

IZABEL CRISTINA DO NASCIMENTO

**A CONCENTRAÇÃO ECONÔMICA VIA FUSÕES E AQUISIÇÕES E O BRASIL NA
DÉCADA DE 1990**

Monografia apresentada como requisito parcial à conclusão do curso de Ciências Econômicas, Setor de Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná.

Orientadora: Prof^ª. Iara Vigo de Lima

CURITIBA

2008


TERMO DE APROVAÇÃO

IZABEL CRISTINA DO NASCIMENTO

A CONCENTRAÇÃO ECONÔMICA VIA FUSÕES E AQUISIÇÕES NO BRASIL NA DÉCADA DE 1990

Monografia aprovada como requisito parcial para a conclusão do curso de Ciências Econômicas, Setor Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:

Orientadora:



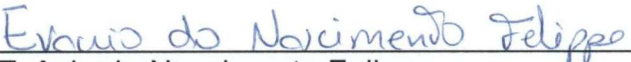
Prof^a. Lara Vigo de Lima
Departamento de Ciências Econômicas, UFPR

Prof.:



Adilson Antônio Volpi
Departamento de Ciências Econômicas, UFPR

Prof.:



Evânio do Nascimento Felipe
Departamento de Ciências Econômicas, UFPR

Curitiba, _____ de _____ de _____

Dedico este trabalho à todos aqueles que de alguma forma contribuíram para que o mesmo se realizasse e que sem os mesmos a tarefa teria sido muito mais difícil, praticamente impossível.

Agradeço primeiramente a Deus, pela vida, saúde e proteção. A meus pais, Maria e Tercilio, pela confiança e dedicação durante toda minha vida. Ao meu marido, Ezequiel e meu filho querido, David, pela paciência, colaboração, carinho e amor. Aos meus irmãos, Marina Tercilio e Rafael, pela amizade e incentivo. A professora Iara Vigo de Lima, pela orientação, confiança e auxílio. A todos os professores com os quais tive a honra de conviver. As minhas amigas, Francieli, Josieli, Jocielle e Andreia que sempre estiveram comigo durante os momentos mais importantes da minha vida. A todos aqueles que conheci e convivi na Universidade, amigos, colegas e funcionários.

RESUMO

O presente trabalho consiste numa abordagem histórica do fenômeno de concentração econômica no capitalismo, destacando-se os períodos de maior relevância, suas conseqüências mais imediatas e os aparatos institucionais criados para a sua mensuração e contenção. Será também efetuado um estudo de caso da economia brasileira a partir da abertura comercial na década de 1990. Os dados numéricos utilizados para a análise foram obtidos junto a KPMG, a qual é uma organização internacional que assessora empresas nos processos de fusões e aquisições, com a Secretaria de Direito Econômico (SDE) e através de outros estudos sobre o tema abordado no presente trabalho.

Palavras-chave: abertura comercial; aquisições; cartelização; concentração econômica; fusões; globalização produtiva; globalização financeira; multinacionais; oligopólio.

ABSTRACT

This work is a historical approach to the economic industrial concentration in capitalism, emphasizing its moments of greater relevance, its most important consequences and the institutional apparatus created for estimating its magnitude and for controlling it. A case-study is also investigated related to the Brazilian economy since the commercial openness in the 1990s. The data used here were obtained from KPMG - which is an international organization that helps firms in their merger and acquisition processes - , from the Bureau for Economic law of the Brazilian Ministry of Justice and from other studies concerning the subject.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

TABELA 1 - PARTICIPAÇÃO DOS PRINCIPAIS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS NA PRODUÇÃO MUNDIAL.....	14
TABELA 2 - TOTAL DOS VALORES DE EMPRÉSTIMOS E INVESTIMENTOS EM 1910 (em bilhões de francos).....	16
QUADRO 1 - OUTROS INDICADORES DE CONCENTRAÇÃO MUNDIAL.....	30
TABELA 3 - RESULTADO DAS PRIVATIZAÇÕES PELO PND NO ÂMBITO FEDERAL.....	37
GRÁFICO 1 - FLUXOS DE INVESTIMENTO DIRETO DESTINADO AO BRASIL NA DÉCADA DE 1990.....	38
TABELA 4 - RANKING SETORIAL DE TRANSAÇÕES ENTRE 1994 A 2000.....	43
TABELA 5 - OPERAÇÕES REGISTRADAS ENTRE 1990 E 2000.....	44
TABELA 6 - PRESENÇA NO CAPITAL ESTRANGEIRO NAS TRANSAÇÕES REALIZADAS.....	45
TABELA 7 - CLASSIFICAÇÃO DAS FUSÕES/AQUISIÇÕES DA PARMALAT	47

LISTA DE SIGLAS

BNDES -	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CADE -	Conselho Administrativo de Defesa Econômica
EMN -	Empresas Multinacionais
EPGE/FGV -	Escola de Pós Graduação em Economia da Fundação Getúlio Vargas.
	F&As - Fusões e Aquisições
IED -	Investimento Externo Direto
IPEA -	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
KPMG –	Klynveld, Peat, Marwick, Goerdeler ¹
P&D -	Pesquisa e Desenvolvimento
PIB -	Produto Interno Bruto
PND -	Programa Nacional de Desestatização
SBDC -	Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência
SDE -	Secretaria de Direito Econômico
SEAE -	Secretaria de Acompanhamento Econômico
TI -	Tecnologia da Informação
UE –	União Européia
UNCTAD –	Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento.
URSS –	União das Repúblicas Socialistas Soviéticas
URV -	Unidade Real de Valor

¹ O histórico da organização foi marcado pelos nomes de seus principais membros fundadores, cujas iniciais formam o nome KPMG.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	8
2	ORIGEM, EVOLUÇÃO E CONSEQÜÊNCIAS DO PROCESSO DE CONCENTRAÇÃO ECONÔMICA VIA FUSÕES E AQUISIÇÕES	11
2.1	A PRIMEIRA ONDA DE FUSÕES E AQUISIÇÕES: 1887 - 1904.....	11
2.2	A SEGUNDA ONDA DE FUSÕES E AQUISIÇÕES: 1916 - 1929.....	18
2.3	A TERCEIRA ONDA DE FUSÕES E AQUISIÇÕES: ANOS 1960.....	22
2.4	A QUARTA ONDA DE FUSÕES E AQUISIÇÕES: ANOS 1980.....	24
2.5	CONSEQUÊNCIAS MAIS IMEDIATAS DA CONCENTRAÇÃO ECONÔMICA.....	27
2.6	MEDIDAS DE CONCENTRAÇÃO.....	29
3	A ECONOMIA BRASILEIRA NA DÉCADA DE 1990	34
3.1	ANTECEDENTES.....	34
3.2	A DÉCADA DE 1990 NO BRASIL.....	36
3.3	SISTEMA BRASILEIRO DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA (SBDC).....	39
3.4	CONCENTRAÇÃO ECONÔMICA NO BRASIL: PÓS E CONTRAS.....	40
3.5	FUSÕES E AQUISIÇÕES NO BRASIL: DADOS NUMÉRICOS E ESTATÍSTICOS.....	42
3.6	A CONCENTRAÇÃO NO SETOR DE ALIMENTOS E BEBIDAS.....	45
3.6.1	O Caso da Parmalat.....	46
4	CONCLUSÃO	49
	REFERÊNCIAS	52
	ANEXO	55

INTRODUÇÃO

A origem do movimento de fusões e aquisições (F&As), segundo CAMARGOS e BARBOSA (2003), aconteceu no final do século XVIII e início do século XIX. A partir desse movimento observou-se um aumento na concentração econômica dos países desenvolvidos. Para CAMARGOS e BARBOSA (2003), a partir desse movimento inicial, as atividades de F&As evoluíram em períodos que ele classifica como ondas. São quatro as principais ondas, sendo umas de maior intensidade que outras. Estas ondas estão baseadas no mercado norte-americano, porém refletem uma tendência econômica mundial.

Os antecedentes da primeira onda que teve início em 1887 foram a I Revolução Industrial, a II Revolução Industrial e uma “Grande Depressão” (1873-1895), que compreendeu uma série de crises que atingiu as nações capitalistas. A partir de destes acontecimentos, a livre concorrência cedeu espaço para uma concorrência de caráter monopolista e as empresas industriais perderam totalmente suas feições caseiras adquirindo formas de grandes conglomerados econômicos favorecendo a formação de trustes e cartéis e uma crescente participação do setor financeiro na produção industrial. As nações capitalistas industrializadas, por sua vez, buscavam garantir melhores mercados fornecedores de matérias-primas, impulsionando o colonialismo, o que por sua vez, aliados a outros fatores desencadearam a Primeira Guerra Mundial (BEAUD, 1994). Mas, o processo de concentração não pára. Nem mesmo a Primeira Guerra, nem a crise do anos 1920-30 e a Segunda Guerra Mundial mudam esse processo. O que acontece é que ele apenas se modifica e se consolida.

O capital se internacionalizou e a partir dele surgiram também as multinacionais, observa CHESNAIS (1996). Se já era vantajoso exportar mercadorias e capitais para outros países, garantindo assim um mercado mais amplo, melhor seria ampliar esses benefícios e criar nesses países filiais que produzissem os bens antes exportados, reduzindo com isso custos, como por exemplo, de transporte, além de aproveitar os recursos naturais, fiscais e de mão de obra desses países receptores.

Assim, o processo inicial de concentração, que levou ao surgimento de grandes empresas e instituições financeiras, vai agora levar essas grandes

empresas a ampliar seu cenário de atuação e nesta disputa, a grandeza destas empresas é fundamental pela conquista de novos mercados. No entanto, alguns países se sentem prejudicados, pois muitas vezes não tem empresas nacionais com grande porte para enfrentar a concorrência destas grandes empresas.

No Brasil a maneira como se deu a concentração econômica foi diferente daquela que ocorreu em grande parte dos países desenvolvidos. Mesmo com a presença de multinacionais desde 1920 em território brasileiro e a ampliação desse número na década de 1950, foi apenas na década de 1990 com a abertura da economia que de fato a concentração atingiu patamares elevados semelhantes ao que ocorria nas nações desenvolvidas. Isso traz a discussão de até que ponto a concentração poderia ser saudável para um país como o Brasil, que devido ao seu atraso econômico se viu inserido num ambiente de concorrência internacional oligopolizada. Em 1990, os países desenvolvidos, em sua maioria, já haviam consolidado seu processo concentracionista, enquanto no Brasil, o processo se intensificava com a abertura comercial.

O objetivo deste trabalho é estudar o processo histórico de concentração econômica mundial via processos de fusões e aquisições (F&A) e o caso do Brasil na década de 1990.

O trabalho apresentará no próximo capítulo uma análise histórica do processo de concentração econômica, dentro do sistema capitalista em períodos que Camargos (2003) classificou como as quatro grandes ondas no processo de fusões e aquisições, que se inicia por volta de 1883 até o final do século XX. Em seguida, serão analisadas as consequências mais imediatas que este fenômeno gerou não somente nos países desenvolvidos, mas também naqueles que estavam em busca do desenvolvimento. Ao final deste capítulo serão apresentadas as possíveis formas de mensuração da concentração econômica.

O capítulo seguinte faz um estudo de caso da economia brasileira após a abertura comercial na década de 90, que levou a uma onda de privatizações, fusões e aquisições sem precedentes na história da economia brasileira, observa LACERDA et al. (2006). A partir de então, o país se viu inserido num cenário mundial onde a forma predominante de oferta era de oligopólio. Há quem acredite que a consolidação de alguns setores da economia brasileira em poucas empresas seria a

forma de superar o atraso, ganhar peso e disputar mercados importantes mundialmente. Outros, no entanto, acreditavam que isso levaria à perda de bem-estar, pois os consumidores seriam prejudicados (GOLDBERG, 2004). Na década de 1990 o movimento de F&As atingiu a economia como um todo, porém em alguns setores a intensidade do processo foi maior.

Por fim, serão traçadas as conclusões do presente trabalho, esboçando sobretudo a posição da autora acerca do exposto no mesmo.

2 ORIGEM, EVOLUÇÃO E CONSEQÜÊNCIAS DO PROCESSO DE CONCENTRAÇÃO ECONÔMICA VIA FUSÕES E AQUISIÇÕES

Este capítulo faz uma análise histórica do fenômeno de concentração econômica via fusões e aquisições (F&As), sua evolução, as conseqüências que trouxe para o capitalismo e as formas pelas quais esta concentração pode ser mensurada.

CAMARGOS & BARBOSA (2003) explicam que a evolução da atividade de F&As é perpassada por movimentos cíclicos, denominadas de ondas, nos quais períodos de maior e menor intensidade dessa atividade se sucedem. Segundo eles, a literatura econômico-financeira internacional, baseada principalmente no mercado norte-americano, assinala quatro ondas de F&As, as quais desempenharam um papel relevante, em âmbito mundial, na concentração de capitais, na reestruturação patrimonial e na consolidação de setores econômicos. Essas ondas são: a primeira onda, que dura de 1887 a 1904, a segunda onda vai de 1916 a 1929, a terceira onda se dá a partir de 1960 e a última onda a partir de 1980.

