

Grupos econômicos: uma análise conceitual e teórica

Reinaldo Gonçalves

Este é um trabalho de natureza conceitual e teórica que tem como objeto de análise o grupo econômico. O enfoque eclético do trabalho é no sentido de se utilizarem os desenvolvimentos recentes no âmbito da teoria econômica, da hierarquia e do agenciamento. Este tratamento conceitual-teórico é dirigido, principalmente, às questões de comportamento, estratégias e estruturas organizacionais dos grupos econômicos. Ademais, a discussão destas questões procura combinar a teoria econômica com a literatura existente nas áreas de Administração e História das Empresas. A discussão sobre estratégias e processos de expansão procura desenvolver e aplicar, para o caso específico dos grupos econômicos, a literatura sobre crescimento de firmas e organização industrial.

1. Introdução; 2. Questões conceituais; 3. Circuito de relações; 4. Formas de organização; 5. Estratégias; 6. Processos de expansão; 7. Estrutura organizacional e tipos de controle; 8. Internacionalização e globalização; 9. Grupos e poder econômico.

1. Introdução

Neste artigo procura-se fazer uma discussão dos principais aspectos conceituais e teóricos que são importantes para a análise de grupos econômicos. Mais especificamente, o trabalho oferece um tratamento conceitual-teórico para os determinantes do comportamento, estratégia, processos de expansão e organização dos grupos econômicos.

A abordagem conceitual e teórica deste trabalho é um tanto eclética. Aqui procuramos combinar, sintetizar e desenvolver as mais recentes literaturas anglo-americana e francesa sobre grupos econômicos. Do lado anglo-americano, os desenvolvimentos teóricos recentes têm raízes na aplicação do enfoque dos "custos de transação" à teoria da firma. Dentre estas teorias, cabe destacar aquelas sobre o dilema "mercado *versus* hierarquia" e os "problemas de agenciamento". A influência dos institucionalistas modernos norte-americanos, no que diz respeito às suas análises sobre fontes de exercício de poder das grandes corporações, também pode ser observada ao longo do trabalho. A literatura francesa, por seu turno, é um tanto peculiar e sua importância reflete-se, principalmente, no plano conceitual-analítico, embora os estudos teóricos e empíricos mereçam algum destaque. Nesta

literatura destaca-se a análise estrutural e estratégica, segundo a qual o grupo econômico representa a ruptura institucional e organizacional da empresa.

Procuramos ainda estender, ou melhor, especificar para os grupos econômicos as literaturas sobre planejamento estratégico, formas de organização e crescimento que têm como referência analítica a firma. Este esforço de extensão ao grupo econômico, enquanto objeto de estudo e categoria analítica, de distintos corpos teóricos orientados para a firma, é uma preocupação permanente ao longo do texto e pretende ser a contribuição específica deste trabalho ao debate sobre o tema.

Após esta introdução, procura-se apresentar, na seção 2, uma definição de grupo econômico que esteja referenciada a dois aspectos intrinsecamente associados à dinâmica capitalista, a saber, acumulação de capital e poder. Na seção 3 apresenta-se o circuito de relações no qual está envolvido o grupo econômico, e que é particularmente útil para balizar o estudo sobre o tema. Na seção 4 é analisada a questão do comportamento estratégico ou da escolha de formas de organização dos grupos econômicos, isto é, o dilema “mercado *versus* hierarquia”, a partir da teoria de custos de transação e de internalização da produção. Em seguida, na seção 5, apresenta-se uma discussão sobre estratégias básicas para a expansão do capital, que objetiva fazer uma clara distinção entre firma e grupo econômico, e, ademais, examinam-se (a partir do referencial teórico apresentado na seção anterior) os principais determinantes das decisões estratégicas. Na seção 6 discutem-se os diferentes processos ou métodos utilizados para a implementação das estratégias. A seção 7 examina a questão das estruturas organizacionais e os tipos de controle a que são submetidos os grupos econômicos. A seção 8 do trabalho trata da questão da internacionalização da produção e da globalização, com ênfase na expansão recente dos acordos de cooperação entre grupos, como uma forma alternativa de organização da produção, contrapondo-se à relação de mercado e à hierarquia (operações intragrupos). Na última seção são feitas algumas considerações breves e de caráter geral sobre as relações entre grupos econômicos e o Estado.

2. Questões conceituais

O grupo econômico enquanto objeto de estudo tem recebido uma atenção relativamente limitada, tanto do lado teórico quanto empírico. Na teoria marxista encontra-se uma discussão acerca das condições de produção capitalista, que geram um processo de concentração e centralização do capital.¹ A dinâmica de acumulação de capital implica a absorção dos

¹ Ver, e.g., *O capital*, v. I, p. 585-9. Para uma síntese dos argumentos marxistas sobre centralização e concentração do capital, ver Gonçalves (1984, p. 103-5).

pequenos capitalistas pelos grandes (centralização) e também significa a ampliação da base de produção em larga escala (concentração). Entretanto, a análise dos grandes grupos econômicos não está presente na obra de Marx. O movimento de formação de trustes, cartéis e fusões do final do século XIX e início do século XX é analisado por autores marxistas, como, por exemplo, Hilferding (1910), somente três décadas depois que Marx faleceu.

A teoria microeconômica tradicional (teoria da firma), e mesmo o que se denomina de enfoque da organização industrial (ou Economia Industrial), tem negligenciado o grupo econômico enquanto objeto de estudo e categoria analítica. Os elementos centrais da análise econômica são a firma e o mercado. Assim, a investigação teórica e empírica concentra-se em dois conjuntos de questões: (a) comportamento, escala e organização das empresas, e (b) relação entre a estrutura de mercado e a conduta e o desempenho de firmas e mercados (i.e., determinação de preço, produção e rentabilidade) (Schmalensee, 1988).

A inexistência de um corpo teórico relativo aos determinantes do desempenho, estrutura (organizacional, de capital e de propriedade) e estratégias (investimento, tecnologia, localização) dos grupos econômicos dificulta a formulação e teste de hipóteses. Cabe mencionar, todavia, a existência de inúmeros estudos de história econômica centrados na evolução de grupos específicos, assim como uma literatura abundante, de natureza mais histórica e descritiva, a respeito dos grandes grupos japoneses (*zaibatsu*). No caso dos países em desenvolvimento, a literatura tem dado maior ênfase à questão da formação da classe empresarial (Leff, 1978, p. 662-4). Estudos mais recentes têm, todavia, procurado analisar tanto questões relativas ao desempenho dos grupos econômicos (e.g., Caves & Uekusa, 1976, cap. 4; Chang & Choi, 1988), quanto aspectos associados à estrutura e estratégia (tecnológica, setorial, locacional).² No Brasil, os estudos mais conhecidos datam do início dos anos 60, e também há uma literatura relativamente reduzida sobre a história de empresas ou de grupos econômicos específicos.³

O fato é que não existe um corpo teórico orientado exclusivamente para o grupo econômico. Isto é particularmente importante, haja vista a aceleração recente, em economias avançadas, dos movimentos de fusão, conglomeração, participações cruzadas, *joint-ventures*, alianças e associações entre grandes empresas e grupos, que operam à escala internacional. Além

² Ver, por exemplo, os diferentes trabalhos incluídos na *Revue d'Economie Industrielle*, n. 47, 1. trim. 1989; e na *Revue Tiers-Monde*, 31(124), oct./déc. 1990; cf. também Gilly (1991).

³ Os estudos pioneiros sobre grupos econômicos no Brasil são: Queiroz (1962), Queiroz (1965), Martins (1965) e Queiroz, M.V. (1965). Para uma análise das questões metodológicas associadas à História de Empresas, assim como referências a trabalhos sobre empresas ou grupos brasileiros, ver Freitas Filho (1989).

disto, é evidente a importância dos grandes grupos tanto em termos econômicos (efeitos sobre a organização industrial, bem-estar, desenvolvimento econômico, divisão internacional do trabalho), quanto em termos políticos (poder político, poder de mercado, hegemonia). A política governamental com relação aos grupos econômicos envolve *inter alia* questões relativas a medidas antitrustes, regulamentação ou desregulamentação, liberalização, estatização e todo um espectro de políticas industriais e tecnológicas.⁴

O grupo econômico é definido como o conjunto de empresas que, ainda quando juridicamente independentes entre si, estão interligadas, seja por relações contratuais, seja pelo capital, e cuja propriedade (de ativos específicos e, principalmente, do capital) pertence a indivíduos ou instituições, que exercem o controle efetivo sobre este conjunto de empresas.⁵

O controle sobre o grupo pode ser “literal”, quando ele envolve o poder de tomar as decisões estratégicas e fundamentais ao grupo; ou pode ser “limitativo”, quando se refere à capacidade de restringir as decisões daqueles (administradores profissionais) que detêm posições estratégicas dentro do grupo. Vale ainda destacar que os proprietários, por um lado, têm um poder “ativo” sempre que exercerem os cargos administrativos e executivos chaves do grupo; por outro lado, têm um poder “latente” quando não são membros integrantes da direção do grupo (Herman, 1981, p. 19-26).

