais ao das ISOL. No entanto, cabe uma ressalva; o percentual de prejuízos é muito semelhante, fato inusitado por reunir mais de 15% dos grupos.

A relativa semelhança entre o desempenho dos grupos e da ISOL deve-se à ligeira superioridade (no máximo 2.1 PP) dessas últimas nas 2 menores classes de tamanho. Poderíamos dar pouca importância a esse fato pois o absoluto predomínio da organização em grupos certamente implica a existência de grupos de pequeno porte, apoiados em menores empresas; essas características fariam com que tais grupos pouco se distinguíssem das ISOL de porte semelhante. No entanto, não é isso que constatamos ao observar as 100 empresas pertencentes a grupos cuja rentabilidade foi inferior a 10%, representando 58% daquelas cujo PL foi inferior a US\$ 25 milhões.

Notamos inicialmente que 25 delas são multinacionais, dentre as quais podemos citar alguns grupos cujo grande porte é reconhecido (não necessariamente no setor onde aparecem aqui) - Heublein (Bebidas), Mobil Oil (Petróleo), Exxon e KSB (Mecânica), IRI (Metalurgia e Mecânica), Renner e Sandoz (Química) e Toshiba (Aparelhos Domésticos). Entre as 75 empresas nacionais, podemos citar vários grupos de certo porte e que, além disso, possuem empresas maiores em posições de liderança. Encontramos 2 do Ometto (grande líder em Açúcar e Alcool), 2 do Vidigal (Metalurgia - onde possui a líder Confab - e Cimento, onde faz parte do cartel), Suzano (Metalurgia, sendo líder em Papel), Cutrale (Alimentos, onde está entre

os líderes), Bardella (Construção, líder em Mecânica), Camargo Corrêa (Cerâmica, líder em Construção), 3 da Folha (2 em gráfica, 1 em Jornais onde possui uma líder), Tabacow (Têxtil, líder em Artefatos de Tecidos), Chamma (Têxtil, líder em Moinhos com a São Jorge) e Ipiranga (em Química, no qual é muito forte no Sul do País). Estão incluídas também um gran-

de número de empresas de grupos de grande porte - 5 do Guilherme Giorgi, 3 do Biagi e 2 do Prada e do Ultra.

Em suma, a superioridade dos grupos sobre as empresas isoladas não se verifica pois os grandes grupos citados não parecem ter transferido poder para suas empresas de menor porte, processo que teria demonstrado inequivocamente o maior poderio dessa forma de organização. Somente assim teríamos observado esse poderio em si mesmo, destacado do poder inerente à posição de grande empresa.

Cabe ressaltar que essa conclusão não é contraditória com a absoluta predominância da organização em grupos sobre a empresa individual. De um lado, o sistema capitalista recria múltiplas oportunidades de valorização do capital (notadamente no setor de serviços), o que leva os grandes grupos a se expandirem através de empresas pouco poderosas. De outro lado, a tendência à concentração de capital dificulta a expansão de boa parte das empresas já existentes, levando a que até os pequenos capitais busquem diversificar seus negócios para se expandir, o que passam a fazer quando se organizam em grupos.

### C- Uma síntese da associação entre grupos e poder econômico

Essa analogia foi confirmada na análise do grau de concentração dos setores, comparados quanto à intensidade da presença dominante dos grupos - já que sua esmagadora predominância enquanto forma de organização os colocava como sujeitos do poder econômico. Essa conclusão não perde muita força ao se notar que a atuação destacada dos grupos não alterou o grau de concentração medido pelas 4 maiores forças (quase equivalência entre as 4 maiores empresas e os 4 maiores grupos) pois eles podem ter expandido seu número de

divisões; por outro lado, há um reforço do poderio dos grupos que já detinham posições de liderança através de suas maiores empresas.

No entanto, os grupos não revelam maior poderio no desempenho frente às empresas isoladas quanto tomamos empresas de mesmo porte; embora a comparação favoreça as isoladas apenas nas empresas Médias e Pequenas (patrimônio menor que US\$ 25 milhões), a conclusão permanece válida porque os grupos que são inferiores tem grande porte, não são pequenas empresas que mudaram sua forma de organização.