2.1 - A PRIMEIRA ONDA DE FUSÕES E AQUISIÇÕES: 1887 - 1904

Segundo CAMARGOS E BARBOSA (2003) as origens da atividade de F&As remontam ao final do século XVIII e início do século XIX, quando a Revolução Industrial desencadeou um processo de concentração de capitais e reestruturação patrimonial sem precedentes, o qual, por meio de movimentos cíclicos vem definindo e caracterizando o sistema de produção predominante, o Capitalismo.

A partir da segunda fase da Revolução Industrial que se iniciou por volta de 1850 e durou até aproximadamente 1900, o processo de industrialização entrou num ritmo acelerado envolvendo os mais diversos setores da economia. Esta fase é caracterizada pela difusão dos princípios de industrialização na França, Alemanha, Itália, Bélgica, Holanda, Estados Unidos e Japão. Cresce a concorrência e a indústria de bens de produção. Nessa fase as principais mudanças no processo

produtivo foram à utilização de novas formas de energia (elétrica e derivada de petróleo), o aparecimento de novos produtos químicos e a substituição do ferro pelo aço. (RESENDE FILHO, 2007).

Além da II Revolução Industrial, o final do século XIX foi marcado por uma “Grande Depressão” (1873-1895), que compreendeu uma série de crises que atingiu as nações capitalistas.

Em virtude da II Revolução Industrial e das crises “Grande Depressão” (1873-1895) que atingiram o mundo no final do século XIX, diversas empresas viram-se obrigadas a unir-se a outras para conseguir resistir num mercado que exigia cada vez maiores volumes de capital na forma de investimentos, de forma que, poucas dispunham deste recurso. Assim, empresas menores uniram-se as maiores ou foram absorvidas por estas. Começa aqui uma intensa onda de concentração industrial ou produtiva, através das fusões e aquisições, que formou grandes empresas.

O capitalismo surgiu em termos da livre concorrência, em que os preços eram fixados pelo equilíbrio entre oferta e demanda e onde nenhum vendedor ou comprador tinha condições de controlar ou dominar o mercado. Prevalencia um número de empresas consideravelmente diverso, as quais competiam umas com as outras pela conquista dos mercados consumidores. Porém sua fisionomia foi alterada em consequência da II Revolução Industrial e das crises do final do século XIX. Neste período houve grande redução do número de empresas (intenso volume de fusões e aquisições) e a livre concorrência foi substituída por uma de caráter mais monopolista.

Segundo BEAUD (1994) durante o período das crises, diversas fusões ocorreram. Por exemplo, a crise de 1884 - “Pânico das estradas de ferro”, fez com que alguns grupos se fortalecessem, especialmente comprando fábricas concorrentes a preços baixos. Desde 1879, a Alemanha seguiu o caminho do protecionismo e da cartelização, visando evitar o longo período de depressão que enfrentara antes de 1879. Entre 1879 e 1885 a Alemanha já dispunha de 76 cartéis¹, número que foi ampliado em virtude da nova crise de 1890, para 137 cartéis em funcionamento. A Alemanha através da introdução de cartéis visava impulsionar a

¹ O cartel é constituído por várias empresas independentes do mesmo ramo que se unem a fim de estabelecer acordos sobre preços e produção para cada empresa que, entretanto, mantém sua autonomia.

industrialização, considerando a cartelização essencial para o desenvolvimento econômico, pois com isso protegiam suas indústrias da concorrência estrangeira.

Os Estados Unidos também seguiram o caminho do protecionismo já, a partir de 1857 visando proteger suas empresas da competição estrangeira, mas como a legislação em vigor proibia a eliminação da competição justa e igual entre as empresas, impedindo acordos de preços e de mercados, a organização de cartéis não era permitida, favorecendo a formação de trustes. O truste procura obter o controle total da produção, desde a fonte de matérias primas até a distribuição da mercadoria, dispondo assim da oferta e dos preços. Em 1893, grandes trustes firmavam seu poder (Rockefeller, Carnegie, Morgan). (SCHILLING, 2008)

Mas, de acordo com SCHILLING (2008) os trustes também foram alvo de perseguições nos Estados Unidos, uma vez que as táticas usadas pelas empresas poderosas para alijar seus concorrentes, eliminando-os com truques sujos da competição, tornou algumas dessas fortunas (constituídas de trustes) odiadas no país inteiro. Uma dessas fortunas foi denunciada, a Standard Oil Co. de John D. Rockefeller, cujas práticas ilegais passaram a ser conhecidas e fez com que em 1906, o presidente Theodor Roosevelt entrasse na justiça federal com um processo contra a Standard Oil Co., acusando-a de práticas monopolistas, pois em 1890 havia sido criada a Lei Sherman antitruste. A França também adere ao protecionismo, ficando de fora somente a Grã-Bretanha, cuja força essencial reside justamente em sua preeminência sobre o mercado mundial.

O impacto das crises se reflete em proporções diferentes entre os principais países capitalistas. Segundo BEAUD (1994) a repercussão dessas crises foi sentida com maior intensidade pela Grã-Bretanha e França. Nos países atingidos houve grande dificuldade de exportar, a competição se tornou mais acentuada nos mercados, houve desaceleramento das atividades, queda dos preços de atacado e aumento no desemprego. Porém, nos Estados Unidos e na Alemanha, as crises foram acompanhadas por um vigoroso crescimento das estradas de ferro, do carvão, do aço, da construção naval.

TABELA 1 - PARTICIPAÇÃO DOS PRINCIPAIS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS NA PRODUÇÃO MUNDIAL *

ANO	GRÃ-BRETANHA	FRANÇA	ALEMANHA	RÚSSIA	EUA	JAPÃO	RESTO DO MUNDO
1870-...	32	10	13	4	23	-	18
1881-1885	27	9	14	3	29	-	18
1896-1900	20	7	17	5	30	1	20
1906-1910	15	6	16	5	35	1	22
1913-...	14	6	16	6	38	1	19
1926-1929	9	7	12	(4)	42	3	23
1936-1939	9	5	11	(19)	32	4	20
1963-...	5	4	(6)	(19)	32	4	30

* em porcentagem

FONTE: BEAUD (1994, p. 206).

A tabela acima mostra que a porcentagem de participação da Grã-Bretanha na produção mundial a partir de 1870, começou a reduzir-se significativamente. Na década de 1870, ela detinha 32% de participação na produção mundial, que se reduziu até o patamar de 5% na década de 1960. A França também tem sua participação reduzida na produção mundial. Para a Alemanha vemos que há períodos de aumento e de queda da sua participação na produção mundial. Os Estados Unidos de 1870 a 1929 teve acréscimo em sua participação na produção mundial de 23% para 42%. Para os demais países (resto do mundo) o aumento na participação da produção mundial foi significativo passando de 18% na década de 1870 para 30% na década de 1960.

Em 1871 e ainda em 1880, a Grã-Bretanha produzia mais carvão que os Estados Unidos e Alemanha juntos. Porém, em 1913 a sua produção mal era superior à metade daquela dos Estados Unidos. E quanto ao aço, sua produção tem a qualidade superada com rapidez pelos Estados Unidos e ultrapassada pela Alemanha em 1900. (BEAUD, 1994, p. 206)

A partir da concentração industrial, um grande montante de lucros começou a surgir. Os bancos que eram simples intermediários nos pagamentos passaram a administrar toda essa riqueza gerada pelas indústrias, tornando-se poderosos monopólios. Uma vez que se encontravam em pequeno número de estabelecimentos, os bancos pequenos, em virtude das crises do final do século XIX, também foram absorvidos pelos mais fortes. Em pouco tempo, esses bancos dispunham de quase todo o capital dinheiro do conjunto dos capitalistas e dos pequenos empresários.

HILFERDING (1912, citado por LÊNIN, 1987), dizia que o capital bancário (capital-dinheiro), que se transformava em capital industrial era denominado capital financeiro, sendo, portanto, um capital que os bancos dispõem e que os industriais utilizam.

O capital financeiro, concentrado em algumas mãos mais exercendo um monopólio de fato, obtém da constituição das firmas, das emissões de títulos, dos empréstimos ao Estado, etc., enormes lucros, cada vez maiores, consolidando o domínio das oligarquias financeiras e onerando toda a sociedade com um tributo em benefício dos monopolistas. (HILFERDING, 1912, apud LENIN 1987, p.46)

Assim, sobretudo sob a direção de um capitalista ou de uma família, são realizados reagrupamentos de capitais sem precedentes: trustes e cartéis, grupos que muito depressa dominam o conjunto de um setor industrial nacional, principalmente nos Estados Unidos e na Alemanha. Na Grã-Bretanha este movimento de concentração industrial, não é tão nítido, ficando mais evidente durante este período, um importante processo de concentração bancária.

De acordo com RESENDE FILHO (2007, p.166), quando o capitalismo esgotou sua capacidade de manter o desenvolvimento econômico baseado unicamente em mercados internos, os mercados externos foram a solução. Porém, os mercados externos tradicionais encontravam-se em fase de industrialização e estavam sob um forte protecionismo com o apoio de seus Estados; a saída então, foi a transformação de áreas externas (Ásia, África e América) em áreas periféricas da economia-mundo. Essas áreas deveriam se transformar em fornecedoras de matérias-primas e de mão-de-obra não especializada, e em importadoras de produtos industrializados, de capitais e de excedente populacionais.

Isso levou à reativação da expansão colonial. O capitalismo que antes se opunha ao Estado passou a utilizá-lo, pois era necessária a existência de Estados poderosos, que garantissem o mercado nacional, mediante a proteção, e servissem para a abertura dos mercados exteriores, transformando assim, as regiões do mundo em zonas de investimento.

A partir de 1876, as possessões coloniais aumentaram em grandes proporções, pois a posse das colônias dava ao monopólio garantias de sucesso, uma vez que, estes tinham agora o controle das matérias-primas. Uma política imperialista passa então a dominar os países.

Esta época não se caracteriza apenas pelos dois grupos de países: possuidores de colônias e colonizados, mas ainda por várias formas de países que, gozando nominalmente de independência política, na realidade, estão presos nas redes de uma dependência financeira e diplomática. (LENIN, 1987, p. 84)

RESENDE FILHO (2007, p.170) observa o fato que as regiões periféricas da economia-mundo (Ásia, África e América) passaram a ser o destino privilegiado dos investimentos de capital, que se concentravam nas indústrias extrativas, comunicações, transportes, distribuição de matérias-primas, empréstimos públicos a governos, projetos de urbanização e serviços públicos (energia elétrica, gás e transporte coletivo). Isso acabou gerando nos países periféricos uma falsa noção de progresso, pois isso só agravava suas situações de dependência. Inicia-se assim, a internacionalização do capital, via exportação.

NEIMARCK (1910, citado por LENIN, 1987) calcula em cerca de 815 bilhões de francos o total dos valores emitidos em forma de empréstimos e investimentos durante 1910 no mundo inteiro. Deduzindo as somas repetidas, calculadas por estimativa, ele reduz esse total a 600 bilhões que se repartem entre os diversos países como se segue.

TABELA 2 - TOTAL DOS VALORES DE EMPRÉSTIMOS E INVESTIMENTOS EM 1910 (em bilhões de francos)

PAÍS	VALOR	PAÍS	VALOR
Inglaterra	142	Holanda	12,5
Estados Unidos	132	Bélgica	7,5
França	110	Espanha	7,5
Alemanha	95	Suíça	6,25
Rússia	31	Dinamarca	3,75
Austro-Hungria	24	Suécia, Noruega, Romênia, etc.	2,5
Itália	14		
Japão	12	Total	600

FONTE: LENIN (1987, p. 59).

Na observação de LENIN, a tabela acima tem o seguinte significado:

Estes números, como se vê imediatamente põem claramente em evidência os quatro países capitalistas mais ricos, cada um dos quais dispõe de cerca de 100 a 150 bilhões de francos em títulos. (...) No seu conjunto, esses quatro países possuem 479 bilhões de francos, ou seja, 80% do capital financeiro mundial. Quase todo o resto do mundo é, de uma forma ou de outra, devedor e contribuinte desses países, que são os quatro pilares do capital financeiro mundial, verdadeiramente banqueiros internacionais. (LENIN, 1987, p. 59).

O imperialismo sob a análise de RESENDE FILHO (2007, p. 172-176) , se deu de duas formas:

- Formal: caracterizado pela ausência de dominação política sobre as áreas periféricas. Esses países mantêm sua independência, mas sua economia está voltada para o mercado externo.

- Informal: reduz as áreas periféricas sob seu controle a uma verdadeira situação de colônia que além de dependentes político-economicamente dos países industrializados, passam a pagar pelos custos de sua colonização, em nome da missão civilizadora do homem branco. A ação informal do imperialismo concentra-se na América Latina.