Assim, segundo Montmorillon (1986, p. 59-60), “existe por detrás do grupo econômico um poder, sem este poder o grupo não existiria”. A propriedade do capital é vista, então, como um mecanismo ou instrumento de controle e como *locus* de controle (i.e., quem controla). Isto é, através da propriedade se exerce o poder e nela reside o poder de determinar ou limitar as decisões administrativas, operacionais e estratégicas do grupo econômico. O grupo econômico é, então, um *locus* de acumulação de capital e um *locus* de poder.

Cabe enfatizar que o grupo econômico é muito mais do que um conjunto de empresas. Ele representa, na realidade, a ruptura institucional e organizacional das empresas (Montmorillon, 1986, parte 1). O crescimento patrimonial-financeiro e contratual (relações entre empresas) da empresa capitalista transformou a sua própria natureza. O crescimento, a inovação tecnológica e a rivalidade intercapitalista geram decisões estratégicas, que implicam a ruptura organiza-

⁴ As questões relacionadas ao exercício de poder pelas grandes empresas têm sido analisadas em detalhes pelos institucionalistas norte-americanos. Dentre os trabalhos recentes, podemos destacar Munkirs & Knoedler (1987), Munkirs (1989) e Peterson (1989).

⁵ Ver as definições de Queiroz (1965, p. 157), Leff (1978, p. 663), Chang & Choi (1988, p. 141), Alzona (1989, p. 152), Jacquemin (1989, p. 7) e Montmorillon (1986, p. 53-4 e p. 163).

cional da empresa. A lógica “empresa-empresário-proprietário-concorrência” é substituída pela lógica “grupo-administrador-controle-concertamento”. Conforme assinala um especialista sobre o tema (ibid. p. 49): “A empresa explodiu e os grandes grupos prosperam.” Na realidade, talvez seja mais apropriado afirmar que a grande empresa capitalista implodiu e que no seu lugar surgiu o grupo econômico.

Neste ponto, a questão central a ser destacada refere-se à distinção entre grupo e firma multidivisional. O grupo econômico representa, conforme definido acima, um conjunto de firmas, submetidas ao mesmo poder controlador. A firma multidivisional, por seu turno, é formada por um conjunto de divisões operacionais submetidas ao mesmo centro de controle, havendo uma separação entre as atividades operacionais e de gestão das atividades de decisões estratégicas e de controle. Convém, aqui, fazer um paralelo entre o grupo econômico e a firma multidivisional. Aparentemente, a diferença principal entre os dois conjuntos é que, no primeiro caso, os elementos são firmas — com identidade e natureza jurídica próprias —, enquanto que, no segundo conjunto, os elementos são divisões operacionais. Ao considerarmos estas últimas como “quase-firmas” (Williamson, 1975, p. 137), a distinção entre grupo econômico e firma multidivisional se resumiria, aparentemente, a uma questão de ordem jurídica. Na realidade, o processo histórico de desenvolvimento capitalista caracteriza-se pela existência de grupos econômicos que são organizados segundo a lógica básica da forma multidivisional.

Ocorre, contudo, que o grupo econômico surge a partir do crescimento patrimonial-financeiro da grande empresa capitalista. O processo de expansão (quantitativo) significa também uma mudança de natureza qualitativa. Isto porque a expansão capitalista leva à ruptura institucional e organizacional da empresa. Assim, já não é possível para cada “bloco individual de capital” manter o seu processo de expansão com base numa única unidade empresarial, mesmo que esta esteja organizada na forma multidivisional. De fato, a criação e a aquisição de novas empresas, e as fusões com outros grupos, aparecem como métodos importantes e necessários de expansão nas estratégias de diversificação e conglomeração, assim como nas de especialização e de verticalização.

Ademais, a abertura de novas oportunidades de investimento, com a exploração de novos mercados, principalmente, em outros “espaços nacionais” (internacionalização da produção via investimento externo direto), implica a formação do grupo enquanto um conjunto de empresas. A expansão capitalista significa, então, a “implosão” da empresa e o surgimento do grupo enquanto *locus* de acumulação.

Cabe destacar, ainda, a importância crescente das novas formas de associação ou das relações contratuais (de longo prazo), enquanto não somente um processo de expansão, como também uma alternativa para o

comportamento estratégico: internalização (“fazer” no âmbito do grupo) *versus* externalização (“fazer fazer”, i.e., a compra no mercado de bens e serviços utilizados pelo grupo). A “terceira via” é “fazer fazer com”, o que significa a “internalização associada” da produção ou a utilização de contratos de cooperação (Montmorillon, 1986, cap. 4). Nos casos, por exemplo, da subcontratação e *franchising*, o grupo econômico envolve unidades empresariais que não têm uma relação financeira direta com a “empresa-matriz” do próprio grupo.

Fica evidente, então, que o conceito de grupo econômico, enquanto *locus* de acumulação e de poder, vai além da conceituação de grupo como um conjunto, representado num organograma e refletido num balanço consolidado, de empresas interligadas unicamente pelo capital, cujo controle pertence a indivíduos ou instituições.

3. Circuito de relações

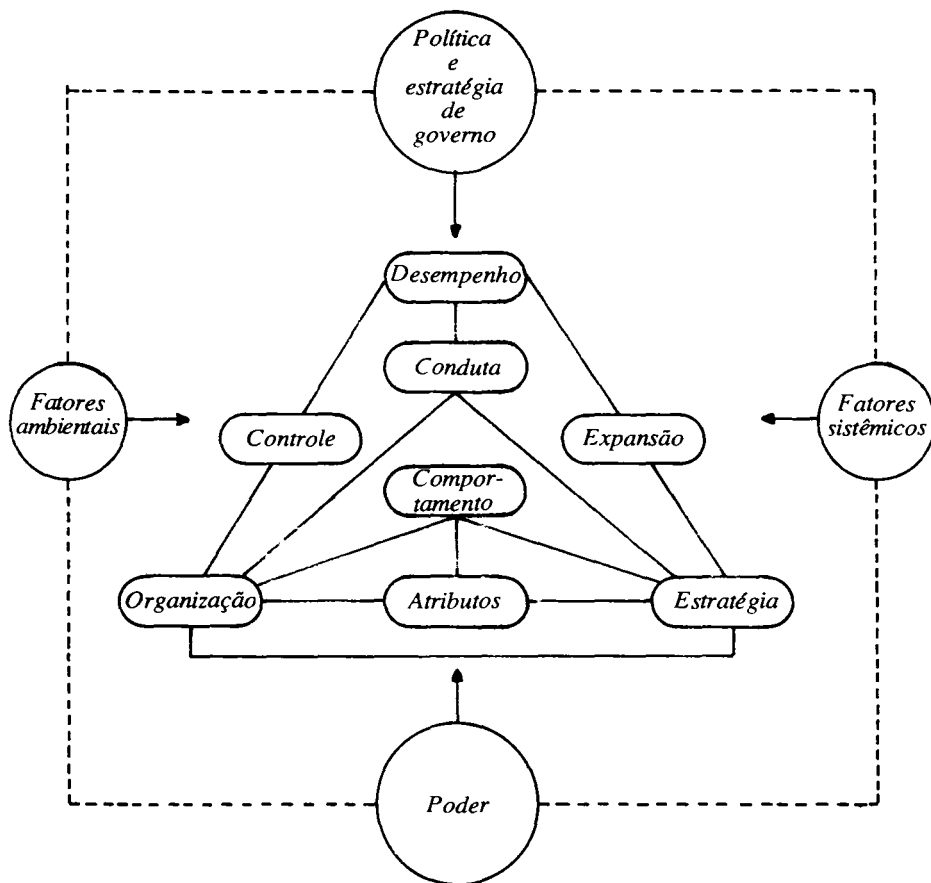
A dinâmica de acumulação e poder dos grupos econômicos envolve um complexo conjunto de relações, que podem ser internas ou externas ao grupo. Na figura 1, as relações internas estão representadas por retângulos, enquanto as externas estão representadas por círculos. Este circuito de relações dá uma idéia da importância e complexidade do fenômeno do grupo econômico. A literatura sobre estas relações varia muito, tanto em quantidade como em qualidade.

Na área de Economia Industrial tem sido gerado um volume considerável de estudos teóricos e, principalmente, empíricos, envolvendo o paradigma estrutura-conduta-desempenho. Existe também um conjunto de trabalhos na área de Administração e História de Empresas tratando das relações entre estratégia e estrutura organizacional. Além disto, existe uma literatura menos volumosa e menos conhecida para os economistas, que examina relações (de determinação) mais complexas entre, por um lado, estratégia e organização, e, por outro, conduta, desempenho e estrutura de mercado. A influência de fatores ambientais (e.g., tecnologia, estruturas de mercado e rivalidade) na escolha de estratégias e formas de organização, assim como no desempenho dos grupos, também é analisada neste tipo de literatura, que está na interseção entre Economia Industrial, Administração e História de Empresas (Caves, 1980).

