

## II.

# Organização Industrial e Política Econômica nos Países em Desenvolvimento (\*)

Nathaniel H. Leff(\*\*)

### 1. INTRODUÇÃO

O objetivo deste artigo é analisar alguns aspectos particulares do poder de mercado industrial nos países em desenvolvimento e seu efeito sobre o desenvolvimento econômico. À exceção de alguns artigos ou monografias ocasionais, as questões relacionadas ao poder de mercado têm sido negligenciadas na literatura profissional sobre o desenvolvimento econômico<sup>(1)</sup> Esta

---

(\*) Agradeço a Tuvia Blumenthal, Neil Chamberlain, Frank Edwards, Fanny Ginor, Charles Kindlerberger, Howard Pack, e Kazuo Sato pelos comentários valiosos à versão inicial desse artigo. Agradeço também o Programa de Pesquisa Docente da Columbia Business School pelo apoio financeiro a esse projeto, e ao Departamento de Países em Desenvolvimento da Tel Aviv University, onde a versão inicial desse artigo foi escrita, por ter me facilitado o uso das excelentes instalações de pesquisa. Apenas o autor é responsável pelas deficiências deste artigo.

(\*\*) Da Graduate School of Business; Columbia University.

(1) Para algumas exceções notáveis ver Edward S. Mason, «Monopolistic Competition and the Growth Process in Less — Developed Countries: Chamberlain and the Shumpeterian Dimension», em R.E. Kuenne (ed.), **Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact** (New York, 1967); H.S. Ellis et al, **Industrial Capital in Greek Development** (Center for Economic Research, Athens, 1964), Capítulo 7, «Competition and Monopoly in Greek Industry»; Marvin Miracle, «Competitive Market Structures in Developing Countries», **Nebraska Journal of Economic and Business** 9, 4, Outubro 1970; Lawrence J. White (...)

negligência pode ter se derivado da crença que questões como esta talvez sejam pouco importantes nos países menos desenvolvidos, nos quais a pesquisa deveria privilegiar o crescimento do produto invés das distorções de mercado que possam inibir a eficiência alocativa. O desenvolvimento econômico, entretanto, depende de modo crucial das articulações intra-atividades e das economias externas<sup>(2)</sup>. Conseqüentemente, é necessário preocupar-se com a extensão em que as pressões competitivas levam à transmissão efetiva das externalidades pecuniárias na produção e investimento de uma atividade para outra. Além disso, como se verá, o poder de mercado industrial afeta da mesma forma condições como os termos de troca inter-setoriais e a configuração da economia política mais ampla nos países em desenvolvimento.

## 2. PODER DE MERCADO NAS ECONOMIAS EM DESENVOLVIMENTO

Como se sabe, renda per capita e distribuição perversa de renda levam à existência de mercados domésticos relativamente pequenos para muitos produtos manufaturados nos países em desenvolvimento. Ao mesmo tempo, do lado da oferta, as condições tecnológicas, via de regra, levam a economias de escala na produção dentro das margens relevantes<sup>(3)</sup>. E nas economias que sofrem de escassez crônica de divisas externas a competição das importações é igualmente limitada. Devido à conjunção do tamanho limitado do mercado e as vantagens em custo obtidas pelos primeiros ingressantes nas atividades produtivas individuais, é de se esperar que freqüentemente se encontrem monopólios ou oligopólios nos mercados de muitos produtos industriais nos países menos desenvolvidos.

(...)

**Industrial Concentration and Economic Power in Pakistan** Princeton: Princeton University Press, 1974); e Harry Strachan, **The Role of Family and Other Group in Economic Developments: The Case of Nicaragua** (New York: Praeger, 1976).

- (2) Veja, por exemplo, Paul N. Rosenstein-Rodan, «Problem of the Industrialization of Eastern and South — Eastern Europe», **The Economic Journal**, June-Set., 1943; Albert Hirschman, **The Strategy of Economic Development** (New Haven; Yale University Press, 1958).
- (3) Simon Teitel, «Economies of Scale and Size of Plant: The Evidence and the Implications for the Developing Countries». **Journal of Common Market Studies** XIII, 1 e 2 (1975), p. 92 — 115.

Evidências diretas sobre o poder de monopólio nos países menos desenvolvidos tais como o índice de A.P. Lerner:

$$P - MC/P = \frac{-1}{e_D}, \text{ não são disponíveis}^{(4)} \quad \text{Entretanto, as}$$

grandes somas de recursos, relativamente ao tamanho do mercado industrial, que são gastas com publicidade nos países menos desenvolvidos, são relevantes nesse contexto<sup>(5)</sup>. Pois, como demonstraram Robert Dorfman e Peter Steiner, a taxa ótima de publicidade/venda é tanto mais alta quanto maior for a divergência entre o preço e o custo marginal e menor for a elasticidade-preço da demanda na região da curva de demanda em que se dão as vendas<sup>(6)</sup>. Assim, os dados mais elevados sobre publicidade/venda observados nos países menos desenvolvidos são um indicador indireto de um grau maior de poder de monopólio em muitos mercados industriais dos países em desenvolvimento.

Observações diretas das taxas de concentração das quatro maiores firmas em indústrias individuais, refletindo a participação tanto de companhias locais quanto de empresas estrangeiras, são disponíveis para o Brasil, Índia, México e Paquistão. As médias não-ponderadas desses índices de concentração para cada país são mostradas na Tabela 1. Os países relacionados têm mercados domésticos que são muito maiores que os da maioria dos países menos desenvolvidos. Entretanto, os índices de concentração apresentados na Tabela 1 são elevados<sup>(7)</sup>. Essas observações sugerem que, para a maior parte das atividades industriais desses países, o esquema de interdependência oligopolista é mais relevante para a compreensão do comportamento das empresas que o modelo de competição perfeita.

---

(4) A.P. Lerner, «The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power», *Review of Economic Studies* 1 (June, 1934), p. 154-75.

(5) Nathaniel H. Leff e John U. Farley «Adverting in Developing Countries», (mimeo, 1978; cópias disponíveis se requisitadas).

(6) Robert Dorfman e Peter Steiner, «Optimal Advertising and Optimal Quality», *American Economic Review* (December, 1954).

(7) O índice médio de concentração anotado para a Índia é consideravelmente menor que os demais da Tabela 1. Isso pode refletir o fato que, contrariamente a outros países, os dados utilizados para o cálculo do índice da Índia foram computados ao nível de classificação industrial a dois dígitos. Se as linhas a três dígitos fossem levadas em consideração, e se a existência de mercados regionais distintos fosse computada, o poder de mercado na Índia poderia ser tão alto quanto o dos demais países.