O imperialismo é o capitalismo chegado a uma fase de desenvolvimento onde se afirma a dominação dos monopólios e do capital financeiro, onde a exportação dos capitais adquiriu uma importância de primeiro plano, onde começou a partilha do mundo entre os trustes internacionais e onde se pôs termo à partilha de todo o território do globo, entre as grandes potências capitalistas. (LENIN, 1987, p. 88)

Assim, enquanto os países capitalistas industrializados atravessavam uma nova etapa do capitalismo, o Brasil na época, considerado como área periférica, produzia bens primários e exportava-os para estes países centrais. A atividade agrário-exportadora ajudou a desenvolver no Brasil a indústria.

Segundo CANO (1998, p. 48) antes de 1930 a implantação da indústria não pode ser chamada de processo de industrialização, uma vez que, ela foi induzida pelo setor exportador. O Estado de São Paulo se destacava como o principal responsável pela industrialização do Brasil.

Com a expansão do café a partir da década de 1870, durante a qual, por força da introdução da rede ferroviária, que promovia desbravamento de terras virgens e das máquinas de beneficiamento de café, reduziram-se dramaticamente os custos de transportes e de produção. Com isso, suas margens de lucro ampliaram-se consideravelmente, aumentando seu potencial. (CANO, 1998, p. 59)

Essa pequena indústria era constituída da fabricação de bens saláris (alimentos, vestuário, etc.), que mantinham os trabalhadores empenhados na atividade agrária e estava subordinada à atividade primário exportadora.

O surgimento de ferrovias, o beneficiamento do café e a constituição de uma indústria de bens saláris, são as forças originárias do capitalismo no Brasil, mas é em São Paulo que as perspectivas da formação do capitalismo se dá mais fortemente. Porém, o processo de industrialização no Brasil segue lentamente, uma vez que o país mantém uma dependência em relação às demais nações capitalistas, como por exemplo, em relação ao capital e a tecnologia.

Este primeiro período compreendeu o que pode ser chamada de a primeira onda de fusões ou ainda, segundo CAMARGOS (2003), a Grande Onda de Fusões, que para ele envolveu o período de 1887 a 1904.

2.2 - A SEGUNDA ONDA DE FUSÕES E AQUISIÇÕES: 1916 A 1929

Esta onda foi marcada pela Primeira Guerra Mundial e pela crise dos anos 1920. RESENDE FILHO (2007, p. 188) diz que foram duas as razões principais que levaram à Primeira Guerra Mundial. A primeira delas diz respeito à busca agressiva por mercados de investimentos privilegiados; a segunda seria o enorme crescimento da Alemanha que ameaçava transformar-se na principal potência da Europa. O autor ainda acrescenta que essa guerra pode ser denominada de guerra para uma redivisão de mercados em nível mundial.

A guerra acabou por colocar os Estados Unidos à frente das nações capitalistas, posição esta que o país vinha buscando já após a II Revolução Industrial. RESENDE FILHO (2007, p. 191) diz que isso ocorreu porque enquanto a Alemanha detinha indústria e capacidade tecnológica própria para o esforço de guerra com sua enorme indústria química e suas indústrias de engenharia que passaram por adaptações para produzir explosivos, detonadores, armamentos e etc.; o mesmo não ocorreu com a França e a Inglaterra, que ao tentarem expandir suas indústrias bélicas, observaram que os recursos destas encontravam-se obsoletos. Além disso, dependiam da Alemanha quanto aos produtos químicos.

Inglaterra e França passaram então a ter uma maior dependência com relação à produção especializada da Suíça, Suécia e principalmente dos Estados Unidos.

Em pouco tempo, os Estados Unidos assumem um caráter de importância vital para o esforço de guerra dos aliados. Invertem sua posição de tomadores de empréstimos de capital europeu para a de maiores credores da Europa e experimentam um enorme impulso em sua produção industrial. (RESENDE FILHO, 2007, p. 192).

Assim, ao final da guerra, os capitalismo vão se redefinir num cenário internacional frágil, ocasionado pela guerra. Os dois capitalismo mais antigos e importantes, o britânico e o francês, perdem sua hegemonia. Ocorre a perda da hegemonia da Europa para os Estados Unidos, que assume essa liderança. A Alemanha se vê obrigada a reparar os danos causados com a guerra. Isso força uma industrialização mais acentuada nesse país. Surgem também novos capitalismo como o japonês. Nas áreas periféricas, países buscam uma industrialização mais acentuada.

Assim, terminada a guerra, os países buscavam reorganizar suas atividades. Nessa reorganização das atividades econômicas e financeiras, a concentração retoma seu trajeto iniciado com a II Revolução Industrial. Nos Estados Unidos:

Desenvolve-se a concentração após a Primeira Guerra e ao longo de todos os anos 20; registram-se em 1929, 1245 fusões. Assim, 'em 1930, as duzentas maiores sociedades controlavam perto da metade da fortuna que não estavam em bancos (ou seja, cerca de 38% dos capitais investidos nos negócios), atingiam 43,2% da renda das sociedades industriais e eram dirigidas por uns dois mil indivíduos'. (BEAUD, 1994, p. 258).

Esse processo de concentração iniciado antes mesmo da I Guerra Mundial foi o responsável pelo surgimento de grandes empresas que visavam cada vez mais uma maior produtividade e conseqüentemente maiores lucros. Elas são as primeiras a por em prática a racionalização da produção em larga escala, que se baseava: na mecanização, onde se dava a substituição do trabalho humano e da máquina a vapor por motores elétricos; na padronização dos produtos em pequenos números; no planejamento do trabalho; na fabricação em linha de

montagem, que é posto em prática por Henry Ford, levando o nome de Fordismo; na organização dos escritórios. (FRAGA, 2005).

O aumento da produtividade advindos da aplicação desses métodos era bem visível. Porém, no caso da linha de montagem, o fato do trabalhador repetir diversas vezes a mesma atividade levou à insatisfação dos trabalhadores. Para não perder os ganhos advindos dessa maior produtividade, Henry Ford eleva os salários de seus funcionários e reduz a jornada de trabalho. (FRAGA, 2005).

A prosperidade americana nos anos 20 era impressionante, chegando a atingir um crescimento de 90% na produção industrial entre 1921 e 1929, enquanto que os outros países não conseguiam acompanhar patamares tão elevados de crescimento. Enquanto isso, outros países como a Inglaterra não acompanhava tal crescimento. (BEAUD, 1994)

No entanto, em fins dos anos 20, esse modelo de crescimento esgota-se, dando origem a uma enorme crise, a II Grande Depressão, com impactos globais, diferentemente da I Grande Depressão. A crise levou os países a um novo protecionismo. Nos Estados Unidos, foi criada a tarifa Hawley Smoot, que incidia sobre as importações, mas que ao mesmo tempo reduziu as exportações.

Ao contrário dos Estados Unidos, a Inglaterra passou por períodos críticos ao longo de todos os anos 20, tendo início com a crise de 1920-1921. Segundo BEAUD (1994, p. 273), a crise dos anos 20 e 30 atingiu de uma forma mais intensa os setores da I industrialização (explorações de carvão, metalurgia, indústria têxtil), que eram as responsáveis pela hegemonia inglesa durante praticamente todo o século XIX. Enquanto as indústrias desenvolvidas na segunda fase da industrialização cresciam a um ritmo acelerado, devido a razões como operações de organização setorial e de concentração (fusões e aquisições).

Em 1935, as três primeiras empresas de cada setor controlavam respectivamente 83% das estradas de ferro, 82% do petróleo, 71% dos tubos de aço, 71% do açúcar, 48% da química, 43% da mecânica e da automobilística... mas apenas 23% do têxtil. (BEAUD, 1994, p. 274)

Em 1931, a Inglaterra também introduz uma tarifa protecionista e a libra é desatrelada do ouro. Porém, um acordo de preferência ente a Inglaterra e países como a Austrália, fez com que a Inglaterra mantivesse mercado consumidor e fornecedor vendendo e comprando produtos destes países como qual estabeleceu

acordo. Os investimentos ingleses declinaram nos Estados Unidos e Canadá progredindo na própria Europa, México e Argentina, mas, sobretudo na Austrália, Nova Zelândia e Índia. E foi a renda desses investimentos que constituiu durante o período entre guerras, o recurso para que a Inglaterra controlasse suas contas externas. (RESENDE FILHO, 2007)

A França, como os Estados Unidos, experimentou um crescimento considerável nos anos 20, produzido, sobretudo pelas indústrias da segunda geração (II industrialização), com ênfase para a indústria elétrica, automobilística, da borracha, química, alumínio, metalurgia, produção de ferro e de produtos siderúrgicos. Com a depreciação do franco em 1926-1928, esse crescimento recebeu um estímulo a mais, fazendo aumentar as exportações. (BEAUD, 1994)

Como ocorrera nos Estados Unidos, o aumento da produção na França se baseou também em grandes progressos da produtividade, com a introdução da mecanização e da motorização, da modernização e da racionalização no aparelho industrial, afirma BEAUD (1994, p. 281). Porém, antes mesmo da crise americana explodir, a França por volta de 1926 já apresentava desaceleração no crescimento evidenciando uma crise interna, devido a fatores como o endurecimento da concorrência no mercado mundial.

À Alemanha coube então arcar com os reparos da guerra, que acabou por gerar insatisfação para os alemães. Isso fez com que o país não conseguisse mais introduzir um compromisso social democrata, ou seja, não tinha como esperar que houvesse uma transição para uma sociedade socialista através de um revolução pacífica e democrática. Um movimento nacional-socialista com seus aspectos anticapitalistas foi ganhando espaço e se implantando. O país que era uma república democrática até 1933, período que foi chamado de “República de Weimar”. Naquele ano, os nazistas tomaram o poder impondo um regime ditatorial. “A partir de então é o misticismo da nação e da raça, do sangue e da força que prevalecem.” (BEAUD, 1994, p. 289). A ascensão do nacional-socialismo teve como base social principalmente a pequena e média burguesia; mas BEAUD (1994, p. 291), destaca ainda que a aliança com o grande capital foi a condição necessária do acesso ao poder. Os nazistas são vitoriosos nas eleições de 1932. Em 1933, Hitler é nomeado primeiro-ministro, com o auxílio de nacionalistas, católicos e setores independentes.

O poder hitleriano se afirma com base na redução do desemprego, num estado totalitário e na perspectiva de uma grande Alemanha. O intervencionismo e a planificação econômica adotados por Hitler eliminam, no entanto, o desemprego e impedem a retirada do capital estrangeiro do país. Há um acelerado desenvolvimento industrial, que estimula a indústria bélica e a edificação de obras públicas. Esse crescimento se deve em boa parte ao apoio dos grandes grupos alemães, como Krupp, Siemens e Bayer, a Adolf Hitler. (O FACISMO, 2008).

A cartelização do capitalismo alemão se fortalece, ampliando-se.

O número de cartéis havia passado de 1500 em 1923-1924 para 2100 em 1930; a IG Farben domina a química desde 1926; desde 1926-1927, as Vereinigte Stahlwerke agrupam os quatro maiores produtores de aço; desde a fusão, em 1929, do Deutsche Bank e do Diskonto Gesellschaft, três bancos dominam o sistema bancário. Uma lei de 1933 sistematiza essa "organização" do capitalismo alemão ao obrigar as empresas a participarem do cartel do seu ramo: com a preocupação de racionalizar simultaneamente horizontal e verticalmente. E é no seio desses cartéis e Konzerns que se organiza, se sistematiza o esforço industrial necessário ao Reich. (BEAUD, 1994, p. 293-294)

2.3 - A TERCEIRA ONDA DE FUSÕES E AQUISIÇÕES: ANOS 1960

Antes do início da terceira onda nos anos 1960, o capitalismo presenciou mais uma grande guerra, a Segunda Guerra Mundial, que segundo BEAUD (1994, p. 297) acabou configurando a hegemonia dos Estados Unidos como líder predominante das nações capitalistas e da URSS, no centro de um bloco que se proclamava de socialismo. Além disso, o capitalismo terminada a guerra sofreu um novo surto o que BEAUD (1994) chama de *grande Boom do capitalismo*, compreendendo o período de 1945 a 1978, também conhecido como a idade de ouro do capitalismo.

A segunda Guerra Mundial, a reconstrução e o período de prosperidade que a seguiu, a descolonização, a internacionalização do capital, e as novas industrializações do terceiro mundo marcam um novo surto do capitalismo em escala mundial. (BEAUD, 1994, p. 301)

A idade de ouro do capitalismo presenciou uma nova etapa da Revolução Industrial, que seria sua terceira fase, também chamada de Revolução

tecnocientífica. Esse fato proporcionou a ascensão das atividades que empregam alta tecnologia em sua produção. Como exemplos temos: a informática, que produz computadores e softwares; a microeletrônica, que fabrica chips, transistores e produtos eletrônicos; a robótica, que cria robôs para uso industrial; as telecomunicações, que viabilizam as transmissões de rádio e televisão, telefonia fixa e móvel e a Internet; a indústria aeroespacial, que fabrica satélites artificiais e aviões; e a biotecnologia, que produz medicamentos, plantas e animais manipulados geneticamente.