Cabe ainda mencionar os trabalhos recentes da vertente evolucionista (neo-schumpeteriana), que procuram analisar os determinantes do processo de geração e difusão de tecnologia (através do processo de busca e seleção de inovações) e sua interação no longo prazo com a estratégia do grupo, estrutura de mercado, e os padrões de concorrência.⁶ A importância desta

⁶ Cf. Dosi et alii (1990) que apresentam, de forma um tanto esquemática, uma “teoria da

Figura 1
Grupos econômicos: circuito de relações



abordagem para a análise dos grupos deriva do fato de que ela procura combinar a teoria microeconômica da troca e dos custos de transação com as interpretações dos processos de produção e de inovação na tradição schumpeteriana.

coerência" da grande empresa (ou grupo). Segundo estes autores (Dosi, Teece e Winter, pioneiros do enfoque evolucionista), a fronteira de atuação (produtos/indústrias) é o resultado da interação dos seguintes fatores: custos de transação, aprendizado, restrições de trajetória, oportunidades tecnológicas, processo de seleção e existência de ativos complementares.

Neste estudo, as diferentes relações e/ou áreas de investigação não são exploradas em detalhes. Nossa análise se concentra, principalmente, naquela parte do circuito de relações do grupo econômico que é menos desenvolvida na área de Economia Industrial. Pouca ênfase é dada, então, às relações informadas pelo paradigma estrutura-conduta-desempenho. Da mesma forma, não se discutem em detalhes as relações entre as variáveis endógenas ao grupo (os seus atributos, comportamento, estratégia, processo de expansão, estrutura organizacional, tipo de controle, conduta e desempenho) e as forças exógenas (elementos sistêmicos ou próprios à dinâmica de acumulação capitalista; fatores ambientais, como tecnologia, estrutura de mercado, rivalidade; fontes e exercício do poder do grupo num contexto político-econômico determinado; e políticas e estratégias governamentais). Ademais, a questão da organização industrial, em termos gerais, e a configuração dos grupos econômicos (forma e estrutura do sistema de empresas), em particular, dependem não somente de fatores econômicos, como aqueles enfatizados neste artigo, mas também da interação de fatores políticos e socioculturais. Na realidade, deve-se ter em mente que a teoria econômica disponível não consegue explicar satisfatoriamente as diferenças existentes entre países no que diz respeito à estrutura empresarial e organizacional (i.e., as formas de organização da produção).⁷

A ênfase do trabalho é colocada nos temas de comportamento estratégico (i.e., a escolha de formas de organização da produção — mercado *versus* firma), estratégia e processo de expansão, estrutura organizacional e tipos de controle. Visto que é necessário aplicar e desenvolver para os grupos econômicos uma literatura de matriz teórica heterogênea referenciada à firma, este trabalho concentra-se em temas que *per se* exigem um tratamento analítico específico para os grupos econômicos.

4. Formas de organização

Embora reconhecendo a importância de fatores sistêmicos, enfatizados pela teoria marxista, na determinação do desempenho dos grupos econômicos, neste trabalho procura-se explorar alguns aspectos que são desenvolvidos no que se denomina de enfoque dos custos de transação ou enfoque da

⁷ Hamilton & Biggart (1988) argumentam, de forma convincente, que as diferenças observadas nas estruturas empresariais-organizacionais (e no papel dos grupos econômicos, em particular) da Coreia do Sul, Japão e Formosa não podem ser explicadas por variáveis econômicas ou culturais. Segundo estes autores, trabalhando num quadro analítico weberiano, estas diferenças são principalmente explicadas pelos padrões de relações de autoridade (entre o Estado e o setor privado).

internalização.⁸ Isto é, procura-se analisar a dinâmica interna dos grupos econômicos.

Num contexto institucional-comparativo argumenta-se que a escolha entre distintos modos de organização da produção (firma, mercado, *franchising*, etc.) é determinada, em grande medida, pelos custos de transação. Embora seja evidente a influência da tecnologia, particularmente seu efeito sobre os custos de produção, a economia nos custos de transação exerce um papel determinante na organização econômica. Uma transação ocorre sempre que existe a transferência de um bem ou serviço através de uma “interface separável tecnologicamente” (Williamson, 1981, p. 1544). Qualquer transação envolve custos de elaboração, acompanhamento e controle de contratos explícitos ou implícitos. Na concepção de Coase (1937), a análise da natureza da firma deve ter como foco as relações contratuais e os custos de transação associados.⁹ Neste sentido, a questão central é a seguinte: quais são as formas de organização da produção que permitem a minimização dos custos de transação?

Mercados e firmas são vistos como formas alternativas de organização da produção e, da mesma forma que existem custos associados à realização de um contrato no mercado, existem custos associados à internalização das atividades na firma (estrutura hierárquica da firma).

Os custos de transação são determinados pela interação de dois conjuntos de fatores: humanos e ambientais. Os fatores humanos referem-se fundamentalmente à “racionalidade limitada” e ao oportunismo. O primeiro refere-se aos limites que o ser humano tem em termos de linguagem (i.e., capacidade para expressar conhecimento, idéias, sentimentos) e de capacidade de receber, armazenar, recuperar e processar informação (Williamson, 1975, p. 21-2). O segundo diz respeito ao comportamento de agentes econômicos que procuram o seu próprio interesse e que também atuam com “malícia”,¹⁰ através de promessas e ameaças falsas ou sem conteúdo. Oportunismo envolve, assim, a manipulação estratégica de informação e intenções.

⁸ O trabalho pioneiro envolvendo custos de transação, e aplicado à teoria da firma, foi realizado por Coase (1937). O desenvolvimento teórico mais expressivo nos últimos anos foi o de Williamson (1975), com a questão das “falhas organizacionais” e da hierarquia. Além disto, os trabalhos teóricos ainda mais recentes relativos ao problema de agenciamento (*agency problems*), e.g., Fama & Jensen (1983), fornecem alguns elementos importantes para o esboço de uma “teoria” de grupos econômicos, principalmente no que diz respeito à questão do controle. Ver também Jensen & Meckling (1976) e Fama (1980). Para uma síntese de cada uma destas discussões teóricas, ver Montmorillon (1989).

⁹ Conforme argumenta Coase (1937, p. 306), “a característica marcante da empresa é precisamente essa função de substituição ao mecanismo de preços”.

¹⁰ A expressão inglesa é *self-interest with guile*.

Os efeitos dos fatores humanos dependem, contudo, da sua interação com fatores ambientais. Nestes últimos destacam-se as questões da complexidade e incerteza que envolvem as relações contratuais. Adicionalmente, vale enfatizar a questão das relações de intercâmbio envolvendo um número pequeno de agentes. Na realidade, a questão da “racionalidade limitada” manifesta-se principalmente em circunstâncias de incerteza e complexidade. Por seu turno, o oportunismo dos agentes econômicos viabiliza-se através da oferta de bens e serviços em condições monopolísticas. Outro aspecto importante refere-se à assimetria existente na disponibilidade da informação no que diz respeito a uma transação. A informação imperfeita aumenta a incerteza e viabiliza o exercício de práticas oportunistas. Num contexto de barganha monopolística, envolvendo um número pequeno de vendedores e compradores, a questão da assimetria de informação é particularmente importante.

As dificuldades que surgem nos mercados (*market failures*), tanto de fatores quanto de produtos, geram custos de transação em decorrência da racionalidade limitada dos agentes num contexto de incerteza. Estas dificuldades agravam-se face às práticas oportunistas em condições de estruturas monopolísticas de mercado com informação imperfeita. Assim, a escolha da forma de organização da produção passa pela avaliação dos custos comparativos de transação, isto é, organização interna da produção *versus* relações de mercado.

A internalização da produção — através de formas apropriadas de organização — possui, todavia, algumas vantagens com relação ao mercado. Em primeiro lugar, ela permite uma economia de “racionalidade limitada” num contexto de incerteza. Isto é, no lugar das contingências das relações de mercado, a organização interna oferece problemas concretos, que são resolvidos através de um processo de decisão de natureza sequencial e adaptativa. A internalização da produção permite o desenvolvimento de um código ou linguagem específica que facilita a relação entre os agentes operando dentro da firma ou do grupo, além de também promover uma certa convergência de expectativas. Em segundo lugar, a organização interna reduz a possibilidade de práticas oportunistas por agentes operando dentro da organização, mesmo em condições de “pequenos números”, através, por exemplo, da separação das atividades operacionais das de controle. Questões como auditoria e resolução de conflitos podem ser enfrentadas com maior eficiência quando realizadas pela própria organização. Finalmente, a organização interna da produção permite reduzir os efeitos da informação imperfeita através, por um lado, da redução das práticas oportunistas e do aperfeiçoamento do sistema interno de comunicação, e, por outro, do controle e do monitoramento do processo de produção.