TABELA 1

MÉDIA NÃO-PONDERADA DOS ÍNDICES DE CONCENTRAÇÃO DAS QUATRO MAIORES EMPRESAS NOS SETORES INDUSTRIAIS DO BRASIL, MÉXICO, ÍNDIA E PAQUISTÃO

PAÍS	CR-4 (por cento)	N.º INDÚSTRIAS
Brasil, 1972	72	68
Índia, 1968	55	22
México, 1972	73	73
Paquistão, 1968	70	82

FONTE: Dados sobre o Brasil e o México foram obtidos de John M. Connor e Willard F. Mueller, **Market**

**Power and Profitability of Multinational Corporations in Brazil and México** a Report to the Subcommittee on Foreign Economic Policy of the Senate — Washington, 1972.

Dados sobre a Índia: Arabinda Ghosh, "Concentration and Growth of Indian Industries / 1948-1968", **The Journal of Industrial Economics** XXIII, 3 (March, 1975).

Dados sobre o Paquistão: Lawrence J. White, **Industrial Concentration and Economic Power in Pakistan** (Princeton, 1974).

De uma perspectiva mais geral, as evidências empíricas de uma amostra de países desenvolvidos indicam que o grau de concentração em indústrias isoladas varia inversamente com o tamanho do mercado<sup>(8)</sup>. Correlações similares para os países menos desenvolvidos não estão ainda disponíveis. Entretanto, algumas evidências ilustrativas para vários países latino-americanos su-

(8) Frederic Pryer, «An International Comparison of Concentration Ratios», **The Review of Economics and Statistics** LIV, (May, 1972).

gerem da mesma forma um elevado grau de concentração industrial (veja Tabela 2). Esses dados referem-se à participação dos estabelecimentos fabris no total do valor adicionado industrial em cada país. Mas, em vista dos números apresentados, é improvável que mais que umas poucas firmas de semelhante porte participem de um único mercado de produto.

TABELA 2

PORCENTAGEM DE ESTABELECEMENTOS QUE RESPONDEM POR DADA PORCENTAGEM DO TOTAL DO VALOR ADICIONADO INDUSTRIAL EM DIVERSOS PAÍSES LATINO-AMERICANOS

PAÍSES	Porcentagem em relação ao N.º de Fábricas	Contribuição ao Total do Valor Adicionado Industrial
Brasil	7	68
América Central	5	48
Chile	6	69
Colômbia	6	71
México	13	77
Paraguai	2	49
Venezuela	3	60

FONTE: United Nations Economic Commission for Latin America, **Industrial Development in Latin America** E/CN.12/830 (New York, 1969)

### 3. OS "GRUPOS" E O PODER DE MERCADO

Os dados da seção anterior sugerem altos índices de concentração nas indústrias individuais nos países menos desenvolvidos. Tomados juntamente com a escassez crônica de divisas estrangeiras que restringe o fluxo de importações competitivas em muitos daqueles países, esses índices de concentração implicam um grau acentuado de poder de mercado nas diferentes indústrias. Na realidade, entretanto, o grau de poder de mercado é

muito maior do que se possa concluir de uma análise dos índices de concentração das indústrias individuais. Isso se deve a um traço característico da organização industrial dos países em desenvolvimento: as “grandes casas industriais” ou “grupos”<sup>(9)</sup>.

Em muitos países em desenvolvimento, grande parte do setor industrial doméstico de capital nacional, e especialmente as atividades que usam técnicas relativamente modernas e capital intensivos, está organizado sob esse padrão institucional característico. O grupo é uma empresa com várias companhias, parecido de certo modo com o *zaibatsu* do Japão — Segunda Guerra Mundial, e aos conglomerados dos países contemporâneos. Retira seu capital de fontes que transcendem a uma única família e freqüentemente possui seu próprio banco. Os grupos têm desenvolvido uma notável ação empresarial investindo e produzindo em muitos novos ramos incluídos no setor “moderno” dos países em desenvolvimento. E ainda mais importante no presente contexto, seu padrão de expansão tem se caracterizado pela entrada em uma grande gama de novas atividades (geralmente envolvendo grande integração vertical) invés de crescimento simples dentro de uma mesma linha de produção. Esse padrão de entrada em novos mercados de produtos tem sido facilitado, grande número de vezes, pela formação de “joint ventures” com firmas estrangeiras ou pela compra de patentes tecnológicas internacionais. No prosseguimento dessa trajetória de expansão com taxas elevadas de investimento e usualmente contando com os incentivos governamentais de promoção à industrialização, os grupos evoluíram até sua situação presente que se notabiliza pela posse de vultosos ativos de capital e atividade produtiva diversificada.

O expansionismo agressivo e a intensa atividade empresarial dos grupos têm sido associados ao rápido desenvolvimento industrial dos países menos desenvolvidos. Entretanto, as operações dos Grupos levam a uma situação na qual um número relativamente pequeno de agentes econômicos controla uma grande parte dos ativos privados no setor moderno da economia. Assim, devido ao tamanho do grupo, a propriedade e a tomada de decisão estão muito mais centralizados do que indicariam os índices

---

(9) Os dois parágrafos seguintes baseiam-se no material apresentado em meu artigo «Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: The Economic Groups», *Economic Development and Cultural Change* 26 (July, 1978). Esse artigo discute em detalhe as razões para o surgimento da estrutura do grupo na orga-  
(...)

individuais de contração industrial<sup>(10)</sup> Além disso, devido à produção em múltiplas atividades verticalmente integradas, eles podem evitar oposições potenciais a seus poderes de mercado. Como Galbraith assinalou, as distorções derivadas do poder de mercado nas indústrias individuais podem ser grandemente suavizadas se os monopolistas ou ologopolistas se depararem com poderes de mercado contra balanceadores da parte de seus clientes ou das indústrias supridoras<sup>(11)</sup>. Nos países em desenvolvimento, contudo, em razão das operações multi-atividades dos grupos, invés de serem reduzidas por poderes contra-balanceadores, os poderes de mercado nas atividades industriais ficam intensificados dentro do setor industrial moderno como um todo.

#### 4 EFEITOS NEGATIVOS SOBRE O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

A existência de poderes de mercado substanciais no setor industrial moderno dos países menos desenvolvidos, por sua vez, tem diversas implicações<sup>(12)</sup>. Primeiro, em termos estáticos, o poder de mercado conduz à ineficiência alocativa, resultando em produto menor e a mais alto preço, relativamente ao que preva-

---

(...)

nização industrial dos países em desenvolvimento. A forma institucional do Grupo também é analisada em White, **Industrial Concentration**, e em Strachan, **The Role of Family and Other Groups**.