Os fenômenos da concentração monopolista de capital e sua internacionalização que vinham apresentando-se desde fins da II Guerra Mundial concretizaram-se de forma irreversível com a III Revolução Industrial. O controle da atividade econômica passou a ser realizada pelo Estado através de intervencionismo, e pelas empresas, sobretudo as multinacionais diz, RESENDE FILHO (2007, p. 302).

Nesse período, temos uma nova onda de concentração:

Nos Estados Unidos depois daquela de 1897-1903 e da dos anos 1920, aparece uma terceira grande onda de concentração no decorrer dos anos 50; no início dos anos 60, arrolam-se cerca de mil fusões por ano; as cem maiores sociedades controlavam, em 1929, 44% dos ativos das sociedades industriais; elas controlam 58% em 1962; e são enormes potências financeiras e industriais americanas que dominam a produção e a comercialização do petróleo (Standard Oil, Móbil, Texaco, Gulf), o automóvel (General Motors, Ford, Chrysler), a construção elétrica (General Electric, Western Electric), a informática (IBM), as teletransmissões (ITT), etc." (BEAUD, 1994, p. 326-328)

Esse movimento de concentração é visto em várias partes do mundo de forma parecida com o que ocorria nos Estados Unidos.

A internacionalização do capital fez com que as relações entre centro e periferia sofressem mudanças radicais. Nesta etapa não eram mais necessárias práticas de imperialismo formal. Novas formas de exploração foram realizadas através da exportação de tecnologia e capitais, uma vez que o capital encontrava-se disponível na área central e seu reinvestimento nestas áreas, poderia causar uma crise de como o de 1929. Os investimentos realizados a partir de então, em grande escala, foram os investimentos diretos, ou seja, em capital fixo e/ou que levem ao controle acionário das empresas produtoras de bens de mercado. Assim, nos países periféricos a industrialização ganha um novo ímpeto, parte devido à

internacionalização de grupos industriais dos países avançados; e parte devido ao resultado de esforços desses próprios países. (CHESNAIS, 1996)

O agente principal na promoção da internacionalização do capital foi as multinacionais. Segundo CHESNAIS (1996), em 1950, a definição para multinacional seria a de uma empresa ou grupo de empresas que estabeleciam suas atividades em diversos países, possuindo uma matriz em seu país de origem e filiais em outros países onde atuavam cujas atividades eram realizadas, organizadas e conduzidas em escala mundial. Assim sendo, sua principal característica era a de produzir mercadorias (bens e serviços) a nível internacional.

O que a Terceira Revolução Industrial concretizou plenamente, foi uma tendência que já se manifestava desde o final da Primeira Guerra Mundial, de transformar o capital que se concentrava em nível monopolista nas diversas nações do centro capitalista, em *concentração monopolista internacional*, personificando uma nova etapa nas relações centro-periferias. (RESENDE FILHO, 2007, p. 314)

Segundo GREMAUD a internacionalização dos mercados financeiros inicia-se na década de 60, com a internacionalização bancária, causada pelo crescimento do próprio comércio e do investimento externo direto. “os bancos procuraram acompanhar seus clientes, prestando-lhes melhores serviços e obtendo informações sobre os países em que se negociava.” (GREMAUD, 2007, p. 524).

Durante cerca de duas décadas de capitalismo virtuoso, em meados da década de 60, começaram a surgir impasses, que configurariam uma nova crise mundial. A era dourada, que estava fundada, sobretudo na idéia de que a solidariedade devia suplantar a competição, foi perdendo espaço, pois os valores da concorrência e do individualismo suplantaram os da solidariedade. (RESENDE FILHO, 2007).

2.4 - A QUARTA ONDA DE FUSÕES E AQUISIÇÕES: ANOS 1980

Nos anos 80, houve uma crescente substituição do sistema baseado no crédito por um baseado no mercado de capitais, onde os bancos foram perdendo

importância. Verificou-se o crescimento dos investidores institucionais, como os fundos de pensão, com grande massa de recursos em busca de valorização. (CHESNAIS, 1996).

A integração financeira levou a questionamentos acerca da capacidade dos países em fazer políticas econômicas autônomas, do papel dos especuladores, da natureza das crises cambiais e financeiras, das possibilidades de se diminuir a vulnerabilidade dos países às crises e dos fatores determinantes das crises, entre outras.

Essa fase iniciada a partir dos anos 1980 é chamada de mundialização do capital, pois não envolve apenas as atividades dos grupos empresariais e os fluxos comerciais que elas provocam, mas inclui também a globalização financeira diz CHESNAIS (1996, p. 29). A concentração não é uma novidade, pois este fenômeno já está prestes a completar um século. O que diferencia essa fase das anteriores, segundo CHESNAIS (1996, p. 94) é que nesta fase ocorre uma extensão das estruturas de oferta muito concentradas para a maior parte das indústrias de alta intensidade de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) ou alta tecnologia e para setores de fabricação em grande escala.

Durante essa fase, a concentração assume cada vez mais um caráter internacional, de forma que esses grandes, porém poucos grupos internacionalizados partilham uma parcela considerável dos mercados consumidores entre si.

Em 1990, esses cem grupos concentravam em suas mãos cerca de um terço do montante total mundial de IED; possuem ativos de valor acumulado da ordem de 3,2 bilhões de dólares, sendo cerca de 40% situados fora do país de origem. São, com poucas variações, os mesmos que encontramos na lista dos 300 maiores grupos industriais do mundo, publicado anualmente pela revista *Fortune*, e que figuram, ao lado dos grandes bancos e instituições financeiras, entre os mil maiores grupos mundiais, cujo inventário costuma ser feito pela revista *Business Week*. Essas são as multinacionais de verdade. (CHESNAIS, 1994, p. 72-73)

De acordo com FRIEDEN (2006, p. 420-421), a computação e as telecomunicações modernas favoreceram ainda mais a integração econômica internacional, pois reduziram os custos das transações comerciais e dos investimentos e também os custos de monitoração dos interesses estrangeiros. Além disso, alguns dos elementos mais importantes do setor de alta tecnologia eram intangíveis – softwares e programação, por exemplo –, e seria tecnicamente difícil

impedir transações internacionais que os envolvessem. Finalmente, a indústria de alta tecnologia veio a requerer um grande volume de pesquisa e desenvolvimento, entre outras demandas relacionadas, indicando que a rentabilidade passaria a depender de produção ou distribuição em larga escala, o que tipicamente só era alcançado por meio dos mercados globais.

As novas invenções causaram um impacto globalizante ainda mais poderoso nas finanças. O poder dos computadores e o barateamento das telecomunicações tornaram mais fácil e veloz a movimentação de recursos ao redor do globo e mais difícil para os governos controlar esses fluxos. As telecomunicações modernas agilizaram o acesso aos mercados externos, permitindo um crescimento astronômico das transações financeiras internacionais.

Essas mudanças tecnológicas tornaram as relações econômicas internacionais muito atrativas e viraram argumentos de defesa contra o retorno do protecionismo.

Segundo MIRANDA e MARTINS (2000) a década de 1990 assistiu a um crescimento continuado do movimento de fusões e aquisições de empresas, o que revela tendência crescente para a concentração e centralização de capital. Na União Européia (UE) e nos Estados Unidos as fusões e aquisições desempenhavam papel crucial na orientação dos investimentos diretos no exterior. Desse modo, MIRANDA e MARTINS (2000) mostram um estudo feito pela UNCTAD, onde entre 1993 e 1998, as transações transfronteiriças de fusões e aquisições mundiais representaram em média 76,4% do total dos fluxos do investimento direto estrangeiro (IDE). Assim sendo, as fusões e aquisições transfronteiriças constituíam o principal instrumento de penetração em novos mercados e de consolidação de *market-share* global das empresas transnacionais. As mudanças que vem ocorrendo nas formas de desregulamentação das economias nacionais e as alterações nos padrões tecnológicos de algumas indústrias e do setor de serviços respondem em parte por esta onda de fusões e aquisições da década de 1990. Os setores de telecomunicações, serviços de utilidade pública, eletrônico, financeiro, e mais recentemente, o de refino e distribuição de petróleo são os que registram o maior valor das transações dessa modalidade efetivadas internacionalmente.

Podemos concluir de acordo com as palavras de CHESNAIS que:

O oligopólio mundial e a 'concorrência global' que o acompanha é o resultado de dois processos relacionados, embora distintos, de *internacionalização* e de *concentração industrial*, sustentados pela centralização financeira. Eles ocorrem no ponto em que (i) o desenvolvimento industrial e tecnológico já criou enormes oportunidades e restrições tecnológicas (notadamente na forma de elevado custo de P&D que deve ser recuperado) à produção para mercados mundiais, entendidos como distintos mesmo dos maiores mercados domésticos, e à captação de insumos de produção estratégicos, notadamente na forma de avanços científicos e tecnológicos realizados por outros países, numa base global; e (ii) quando a concentração, depois de se desenvolver principalmente numa base doméstica, evolui para um processo internacional que envolve o investimento cruzado transnacional que ocorre na forma de aquisições e fusões. (CHESNAIS, 1992, p.4)

2.5 - CONSEQÜÊNCIAS MAIS IMEDIATAS DA CONCENTRAÇÃO ECONÔMICA

Uma das principais conseqüências geradas pela concentração industrial e financeira foi o surgimento de grandes empresas nos diversos setores industriais da economia e na esfera financeira. O volume de capital passa também a ser dominado por estas, ocorrendo tanto a concentração produtiva como a centralização do capital. A princípio, estas grandes empresas através de fusões e aquisições adquiriram empresas menores, fortalecendo sua posição no mercado interno. Esse número reduzido de empresas não mais caracterizava a livre concorrência, mas sim uma concorrência de caráter monopolista, que será responsável pelo modelo de oferta predominante na economia mundial atualmente, o oligopólio. O acirramento da concorrência entre essas grandes empresas faz com que elas muitas vezes prefiram e lhes seja mais vantajoso seguir um caminho de combinação entre elas, dando origem a cartéis, trustes e F&A.

À medida que os mercados internos foram tornando-se insuficientes para demandar os produtos dessas grandes empresas, estas passaram a buscar no mercado externo demanda para seus produtos, levando ao acirramento da concorrência e reativação do colonialismo, ou seja, busca de áreas periféricas que pudessem lhes fornecesse matérias-primas para os países desenvolvidos e consumidoras de seus produtos excedentes. Além disso, havia nos países desenvolvidos um excedente de capitais, que também passou a ser exportado. Temos aqui o início da internacionalização produtiva via exportação, ou seja, via comércio internacional.

Segundo GONÇALVES et. al. (1998, p. 153), a internacionalização da produção ocorre sempre que residentes de um país têm acesso a bens e serviços com origem em outros países. Já a internacionalização do capital se realizava, sobretudo via empréstimos, para operações de empresas de infra-estrutura e de transporte, como portos e ferrovias. Assim sendo, no século XIX as estruturas produtivas eram fundamentalmente nacionais, sendo que a competição internacional dava-se pelo comércio e não pela competição direta através da produção nos mercados nacionais.

Em sua primeira etapa, a internacionalização da produção se baseava na exportação de bens e serviços. Em seguida, com o surgimento das multinacionais, o ritmo da internacionalização produtiva é alterado significativamente, não se baseando mais somente nas exportações, mas também e de maneira mais eficiente no deslocamento da produção para outras áreas transfronteiras, através do investimento externo direto. As multinacionais passam a controlar várias filiais constituídas através da compra de empresas locais, criação de novas unidades de produção ou participando no capital das empresas já existentes. "A economia internacional passa a abarcar não apenas os fenômenos relacionados à circulação de bens, mas também os referentes à produção." (KON, 1994, p. 101).

O deslocamento da produção intensificou a integração mundial que vinha ocorrendo, levando à globalização produtiva.

A partir de 1980, devido às crises (anos 70), novas políticas foram adotadas, de forma que o envolvimento dos governos na economia deixou de ser visto com bons olhos. A solução proposta foi à redução da intervenção e da participação do Estado na economia e transferir toda regulação para o mercado. Com isso, iniciou-se um processo de privatização das empresas e prestadoras de serviços públicos, mais ou menos aprofundados segundo cada país; redução das despesas públicas, principalmente aquelas destinadas aos gastos sociais; mas isso não se refletiu em uma redução dos gastos totais, devido ao crescimento do endividamento e dos serviços da dívida. O neoliberalismo desenvolveu uma política voltada para a oferta. Pelo lado da produção, a proposta era a redução dos impostos, das despesas com contribuições sociais, a desregulamentação do mercado de trabalho, e a livre circulação internacional de mercadorias e moedas. Com isso, a produção seria estimulada através do aumento da lucratividade decorrente da redução dos custos salariais e dos impostos. (NAKATANI, 2008)

No fim da década de 1990, as economias industriais estavam mais livres do controle do governo do que desde a década de 1930. Isso promoveu uma extraordinária consolidação das grandes empresas privadas. (FRIEDEN, 2006, p. 424)

Assim, a concentração que se iniciou internamente nas nações capitalistas industrializadas, em praticamente um século, estendeu-se a todo mundo capitalista, tornando a concentração a nível mundial.