Não obstante, deve-se ressaltar que a questão dos custos de transação ocorre tanto nas relações de mercado quanto na organização da produção dentro da firma. O primeiro refere-se aos custos decorrentes da atividade de garantir a qualidade ou desempenho de uma relação contratual, isto é, os custos de elaboração, acompanhamento e controle dos contratos.¹¹ O segundo está relacionado aos custos de administração, execução e controle das atividades produtivas dentro da firma. Neste último caso, ocorrem os problemas de “agenciamento”, visto que os contratos (entre empregadores-empregados, proprietários-dirigentes, credores-devedores, etc.) implicam custos de elaboração, acompanhamento e controle (Fama & Jensen, 1983, p. 304). Em síntese, haverá internalização da produção sempre que o custo de transação associado às relações de mercado for comparativamente elevado, e com condições *ceteris paribus* de custos de produção.¹²

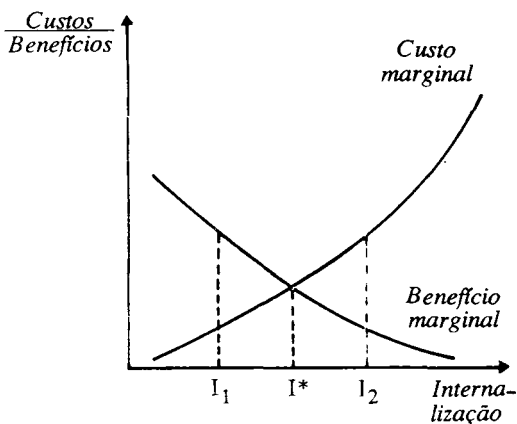
Adicionalmente, deve-se ter em conta o grau de especificidade do ativo que se está contratando ou transferindo. Na realidade, quanto maior for o grau de especificidade do ativo, maior é o poder monopólico do proprietário deste ativo e, conseqüentemente, maior será sua capacidade de extrair uma taxa de retorno “anormal”. Um ativo específico a um agente econômico também é mais difícil de ser transferido para outro, particularmente em condições de informação imperfeita. A transferência de ativos específicos através do mercado passa por relações comerciais bilaterais baseadas no poder de barganha. A especificidade de um ativo está diretamente correlacionada ao escopo de práticas oportunistas, tanto do lado do comprador quanto do vendedor. Isto é, maiores são os custos de transação e, conseqüentemente, maior o incentivo para a internalização da produção.

A análise do movimento de internalização da produção e de seus custos e benefícios pode ser ilustrada com a figura 2. A curva de benefício econômico marginal (B) do movimento de internalização tem inclinação negativa, visto que os ganhos decorrentes da “economia” de custos de transação diminuem na medida em que se reduzem, na margem, as oportunidades para as práticas oportunistas, e as incertezas vinculadas às relações de mercado. Assim, quanto mais o grupo econômico organiza internamente a sua produção (através de unidades juridicamente autônomas ou não), menos ele se expõe à “tirania” dos mercados de bens e serviços de fatores e não-fatores.

¹¹ Neste caso, devemos distinguir os custos de transação *ex-ante* dos custos *ex-post*. O primeiro refere-se “aos custos de ações e tarefas envolvidas no estabelecimento de contratos”, enquanto o segundo trata dos “custos associados às tarefas de administrar, informar, monitorar e fazer cumprir o desempenho prometido contratualmente”. Ver Alchian & Woodward (1988), p. 66-7.

¹² As vantagens, em termos de custo de produção da não-internalização, decorrem, por exemplo, de economias de escala estáticas e economias de escopo.

Figura 2
Internalização da produção



Por outro lado, na medida em que avança a internalização da produção aumentam os problemas de agenciamento, visto que a substituição das relações de mercado pela produção interna requer a contratação de recursos. Estes problemas de agenciamento resultam das relações proprietários-dirigentes, empregados-empregadores, credores-devedores, etc. Neste sentido, uma questão central é a escolha da forma de organização que minimize os custos de agenciamento. A expansão da firma (ou grupo) implica, então,

um aumento não somente dos custos de administração e execução de decisões, mas também dos custos de monitoramento e controle do desempenho dos agentes contratados para executar as tarefas ou produzir os bens e serviços dentro da firma e que, antes, eram fornecidos pelo mercado. Na figura 2, a curva de custo econômico marginal tem uma inclinação positiva como resultado do aumento dos custos burocráticos de gestão e controle decorrentes do processo de internalização da produção.¹³

Na situação estática descrita acima, a otimização do processo da produção é alcançada quando os custos marginais são iguais aos benefícios marginais (I^* , na figura 2). À esquerda de I^* existem ainda oportunidades de organização interna da produção cujos ganhos, em termos de "economia" de custos de transação, mais do que compensam os custos de gestão e controle. À direita de I^* , a substituição das relações de mercado pela produção interna gera benefícios que são inferiores aos custos de gestão e controle. Conforme a análise pioneira de Coase (1937, p. 320): "Na margem, os custos de organizar a transação dentro da firma serão iguais aos custos de organizá-la em outra empresa ou, então, aos custos de deixar que o mecanismo de preços organize a transação."

¹³ Os custos de controle referem-se aos controles da firma (ou grupo) e dentro da firma (ou grupo). O primeiro envolve os custos associados às distintas formas de organização e procedimentos operacionais internos de controle das diversas unidades produtivas, divisões, filiais ou subsidiárias. O segundo refere-se à relação proprietários-dirigentes, i.e., à separação entre propriedade e controle; ver Fama & Jensen (1983).

5. Estratégias

Neste trabalho consideram-se quatro estratégias básicas para o processo de acumulação de capital pelos grupos econômicos: especialização, diversificação, integração vertical e conglomeração. Estas estratégias podem ser utilizadas isoladamente ou de forma combinada para o processo de acumulação de capital dos grupos econômicos. As estratégias básicas podem ser definidas sucintamente da seguinte forma:

a) especialização — utilização da capacidade interna de acumulação do grupo com a concentração dos investimentos e da produção num número reduzido de bens ou serviços, que estão vinculados à mesma base tecnológica e capacidade mercadológica do grupo econômico. Esta estratégia caracteriza-se por três alternativas: maior penetração no mercado corrente, desenvolvimento de novos produtos e desenvolvimento de novos mercados. Estes novos produtos e mercados têm um elo comum com os produtos e mercados correntes através da base tecnológica e capacitação mercadológica existentes. A área de especialização pode ou não estar na origem da própria formação do grupo;

b) diversificação — aumento da variedade de produtos finais (novos bens ou serviços) ou ampliação do número de áreas básicas de atuação do grupo, assim como o desenvolvimento de novos mercados. A base tecnológica e/ou as exigências mercadológicas dos novos produtos e mercados são distintas daquelas associadas aos produtos e mercados correntes do grupo;

c) verticalização — internalização da produção de bens ou serviços (produtos intermediários, serviços ao produtor, insumos) que eram anteriormente comprados no mercado (“para trás”); ou, então, a internalização da produção de bens e serviços que, fazendo parte da cadeia produtiva de uma firma pertencente ao grupo, eram oferecidos no mercado por outras firmas (“para frente”);¹⁴

d) conglomeração — dispersão dos recursos internos de acumulação do grupo econômico em um número significativo de áreas básicas, cuja conexão tecnológica e mercadológica entre si é inexistente ou tênue.¹⁵

¹⁴ A verticalização também incluiria a “quase-integração”, isto é, o “uso do débito ou investimento em patrimônio líquido e de outros meios para criar alianças entre empresas relacionadas verticalmente sem título de propriedade total” (Porter, 1980, p. 279). Todavia, a questão do grau de participação no capital não é relevante para a definição de estratégias dos grupos econômicos utilizada neste nosso estudo. A classificação apresentada enfatiza a base tecnológica e a capacitação mercadológica do grupo econômico.

¹⁵ A distinção entre diversificação e conglomeração não é simples. Pode-se argumentar que a diferença reside no grau de diversificação (Penrose, 1959, p. 130, nota de rodapé n. 1) e Ansoff (1965, p. 115). A integração vertical, por seu turno, é um caso especial do processo de diversificação (Penrose, 1959, p. 145).

Cabe mencionar que a desintegração vertical também é uma estratégia alternativa, realizada através da liquidação de plantas e linhas de produção. Em consequência, há necessidade do desenvolvimento de uma rede de fornecedores e de esquemas de subcontratação. Neste sentido, as novas tecnologias têm criado condições favoráveis à desintegração da produção de insumos, partes, componentes, etc., assim como também à externalização da produção de serviços ao produtor. A contrapartida da desintegração vertical tem sido uma “integração informatizada” entre produtores finais e fornecedores.¹⁶ No plano internacional tem-se verificado a aceleração do processo de globalização da rede de fornecedores (este tema será discutido na seção 6). Não obstante, no processo de expansão do grupo a desintegração vertical implica a escolha de uma das estratégias alternativas mencionadas acima para a realização da capacidade de acumulação de capital do grupo.