(10) Para uma situação similar em um país desenvolvido, a Grã-Bretanha, veja M.A. Utton, «Aggregate versus Market Concentration: A note», **Economic Journal**, 84 (March, 1974).

(11) John K. Galbraith, **American Capitalism** (Boston, 1952).

(12) Em reação à discussão sobre os efeitos negativos das operações do Grupo, o leitor pode se perguntar sobre a relevância da norma competitiva para propósitos de avaliação. De fato, não se deveria considerar os aspectos negativos em oposição à alternativa de falta de produção doméstica nas atividades dos grupos; e, no caso extremo (e talvez algo imaginoso), de demanda por exportação totalmente inelástica para os produtos de exportação desses países em oposição a um consumo doméstico desses bens fortemente diminuído? A questão das possibilidades de redução dos efeitos negativos da estrutura dos grupos sem sacrificar os efeitos positivos é discutida na seção VII mais adiante.

leceria, dadas as relações custo-preço, em uma situação mais competitiva. Diferenças acentuadas entre preços e custos marginais terão, é lógico, um impacto sobre a distribuição da renda. Adicionalmente, as perdas causadas por este “peso morto” se tornam mais sérias se se considera o formato potencial da curva de demanda de muitos produtos industriais nas condições dos países menos desenvolvidos.

Como se sabe, a distribuição da renda nesses países é altamente concentrada. Este padrão de distribuição de renda afeta os “pontos de entrada” das diferentes famílias no mercado e, deste modo, afeta o formato da curva de demanda do mercado para muitos produtos manufaturados tais como os bens de consumo duráveis<sup>(13)</sup>. Mesmo se a elasticidade-preço da demanda das famílias individuais abaixo das faixas superiores de renda não for alta, a somatória horizontal das curvas de demanda familiares irá gerar um largo segmento na curva de demanda do mercado que se caracterizará por uma elasticidade-arco elevada. Isto é, um deslocamento partindo do alto da curva de demanda, após atravessar um segmento inelástico que reflete a insensibilidade relativa das famílias de mais alta renda com relação ao preço, mostra que a elasticidade-preço da demanda cresce acentuadamente para um longo segmento, à medida que um número maior de famílias de baixa renda entra no mercado. Semelhante curva de receita média irá gerar uma curva de receita marginal dobrada e conseqüentemente a possibilidade de equilíbrio múltiplo para os produtores oligopolistas. Nessas condições, as firmas dos países menos desenvolvidos geralmente seguem uma estratégia de só visar “a nata” pela qual vendem apenas na parte mais elevada da curva de demanda (e se queixam sobre a “estreiteza dos mercados”). As pressões competitivas, porém, forçariam essas firmas a estabelecerem suas combinações de produto-preço no segmento de maior volume da curva de demanda. Nessas condições, as perdas na produção (e emprego) devido ao poder de mercado nos países menos desenvolvidos provavelmente não são triviais.

---

(13) Sobre os efeitos da distribuição da renda na determinação do «ponto de entrada» das famílias e o formato da curva de demanda do mercado, veja, por exemplo, Gary Becker, *Economic Theory* (New York, 1971), p. 38-39. A forma da curva de demanda e a possibilidade de equilíbrio múltiplo discutidas aqui são consideradas em maior detalhe em meu trabalho «Multinational Corporate Pricing Policy in the Developing Countries», *Journal of International Business Studies*, Autumn, 1975.



Além disso, como Leibenstein, Williamson e outros enfatizaram, os gerentes das firmas com poder de mercado podem retirar partes de seus ordenados sob formas não pecuniárias<sup>(14)</sup>. Nos países menos desenvolvidos, elas provavelmente incluem a "ineficiência-X"<sup>(15)</sup>. Os grupos são pouco pressionados pela competição para minimizar os custos, e a essência de suas trajetórias de expansão é a entrada em novos ramos de produção invés de barateamento do custo nas linhas de produção existentes. Conseqüentemente, não apenas o preço pode exceder o custo marginal devido à falta de competição ou de poderes de mercado contra-balanceadores, mas o custo marginal em si também é maior do que seria sob uma maior pressão de mercado. A isso se soma o fato que a falta de competição libera muitas firmas no setor moderno da necessidade de buscar a otimização das combinações de fatores apropriados às condições dos países menos desenvolvidos, ou mesmo de empregar múltiplos turnos de operação, como os problemas especiais de coordenação que isso trás à gerência<sup>(16)</sup>. A ausência relativa de pressões competitivas no setor industrial moderno também pode ter contribuído para as baixas taxas de progresso tecnológico observadas nos países menos desenvolvidos durante o período do pós-guerra<sup>(17)</sup>.

- 
- (14) Harvey Leibenstein, «Organizational or Frictional Equilibria, X-Efficiency and the Rate Innovation», **The Quarterly Journal of Economics**, LXXIII, (Nov. 1969); Oliver Williamson, **Markets and Hierarchies** (New York, 1975).
- (15) Assim, as medidas de Joel Bergsman da «ineficiência-X» (tornada possível em parte pelo poder de mercado doméstico) envolvia magnitudes substanciais para um conjunto de países em desenvolvimento. Veja seu artigo, «Commercial Policy, Allocative, and «X-Efficiency», **Quarterly Journal of Economics** 88, 3 (August, 1974). Por contraste a competição cria pressão para reduzir a ineficiência-X. Veja W.J. Primaux, «An Assesment of X-Efficiency Gained Through Competition», **Review of Economic and Statistics**, Feb. 1977.
- (16) Veja, por exemplo, Louis Wells, «Economic Man and EGINEERING Man Choice of Technology in a Low-Wage Country», **Public Policy**, 1974. A escolha de sub-otimização das técnicas intensivas em capital parece refletir a falta de pressão do mercado invés da origem estrangeira das companhias na mostra de Wells. Outros estudos têm mostrado a capacidade das companhias internacionais em adaptar a tecnologia às dotações de fatores dos países menos desenvolvidos. Veja, por exemplo, David J.C. Forsyth e Robert F. Solomon, «Choice of Technology and Nationality of Ownership in Manufacturing in a Developing Country», **Oxford Economic Papers** 29,2 (July, 1977).
- (17) S. Robinson, «Sources of Growth in the Less-Developed Countries», **Quarterly Journal of Economics**, August 1971, p. 404-406.