Resumindo as possíveis conseqüências positivas da concentração econômica seriam: economias de escala e escopo, externalidades positivas, adoção de tecnologia mais produtiva e redução de custos de transação. As negativas repercutem de maneira geral sobre a sociedade, exemplo: a redução da competição, redução das inovações tecnológicas, redução da qualidade e variedade de produtos e serviços e aumento de preços de bens e/ou serviços.

2.6 - MEDIDAS DE CONCENTRAÇÃO

Como vimos no capítulo anterior, a concentração industrial e financeira foi a principal responsável pela criação de uma estrutura de oferta com características oligopólicas e de acordo com CHESNAIS (1996, p. 93), a taxa de concentração mundial é que dá a primeira aproximação do número de rivais oligopolistas em sentido próprio, de modo que estas são capazes de sustentar uma concorrência global, ou seja, atuando no seu próprio mercado interno e em outros territórios.

Ao afirmar que determinados setores são concentrados, devemos ter em mente, como determinamos essa concentração. Através da análise dessas medidas de concentração é que distinguimos se um determinado setor da economia a nível nacional ou mesmo mundial apresenta altos índices de concentração, bem como verificar qual o perfil da estrutura de determinados mercados dentro da sua economia ou mundialmente.

J. BAIN (1968, citado por CHESNAIS 1996) apresenta uma medida para concentração onde os oligopólios altamente concentrados são aqueles onde as oito primeiras empresas controlam mais de 90% do mercado e as quatro primeiras, de 65% a 75%; no caso dos oligopólios muito concentrados, as oito primeiras companhias detêm entre 85% e 90% e as quatro primeiras, entre 60% e 65%; por

fim, os oligopólios moderadamente concentrados são aqueles em que o controle é, respectivamente, de 70% a 85% e de 50% a 65%. Um exemplo de medidas de concentração pode ser verificado no Quadro 1, onde as proporções de BAIN citadas anteriormente já foram atingidas, e segundo CHESNAIS (1996, p. 95) bem mais freqüentemente do que se costuma admitir.

SETOR	ANO	QTDE	DESCRIÇÃO
Automóveis	1984	12	Empresas respondem por 78% da produção mundial
Peças de vidro para automóveis	1988	3	Empresas respondem por 53% da produção mundial
		7	Empresas respondem por 88% da produção mundial
Pneus	1988	6	Empresas respondem por 85% da produção mundial
Processamento de dados/DRAM	1987	5	Empresas respondem por 65% da produção mundial
		10	Empresas respondem por 100% da produção mundial
Processamento de dados/ASIC	1988	4	Empresas respondem por 54% da produção mundial
		12	Empresas respondem por 100% da produção mundial
Material médico	1989	7	Empresas respondem por 90% da produção mundial
Polipropileno	1980	4	Empresas respondem por 34% da produção mundial
		8	Empresas respondem por 50% da produção mundial
Polistireno	1980	4	Empresas respondem por 51% da produção mundial
		8	Empresas respondem por 69% da produção mundial
ABS	1980	4	Empresas respondem por 55% da produção mundial

QUADRO 1 - OUTROS INDICADORES DE CONCENTRAÇÃO MUNDIAL

FONTE: CHESNAIS (1996, p. 95)

Esses outros indicadores de concentração servem para se ter uma idéia de que a concentração não ocorre apenas no mercado doméstico, mas também numa amplitude mundial. Vemos que nesses segmentos acima citados, a maior parte da produção mundial encontra-se concentrada nas mãos de algumas empresas.

O alto índice de concentração de alguns setores industriais, como na indústria do petróleo ou da extração e tratamento de metais não-ferrosos era verificado antes mesmo da chamada fase de mundialização do capital. Mas, com a mundialização do capital, o principal alvo dessa onda concentracionista foram as indústrias de alta intensidade de P&D e setores de fabricação em grande escala.

Nas indústrias de alta intensidade de P&D, na verdade, as maiores exceções são os setores onde as estruturas de oferta são ainda mais concentradas: é o caso dos lançamentos espaciais, aviões civis de longo curso ou outros produtos muito especializados da indústria militar. Nessas indústrias, o desaparecimento de um dos

poucos concorrentes que restam só pode ter como efeito levar a situações de puro e simples monopólio. (CHESNAIS, 1996, p. 95).

Segundo KON (1994), na moderna teoria das empresas, a concentração é examinada através de dois enfoques:

1) Concentração global, que se refere à parcela da produção ou vendas da economia como um todo, cuja responsabilidade recai sobre um número relativamente pequeno de firmas. Como exemplo temos, a parcela das 200 ou 300 maiores firmas, indicando as estruturas e o potencial de poder da economia.

2) Concentração de mercado relaciona à parcela de mercado que um número relativamente pequeno de firmas abrangem em uma indústria ou em um mercado individual.

De acordo com KON (1994, p. 59-60), os indicadores como base de mensuração da concentração, seguem três critérios: a capacidade produtiva (exemplo, o valor das vendas), o número de empregados e os ativos possuídos. Mas, não há uma medida específica capaz de revelar todos os aspectos da concentração, de modo que para uma análise detalhada, se faz necessário a utilização complementar de várias medidas, que possuem um alto grau de correlação entre si. Entre as medidas mais utilizadas temos: a Relação de Concentração, o Índice de Herfindahl-Hirschman, o Índice de Joly, o Coeficiente de Entropia e o Coeficiente de Gini. Estes índices são mais indicados para medir a concentração interna dos países, diferentemente daquela exposta na tabela 3, que mostra a concentração num cenário mais amplo.

- *Relação de Concentração*: mede a proporção representada por um número fixo das maiores firmas da indústria, em relação ao total da indústria, geralmente são consideradas as três ou quatro maiores firmas, sendo que todas tem o mesmo peso. Assim, um número pequeno de firmas é responsável por uma grande proporção da produção, das vendas ou do emprego da indústria, deve-se considerar então que o nível de concentração é alto com elevadas probabilidades de que se esteja diante de práticas oligopolistas. Isso revela que um mercado mais concentrado, com práticas oligopolistas, pode apresentar mais barreiras à entrada e maiores dificuldades a possíveis entrantes.

- *Índice de Herfindahl-Herschman (H)*: é definido pela soma dos quadrados da participação de cada firma em relação ao tamanho total da indústria, levando em conta todas as firmas existentes na indústria.
- *Índice de Joly (J)*: considera o tamanho absoluto de cada uma das unidades incluídas na indústria e também considera todas as firmas da indústria.
- *Coefficiente de Entropia*: utilizado para comparar as diferenças no tempo, no grau de concentração das indústrias.
- *Coefficiente de Gini*: corresponde uma medida de extensão em que as firmas em uma indústria são desiguais em tamanho.

Para verificar o grau que a internacionalização da produção atingiu, extraímos para análise a tabela apresentada na obra de CHESNAIS (1994, p. 74), que mostra os trinta grupos não-financeiros mais internacionalizados, ordenados pelo montante de ativos no exterior, em 1990 (em bilhões de dólares e em número de empregados) conforme consta na Tabela 1 dos Anexos. Esses grupos geralmente atuam em setores concentrados em termos produtivos, cujas nacionalidades na maior parte referem-se a países da Europa, do Japão e dos Estados Unidos, o que CHESNAIS chamou de Tríade (1996, p. 36).

3 A ECONOMIA BRASILEIRA NA DÉCADA DE 1990

Este capítulo analisa o processo de concentração econômica na economia brasileira a partir de 1990, quando esta passou por um intenso processo de abertura.

3.1 – ANTECEDENTES

O Brasil já convivia com multinacionais em seu território mesmo antes da Primeira Guerra Mundial, sendo que nos anos 1920 o movimento se multiplica, conforme afirma BELUZZO e COUTINHO (1998, p. 253). Mas, foi a partir de meados dos anos 50, quando a industrialização brasileira passou por transformações estruturais decisivas através do Plano de Metas implantado pelo presidente Juscelino Kubitschek, onde se intensificou a industrialização no Brasil, é que podemos ver uma tendência concentracionista se originando.

Segundo LACERDA et al. (2006, p. 101) as transformações estruturais que ocorreram na economia brasileira a partir de 1950, resultaram na consolidação da oligopolização, quando os principais ramos industriais passaram a ser constituídos por um reduzido número de empresas, reproduzindo o processo que se iniciara ainda no final do século XIX com as economias capitalistas desenvolvidas. Assim, as empresas multinacionais passaram a dominar amplamente a produção industrial brasileira, especialmente os setores mais dinâmicos da indústria de transformação.

Para LACERDA et al. (2006, p. 102) o predomínio das empresas multinacionais (EMN) foi consequência direta das características da industrialização no capitalismo monopolista. Dadas as escalas de produção e a intensidade de capital necessária, foi inevitável a supremacia do capital externo, dominando os setores industriais mais dinâmicos da nossa economia. Além disso, a constituição do setor produtor de bens de capital e insumos foi insuficiente para desenvolver tecnologia nacional, isto é, a industrialização não se completou sem que o departamento de bens de produção estivesse construído.

Embora a industrialização por substituição de importações tenha aprofundado e consolidado o fechamento do país às importações, o mecanismo de reserva de mercado, que impedia a importação de produtos com similar nacional, levou a uma abertura sem precedentes ao capital externo. A enorme presença do capital estrangeiro no país tornou a economia brasileira uma das abertas e internacionalizadas do mundo.

O desenvolvimento industrial de países subdesenvolvidos, superando parcialmente o papel histórico de fornecedores de alimentos e de matérias-primas, implicaria a instauração de uma nova dependência financeira e tecnológica com relação aos países desenvolvidos. (LACERDA et al. 2006, p. 103)

No início dos anos 1960, a economia ainda crescia, mas já em 1962 os dados sobre os níveis de investimentos e sobre o ritmo de crescimento industrial apontavam para a recessão de 1963, que levou a uma desaceleração que durou até 1967, onde uma das principais causas teria sido o esgotamento do processo de substituição de importações.

A partir de 1968 ocorre uma retomada do crescimento econômico, sob liderança de um regime militar, durante até 1973. Esse período ficou conhecido como "milagre econômico" brasileiro, onde houve intenso crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) e a produção industrial. (LACERDA et al. 2006, p. 119)

Uma das características desse período iniciado nos anos 1950 até os anos 1980 foi à forte presença do capital estrangeiro, na forma de investimentos diretos e, especialmente por meio de empréstimos, gerando um grande endividamento, que configurou na crise dos anos 1980.

A partir dos anos 1980, os países desenvolvidos entraram num ritmo acelerado de liberalização econômica, acreditando segundo LACERDA et al. (2006, p. 205), que o livre comércio poderia proporcionar desenvolvimento com melhoria da qualidade de vida da população, possibilitado pelo crescimento econômico advindo da melhor eficiência alocativa dos fatores de produção.

A partir da segunda metade dos anos 1980, ocorreu uma generalizada abertura comercial nos países latino-americanos. Em 1988, o Brasil iniciava sua reforma comercial com a eliminação dos controles quantitativos e administrativos sobre suas importações e uma proposta de redução tarifária." (LACERDA et al., 2006, p. 206).

3.2 - A DÉCADA DE 1990 NO BRASIL

A partir de 1990, a abertura da economia brasileira se intensificou. A tarifa nominal média de importação que era de cerca de 40% em 1990, foi sendo gradualmente reduzida até atingir, em 1995, o nível mais baixo de 13%. As empresas para sobreviverem a essa nova realidade tiveram que realizar ajustes estruturais, pois grande parte dos setores da economia brasileira encontravam-se em atraso tecnológico em comparação com os padrões internacionais. Esse atraso, segundo LACERDA et al. (2006, p. 208) se manifestava tanto na obsolescência das máquinas e equipamentos quanto nos métodos administrativo-gerenciais e nas relações capital-trabalho. A carência de investimentos na década de 1980 em serviços de infra-estrutura econômica, como energia, telecomunicações, transportes e portos, tornaram esses serviços bastante precários. Além disso, a crise fiscal do Estado repercutiu negativamente na qualidade do sistema educacional e na ausência de desenvolvimento de programas de treinamento profissional especializado.

A partir de então, diante da liberalização e da abertura econômica que se iniciavam com o governo Collor em 1990 implicaram uma forte necessidade de ajuste, por parte das empresas para que conseguissem sobreviver à nova realidade.