A experiência histórica das economias avançadas tem mostrado que, geralmente, os grupos movem-se na direção de estratégias de maior diversificação das atividades, aparentemente, envolvendo tanto a diversificação “horizontal” e verticalização, como a conglomeração, embora existam exemplos de grupos que optaram por uma estratégia de menor diversificação (Caves, 1980, p. 71). Não obstante, a experiência dos anos 80 parece sugerir (ainda que nenhuma evidência sistemática esteja disponível) que a estratégia dominante tem sido aquela orientada para as áreas onde os grupos possuem alguma vantagem específica (Montmorillon, 1986, p. 112-3).

O enfoque dos custos de transação discutido na seção anterior é o que permite o maior escopo de generalização teórica no que diz respeito às estratégias de expansão dos grupos econômicos, particularmente as de integração vertical e conglomeração.¹⁷ A escolha de estratégias alternativas de expansão é determinada pelas falhas de mercado que, por sua vez, tem sua origem nos custos de transação. A integração vertical é uma resposta a custos de transação que tendem a crescer na medida em que aumenta o grau de especificidade dos ativos envolvidos. Num contexto de racionalidade limitada, oportunismo e incerteza as transações que envolvem ativos específicos têm custos de transação elevado. A verticalização é uma forma de se economizar custos de transação.

¹⁶ As novas tecnologias e o movimento de desintegração vertical colocam duas questões importantes: a) como e em que medida as novas tecnologias afetam os custos de transação envolvidos nas relações entre produtores e fornecedores?; b) Em que medida as economias de escala e de escopo, associadas à flexibilidade de plantas desintegradas, compensam os custos de transação associados a desintegração vertical? O autor não conhece nenhum trabalho abordando especificamente estas questões.

¹⁷ A este respeito, ver a análise de Williamson (1975), caps. 5-7 e 9, sobre conglomeração, e Williamson (1986), sobre a integração vertical.

Com relação ao processo de conglomeração, a interpretação baseada no enfoque dos custos de transação considera o conglomerado como a resposta às falhas existentes no mercado de capitais. Segundo esta interpretação, o conglomerado funciona como um mercado de capitais em miniatura. O conglomerado, tendo uma estrutura organizacional eficiente da forma M, tem um escritório central que funciona como um “agente de investimentos” dos acionistas. A eficácia superior deste escritório central *vis-à-vis* ao sistema bancário deriva da sua maior capacidade de conhecimento e acesso a informações sobre as empresas do grupo.

Não existe, na realidade, um modelo teórico geral acerca dos determinantes da escolha entre cada uma das estratégias mencionadas acima. A literatura existente permite, na melhor das hipóteses, algum tipo de taxonomia no que se refere às causas ou determinantes básicos.¹⁸ De um modo geral, a escolha da estratégia a ser utilizada por cada grupo no seu processo de expansão vai ser determinada pela interação da capacitação interna do grupo (recursos gerenciais, base técnica, recursos financeiros, outros ativos específicos) e de fatores ambientais. Para ilustrar, estes fatores ambientais podem ser classificados como: ameaça de novos entrantes, ameaça de produtos substitutos, poder de negociação dos fornecedores, poder de negociação dos compradores e rivalidade entre as firmas (ou grupos) existentes (Porter, 1980).

Dentre os fatores ambientais destacam-se a queda relativa do retorno dos investimentos no produto ou mercado corrente. Isto pode ocorrer porque a expansão da demanda pelo produto não acompanha o crescimento da capacitação interna do grupo, ou porque surgem novas oportunidades de investimento mais rentáveis em outros produtos ou mercados, ou porque o produto ou mercado corrente alcançou um certo grau de senilidade (Penrose, 1959, p. 105). Outrossim, as pressões competitivas podem aumentar em virtude de alterações na base técnica dos competidores e, conseqüentemente, forçam o grupo a “emigrar” para mercados mais “tranquilos” ou com menor rivalidade. Por outro lado, as pressões competitivas podem induzir a um movimento de integração vertical (“para trás”), objetivando a redução de custos, aumento de qualidade e volume dos insumos, e garantia da entrega de insumos em tempo hábil. Pressões competitivas também induzem à integração vertical “para frente” de forma que o grupo procura manter ou ampliar sua posição de mercado. A inexistência ou ineficiência de uma rede de fornecedores também pode estimular a integração vertical. Posições monopolísticas de mercado por parte de fornecedores, restringindo ou criando incertezas quanto à oferta de insumos, assim como a existência de uma estrutura tributária que incentiva a evasão fiscal na produção de bens

¹⁸ Ver, entre os trabalhos mais conhecidos, Penrose (1959), cap. 8, Ansoff (1965), cap. 7, e Porter (1980), cap. 14.

intermediários, também são outros fatores determinantes da integração vertical “para trás”. Flutuações temporárias ou permanentes da demanda do mercado corrente podem gerar uma disponibilidade de recursos internos e, conseqüentemente, levar o grupo a diversificar seus investimentos.

Alguns fatores que são endógenos ao grupo econômico também podem ser determinantes importantes do processo de internalização da produção, i.e., tanto a natureza como a velocidade deste processo. Pode ocorrer que a posição competitiva do grupo reduza-se no mercado corrente em virtude, por exemplo, da deterioração da sua base técnica associada a um “excesso” de diversificação de investimentos. Isto pode, conseqüentemente, levar o grupo a procurar mercados alternativos. Existem grupos que também têm uma estratégia de crescimento do gênero “diversificação de portfólio”. Este tipo de estratégia difunde-se particularmente em situações envolvendo alto risco e incerteza, de forma que tanto a diversificação quanto a conglomeração são mecanismos de proteção (*hedge*) ou seguro contra a instabilidade macroeconômica. Dados os recursos do grupo, a internalização da produção pode criar vantagens estratégicas *vis-à-vis* competidores efetivos ou potenciais. A internalização também pode gerar economias de escopo, vinculadas principalmente à produção de serviços, quando vários bens são produzidos pelo mesmo grupo. Neste sentido, cabe mencionar o movimento de diversificação ao longo de toda uma linha de produtos (e.g., eletrodomésticos), que, por razões de ordem mercadológica, organizacional e técnica, permitem um aumento de posição competitiva do grupo. Economias derivadas de um processo de aprendizado também podem incentivar a diversificação de atividades em áreas conexas. Finalmente, cabe mencionar que alguns grupos-econômicos têm “preferência revelada” por processos específicos de expansão, tendo em vista os recursos disponíveis e as idiossincrasias dos seus proprietários e/ou dirigentes.

É importante ressaltar que um determinado grupo econômico pode, simultaneamente, utilizar as diferentes estratégias mencionadas acima. Por exemplo, um subconjunto de empresas pertencentes ao grupo pode se expandir através da verticalização enquanto outro subconjunto pode se expandir através da especialização. Neste sentido, convém identificar, para fins analíticos, a estratégia dominante de cada grupo econômico num período de tempo específico. A estratégia dominante é aquela que absorve a maior parte dos recursos investidos pelo grupo no seu processo de expansão num determinado período de tempo.

6. Processos de expansão

Para a implementação das estratégias definidas acima, o grupo econômico defronta-se com seis processos ou métodos de expansão, que podem ser

utilizados isoladamente ou de forma combinada: a) ampliação da capacidade produtiva do estabelecimento existente; b) ampliação com a transformação do estabelecimento existente; c) construção de um novo estabelecimento produtivo; d) aquisição de uma firma (e o correspondente estabelecimento produtivo) já existente; e) fusões e incorporações; f) novas formas de associação e cooperação.

O processo ou método de ampliação da capacidade das plantas produtivas é o mais trivial e implica a manutenção das linhas de especialização e, conseqüentemente, não há necessidade nem de criação de uma nova divisão operacional nem de uma nova firma dentro do grupo. De um modo geral, fazer transformações na planta produtiva existente, de forma a que seja possível um aprofundamento da linha de especialização, integração vertical ou, então, a produção de bens ou serviços congêneres, também não requer alterações significativas na base técnica da firma. Eventualmente, este método pode exigir, em termos da estrutura organizacional, a criação de uma nova divisão operacional dentro da firma em questão.

A construção de uma nova planta, por seu turno, tanto pode estar orientada para a especialização como para a diversificação das atividades do grupo. A criação de uma entidade empresarial (nova firma) vai depender da interação de fatores endógenos ao grupo (e.g., forma organizacional, capacidade mercadológica) e exógenos (e.g., política tributária, localização).

O processo de expansão através da compra de uma firma existente pode envolver todas as diferentes estratégias de acumulação de capital pelo grupo econômico. Isto é, pode ser a forma de realização dos processos de especialização, diversificação, verticalização e conglomeração.