A existência de poder de mercado elevado, no setor industrial moderno, traz igualmente certos efeitos econômicos mais gerais nos países menos desenvolvidos. O nível de preço mais alto de muitos produtos industriais modernos que é devido à “ineficiência-X”, juntamente com a má alocação de recursos, distorcem os preços relativos vis-a-vis o resto da economia, isto é, com relação ao setor agrícola e setor industrial “intermediário” de pequena escala. Na extensão que as firmas com poder de mercado sejam clientes ou fornecedores de firmas no setor competitivo, os efeitos negativos sobre essas últimas incluem também menos emprego, pois a composição do produto e as técnicas produtivas do setor industrial de pequena escala são relativamente intensivas de trabalho. O poder de mercado que reduz as pressões para redução dos custos e preços das manufaturas produzidas domesticamente, provavelmente aumenta a desigualdade na distribuição do consumo nos países menos desenvolvidos. Esse resultado é tanto mais provável posto que todos os trabalhadores devem pagar preços mais elevados (e adiar o consumo) para os bens produzidos sob condições de poder de mercado. Entretanto, apenas uma pequena porção da força de trabalho total é sindicalizada ou tem apoio de políticas governamentais na maioria dos países menos desenvolvidos. Conseqüentemente, apenas uma pequena porcentagem da força de trabalho total pode ser beneficiada na extensão em que se paguem salários mais elevados devido ao poder dos grupos nos mercados de produto.

Sublinhe-se finalmente um importante efeito macroeconômico do poder de mercado no setor industrial moderno. A existência de inter-dependência oligopolista conduz à rigidez para baixo dos preços industriais. Conseqüentemente, os ajustamentos necessários nos termos de troca internos dos países menos desenvolvidos requerem um movimento ascensional do nível geral de preços do país. Esta é uma das razões pelas quais uma desvalorização da taxa cambial que objetiva elevar o preço relativo interno dos produtos primários exportáveis dos países menos desenvolvidos geralmente leva a uma aceleração na inflação agregada. Similarmente, a ausência de flexibilidade para baixo dos preços industriais ajuda a conduzir ao resultado comum de que as políticas monetárias voltadas para a redução da inflação nesses países freqüentemente resultam em perdas substanciais de produto e emprego. E devido aos elevados custos econômicos e políticos envolvidos na estabilização monetária, tais esforços raramente são mantidos até frutificarem. Devido essas condições, uma vez que a inflação começa nos países em desenvolvimento, ela facilmente pode se tornar endêmica.

Oligopólio e rigidez para baixo nos preços industriais apareceram assim relativamente cedo no processo de desenvolvimento dos países menos desenvolvidos contemporâneos. O contraste com a situação no século XIX dos países atualmente mais desenvolvidos é evidente. Assim, a oligopolização prematura nos países menos desenvolvidos ajuda a explicar as diferenças nas experiências inflacionárias bem como algumas das outras características especiais da industrialização dos países menos desenvolvidos contemporâneos discutidos anteriormente.

## 5. EFEITOS DE ECONOMIA POLÍTICA

Os observadores dos países menos desenvolvidos têm notado muitos desses efeitos do poder de mercado oligopolista em seus países. As condições que discutimos de fato se encontram entre as razões para o opróbrio em que se mantém freqüentemente o capitalismo privado nesses países. Ainda mais, enquanto que nos países desenvolvidos o poder de mercado elevado é algumas vezes apontado como justificado por ser condição necessária para a pesquisa e desenvolvimento do progresso técnico tal "rationale" não existe para os oligopólios nos países menos desenvolvidos. Eles geralmente não estão nas fronteiras do conhecimento técnico, e usualmente podem avançar mais rápida e economicamente através da importação de "know how" e de sua adaptação às condições locais invés de conduzirem pesquisas e desenvolvimento originais. Conseqüentemente, os oligopólios nos países em desenvolvimento obtêm baixa legitimidade social baseadas em considerações dinâmicas sobre o progresso tecnológico. De fato, a propensão dos capitalistas locais de entrarem em novas atividades através da colaboração com firmas estrangeiras via contratos de licenciamento ou empresas conjuntas (joint ventures) tem contribuído ainda mais para a hostilidade nacional contra si.

Nessas condições, o capitalismo privado é geralmente visto de modo desfavorável nos países menos desenvolvidos. O capitalismo que se condena não é o capitalismo convencional da Inglaterra do século XIX — com o qual esses países tem pouca experiência doméstica — mas sim sua versão oligopolista. Adicionalmente, a desilusão é especialmente grande pois se esperava que a industrialização **reduzisse** a concentração do poder econômico. Anteriormente, um pequeno número de famílias grande

proprietárias de terra mantinha o poder econômico dominante; a única mudança que parece ter resultado da industrialização<sup>18</sup> é que o poder de mercado agora se concentra nas mãos de um número relativamente pequeno de grupos industriais<sup>(18)</sup>.

Somando-se a esse descontentamento em relação aos grupos encontra-se a crença generalizada que eles, além do mais, têm canais de influência política proporcionais a seu poder econômico, e usam essa influência no detrimento do desenvolvimento de seus países. Objetivamente, a situação pode ser mais complexa. Por exemplo, em alguns casos os objetivos de política econômica do Estado e dos **capitalistas locais** podem estar tão próximos — industrialização rápida com pouca consideração aos custos em bem-estar — que não é claro na maioria das vezes quem está usando quem na formulação da política econômica. Assim, com exceção de alguns casos onde os grupos dominam claramente, pode-se conceber casos onde exista uma relação simbiótica entre o Estado e os Capitalistas locais. Igualmente, em alguns casos, apesar da capacidade de firmas individuais influenciarem decisões de micro-alocação, as rivalidades inter-grupos enfraquecem o poder dos industriais como classe, e pode lhes faltar um peso decisivo na formulação da política econômica geral e da estratégia desenvolvimentista<sup>(19)</sup>. Ainda mais, parece haver diferenças importantes entre os países menos desenvolvidos menores (por exemplo, as nações da América Central), onde predominam os capitalistas privados e os países maiores (como o Brasil e a Índia), onde o Estado parece assumir um papel mais independente<sup>(20)</sup>. Entretanto, não obstante tais possibilidades a existência

---

(18) Cf. Albert Hirschman, «The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America», **The Quarterly Journal of Economics**, February, 1968.

(19) Veja o modelo para relações governo-empresas apresentado em Nathaniel H. Leff, **Economic Policy-Making and Development in Brazil** (New York, 1968), capítulos 6-8, e as referências citadas aí para outros países menos desenvolvidos. Aponte-se além disso que a dominação política pelos grupos certamente não ocorreria no caso mais clássico de atividade de um grupo — o **zaibatsu** japonês dos anos vinte e trinta. Aí, foi necessário a catastrófica derrota militar e a ocupação para se quebrar o poder das elites burocráticas.