Uma nova política industrial foi instaurada no Brasil em 1990 focada principalmente na questão da competitividade, com aumento da eficiência na produção e comercialização de bens e serviços, com base na modernização e reestruturação da indústria. Para isso, o BNDES teve papel fundamental, onde as novas linhas de financiamento eram direcionadas às indústrias que apresentassem resultados em termos de competitividade, como programas de qualidade total e aprimoramento de tecnologia e de mão-de-obra. LACERDA et al. (2006, p. 213) diz que o plano estratégico do sistema BNDES priorizava três focos de investimentos:

- 1) Modernização da estrutura produtiva existente.
- 2) Ampliação da capacidade produtiva por meio de expansões e novas instalações em setores de bens de consumo e de insumos básicos.

3) Investimentos em setores de infra-estrutura, em especial nos setores de energia elétrica, transportes e portos.

Segundo LACERDA et al. (2006) a questão da privatização foi um dos aspectos mais polêmicos da década de 1990. Esse processo que já havia sido iniciado na década de 1980 intensificou-se na década de 1990 com a criação do Programa Nacional de Desestatização (PND). "Inicialmente sessenta e oito empresas foram incluídas no Programa, quantidade que foi se alterando no decorrer do tempo, com a entrada de novas empresas e a exclusão de outras." (LACERDA et al., 2006, p. 216).

Na Tabela 3 vemos a quantidade de privatizações anuais, que totalizaram em 68 de 1991 a 2001, que renderam ao Governo Federal um total de US\$ 28,48 bilhões.

TABELA 3 - RESULTADO DAS PRIVATIZAÇÕES PELO PND NO AMBITO FEDERAL - 1991/2001 (US\$ BILHÕES)

PERÍODO	N ° DE PRIVATIZAÇÕES	RESULTADOS DE VENDAS	TRANSFERENCIA DE DÉBITOS	TOTAL
1991	4	1,61	0,37	1,98
1992	14	2,40	0,98	3,38
1993	6	2,62	1,56	4,18
1994	9	1,96	0,35	2,31
1995	8	1,00	0,63	1,63
1996	11	4,08	0,67	4,75
1997	4	4,26	3,56	7,82
1998	5	1,66	1,08	2,74
1999	2	0,13	0,00	0,13
2000	3	7,67	0,00	7,67
2001	2	1,19	0,00	1,19
Total	68	28,48	9,20	37,78

FONTE: LACERDA et al. (2006, p. 219)

O Brasil a partir de 1990 entrou na rota dos investimentos diretos estrangeiros (IED), que se deu devido a razões como a queda da inflação, que de acordo com LACERDA et al. (2006, p. 222) era a última resistência dos investidores ao mercado brasileiro. Mais tarde, as privatizações e o *boom* de fusões e aquisições também foram determinantes. Aliado a esses fatores, temos uma extraordinária expansão do fluxo internacional de capitais, que resultaram num montante destinado ao Brasil com crescimento de US\$ 1 bilhão ao ano no início da década de 1990 para um nível recorde de US\$ 32,8 bilhões em 2000, conforme consta no gráfico abaixo.

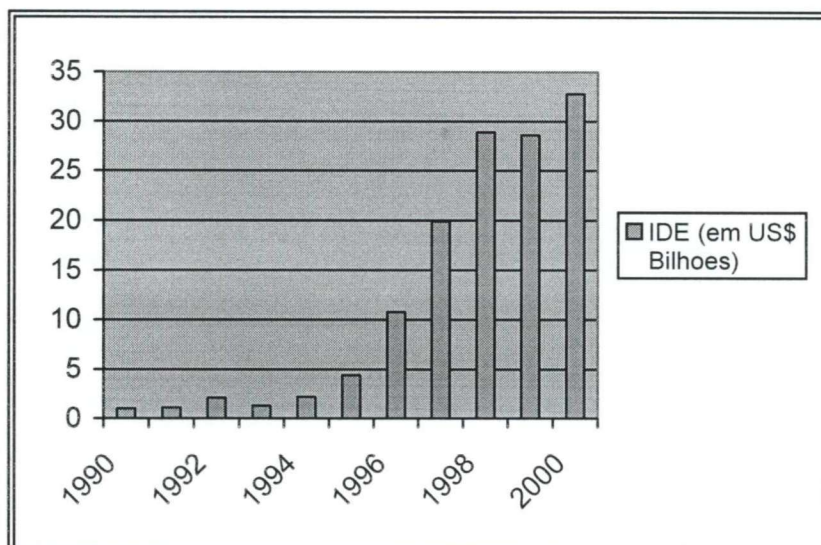


GRÁFICO 1 - FLUXOS DE INVESTIMENTO DIRETO DESTINADO AO BRASIL NA DÉCADA DE 1990

FONTE: elaboração própria a partir de LACERDA et al. (2006, p. 223)

Em 1993, o foi implantado o Plano Real, que entre outras medidas visava o aperfeiçoamento do programa de privatização, reduzindo a participação do governo na economia, que se daria apenas nas áreas essenciais, como saúde, educação, justiça, segurança, ciência e tecnologia.

Em 1994 foi implantada a Unidade Real de Valor (URV) que serviu como transição para a introdução de uma nova moeda que se deu gradativamente. Quando grande parte dos valores, como por exemplo, os salários, os benefícios previdenciários, os contratos prefixados e pós-fixados, os preços haviam sido convertidos para a URV, foi introduzida a nova moeda - o Real. (LACERDA et al., 2006, p.234-36).

Como resultado da implantação do Plano Real, LACERDA (2006, p. 236) destaca o crescimento do PIB de 5,67% em 1994, uma expansão de 7% do setor industrial, 7,6% no setor agropecuário. Somado a estes resultados, temos a brusca queda da inflação que gerou efeitos significativos sobre o poder de compra da população. No entanto, com a introdução do Real houve sobrevalorização cambial, que aliada à abertura comercial incentivou o aumento das importações, que segundo LACERDA et al. (2006, p. 239-240) saltou de US\$ 25,8 bilhões em 1993

para 61,5 bilhões em 1997, gerando um aumento de 143% em apenas quatro anos. Já as exportações evoluíram bem menos, saindo de US\$ 38,7 bilhões para US\$ 53,0 bilhões em 1997, com crescimento de apenas 37% no período. O resultado em transações correntes evoluiu de um déficit de US\$ 592 milhões em 1993 para US\$ 33,4 bilhões em 1997.

A partir da década de 1990 a economia brasileira assistia à consolidação e expansão de novas multinacionais, processos de fusões entre empresas nacionais com a participação ou não de empresas estrangeiras, privatizações de empresas públicas. Esses acontecimentos alteraram a estrutura e o grau de concentração da economia brasileira, trazendo a necessidade de consolidação de uma lei de defesa da concorrência, ressalta GREMAUD (2007, p. 584).

3.3 - O SISTEMA BRASILEIRO DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA (SBDC)

Existem as agências reguladoras para evitar abusos na concorrência. No caso brasileiro existe o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência (SBDC). O SBDC é responsável pela promoção de uma economia competitiva, por meio da prevenção e da repressão de ações que possam limitar ou prejudicar a livre concorrência no Brasil, sendo sua atuação orientada pela Lei nº 8.884, de 11 de junho de 1994.

O SBDC é composto pela Secretaria de Direito Econômico (SDE), órgão do Ministério da Justiça; pela Secretaria de Acompanhamento Econômico (SEAE) órgão do Ministério da Fazenda; e pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), autarquia federal vinculada ao Ministério da Justiça.

A SDE é o órgão responsável por instruir a análise concorrencial dos atos de concentração econômica (fusões, aquisições, etc.), bem como investigar infrações à ordem econômica. Ao CADE cabe julgar os atos de concentração de empresas para formação de monopólios, realizar análises econômicas a fim de verificar a existência ou não de condutas anticompetitivas, formação de preços pelas empresas, falsificação de licitações e acompanhar o comportamento as empresas já instaladas para verificar se houve redução da eficiência econômica, prejudicando o bem-estar

dos consumidores, impondo regulamentações e ampliando a legislação antitruste. (SDE, 2008)

Note-se que a defesa da concorrência não se presta a proteger o concorrente individual, mas sim a coletividade, que se beneficia pela manutenção da concorrência nos mercados. Com relação aos consumidores, a proteção conferida pelas normas de defesa da concorrência pode ser direta (por exemplo, o combate a cartéis) ou indireta (por exemplo, preços predatórios), mas o consumidor é sempre o beneficiário final de tais normas.

Assim, órgãos como o CADE e SDE visam regulamentar a situação da concorrência e de atos concentracionistas abusivos.

3.4 – CONCENTRAÇÃO ECONÔMICA NO BRASIL: PRÓS E CONTRAS

Há os adeptos da livre concorrência que são contrários à concentração econômica e aqueles que acreditam que a concentração não é problema. Uma reportagem intitulada *O perigo é a cartelização*, publicada pela revista *Conjuntura Econômica*, (GOLDBERG, 2004) evidencia alguns argumentos daqueles que são contra a concentração econômica e daqueles que acreditam que a concentração não é um problema.

Segundo GOLDBERG (2004), os defensores da livre concorrência alegam que os mercados nos quais existe competição entre os agentes econômicos são mais eficientes e geram maior bem-estar. Num ambiente de monopólio ou oligopólio, as empresas que possuem poder de mercado, diminuem o bem-estar do consumidor, pelo fato de que, ao serem monopolistas ou possuírem posição dominante, estas podem estabelecer preços acima dos preços competitivos, além disso, podem influenciar na decisão de produção, que também alteram o nível de preços. Assim, o principal prejudicado seria o consumidor e nem mesmo a abertura econômica seria suficiente para evitar prejuízos.

Entre outros questionamentos em relação aos efeitos negativos da concentração econômica, temos de acordo com GOLDBERG (2004) a de Afonso Arinos, professor de microeconomia e economia internacional da Escola de Pós

Graduação em Economia (EPGE/FGV), que questiona a capacidade do governo de realmente impor políticas paralelas de controle e resistir aos *lobbies* de grupos empresariais; e a de Castelar Pinheiro, economista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), diz que no longo prazo a concentração atrapalha, uma vez que as empresas ao conquistarem um determinado espaço, acomodam-se, o que pode gerar ineficiências. Fundamental para a competitividade são fatores como eficiência, educação e baixo custo de produção e não a escala.

Quanto àqueles que são favoráveis à concentração econômica, GOLDBERG (2004) ressalta a visão do BNDES, para o qual a concentração, principalmente em setores de bens intermediários, como o de celulose e papel, siderurgia e petroquímica, que são altamente intensivos em capital e exigem escalas mínimas elevadas, são vistas com bons olhos, uma vez que fusões capazes de gerar uma companhia gigante em cada um desses setores ajudaria o país a ter empresas mais robustas, com melhores condições de competir no mercado global. E a maneira de se combater a eliminação da concorrência e elevações abusivas de preços no mercado interno, seria manter a economia aberta, de forma a criar competição com produtos importados.

Essa visão do BNDES, também é compartilhada pelo ex-secretário da Secretária de Direito Econômico, Daniel Goldberg que diz que a concentração não pode ser classificada como boa ou ruim, pois há casos em que prejudica o funcionamento dos mercados e outros em que pode ocorrer respeito à concorrência, sendo saudável para o mercado e empresas. Segundo ele, a questão central não deve ser a concentração em si de determinado mercado, mas como ele se comporta em relação à competição. O ponto fundamental é não haver barreiras à entrada a novos competidores.

GOLDBERG (2004) expõe ainda a visão de Gesner de Oliveira (ex-presidente do CADE), sócio da consultoria Tendências e professor da FGV, em São Paulo, que também acredita que a concentração não seja ruim, desde que a economia seja aberta e que tenha autoridades de defesa da concorrência rígidas, que quando necessário, apliquem punições evitando assim exageros do poder de mercado. Para ele, setores de commodities podem ser disciplinados com abertura aos importados, mas outros setores, como cervejas, cimento, material de construção, cujos custos de transporte tornam a operação antieconômica, e ainda aqueles de dimensão regional, como serviços laboratoriais, o controle tem que ser

exercido pela autoridade. Assim, a seu ver a consolidação dos setores em pequenos grupos, não é um mal em si, uma vez que reduz custos e fortalece empresas, o perigo reside na cartelização.

Opiniões semelhantes às expostas anteriormente, segundo GOLDBERG (2004), são a de Ricardo Kobayashi, chefe da área de análise do Banco Pactual, que acredita que seria mais vantajoso para o Brasil ter umas duas boas companhias saudáveis e lucrativas em cada ramo, ao invés de ter mais que isso e não conseguir grandes sucessos com elas. E também acredita que as importações auxiliam no disciplinamento do mercado; e a do economista David Kupfer, que acredita que questões ligadas ao desenvolvimento são mais importantes, pois não há evidências concretas de que a concentração traz lucros excessivos. Ele também apóia a idéia de que a consolidação de setores intensivos em capital e de escalas mínimas elevadas em poucos grupos ajudaria o país a ter presença mais forte no mercado internacional.