### Conclusões

O poder econômico medido pelo critério do grau de concentração praticamente confirmou as expectativas de que os capitais internacionais e que os grupos econômicos concentrassem esse poder. Restaram poucas posições de maior poderio para os capitais nacionais (o que pode ter decorrido em boa medida da omissão dos dados das multinacionais) e ainda menos para as empresas isoladas..

Muito mais significativas foram as dissociações entre os previsíveis sujeitos do poder econômico e as posições alcançadas pelo critério do desempenho. Somente as multinacionais em conjunto mostraram grande supremacia mas ainda assim revelaram muitas más performances, principalmente em setores que dominavam. Apesar da superioridade das maiores empresas pertencentes a grupos (PL maior que US\$ 250 milhões), as menores empresas dos grandes grupos não superaram as empresas isoladas de mesmo porte.

A formação das taxas de lucro e a disputa pela apropriação dos excedentes revelam uma certa imprevisibilidade quanto aos sujeitos do poder econômico, um quadro de exacerbada disputa que demanda análises setoriais (e talvez individuais) mais específicas. O fato de que más performances atingiram um grande número de agentes a princípio bastante poderosos complexifica a análise da economia brasileira nos anos 80, mostrando que sua crise também alcançou aqueles agentes, embora eles tenham demonstrado poderio quanto ao controle de suas parcelas setoriais de mercado.

### Bibliografia

1. CEBRAP- Centro Bras. de Análise e Planejamento - Relatório final do projeto "Estruturas de poder econômico na indústria do Estado de São Paulo", São Paulo: Cebrap(mimeo), 1992

2. \_\_\_\_\_ - Relatório final

do projeto "Dinâmica e inserção do poder econômico na indústria paulista", São Paulo: Cebrap(mimeo), 1994

3 COMIN, Alexandre et alii - Crise e concentração: Quem é Quem na indústria de São Paulo In Novos Estudos Cebrap número 39, São Paulo: Cebrap, julho/94.

### Notas

<sup>2</sup> Foi montado um Banco de Dados a partir do Anuário Quem é Quem da Revista Visão dos anos de 1980, 1985 e 1989, contendo dados de balanço de cerca de 1600 empresas do setor industrial sediadas em São Paulo. Agradecemos à FINEP o apoio que vem prestando à área de Estado e Economia do CEBRAP desde 1990; os Relatórios de CEBRAP(1992) e CEBRAP(1994) mostram os resultados apurados. Agradeço a colaboração e a discussão com os colegas Francisco de Oliveira (coordenador), Alexandre Comin, Hélio Corrêa Lino, Flávio M. Saraiva e estagiários.

<sup>3</sup> Os 44 setores analisados no trabalho foram:

Sigla Nome Outras informações Sigla Nome Outras informações  
ALM Alimentos Div. Outros\* GRF Gráfica e Editorial, sem JOR  
ART Arter. Tecidos Princ. cobert./tapetes INF Informática não consta 1980

AUT Automobilística Máq. agric. em TRA INS Mater. Escrit. Inclui INF em 1980

AVV Outros Veículos Aviões e bicicletas MET Met. Div. Outros met.: MNF, SID

BEB Bebidas Suco laranja em ALM ONM Out.min. ñmet. ñ inclui CER, CIM e VID

CON Construção Civil e pesada PLA Plásticos De uso industrial  
DIV Ind. Diversas Brinquedos/out. plást. QUI Química e Petroquímica, menos PET

DOM Aparelhos Dom. Fog/gel, áud, víd, telecom VES Vestuário Menos ART

Mais: \* ACU Açúcar e Alcool, CAF Café, FRI Frigoríficos, LAT Laticínios, MOI Moinhos e OLV Óleos Vegetais; e os demais APC Autopeças, APP Aparelhos de Precisão, BOR Borracha, CAL Calçados, CER Cerâmica, CIM Cimento, COU Couros, ELT Serviços En. Elét., FAR Farmácia, JOR Jomais, MAD Madeira, MAQ Mecânica, MEL Material Elétrico, MNF Metal. não-ferros., MOV Móveis, PAP Papel e papelão, PER Perfumaria, PET Petróleo, SID Siderurgia, TEX Têxtil, TRA Máquinas agrícolas e VID Vidro