(20) O tamanho do país parece operar como uma variável importante pelo menos de dois modos. Os países em desenvolvimento maiores têm grande diversidade geográfica interna, setores externos pequenos, e uma estrutura econômica mais complexa. Essas condições levam à emergência de grupos regionais e sócio-econômicos mais heterogêneos, e daí o maior grau de liberdade para um Estado que é mais in-

de um padrão mais complexo de relações governo-empresas, a impressão predominante nos países menos desenvolvidos é que os grupos detêm influência determinante (e pernicioso) na formulação da política econômica.

Essas condições estão entre as causas da antipatia para com o "capitalismo" que freqüentemente prevalece nesses países. Assim, o efeito colateral trazido pelas atividades dos grupos é a existência de uma preferência acentuada da opinião pública em muitos países menos-desenvolvidos para um estilo de desenvolvimento "socialista" ou mesmo "capitalismo de estado". Além do mais, pelas razões discutidas, os industriais locais têm relativamente pouca legitimidade social ou sustentação política mais geral nos países menos desenvolvidos contemporâneos. Conseqüentemente, nas condições oligopolistas correntes, o desenvolvimento industrial em muitos desses países aumenta a tensão e a instabilidade política. O resultado em muitos casos tem sido o regime militar.

## 6. OS GRUPOS E DISTORÇÕES NA ESTRATÉGIA MACRO-DESENVOLVIMENTISTA

Pode ser tentador interpretar a emergência dos grupos grandemente como uma resposta às distorções e incentivos privados criados pela estratégia de desenvolvimento incentivadora da substituição de importações. O padrão de expansão dos grupos, com sua ênfase sobre a diversificação extensiva no mercado doméstico e pouca ênfase sobre as exportações de manufaturados, é o outro lado da moeda que surge da conhecida dispersão de investimentos industriais dos países menos desenvolvidos com pouca

---

(...)

dependente vis-a-vis os interesses privados. Segundo, devido ao progresso prospectivo e aos efeitos de escala, os países em desenvolvimento maiores devem atrair maior interesses das empresas estrangeiras. As reações domésticas, por sua vez, levam à criação de um aparato estatal mais forte, que também pode se comportar mais autonomamente em relação aos grupos locais. Observadores diferentes claramente podem chegar a afirmações diferentes sobre essa questão. A discussão aqui não é essencial à linha principal da análise deste trabalho. O leitor não convencido ou em dúvida pode pular para a última sentença (basicamente não-controvertida) do parágrafo sem perda do fluxo central da discussão.

consideração à vantagem comparativa<sup>(21)</sup>. Tal interpretação, entretanto, é obstada pelo fato que os grupos também têm sido proeminentes no desenvolvimento industrial de países (por exemplo, Formosa, Singapura, Hong-Kong, Grécia e Israel) que seguiram uma estratégia de promoção à exportação bem como pela expansão mais recente das exportações de países como o Brasil e a Índia. Essas observações sugerem que a importância dos grupos na industrialização corrente dos países menos desenvolvidos de modo algum é devida à estratégia específica de desenvolvimento baseada na substituição de importação.

De modo mais geral, como assinalado antes, a estrutura e as atividades dos grupos assemelham-se claramente a algumas das características dos **Zaibatsus** japoneses de antes da 2.ª Guerra. Porque os grupos da maioria dos países em desenvolvimento também não seguiram mais proximamente a ênfase dos **Zaibatsus** na exportação de manufaturados, com as implicações de longo alcance que isso tem sobre o desenvolvimento macroeconômico? Note-se, entretanto, que os grupos respondem (e participam na formulação) aos vários incentivos oferecidos pela política governamental: por exemplo, taxas cambiais sobrevalorizadas, quotas de importação e a estrutura de proteção efetiva. Assim, nossa questão concernente ao contraste com os **Zaibatsus** se reduz a uma outra. Porque o Japão de antes da 2.ª Guerra implementou uma estratégia desenvolvimentista (é um padrão de incentivos para os **Zaibatsus**) que diferiu tanto da política de substituição de importação com seu viés contra a exportação que foi seguido por muitos dos países menos desenvolvidos no período do pós-guerra? O contraste é tanto mais notável pois os japoneses também estavam preocupados com a independência nacional, modernização e industrialização. A resposta completa a esta questão ultrapassa os limites desse artigo mas pode se propor uma exploração que enfoque as diferentes dotações de fatores nos dois casos.

O Japão começou seu desenvolvimento moderno sem recursos naturais. Conseqüentemente, a taxa de câmbio estabelecida

---

(21) Veja, por exemplo, I.M.D. Little, T. Scitovsky, e M. Scott, **Industry and Trade in Some Developing Countries** (New York, 1970); e D.M. Schydrowsky, *Latin American Trade Policies in the 1970's* **The Quarterly Journal of Economics**, May 1972. Uma explicação alternativa (microeconômica) para o surgimento e expansão dos grupos nos países em desenvolvimento é exposto em meu texto «*Industrial Organization and Entrepreneurship*».

no princípio do desenvolvimento refletia o custo relativamente alto em recursos domésticos por unidade de divisa estrangeira envolvida na exportação de um bem intensivo em trabalho como a seda. Com uma taxa de câmbio yen-dólar e elevada desde o início, porém, o Japão pode posteriormente se engajar na exportação de outras mercadorias, tais como produtos manufaturados, com um alto custo em recursos domésticos por unidade de divisa estrangeira. Tal fluxo de exportação de produtos manufaturados novos foi possível no Japão sem uma depreciação grande e descontínua na taxa de câmbio real do país. Deste modo, a estratégia de desenvolvimento e a política econômica pode privilegiar a penetração em mercados de exportações de manufaturados, envolvendo então os incentivos aos **Zaibatsus**.

Por contraste, as taxas de câmbio estabelecidas inicialmente na maioria dos países subdesenvolvidos tropicais refletia seu clima especial e/ou recursos naturais. Com recursos naturais abundantes (um presente da natureza) que dominavam suas exportações, esses países iniciaram o desenvolvimento moderno com taxas de câmbio que implicavam baixo custo em recursos domésticos por unidade de divisa estrangeira. A certa altura, entretanto, esses países menos desenvolvidos atingiram uma situação na qual o crescimento da receita em divisas fortes requeria a exportação de outros produtos, tais como manufaturas, o que envolvia um custo muito mais elevado em termos de custo em recursos domésticos por unidade de divisa estrangeira. Isto é, devido a seus recursos naturais especiais, estes países começaram seus desenvolvimentos com taxas de câmbio muito menores que o Japão; mas de modo diferente do Japão, encontram uma quebra na curva de oferta de divisas fortes em termos de recursos domésticos.