Alguns empresários, no entanto, vão além, segundo GOLDBERG (2004), eles acreditam que em alguns setores o Brasil já é bastante competitivo, como é o caso do aço mencionado por Jorge Gerdau, presidente do grupo siderúrgico Gerdau. O que falta segundo Gerdau, é conquistar posições no mercado mundial via internacionalização, adquirindo empresas no exterior. O começo do processo de internacionalização é a conquista de mercados com exportações e da liderança regional, em seguida, parte-se para o estudo de oportunidades de aquisições fora do país, na opinião de José Carlos Grubisich, presidente da petroquímica Braskem.

3.5 – FUSÕES E AQUISIÇÕES NO BRASIL: DADOS NUMÉRICOS E ESTATÍSTICOS

Um estudo feito pela KPMG¹ intitulado Fusões & Aquisições no Brasil – Análise dos anos 1990 (KPMG, 2008) mostra a evolução da onda de concentração

¹ A KPMG *International* é uma cooperativa suíça. Atualmente, a KPMG é uma rede global de firmas independentes que operam em mais de 145 países. A KPMG oferece serviços de *Audit*, *Tax* e *Advisory* para apoiar organizações nacionais e internacionais a gerenciar seus riscos e obter sucesso nos variados ambientes em que atuam.

no Brasil via fusões e aquisições. Segundo o estudo, há um crescimento acumulado de 134% no número de transações e aquisições no período e a participação do capital estrangeiro aumentou 44%, de modo que, das 2308 operações realizadas no período 61% envolveram recursos estrangeiros.

Dividindo em períodos, o estudo diz que o primeiro período vai até 1993 sendo marcado pela abertura da economia, com pulverização, concentração e verticalização do mercado. Registraram-se grandes fusões e aquisições em setores considerados básicos, como alimentos, bebidas, produtos químicos e petroquímicos. O segundo período vai de 1994 até 1997, foi marcado pela implantação do Plano Real, houve no período presença expressiva de negócios nos segmentos financeiro, eletrônico e de autopeças. O ano de 1997 registrou recorde de negócios realizados, totalizados em 372. O último período que vai de 1998 a 2000 foi marcado pela globalização, privatizações, novas tecnologias e internet, predominando neste período negócios em setores mais avançados, como de telecomunicações e tecnologia da informação.

Os dados apresentados na tabela abaixo foram reproduzidos a partir da publicação da KPMG que mostra o *ranking* setorial de transações entre 1994 a 2000. Utilizaremos apenas os dez primeiros setores, para mostrar o aumento no volume de transações em 1997 superiores aos demais e ainda a mudança de posição em 2000 no volume de transações em setores como o de telecomunicações, Tecnologia da Informação (TI) e de publicidade e editoras, conforme vemos a seguir na Tabela 4.

TABELA 4 - RANKING SETORIAL DE TRANSAÇÕES ENTRE 1994 A 2000

POSIÇÃO	SETOR	00	99	98	97	96	95	94
1	Alimentos, bebidas e fumo	36	25	36	49	38	24	21
2	Instituições financeiras	18	16	28	36	31	20	15
3	Telecomunicações	26	47	31	14	5	8	5
4	Tecnologia da Informação (TI)	57	28	8	8	11	7	8
5	Produtos químicos e petroquímicos	12	6	25	22	18	13	14
6	Metalurgia e siderurgia	11	9	23	18	17	9	11
7	Seguros	6	9	15	24	16	9	8
8	Partes e peças automotivas	6	13	20	16	11	11	4
9	Publicidade e editoras	23	17	19	9	5	2	3
10	Elétrico e eletrônico	5	5	9	19	15	14	5

FONTE: KPMG (2008)

Segundo a KPMG foram registradas 2308 operações entre 1990 e 2000, que se dividem conforme consta na tabela 5, onde o setor de alimentos durante anos manteve a liderança em número de transações. Grandes organizações como a Cargill, Arisco, Sadia e Parmalat encheram o carrinho de compras de pequenas e médias empresas durante a década. Em segundo lugar, aparecem as instituições financeiras com 176 negócios realizados, em seguida as telecomunicações com 136 operações, tecnologia da informação com 127, produtos químicos e petroquímicos com 110, metalurgia e siderurgia com 98, seguros com 87, partes e peças automotivas com 81, publicidade e editoras com 78 e a eletrônica com 72 transações.

TABELA 5 - OPERAÇÕES REGISTRADAS ENTRE 1990 E 2000

POSIÇÃO	SETOR	TRANSAÇÕES
1	Alimentos, bebidas e fumo	269
2	Instituições financeiras	176
3	Telecomunicações	144
4	Tecnologia da informação (TI)	134
5	Produtos químicos e petroquímicos	132
6	Metalurgia e siderurgia	122
7	Seguros	89
8	Partes e peças automotivas	83
9	Elétrico e eletrônico	81
10	Publicidade e editoras	80
11	Outros	998
	Total	2308

FONTE: KPMG

Estas transações acima mencionadas, de acordo com a KPMG, em sua maioria envolveram capital estrangeiro. O Brasil virou alvo do capital externo a partir da década de 1990, onde passaram a ocorrer no país investimentos de várias nacionalidades em diversos setores, principalmente aqueles que estavam em expansão. A presença do capital estrangeiro neste período predomina e é distribuída da forma como se vê na tabela 6, vemos a participação de cada país no total das transações realizadas e a liderança dos Estados Unidos que totalizaram durante a década de 90, 457 transações.

TABELA 6 - PRESENÇA DO CAPITAL ESTRANGEIRO NAS TRANSAÇÕES REALIZADAS

PAÍS INVESTIDOR	TRANSAÇÕES
Estados Unidos	457
França	111
Reino Unido	69
Alemanha	60
Argentina	57
Itália	48
Portugal	44
Espanha	43
Canadá	34
Suíça	30
Outros	369
Total	1322

Fonte: KPMG (2008)

3.6 - A CONCENTRAÇÃO NO SETOR DE ALIMENTOS E BEBIDAS

Conforme visto nas Tabelas 5 e 6, entre os setores mais concentrados encontramos o setor de alimentos e de bebidas. Segundo estudo realizado pelo BNDES o crescimento no número de F&A nestes setores esta associada a vários fatores, onde os de maior destaque que são:

a) saturação dos mercados dos países desenvolvidos – como consumidores europeus e norte-americanos estão próximos do limite físico do consumo de alimentos, as taxas de crescimento das vendas são muito baixas levando as empresas a procurarem mercados mais dinâmicos;

b) crescente poder das cadeias de distribuição – os grandes supermercados têm reduzido as margens dos fornecedores nos países desenvolvidos, levando-os a buscar mercados menos competitivos;

c) custos crescentes – os pesados investimentos em propaganda, distribuição e qualidade tornam vitais as economias de escala, por vezes inviabilizando firmas pequenas;

d) focalização de negócios – empresas de todos os portes têm desinvestido em negócios periféricos, com o objetivo de aumentar sua eficiência, inclusive gerando caixa para fusões e aquisições em seus ramos principais; e

e) entrada em mercados regionais/locais – a compra de uma empresa já estabelecida reduz os custos de entrada em novos mercados.

Uma das conseqüências dessa onda de F&As na década de 1990 para o setor de alimentos no Brasil segundo BURBA (2000), foi à criação de conglomerados alimentícios que praticamente não existiam até 1990. Como exemplo BURBA (2000) cita a Parmalat que entre 1989 a 1998 multiplicou seu faturamento em 53 vezes, crescimento este possível graças à aquisição de 19 empresas nesse período e a Bunge Alimentos, resultado da fusão entre Santista Alimentos e Cevai, que se tornou a maior empresa do setor alimentício no Brasil.

3.6.1 - O caso da Parmalat

Segundo o BNDES (1999) o caso Parmalat serve para ilustrar como as empresas podem conseguir ter um peso considerável em um setor bastante amplo como o de alimentos, realizando F&As de diferentes formas, como a fusão vertical, a fusão horizontal e através de conglomerados. A formação de conglomerados pode ocorrer através de fusões com sinergia de produto, fusões com sinergia de mercado ou geográfica e conglomerados puros. Vejamos cada uma delas a seguir:

1) Fusão Horizontal ocorre quando duas firmas pertencentes a um mesmo segmento da indústria decidem juntar-se ou quando uma adquire a outra formando uma empresa maior. Segundo o BNDES (1999), entre os objetivos desse tipo de fusão temos: a obtenção de economias de escala e de escopo, elevação do market-share e penetração rápida em outras regiões.

2) Fusão Vertical ocorre quando firmas de diferentes estágios de produção decidem unir-se. Para esse tipo de fusão os objetivos almejados são: maior controle sobre as atividades, proteção do investimento principal, maior facilidade na distribuição dos produtos e assegurar matérias-primas (eventualmente a custos mais baixos).

Os conglomerados envolvem firmas que não estão necessariamente em atividades correlacionadas. Assim, podem ocorrer fusões para formação de conglomerados, nas seguintes formas:

i) Fusões com sinergia de produto, também conhecidas como fusões concêntricas, realizadas entre empresas com produtos ou serviços similares que apresentem algum tipo de sinergia.

ii) Fusões com sinergia de mercado envolvem firmas cujas operações possuem certa complementariedade em termos geográficos e os bens produzidos são substitutos.

iii) Conglomerados Puros, nestes não são evidenciados nenhum tipo de relação entre as firmas. A principal motivação seria a possibilidade de obtenção de maiores lucros aos obtidos na área de atuação da companhia, pois as oportunidades de investimento tornam-se limitadas dentro da indústria.

Segundo o BNDES (1999), a Parmalat iniciou suas atividades no Brasil em 1974, no segmento de iogurtes. A partir de 1977, a companhia entrou definitivamente no país, atuando também na indústria de laticínios. Em 1999, ela já ocupava a sexta posição no *ranking* dos maiores conglomerados alimentícios do país possuindo 23 fábricas as quais estão situadas em todas as regiões do país. O quadro a seguir mostra que a estratégia de expansão da Parmalat no Brasil consistiu em adquirir empresas locais e promover uma ampla reestruturação nestas, conforme mostra a Tabela 7 a seguir:

TABELA 7 - CLASSIFICAÇÃO DAS FUSÕES/AQUISIÇÕES DA PARMALAT

TIPOS DE FUSÕES	EMPRESAS
Horizontal	Fiorlat, Teixeira, Alimba, Via Láctea, Lacesa, Sodilac, Cilpe, Ouro Preto, Betânia, Batávia
Vertical	Gogo, Mococa, Spam, Betânia, Batávia
Concêntricas	Supremo, Santa Helena, General Biscuits
Conglomerado	Bolls, Etti, Neugebauer

Fonte: BNDES (1999)

O BNDES (1999) ressalta ainda que estas aquisições, aliadas ao aumento da participação nos atuais mercados, estão associadas a dois fatores. Por um lado, à constituição de economias de escala (baseadas na melhor utilização das fábricas já existentes dinamizando as suas linhas produtivas) e por outro à obtenção de economias de escopo (decorrente, entre outros fatores, da diminuição dos custos a partir da utilização dos mesmos canais de distribuição para os seus vários produtos).

Para o BNDES (1999), no exemplo da Parmalat, as formas de fusões/aquisições tinham lógicas distintas, ou seja, a sua estratégia variava de acordo com os seus objetivos. Assim, a Parmalat realizou aquisições horizontais com a intenção de penetrar, rapidamente, em regiões que não atuava. Por outro lado, a opção pelas aquisições verticais era estimulada pela necessidade de assegurar matérias-primas ou para garantir um mercado consumidor para os seus produtos. Finalmente, a estratégia de formação de conglomerados foi à forma mais rápida que a empresa encontrou para diversificar as suas atividades, sem, no entanto abandonar o ramo de alimentos e bebidas.

CONCLUSÃO

A presente pesquisa teve como objetivo inicial apresentar o histórico da concentração econômica mundial, envolvendo o período que vai desde aproximadamente 1850, quando se deu a II Revolução Industrial até fins do século XX, destacando períodos de grande relevância para a história do capitalismo. Esse fenômeno gerou conseqüências que acabaram por alterar a estrutura da economia mundial. Entre estas conseqüências podemos citar: a internacionalização do capital, a internacionalização produtiva, surgimento de multinacionais, globalização produtiva e financeira, oferta mundial com características oligopólicas, etc.

Além desse objetivo inicial, o trabalho apresentou um estudo de caso da economia brasileira na década de 1990, onde vimos que com a abertura da economia em 1990, o Brasil se inseriu num cenário de comércio internacional, onde parcelas consideráveis do mercado mundial estavam sob o domínio de grandes empresas capitalistas, o que BEAUD (1994) chamou de verdadeiros oligopólios mundiais, que não mais apenas exportavam bens e serviços, mas que também produziam-nos em diversas partes do mundo. Nos países desenvolvidos o fenômeno da concentração econômica acompanhou a evolução do capitalismo, ocorrendo de forma gradual. No Brasil as bases do capitalismo se desenvolveram relativamente atrasadas às demais nações desenvolvidas, logo a concentração econômica também.