<sup>4</sup> O setor Serviços de Energia Elétrica foi regulado de maneira a atribuir seu controle aos governos estaduais, não fazendo sentido a análise proposta aqui, o que também ocorre para o setor Outros Veículos, pois ele é composto por dois segmentos muito diferenciados entre si - Aeronáutica e Bicicletas, e para o setor Cimento, prejudicado pela ausência dos dados do grupo Votorantim - eles estão agrupados (na sua holding) indistintamente com os dados de empresas de outros setores e regiões

<sup>5</sup> Empresas não-paulistas controladas por tais grupo só alcançaram posições nacionais de liderança em 2 setores - Alpargatas em VES e o grupo Antarctica em BEB.

<sup>6</sup> Maiores detalhes nos Relatórios CEBRAP supra-citados. A grande maioria das empresas que deixou de aparecer continuou atuando em São Paulo.

<sup>7</sup> O equilíbrio entre EUA e Alemanha decorre a uma queda dos primeiros ao longo da década, passando de 30% em 1980 para 22% em 1989, devendo-se basicamente à saída de grupos norte-

## ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA CLÁSSICA E POLÍTICA

americanos pela não-divulgação de suas informações. A General Motors, a Anakol na Perfumaria, a Goodyear e a Firestone na Borracha e a Champion em Papel eram empresas relevantes em seus setores (apenas a última não liderava) e isso sem dúvida afetou a posição dos EUA. No entanto, a ascensão da Alemanha foi ainda mais incisiva - de 21% em 1980 para 33% em 1989 e se deveu principalmente ao grande aumento do controle sobre os lucros, que passou de 20 para 47% entre os anos, refletindo principalmente o extraordinário aumento de rentabilidade da Volkswagen (de um prejuízo de 5.1% para uma taxa de lucro de 63.2%).

<sup>8</sup> Buscamos elaborar uma classificação do poder econômico através da combinação de 3 medidas. A primeira centra-se nas parcelas controladas pelas 4 maiores empresas, o indicador mais utilizado. No entanto, difere muito o número de empresas em cada setor e, porque nossa amostra se restringe ao Estado de São Paulo, só podemos discuti-lo como um sinal da existência de barreiras à entrada se analisarmos a economia brasileira como um todo. Foi desenvolvida uma metodologia para comparar setores de porte (numero de empresas) absolutamente diverso. Resolvemos adotar um critério de classificação dos setores que resultasse do cruzamento de 2 rankings: um que tendesse a privilegiar os setores de pequeno e outro que tendesse a favorecer

os setores de grande porte. Maiores detalhes nos relatórios já citados.. Classificamos 17 setores mais, 4 medianamente e 23 setores menos concentrados. A segunda medida de concentração consiste em observar os graus de hierarquização (GH) entre as 4 maiores empresas, o qual pode caracterizar disparidades de poderio que situem os setores em outras posições. Procuramos estabelecer o destaque de cada setor (diferença mais acentuada a partir de 1, 2 ou 3 empresas frente às demais) sempre incluindo a empresa mais poderosa, analisando em seguida a magnitude da diferença entre esse destaque e as demais empresas incluídas entre as 4 maiores. A seleção das 4 classes de hierarquização foi sugerida pelos próprios resultados apurados, com a primeira reunindo empresas de força igual ou maior a 4 vezes as demais, a segunda de 2.2 a 4 vezes, a terceira de 1.5 a 2.2 vezes e a quarta com os demais setores. Classificamos como mais poderosos os 18 setores inseridos no 1º e no 2º GH e como pouco poderosos os 9 setores situados abaixo do 3º GH, nível intermediário onde apareceram os outros 17 setores. A terceira medida decorre da atuação destacada dos grupos nos setores, verificando se ela forte a ponto de os 4 maiores grupos alterarem as posições dos setores quando comparadas às posições apuradas através das 4 maiores empresas. Cinco setores tiveram forte atuação dos grupos, que se destacaram em outros 17 setores.