Os processos de fusão, incorporação e aquisição aparecem, principalmente, como uma resposta à necessidade de reestruturação e racionalização para maior eficiência das atividades conjuntas do grupo econômico. Isto tem, inclusive, levado a que os conglomerados procurem racionalizar e concentrar suas atividades em bases tecnológicas e mercadológicas mais definidas e nas quais já possuem algum tipo de vantagem comparativa *vis-à-vis* seus competidores. Além disto, as fusões e aquisições são formas de expansão, reforço da posição de mercado, busca de complementaridade, diversificação, especialização e acesso a tecnologias (Cosh & Hughes, 1991).

Finalmente, as “novas” formas de associação, tais como licenciamento de tecnologia, subcontratação, contratos de gerenciamento, *franchising*, *joint-ventures* e diferentes tipos de acordos de cooperação, têm sido utilizadas com intensidade crescente nos últimos anos. Neste caso, o processo de expansão dos grupos econômicos, principalmente os grupos internacionais, não envolve capital de risco e, inclusive, a formação de *joint-ventures* pode ser baseada na capitalização da tecnologia (UNCTC, 1988, cap. 4). A

expansão das relações contratuais também envolve os acordos de cooperação nas áreas de pesquisa tecnológica, produção e distribuição. Embora estes contratos de cooperação possam significar a criação de *joint-ventures*, esta não é, contudo, uma condição necessária para a expansão destes contratos de cooperação.

Para concluir, o processo de expansão dos grupos econômicos foi o resultado *inter alia* das inovações tecnológicas, surgimento de novas oportunidades de mercado e decisões estratégicas (no caso da indústria, principalmente, através da integração vertical para as áreas de distribuição e comercialização) (Chandler, 1977, cap. 11).¹⁹ As decisões estratégicas associadas a este processo de expansão significaram, através da maior difusão geográfica e número maior de linhas de produtos, um crescimento do tamanho dos grupos econômicos. Em conseqüência, foram necessárias adaptações da estrutura organizacional (Chandler, 1962). Ocorreu, então, um processo gradual de adaptação de estruturas funcionalmente especializadas (firmas divididas em departamentos) na direção de estruturas multidivisionais (cada divisão com um conjunto de funções orientadas para tarefas, mercados ou produtos específicos).²⁰ Não obstante, a importância das variáveis não-econômicas, principalmente as relações entre o Estado e os grupos num processo histórico-político específico, não pode ser negligenciada na análise dos diversos aspectos (natureza, direção, velocidade, etc.) do processo de expansão (e, conseqüentemente, de acumulação de capital e poder) dos grupos econômicos (Hamilton & Biggart, 1988).

7. Estrutura organizacional e tipos de controle

No que concerne às formas de organização e operação das firmas, que constituem o grupo econômico, as taxonomias existentes são incompletas (Caves, 1980, p. 89). Não obstante, cabe um esforço de sistematização e especificação para o caso dos grupos econômicos. Assim, as estruturas ou formas de organização podem ser classificadas da seguinte maneira.

a) unitária (forma *U*) — subordinação direta à administração geral, sendo que o cargo de executivo principal é, geralmente, exercido por um dos controladores ou membros da família controladora do grupo;

¹⁹ O trabalho de Chandler (1977) refere-se à experiência norte-americana da segunda metade do século XIX até o início do século XX. Neste período, as inovações que ocorreram em transportes e comunicações foram determinantes fundamentais para as decisões estratégicas e os processos de expansão dos grupos econômicos.

²⁰ A hipótese de que as decisões estratégicas são determinantes das estruturas organizacionais é o tema central do trabalho pioneiro de Chandler (1962). Para um *survey* acerca deste tema, ver Caves (1980).

- b) *holding* (forma *H*) — relação matriz-subsidiária ou vinculação a uma *holding* do grupo, através de um sistema “frouxo” de controle das firmas que compõem o grupo;
- c) multidivisional (forma *M*) — quando há uma separação nítida das atividades operacionais, por um lado, das de controle e decisões estratégicas, por outro; sendo estas duas últimas de responsabilidade de uma administração central, controlada pelos proprietários; e
- d) forma *M*-corrompida — participação ativa da administração central, geralmente ocupada pelos proprietários ou controladores, na gestão da firma.

O grupo econômico, da mesma forma que a firma “divisionalizada”, admite, todavia, que seus elementos constitutivos (as firmas) apresentem combinações distintas em termos de formas de organização interna — unitária (*U*), multidivisional (*M*) ou *holding* (*H*), isto é, a forma mista (*X*) (Williamson, 1975, p. 151-4). O fato importante a ser destacado é o seguinte: no capitalismo contemporâneo, a forma de organização interna das grandes firmas e dos grupos econômicos que permite uma maior eficiência envolve a aplicação dos princípios básicos da forma multidivisional, independentemente da estratégia de expansão utilizada (Williamson, 1981, p. 1.558).

A escolha da forma multidivisional vai depender, contudo, de alguns aspectos, com destaque para: a) número de produtos fabricados pelo grupo, assim como o número de consumidores; b) grau e natureza da verticalização; c) tamanho absoluto das plantas. A evidência disponível sugere ainda que a difusão de estruturas multidivisionais ocorreu a partir dos anos 50, embora somente nos anos 70 pôde-se caracterizar claramente este fenômeno. A defasagem de adaptação organizacional variou segundo alguns fatores, tais como, estruturas de mercado, grau de internacionalização, formas de controle do grupo (familiar, gerencial, etc.) (Caves, 1980, p. 71-2).

A questão das formas de organização nos leva à discussão sobre o controle dos grupos econômicos. Convém fazer, inicialmente, uma distinção entre os grupos privados nacionais, os grupos transnacionais que operam no País e os grupos de empresas públicas. Esta distinção é importante se considerarmos que a tomada de decisão, comportamento estratégico, controle e as funções-objetivo destes grupos não tendem a ser idênticos. Este fenômeno é particularmente significativo no caso dos países em desenvolvimento, onde coexistem grandes grupos privados nacionais e empresas públicas, tendo orientação etnocêntrica (orientados para o seu espaço nacional), com subsidiárias de grupos transnacionais que obedecem a uma orientação geocêntrica (orientados para a “aldeia global”). Isto faz com que mesmo para empresas de grupos de diferente natureza (público,

privado nacional ou internacional), atuando num mercado específico, o desempenho é determinado por constelações distintas de fatores.²¹

Existem cinco tipos básicos de controle: estrangeiro, familiar, societário ou cooperativo, tecnocrático ou gerencial, e estatal (Montmorillon, 1986, p. 53; Martins, 1965, p. 107).

O primeiro refere-se, naturalmente, ao conjunto de empresas (subsidiárias, filiais ou associadas) que, num determinado espaço nacional, são controladas por não-residentes — grupos internacionais ou transnacionais.

O segundo caracteriza-se pelo fato de que a principal fonte de capital do grupo é uma família ou um número reduzido de famílias que estão, de alguma forma, relacionadas entre si. Ademais, os principais postos de direção do grupo tendem a ser ocupados por membros da(s) família(s), que são responsáveis pelas decisões estratégicas e pelas atividades operacionais do grupo.²² Embora tenda a existir uma identidade entre propriedade, controle e parentesco (nepotismo), os grupos familiares também podem ser administrados por profissionais que não são membros das famílias.

O grupo societário ou cooperativo, por seu turno, é o resultado da reunião de um número grande ou significativo de empresários isolados. Estes proprietários do capital podem distribuir entre si (ou entre os membros das suas famílias) os postos de direção do grupo, mas tendem, geralmente, a contratar administradores profissionais.

O grupo tecnocrático ou gerencial é aquele predominante nas economias avançadas, onde existe uma separação inequívoca entre propriedade e controle do grupo (Berle & Means, 1932). Existe, de fato, uma relação implícita entre controle gerencial e a difusão da propriedade. A inovação tecnológica, a concentração e a centralização do capital e outros fatores sistêmicos, assim como decisões estratégicas, determinaram a evolução das estruturas organizacionais. Neste sentido, a forma multidivisional significou a formação de *staff* profissional com competência própria para a administração de organizações cada vez mais hierarquizadas e complexas, assim como para manter a coesão organizacional do grupo econômico em expansão.

Finalmente, temos o grupo estatal onde o agente controlador é o Estado e os dirigentes são, geralmente, funcionários públicos ou políticos. Conforme assinalado anteriormente, este tipo de grupo distingue-se dos demais (grupos privados) pela sua própria função-objetivo. Na realidade, o

²¹ Existe uma literatura abundante sobre os determinantes específicos da conduta e do desempenho de empresas pertencentes a grupos transnacionais; e.g., Caves (1982). Com relação ao desempenho de empresas públicas, ver Kirkpatrick et alii. (1984), cap. 5.

²² A evidência disponível para os EUA indica que o controle familiar tende a desestimular estratégias de diversificação (Caves, 1980, p. 75).

grupo estatal não tende, geralmente, a ter aquela “dualidade peculiar de propósito” das empresas capitalistas, assinalada por Bertrand Russel (1938, p. 134): “por um lado, elas existem para gerar bens e serviços para o público e, por outro, elas objetivam gerar lucros para os seus acionistas”.