Os formuladores de política econômica desses países não se aperceberam, ou ficaram relutantes em aceitar as incertezas envolvidas na ultrapassagem dessa continuidade na vantagem comparativa marginal. Ao contrário, foi implementada uma estratégia de desenvolvimento que se baseava em grande parte na substituição de importação, invés da expansão da exportação, no esforço de se atingir o equilíbrio do balanço de pagamento durante o processo de crescimento. Assim, criou-se um padrão de incentivos para os grupos nesses países que por longo tempo privilegiou a substituição de importação indiscriminada.

Essa interpretação implica que os grupos não são rebentos da industrialização substituidora de importações. Isso é apoiado

pelo fato já apontado que os grupos também são relevantes em muitos países menos desenvolvidos que enfatizam a trajetória de desenvolvimento de expansão das exportações. Além disso, nos países onde o ambiente econômico subjacente é favorável no presente à exportação de manufaturados, os grupos podem ser usados como veículos pela política governamental para implementar tal estratégia de desenvolvimento.

## 7 IMPLICAÇÕES PARA A POLÍTICA ECONÔMICA

As atividades dos grupos colocam um problema óbvio para os formuladores de política econômica: como mitigar as numerosas distorções sobre o bem-estar criadas pelo poder de mercado do grupo sem perder ao mesmo tempo os benefícios para o desenvolvimento econômico trazidos pela atividade empresarial e pela qualidade de elevar o produto obtido com ele<sup>(22)</sup>. Alguns observadores podem considerar que as distorções que advêm da estrutura do grupo são um baixo preço a ser pago pela sua ação empresarial e taxas de investimento. Mas a questão relevante para os formuladores de política é se podem divisar medidas que mitigassem os efeitos negativos sem sacrificar os ganhos obtidos com sua operação.

Este problema de política econômica é tanto mais sério pois não se pode supor que a passagem do tempo e o crescimento dos mercados nacionais irão, em si, aumentar as pressões competitivas. Invés disso, ao longo do tempo, a experiência cumulativa e as taxas diferenciais de aprendizagem no uso da tecnologia avançada e do know-how gerencial podem muito bem aumentar o poder de mercado dos grupos vis-a-vis outros produtores locais. Adicionalmente, no que tange ao crescimento da renda nacional, o desenvolvimento econômico possibilita não só o crescimento simples dos mercados existentes na economia, mas envolve alterações estruturais e mudanças nos coeficientes da matriz insumo-produto do país. Nas condições presentes, entretanto, grande parte dessas mudanças estruturais consistirá de novos investimentos e produção maior por parte dos grupos. Isso levaria a uma piora das distorções, pois certos bens que até então foram supridos por importações competitivas e pelo setor industrial de

---

(22) Esse aspecto é discutido no texto «Industrial Organization and Entrepreneurship».



pequena escala serão supridos de forma crescente pelos grupos com seus poderes de mercado<sup>(23)</sup>.

Pode-se conceber várias medidas que em princípio podem ser usadas para limitar o poder dos grupos ou de oligopólios similares nos países menos desenvolvidos. Todas essas políticas, entretanto, envolvem custos econômicos e/ou políticos sérios o que torna improvável que elas sejam implementadas de fato. Por exemplo, uma política dirigida para o desmantelamento dos grupos não parece relevante para a maioria dos países em desenvolvimento. Mesmo que tal política seja viável politicamente, deve-se esperar que as mesmas forças econômicas que levaram à emergência dos grupos leve a sua reconstituição posterior. Essa conclusão é sugerida por uma experiência peculiar na qual a pressão política surgiu de uma fonte externa pressionando para o desenvolvimento de estruturas similares aos grupos: o esforço das Autoridades Americanas de Ocupação para desmembrar os **Zaibatsus** no Japão posterior à 2.ª Guerra Mundial<sup>(24)</sup>. O **Zaibatsu** japonês logo se reconstituiu, apesar de sob formas atenuadas. Além disso, mesmo se esse desenvolvimento for viável politicamente, tal política envolveria a perda dos efeitos positivos sobre o investimento e ação empresarial que se obtém das atividades interindustriais dos grupos. De modo similar, a criação de um aparato governamental a uma estrutura de capitalismo de estado para substituí-los poderia envolver novas distorções, bem como perda do dinamismo suprido pelos gerentes-proprietários dos grupos. A experiência passada com as corporações do setor público nos países em desenvolvimento sugere que o capitalismo de Estado não é garantia quer de performance eficiente quer de abrangência a objetivos sociais maiores.<sup>(25)</sup>

---

(23) Um modelo dinâmico do processo de desenvolvimento que delineia a substituição da indústria de pequena-escala pelos produtores de grande escala como os Grupos, os quais têm acesso superior aos insumos imperfeitamente colocados no mercado tais como a experiência tecnológica, é apresentado em Richard R. Nelson, «A Diffusion Model of International Productivity Differences in Manufacturing Industry», **American Economic Review**, December, 1968.

(24) Veja, por exemplo, Eleanor Haddley, **Anti-Trust in Japan**, (Princeton 1969); e David A. Alhadeff, «Bank - Business Conglomerates: The Japanese Experience», **Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review**, 114 (Sep; 1975) p. 3-38.

(25) Veja, por exemplo, John Sheahan, «Public Enterprise in Developing Countries», in William G. Shepherd et al. **Public Enterprise** (Lexington; D.C. Heath, 1976), p. 210-227; e Yair Aharoni, **Markets, Planning, and Development**, (Cambridge: Ballinger, 1977), p. 170-171, 240-285.

Uma política vigorosa “anti-trustes” visando a regular apenas as práticas restritivas dos grupos também não parece provável. Novamente, as realidades políticas podem inibir tal curso. Mas mesmo nos países onde não é aparente que os interesses empresariais privados dominam a formulação da política-econômica, as prioridades econômicas podem ser de tal ordem que a legislação contra as restrições ao comércio seria inoperante. Por exemplo, os governos em muitos dos países menos desenvolvidos muitas vezes promovem fusões e arranjos inter-firmas na crença que elas são necessárias para se atingir economias de escala. Similarmente, os requisitos organizacionais supostamente necessários para a penetração nos mercados estrangeiros têm sido citados para justificar a cartelização e o poder de monopólio nos mercados domésticos de muitos países menos desenvolvidos voltados para o esforço de crescimento das exportações<sup>(26)</sup>.