O primeiro impacto da abertura foi negativo para o Brasil, uma vez que, as empresas nacionais não estavam preparadas de tal forma a enfrentar a concorrência de grandes empresas multinacionais. Assim, as privatizações, fusões e aquisições atingiram no país patamares sem precedentes na história da economia brasileira. Mas, a concentração de empresas em alguns setores seria a forma destas resistir a pressão concorrencial das multinacionais.

O fenômeno de concentração econômica a partir de 1990 no Brasil dividiu opiniões. Os pontos negativos são apontados por aqueles que defendem a livre concorrência, para os quais a concentração tende a reduzir a concorrência e levar a abusos do poder de mercado por parte das empresas dominantes, o que por sua vez prejudica o consumidor e causa redução do seu bem-estar.

Mas, como já mencionado no presente trabalho acreditamos que a concentração econômica não deve ser vista como um problema ou um mal, não há

evidências concretas de que a concentração gere ganhos excessivos. Ela seria apenas uma característica do capitalismo, onde a busca constante pelo lucro, produtividade e maiores mercados se dão de forma contínua, ampliando o grau de concentração. Além disso, a concentração apresenta pontos positivos, como a possibilidade de superação do atraso econômico, redução de custos, ganhos de escala, etc.

Assim, o Brasil como nação capitalista teria mais cedo ou mais tarde que apresentar esta característica em sua estrutura econômica. E no caso brasileiro, foi mais tarde, o que acabou gerando a princípio perdas, uma vez que as empresas brasileiras em sua maioria, não tinham porte suficiente para enfrentar a concorrência das gigantescas multinacionais. A maneira de se corrigir este atraso seria a consolidação de alguns setores fundamentais à economia do país, como por exemplo, o setor de commodities (aço, papel, celulose, etc.), onde um número reduzido de empresas tende a ser mais eficiente do que muitas empresas atuando no mesmo setor. Como a maioria das commodities tem seu preço determinado no mercado mundial e circulam entre os países, abusos de preço podem ser corrigidos com a substituição por bens importados que apresentem preços menores.

Os setores e subsetores onde a importação não tem relevância, devido a inviabilidade econômica da atividade via exportação, como o setor de cimento e bebidas, o abuso do poder de mercado e da prática abusiva de preços, deve ser corrigido por uma autoridade responsável pela defesa da livre concorrência. No Brasil temos o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência (SBDC), formado por órgãos como o CADE e a SDE, que visam evitar o surgimento de efeitos maléficos conseqüentes da concentração, pois se por um lado a concentração pode trazer redução de gastos, aumento de lucros, ganhos de escala e outros benefícios mais, o ato pode acarretar também formação de cartéis, controle do mercado consumidor, concorrência desleal e formação de oligopólios que controlam setores inteiros da produção industrial.

Dessa forma, o problema não está na concentração em si, mas no comportamento das empresas que concorrem num ambiente oligopolizado. A concorrência deve ser preservada, como na maioria das vezes é, pois há sempre uma grande empresa buscando novos mercados para seus produtos e serviços. O problema seria o estabelecimento de acordos entre as grandes empresas em

relação aos preços, quantidade produzida, divisão do mercado consumidor, etc., ou seja, uma possível formação de cartel, que embora sendo proibido pelas autoridades responsáveis pela manutenção da livre concorrência, podem ocorrer de forma "disfarçada". Como diz Gesner de Oliveira, "a concentração não é um mal em si, pois ela traz redução de custos e fortalece empresas. O perigo é a cartelização". (GOLDBERG, 2004, p. 62).

Acredito que ao presente trabalho muitas coisas mais poderiam ser acrescentadas em torno desse tema devido à sua amplitude e importância, no entanto, me dediquei mais a apresentar no mesmo, a evolução histórica do fenômeno e o caso especial do Brasil, pelo fato de que neste país, a concentração se deu de forma diferente daquela que ocorreu nas nações industrializadas desenvolvidas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ATTUCH, L. **Guerra de Titãs**. Revista Isto É Dinheiro. São Paulo, n. 239, p.20-23, 27/03/2002.

BEAUD, M. **História do Capitalismo: de 1500 aos nossos dias**. São Paulo: Brasiliense S.A., 1994.

BELUZZO Luiz. G. M.; COUTINHO, R. **Desenvolvimento Capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise**. vol. 1. 4ª edição. Campinas: UNICAMP.IE, 1998.

BNDES, **Fusões e Aquisições no Setor de Alimentos**. Informe Setorial, 1999. Disponível em: http://www.bndes.gov.br/conhecimento/setorial/gs1_15.pdf. Acesso em: 08 ago. 2008.

BORGHI,R.A.Z.; CINTRA, M.A.M. **A Dinâmica da Grande Empresa no Mundo Contemporâneo**. Disponível em: <http://www.prp.unicamp.br/pibic/congressos/xvcongresso/resumos/035709.pdf>. Acesso em: 20 jul. 2008.

BURBA, D. **A atividade de fusões e aquisições de empresas no Brasil, no final dos anos 90**. Disponível em: <http://www.geocities.com/WallStreet/Exchange/4642/pdf>. Acesso em 10 ago. 2008.

CAMARGOS, M. A. BARBOSA, F. V. **Fusões, aquisições e takeovers: um levantamento teórico dos motivos, hipóteses testáveis e evidências empíricas**. Caderno de Pesquisas em Administração, v.10, n.2. São Paulo: abril/junho, 2003. Disponível em <http://www.ead.fea.usp.br/cad-pesq/arquivos/v10n2art2.pdf>. Acesso em: 20 jul. 2008.

CANO, W. **Desequilíbrios Regionais e Concentração Industrial no Brasil, 1930-1995**. Campinas, SP: Unicamp, 1998.

CHESNAIS, F. **A Mundialização do Capital**. São Paulo: Xamã, 1996. **Globalization, Worl Oligopoly and some of their implications**. Tradução: José Ricardo Fucidji. 1992. Disponível em: <http://www.fclar.unesp.br/eco/es-02.doc>. Acesso em: 10 ago. 2008

FRAGA, Alexandre. **Da rotina à flexibilidade: análise das características do Fordismo fora da indústria**. Revista habitus: revista eletrônica dos alunos de graduação em Ciências Sociais – IFCS/UFRJ, Rio de Janeiro, v. 3, n. 1, p.36-43, 30

mar. 2006. Anual. Disponível em: <http://www.habitus.ifcs.ufrj.br>. Acesso em: 02 mai. 2008.

FRIEDEN, Jeffry A. **Capitalismo Global, História econômica e política do século XX**. Tradução: Vivian Mannheimer. Rio de Janeiro: Zahar editora, 2008.

GOLDBERG, S. O Perigo é a Cartelização. Revista Conjuntura Econômica – uma publicação da Fundação Getulio Vargas. São Paulo, n. 07, vol. 58, p. 60-67, julho/2004.

GONÇALVES R.; BAUMANN R.; CANUTO O.; DELORME PRADO, L.C. **A Nova Economia Internacional**. 12ª tiragem. São Paulo: Campus, 1998.

GREMAUD, Amaury P. **Economia Brasileira e Contemporânea**. 6ª edição. São Paulo: Atlas, 2007.

KPMG, **Fusões e Aquisições no Brasil – Análise dos anos 90**.
Disponível em: <http://www.kpmg.com.br>. Acesso em 02 ago. 2008.

KON, Anita. **Economia Industrial**. São Paulo: Nobel, 1994.

LACERDA, A C.; BOCCHI, J. I.; REGO, J. M.; BORGES, M.A.; MARQUES, R. M. **Economia Brasileira**. 3ª edição. São Paulo: Saraiva, 2006.

LENIN, V.I. **O Imperialismo: Fase Superior do Capitalismo**. 4ª edição. São Paulo: Global, 1987.

MIRANDA, José Carlos. MARTINS, Luciano. **Fusões e Aquisições de Empresas no Brasil**. Economia e Sociedade, Campinas, junho de 2000.

MUNDO ANTIGO, **Fascismo**. Disponível em: <http://www.planeta.terra.com.br/arte/mundoantigo/fascismo>. Acesso em: 15 mai 2008.

NAKATANI, P. **A Crise do Sistema Capitalista Mundial**. Disponível em: <http://www.ucm.es/info/ec/jec8/Datos/documentos/comunicaciones/Fundamentos/Nakatani%20Paulo.PDF>. Acesso em: 10 mai. 2008.

PETRAS, J. **Quem Governa o Mundo**. Disponível em <http://www.latinoamericana.org/2003/textos/portugues/Petras.htm>. Acesso em 10 mar. 2008.

RESENDE FILHO, C. de **B. História Econômica Geral**. 9ª edição, São Paulo: Contexto, 2007.

SBDC. **O que é SBDC?** Disponível em <http://www.mj.gov.br>. Acesso em: 10 jun. 2008

SCHILLING, V. **O Truste e a Democracia**. Disponível em: http://www.educaterra.com.br/voltaire/especial/home_especial_EUA.htm. Acesso em: 09 mai.2008

ANEXO

TABELA 1 - OS 10 GRUPOS NÃO FINANCEIROS MAIS INTERNACIONALIZADOS, ORDENADOS PELO MONTANTE DE ATIVOS NO EXTERIOR, EM 1990. (em bilhões de dólares e em número de empregados)

Classificação	Grupo	País	Atividade Principal	Ativos		Vendas		N. de empregados	
				No exterior	Total	No exterior	Total	No exterior	Total
1	Royal Dutch Shell	Reino Unido/Holanda	Petróleo	69,2	106,4	47,1	106,5	99.000	137.000
2	Ford	EUA	Automóveis	55,2	173,7	47,3	97,7	188.904	370.383
3	GM	EUA	Automóveis	52,6	180,2	37,3	122,0	251.130	767.200
4	Exxon	EUA	Petróleo	51,6	87,7	90,5	115,8	65.000	104.000
5	IBM	EUA	Informática	45,7	87,6	41,9	69,0	167.868	373.816
6	British Petroleum	Reino Unido	Petróleo	31,6	59,3	43,3	59,3	87.200	118.050
7	Asea Brown Boveri	Suíça	Mecânica pesada	26,9	30,2	25,6	26,7	200.177	215.154
8	Nestlé	Suíça	Agro-alimentar	*	28,0	35,8	36,5	192.070	199.021
9	Philips Electronics	Holanda	Eletrônica	23,3	30,6	28,8	30,8	217.149	272.800
10	Mobil	EUA	Petróleo	22,3	41,7	44,3	57,8	27.593	67.300
11	Unilever	Reino Unido/Holanda	Agro-alimentar	*	24,7	16,7	39,6	261.000	304.000
12	Matsushita Electric	Japão	Eletrônica	*	62,0	21,0	46,8	67.000	210.848
13	Fiat	Itália	Automóveis	19,5	66,3	20,7	47,5	66.712	303.238
14	Siemens	Alemanha	Eletrônica	*	43,1	14,7	39,2	143.000	373.000
15	Sony	Japão	Eletrônica	*	32,6	12,7	20,9	62.100	112.900
16	Volkswagen	Alemanha	Automóveis	*	42,0	25,5	42,1	95.934	268.744
17	Elf Aquitaine	França	Petróleo	17,0	42,6	11,4	32,4	33.957	90.000
18	Mitsubishi	Japão	Eletrônica	16,7	73,8	45,5	129,3	*	32.417
19	GE	EUA	Eletrônica	16,5	153,9	8,3	57,7	62.580	298.000
20	Du Pont	EUA	Química	16,0	38,9	17,5	37,8	36.400	124.900
21	Acatei Alsthom	França	Eletrônica	15,3	38,2	13,0	26,6	112.966	205.500
22	Mitsui	Japão	Comércio	15,0	60,8	48,1	136,2	*	9.094
23	News Corporation	Austrália	Imprensa/editorial	14,6	20,7	4,6	5,7	*	38.432
24	Bayer	Alemanha	Química	14,2	25,4	20,3	25,9	80.000	171.000
25	BAT Industries	Reino Unido	Tabaco	*	48,1	16,5	22,9	*	217.373
26	Ferruzzi Montedison	Itália	Química/Agro-alim.	13,4	30,8	8,0	14,0	22.300	44.949
27	Rhone Poulenc	França	Química	13,0	21,3	11,1	14,4	50.525	91.571
28	BASF	Alemanha	Química	*	24,3	19,1	29,0	46.059	134.647
29	Toyota	Japão	Automóveis	12,8	55,1	24,8	60,1	11.326	96.849
30	Philip Morris	EUA	Agro-alimentar/Tabaco	12,5	46,6	10,5	51,2	66.000	168.000