8. Internacionalização e globalização

A discussão sobre grupos econômicos está intimamente relacionada ao debate sobre internacionalização da produção. Isto ocorre pela razão simples de que a maior parte dos grupos econômicos controla ativos além do seu espaço nacional e opera a escala mundial. Além disso, os grupos econômicos possuem duas características que são inerentes à transnacionalização, a saber, o controle de um volume considerável de ativos e um certo dinamismo tecnológico. Isto não significa que todo grupo econômico seja um “grupo transnacional”, embora toda empresa transnacional pertença, por definição, a um grupo econômico.

Neste ponto, cabe assinalar que a internacionalização da produção de um grupo econômico é, na realidade, uma subestratégia de expansão. Isto é, o grupo defronta-se com quatro estratégias básicas (especialização, diversificação, verticalização e conglomeração), e cada uma delas exige uma decisão “locacional” (no plano doméstico ou internacional). Assim, num dado contexto sistêmico, a interação de fatores específicos a cada grupo econômico (disponibilidade de capital, capacitação tecnológica, mercadológica e organizacional), num determinado período, e fatores locais específicos (a cada mercado nacional e internacional) vão ser determinantes do processo de internacionalização da produção e das suas distintas formas (comércio, investimento externo direto, licenciamento de tecnologia e “novas” formas que não envolvem capital de risco) (Gonçalves, 1984).

Na realidade, as escolhas estratégicas do grupo econômico e o seu processo de internacionalização têm uma relação de “endocausalidade”, isto é, o mercado internacional tornou-se um parâmetro fundamental nas decisões estratégicas. Desta forma, existe uma “relação de causa e efeito” entre a decisão estratégica e a decisão locacional. Isto ocorre como consequência das condições técnicas de produção — com as escalas mínimas exigindo mercados ampliados — e em virtude do progresso tecnológico, que reduz *ceteris paribus* os custos de transação (e de agenciamento) que surgem com operações internacionais.

Por outro lado, os acordos de cooperação entre grupos econômicos vêm desempenhando um papel crescentemente importante, como uma forma híbrida de alocação de recursos (contrapondo-se à hierarquia e ao mercado) no recente processo de internacionalização *cum* crescente globalização (Gonçalves, 1991).

No contexto da globalização da concorrência, verifica-se que o mecanismo de acordos de cooperação é um instrumento importante da estratégia de expansão dos grupos num exercício cooperativo (e.g., para acesso mais eficaz a determinados mercados e acesso mais rápido e mais barato às inovações tecnológicas). Os acordos de cooperação também são formas de organização eficaz da produção (cooperação *versus* mercado ou hierarquia), i.e., a maneira de superar as deficiências dos mecanismos puros de alocação de recursos: o mercado e o grupo-empresas (hierarquia) (Dulbecco, 1990). Neste sentido, os custos de transação envolvidos na aquisição de um produto intermediário ou de um ativo intangível (processo de inovação) são determinantes da escolha da forma de organização da produção.

Cabe enfatizar que os acordos de cooperação são, ao mesmo tempo, formas de organização da produção, estratégias de penetração em mercados e instrumentos de acesso a tecnologias avançadas. No que concerne à organização da produção, os acordos são uma forma distinta daquela encontrada nas relações de mercado e nas hierarquias. Neste sentido, o argumento central é que os acordos permitem economias superiores àquelas obtidas através do mercado, que tem custos de transação. Por outro lado, os acordos permitem ganhos maiores do que ocorreria caso a transação ou atividade fosse realizada internamente pelo grupo, na sua estrutura original, tendo em vista os custos de agenciamento de recursos. Não é surpresa, então, que uma parte importante desses acordos envolva cooperação na produção e no desenvolvimento de novas tecnologias.

9. Grupos e poder econômico

A evolução do capitalismo e das suas formas de organização nos remetem, finalmente, para a discussão sobre a relação entre os grupos econômicos e o Estado. Cabe aqui ressaltar, em primeiro lugar, que as fontes e o exercício do poder pelos grupos econômicos dependem não somente do agente controlador (estrangeiro ou nacional) e do tipo de controle (familiar, societário, estatal, gerencial), mas também das formas de Governo. Não há dúvida de que os grupos estrangeiros possuem fontes externas de poder, que estão fora do controle das autoridades do país hospedeiro. Por outro lado, o poder de grupos econômicos do tipo familiar tende, *ceteris paribus*, a ser maior num regime oligárquico (ou numa plutocracia) do que num Governo democrático. Não há dúvida, também, de que os grupos estrangeiros possuem fontes externas de poder, que estão fora do controle das autoridades do país hospedeiro.

Ademais, o fenômeno fundamental a ser destacado é o desenvolvimento de um "capitalismo institucional" através do qual geram-se formas de organização social, como por exemplo, a rede transcorporativa composta

de diretores e altos executivos de grandes grupos econômicos, que participam das diretorias e dos conselhos de administração dos grandes grupos econômicos. Esta rede transcorporativa, que se caracteriza pela sua coesão social e convergência ideológica, é capaz de defender e promover os interesses dos grupos econômicos. Segundo Useem (1984, p. 4-5), “na era do capitalismo institucional, a atividade política das empresas é organizada e expressa não somente a partir do conjunto de interesses familiares ou de empresas individuais, mas principalmente referenciada aos interesses de classe — os interesses e as necessidades comuns de todas as grandes empresas tomadas como um todo. Cada vez mais o conteúdo da ação política do setor empresarial é determinado por uma perspectiva generalizada dos interesses da classe empresarial”.

Esta rede transcorporativa tem uma concepção sistêmica dos interesses de longo prazo dos grupos econômicos e, conseqüentemente, organiza-se para influenciar a política governamental e a opinião pública. Os seus membros fazem parte da “elite do poder” e caracterizam-se por ocupar cargos importantes dentro dos grupos econômicos e ter algum tipo de liderança junto à classe empresarial, inclusive o controle das associações patronais. Ademais, os membros deste *inner circle* têm uma coesão social importante e estão próximos (ou são membros natos) das classes sociais mais poderosas e ricas da sociedade, o que lhes garante uma capacidade significativa de mobilização de recursos para promover os interesses sistêmicos do *grand capital*.

Ainda neste ponto, cabe mencionar os três corolários centrais da análise do exercício de poder pelos grupos econômicos (*corporate power*), na visão dos institucionalistas norte-americanos (Munkirs & Knoedler, 1987, p. 1.679): “a) decisões relativas à produção e distribuição não são determinadas pelas forças impessoais de mercado, mas sim pelo exercício do poder e da coerção; b) a distribuição de poder entre vários grupos da sociedade é desproporcional; e c) aqueles que possuem um enorme poder de coerção deveriam sempre estar sujeitos a controles democráticos.”

Estes corolários da análise institucionalista são particularmente importantes no caso dos grupos econômicos, que possuem fontes extraordinárias de poder e, conseqüentemente, enorme capacidade para o exercício do poder. Estas fontes são determinadas por fatores sistêmicos (e.g., o grau de concentração e centralização do capital) e por fatores ambientais (e.g., estrutura de mercado).²³

²³ Uma estrutura de mercado concentrado não significa, necessariamente, um elevado poder de mercado. O desempenho depende, no curto prazo, da rivalidade entre os participantes do mercado, e, no longo prazo, da entrada de novos concorrentes (“contestabilidade”); Schmalensee (1988, p. 658). Assim, “o grau de concentração é, na melhor das hipóteses, um indicador fraco da intensidade da rivalidade” (ibid, p. 667). Para uma análise da questão do poder de mercado, ver o número recente do *Journal of Law and Economics*, v. XXXII, Oct., 1989.

A política e a estratégia governamentais também influenciam o escopo do exercício de poder pelos grupos (e.g., legislação proibindo práticas comerciais restritivas). Ademais, grupos econômicos internacionais possuem fontes externas de poder, que são particularmente importantes nos momentos críticos de negociação com os estados nacionais.²⁴

A evolução do capitalismo neste final do século XX tem significado a predominância crescente do grupo econômico em geral e do grupo privado internacional em particular. O poder político destes grupos é evidente não somente em regimes autoritários, mas também nas democracias ocidentais. Nos países capitalistas avançados, os grupos econômicos têm-se organizado e promovido a redefinição da agenda político-econômica com o avanço de idéias caras ao liberalismo. Nestes países, estes grandes grupos, que têm a hegemonia econômica, vêm obtendo sucesso nada desprezível no sentido, por exemplo, da redução dos gastos públicos, desregulamentação e inibição do poder sindical (ibid. p. 170).