O pessimismo também parece se justificar no tocante às medidas indiretas para enfraquecer o poder de mercado dos grupos. Por exemplo, nos casos onde o poder de mercado dos grupos deriva em grande escala de suas ligações íntimas com um banco dominante, uma política de encorajamento à entrada crescente de firmas e à competição no setor bancário pode ser usada para intensificar a competição nos mercados de produto. Essa sugestão, entretanto, vai diretamente contra a prática corrente da política de fusões bancárias da maioria dos países em desenvolvimento. A política governamental tem sido geralmente a de restringir a entrada e promover a consolidação do setor bancário. Em alguns casos, a nacionalização dos bancos domésticos e expulsão dos bancos estrangeiros também foi implementada, limitando ainda mais o número de centros independentes de tomada de decisão no setor bancário. Tais medidas têm sido geralmente justificadas como conducentes à economia de escala na intermediação bancária, dando aos Governos o controle direto sobre as alocações do crédito e investimento, e facilitando o exercício da política monetária. Seu efeito no presente contexto, porém, é o de privar o país de um importante instrumento para a redução da concentração do poder econômico.

---

(26) Michael Shefer, «A Critique for the Implementation of the Trade Restraints Law in Israel», *The Anti-Trust Bulletin* 16, Verão 1971, p. 418-419. Para um levantamento das possibilidades de legislação anti-trust nos países em desenvolvimento, veja também *idem*, «Guidelines for Legislation on Monopolies and Restrictive Practices in Small Economies», *The Anti-Trust Bulletin* 15, Inverno 1970, 781-802.

Outra abordagem pode ser uma política governamental intencional de promover o investimento e a produção através de novos ingressantes em atividades que sejam fortemente oligopolizadas. Os governos na maioria dos países menos desenvolvidos possuem considerável poder discricionário na alocação de recursos tais como crédito, licenças para importação e incentivos à exportação. Em princípio esses recursos podem ser alocados de modo a aumentar o número de firmas em atividades específicas e, talvez, desfazer o equilíbrio existente nas estruturas oligopolistas de mercado.

Tal política aparentemente foi seguida na Índia. Alguns observadores sugeriram, entretanto, que os procedimentos de licenciamento envolvem perdas dinâmicas que podem ter anulado os ganhos em eficiência estática <sup>(27)</sup>. Além disso, o poder dos grupos de afetar os preços e/ou quantidades decisivamente nos mercados de compra ou de venda pode operar como um fator especial de bloqueio ao investimento por firmas novas em certas atividades específicas. Conseqüentemente, embora os incentivos especiais possam ajudar a promover novas entradas, o conjunto de novos ingressantes potenciais pode ser limitado a outros grupos que tiverem vencido a barreira à entrada colocada pela necessidade de investir (por razões de auto-proteção) no bloco completo de atividades insumo-produto relacionadas. Não obstante, tal abordagem de promoção do ingresso de outros grupos pode intensificar a competição entre os produtores. De fato, se os ingressantes forem relacionados com cuidado de modo a maximizar as reverberações inter-atividades, tal política pode mesmo gerar uma "reação em cadeia" de competição inter-grupos em outras atividades onde o equilíbrio oligopolista prevalece no momento. Novamente, entretanto, a prática corrente na maioria dos países em desenvolvimento é geralmente a contrária a que se sugere aqui. Por exemplo, a abordagem usual para a alocação de, digamos, licenças para importação tem exatamente o efeito oposto: consolidação das posições de mercado existentes e a restrição a entradas novas.

Uma variante dessa abordagem seria uma política de apoio à entrada de firmas estrangeiras. Além dos efeitos desestabilizadores normais sobre o equilíbrio causados pelo ingresso de qual-

---

(27) Ghosh, «Concentration and Growth of Indian Industries», p. 216-217.

quer firma nova nas estruturas de mercado oligopolizadas, as firmas estrangeiras podem possivelmente aumentar bastante as pressões competitivas em indústrias individuais. Devido a restrições institucionais impostas pelas suas matrizes, as companhias estrangeiras freqüentemente estão limitadas a indústrias ou grupos de produtos específicos. Como não têm a opção dos grupos de se expandir em atividades muito diversificadas, elas podem pressionar através de inovações, cortes de custo e vendas ao segmento inferior da curva de demanda de seus mercados específicos. Adicionalmente, apesar de sua propensão própria ao comportamento oligopolista, as firmas estrangeiras podem ter dificuldades de manter arranjos conclusivos estáveis com companhias domésticas. As funções de utilidade das gerências das firmas estrangeiras e domésticas podem diferir quanto aos pesos que atribuem à maximização de lucros, lazer, crescimento das vendas, e aversão ao risco. Ainda mais, arranjos conclusivos estáveis podem ser difíceis de manter pois o nível e/ou estruturas de custos (por exemplo, entre custos fixos e variáveis) podem ser diferentes entre as firmas domésticas e estrangeiras, devido a condições como a disponibilidade de capital. Refletindo tais condições, a entrada de firmas estrangeiras de fato tem sido citada como um fator importante para reduzir o poder de oligopólio nos mercados dos países desenvolvidos<sup>(28)</sup>.

Não obstante os ganhos potenciais que tal abordagem poderia oferecer em contexto semelhante, ela se depararia com sérios problemas quanto à viabilidade. Considere por exemplo, o caso de uma indústria dominada por firmas estrangeiras. Como parte do preço para efetuarem seus investimentos, as primeiras companhias estrangeiras a ingressarem no mercado geralmente obtêm promessas governamentais de reserva de mercado. As perspectivas são igualmente pouco promissoras nas indústrias onde predominam as firmas privadas locais. Os governos dos países menos desenvolvidos historicamente têm avaliado os investimentos estrangeiros em termos de ingresso de capital e tecnologia invés de seu impacto sobre as estruturas de mercado. Conseqüentemente, a abordagem usual tem sido a de **restringir** a entrada de firmas estrangeiras nas atividades onde as companhias domésticas têm capacidade adequada em termos desses

---

(28) Veja, por exemplo, Kenneth George, «The Changing Structure of Competitive Industry», *The Economic Journal*, March, 1972. Edição Especial p. 366.

critérios. Apesar das vantagens que a entrada de capital externo pode ter mitigando as perdas de eficiência e os efeitos distributivos do poder oligopolista de mercado, o nacionalismo geralmente não coloca a democracia econômica como uma prioridade nesses países. Assim, embora a intenção governamental em reduzir o poder de oligopólio possa ter algum campo de manobra, não se deve esperar que se consiga muito com a política de encorajar a entrada de firmas estrangeiras.