Numa sociedade democrática e capitalista, os fatos acima não significam, todavia, a existência de um antagonismo entre estes grupos e o Estado. É fundamental, entretanto, uma melhor compreensão acerca da conduta, desempenho, estrutura e estratégias destes grupos. Desta forma, se, por um lado, há necessidade da formulação e execução de políticas de cooperação entre o Estado e os grupos econômicos, com o objetivo de se promover o desenvolvimento nacional,²⁵ por outro, é possível e necessário a definição e implementação de controles efetivos no sentido de se evitar ou reduzir os efeitos perversos oriundos de um poder excessivo.²⁶

Abstract

This paper presents a conceptual and theoretical analysis of economic groups. The main objective is to build a comprehensive analytical framework on the basis of an eclectic approach. As far as the economic theory is

²⁴ Como "fonte externa" de poder dos grupos internacionais, podemos destacar a política externa do Governo do País de origem do grupo. Para uma análise "dinâmica bidimensional" do poder de grupos internacionais atuando em países em desenvolvimento, ver Gonçalves (1982). Esta análise tem seu foco não somente sobre a tomada de decisão, mas também sobre a tomada de "não-decisão" e, além disto, leva em conta as mudanças ao longo do tempo do impacto dos grupos internacionais sobre o *ethos* da sociedade onde atuam.

²⁵ Para uma análise da questão dos "campeões nacionais" e das políticas dos Governos europeus com relação aos grupos econômicos, no contexto do processo de integração regional, ver Vernon (1974). Este livro inclui, além da síntese de Vernon, vários estudos para países individuais.

²⁶ Ver o número especial do *Antitrust Bulletin*, 34 (3), Fall, 1989, com análises sobre as experiências de vários países a respeito da regulamentação de práticas comerciais restritivas.

concerned the framework presented in the paper is to a very large extent based on the literature on hierarchy and agency problems, mostly in the analysis of issues related to the behaviour, strategies and organizational structures of economic groups. Besides, there is an attempt to combine the economic theory with the literature in the fields of Business Administration and Business History. The discussion on growth strategies and processes of economic groups aims to extend and develop the literature about the growth of firms and industrial organization.

Referências bibliográficas

Alchian, A. & Woodward, S. The firm is dead; long live the firm. A review of Oliver E. Williamson's *The economic institutions of capitalism*. *The Journal of Economic Literature*, 26: 65-79, Mar. 1988.

Alzona, G. Logiques d'implantation sectorielle des groupes de sociétés: une comparaison Italie-France. *Revue d'Economie Industrielle*, 47: 151-64, 1, trim. 1989.

Ansoff, H. *Estratégia empresarial*. São Paulo, McGraw-Hill, 1965.

Berle, A. & Means, G. *The modern corporation and private property*. New York, Mcmillan, 1968.

Caves, R. Industrial organization, corporate strategy and structure. *Journal of Economic Literature*, 18 (1): 64-92, Mar. 1980.

_____. *Multinational enterprise and economic analysis*. Cambridge University Press, 1982.

_____. & Uekusa, M. *Industrial organization in Japan*. Washington, D.C., The Brookings Institution, 1976.

Chandler, A. *Strategy and Structure*. Cambridge, Mass., The MIT Press, 1962.

_____. *The visible hand. The managerial revolution in American business*. Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1977.

Chang, S. & Choi, U. Strategy, structure and performance of Korean business groups: a transactions cost approach. *The Journal of Industrial Economics*, 37 (2): 141-58, Dec. 1988.

Coase, R. The nature of the firm. *Economica*, 4: 386-405, Nov. 1937. Republicado em Stigler, G. & Boulding, K., ed. *Ensayos sobre la teoría de los precios*. Madrid, Aguilar, 1963. p. 303-21.

Cosh, A. D. & Hughes, A. Anatomie du contrôle des firmes. In: Gilly, 1991, p. 53-60.

De Jong, H. W. & Shepherd, W. G., ed. *Mainstreams in industrial organization*. Dordrecht, The Netherlands, Martinus Nijhoff Publishers, 1986.

Dosi, G. et alii. Les frontières des entreprises: vers une théorie de la cohérence de la grande entreprise. *Revue d'Economie Industrielle*, 51: 238-54, 1. trim., 1990.

Dulbecco, P. La coopération industrielle en analyse économique: quelques éléments de repère bibliographique. *Revue d'Economie Industrielle*, 51: 340-9, 1. trim., 1990.

Fama, E. Agency problems and the theory of the firm. *Journal of Political Economy*, 88 (2): 288-307, Apr. 1980.

_____. & Jensen, M. Agency problems and residual claims. *Journal of Law and Economics*, 26 (2): 327-50, June 1983.

Freitas Filho, A. P. História econômica e história de empresa: algumas reflexões metodológicas. *Ensaio FEE*, 10 (1): 168-77, 1989.

Gilly, J. P. *L'Europe industrielle*, Horizon 93. Les Groupes et L'intégration européenne. Paris, La Documentation Française, 1991.

Gonçalves, R. Uma estrutura geral para a análise da base de poder de empresas multinacionais em países subdesenvolvidos. *VI Encontro Anual da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Ciências Sociais*. Friburgo, RJ, 1982. mimeogr.

_____. A internacionalização da produção: uma teoria geral? *Revista de Economia Política*, 4 (1): 101-22, jan./mar. 1984.

_____. *Internacionalização da produção e empresas transnacionais: uma abordagem teórica*. Tese de livre-docência. Faculdade de Economia e Administração, UFRJ, 1991.

Hamilton, G. & Biggart, N. Market, culture, and authority: a comparative analysis of management and organization in the Far East. *American Journal of Sociology*, 94: 852-94, supplement, 1988.

Herman, E. *Corporate control, corporate power*. Cambridge University Press, 1981.

Hilferding, R. *El capital financiero*. Madrid, Tecnos, 1973.

Jacquemin, A. La dynamique du groupe d'entreprises: une perspective de droit économique. *Revue d'Economie Industrielle*, 47: 6-13, 1. trim., 1989.

Jensen, M. & Meckling, W. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and capital structure. *Journal of Financial Economics*, 3: 305-60, Oct. 1976.

Kirkpatrick, C. et alii. *Industrial structure and policy in less developed countries*. London, George Allen & Unwin, 1984.

Leff, N. Industrial organization and entrepreneurship in the developing countries: the economic groups. *Economic Development and Cultural Change*, 27: 661-75, July 1978.

Martins, L. Os grupos bilionários nacionais. *Revista do Instituto de Ciências Sociais*, 2 (1): 79-116, 1965.

Marx, K. *O Capital*. Moscow, Progress Publishers, 1867; London, Lawrence & Wishart, 1970.

Montmorillon, B. de. *Les groupes industriels*. Analyse structurelle et stratégique. Paris, Economica, 1986.

_____. Vers une reformulation de la théorie du groupe. *Revue d'Economie Industrielle*, 47: 14-26, 1. trim., 1989.

Munkirs, J. Economic power: a micro-macro nexus. *Journal of Economic Issues*, 23 (2): 617-23, June 1989.

_____. & Knoedler, J. The existence and exercise of corporate power: an opaque fact. *Journal of Economic Issues*, 21: 1.679-706, Dec. 1987.

Penrose, E. *The theory of the growth of the firm*. Oxford, Basil Blackwell, 1968.

Peterson, W. Market power: the missing element in Keynesian economics. *Journal of Economic Issues*, 23 (2): 379-91, June 1989.

Porter, M. *Estratégia competitiva*. Rio de Janeiro, Campus, 1989.

Queirós, J. A. P. Os grupos bilionários estrangeiros. *Revista do Instituto de Ciências Sociais*, 2 (1): 117-85, 1965.

Queiroz, M. V. de. Introdução à análise estrutural dos grupos econômicos. *Revista do Instituto de Ciências Sociais*, 2 (1): 43-77, 1965.

_____. Os grupos econômicos no Brasil. *Revista do Instituto de Ciências Sociais*, 1 (1): 157-68, 1962.

Russel, B. *Power. A new social analysis*. London, George Allen & Unwin, 1975.

Schmalensee, R. Industrial economics: an overview. *The Economic Journal*, 98: 643-81, Sept. 1988.

Scherer, F. M. On the current state of knowledge in industrial organization. In: de Jong & Shepherd, ed., 1986. p. 5-22.

Shepherd, W. G. On the core concepts of industrial economics. In: de Jong & Shepherd, ed., 1986. p. 23-67.

Useem, M. *The inner circle*. Large corporations and the rise of business political activity in the U. S. and U. K. New York/Oxford, Oxford University Press, 1984.

UNCTC. *Transnational corporations in world development*. Trends and prospects. New York, United Nations Center on Transnational Corporations, 1988.

Vernon, R., ed. *Big business and the state*. Changing relations in western Europe. Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1974.

Williamson, O. *Markets and hierarchies*: analysis and antitrust implications. A study in the economics of internal organization. New York, The Free Press, 1975.

_____. The modern corporation: origins, evolution, attributes. *Journal of Economic Literature*, 19: 1.537-68, Dec. 1981.

_____. Vertical integration and related variations on a transaction-cost economics theme. In: Stiglitz, J. & Mathewson, G., ed. *New developments in the analysis of market structure*. International Economic Association/MacMillan, 1986.