Outra proposta para a política econômica já sugerida é a liberação das importações. Conforme se apontou, a política governamental nos países em desenvolvimento, via de regra, cria barreiras protetoras aos oligopólios locais contra a competição com as importações. Essa proteção, geralmente garantida durante muito mais tempo do que seria justificado em termos do argumento da indústria nascente, cria um mercado reservado para os oligopólios locais e as conseqüentes distorções que trazem. Por contraste, a evidência econométrica de países da Europa Ocidental indica que a competição com as importações limita o uso do poder de mercado nas indústrias domésticas<sup>(29)</sup>. Resultados similares também foram observados para os Estados Unidos, apesar da participação média das importações na oferta total ser baixa na maioria das indústrias do país<sup>(30)</sup>. Assim é razoável supor que o fluxo aumentado de importações que poderia trazer pressões sobre os preços em alguns mercados poderia também trazer importantes ganhos de eficiência nos países em desenvolvimento.

A fim de gerar a receita adicional de divisas necessárias para permitir o crescimento mais rápido da oferta de importações, os governos dos países menos desenvolvidos podem ter de modificar a estratégia de substituição de importação a favor de políticas desenvolvimentistas mais liberais. Tal mudança de política pode ter vários pontos a recomendá-la em diversos termos. Mas não se deve esperar que tenha muito impacto sobre as distorções econômicas e políticas criadas pela estrutura oligopólica de mercado desses países.

(29) E. Pagoulatos e R. Sorensen, «Foreign Trade, Concentration, and Profitability in Open Economies», *European Economic Review*, 8 (1976), p. 255-267.

(30) E. Pagoulatos e A. Sorensen, «International Trade, International Investment, and Industrial Profitability of U.S. Manufacturing», *Southern Economic Journal* 42 (jan. 1976), p. 425-434.

Muitos países em desenvolvimento caracterizam-se pela presença de inflação crônica e demanda excessiva no mercado de produtos. Sob essas condições, os governos geralmente preferem alocar os escassos recursos em divisas com importações não-competitivas invés de com importações competitivas. Tal padrão de alocação permite uma maior produção doméstica de bens que utilizam insumos importados como complementos da produção. Com a baixa disponibilidade de divisas fortes, porém, não há muito campo para que a oferta de importações seja utilizada de modo a colocar pressão sobre os preços dos oligopólios domésticos.

Pode-se esperar que essa prioridade dada ao uso da receita de divisas para promover a substituição adicional de importações deva continuar nos países em desenvolvimento importadores de petróleo, que enfrentam restrições severas em seus crescimentos. Conseqüentemente, uma mudança de política em direção a aumentar o comércio externo não é em si uma garantia que o poder de mercado das firmas no mercado doméstico será limitado. Um pouco de perspectiva histórica é útil aqui. Os *Zaibatsus* japoneses floresceram em um ambiente que era fortemente orientado para a exportação e no qual a oferta de importação por vezes cresceu muito rapidamente.

Finalmente, a intensificação da integração econômica entre os países menos desenvolvidos poderá também ajudar nesse contexto. A expansão do comércio inter-países em desenvolvimento faria crescer os tamanhos dos mercados relevantes, e, conseqüentemente, o campo para a entrada de novas firmas com pressão adicional sobre os oligopólios nos mercados individuais. Isso pode também permitir um crescimento nas importações que, dada a similaridade na estrutura econômica dos países em desenvolvimento, possivelmente sejam competitivas com os produtos locais. Ao mesmo tempo, a estrutura de Mercado Comum iria relaxar a restrição do balanço de pagamentos imposto sobre o crescimento que leva ao padrão de alocação das importações discutido antes.

As condições que prejudicaram os esforços para intensificar a integração econômica entre os países em desenvolvimento são, entretanto, bem conhecidas. Em particular, a falta de "decisão política" e os problemas envolvidos na divisão dos ganhos retardaram esses esforços. Permanece para ser visto se os problemas de balanço de pagamentos trazidos pela elevação do pre-

ço do petróleo irá causar um novo interesse nos países menos desenvolvidos quanto à integração econômica. De qualquer modo, não é provável que a preocupação em corrigir as distorções criadas pelo poder de mercado em si traga tal interesse. Assim, apesar das ramificações amplas e abrangentes da concentração econômica, a questão, na prática, recebe baixa prioridade nos países em desenvolvimento.

## 8. CONCLUSÕES

Esse artigo analisou alguns dos efeitos que se seguem da elevada concentração de poder de mercado observada no setor industrial moderno dos países em desenvolvimento. Devido à pequena dimensão do mercado doméstico para muitos produtos industriais nessas nações e à competição limitada das importações deve-se esperar, quase certamente, que posições oligopolistas ou monopolistas irão prevalecer em muitas atividades. Entretanto, a estrutura multi-atividades dos grupos leva a uma situação na qual o poder econômico nas indústrias individuais não é contra-balanceado, e é até mesmo amplificado, vi-a-vis as atividades de clientes e supridores.

As conseqüências desse padrão de organização industrial são de longo alcance. Além disso, os efeitos distributivos e as perdas em eficiência estática não são anuladas por ganhos dinâmicos positivos tais como um esforço maior de pesquisa e desenvolvimento doméstico. A extrema concentração de poder econômico também tem efeitos políticos. Não menos importante, tem reforçado uma preferência marcada em certos segmentos da opinião pública desses países por padrões de desenvolvimento "socialistas" ou capitalista de estado. Finalmente, o fato de a oligopolização ter surgido relativamente cedo no processo de desenvolvimento dos países menos desenvolvidos contemporâneos também têm contribuído para a rigidez para baixo nos preços. Isso, por sua vez, tem um efeito macroeconômico importante, por exemplo, perdas no produto e emprego durante episódios de desvalorização da taxa de câmbio ou estabilização monetária.

Em alguns aspectos, os problemas que os Grupos colocam para a política pública são similares aos criados pelas empresas integradas verticalmente e/ou conglomeradas nos países desen-

volvidos<sup>(31)</sup>. Entretanto, as questões são mais complexas nos países em desenvolvimento devido aos efeitos positivos especiais que os grupos trazem para o desenvolvimento econômico. Discutiu-se aqui também várias propostas de política econômica que em princípio poderiam ser usadas para reduzir as distorções criadas pelo poder oligopolista de mercado nos países menos desenvolvidos, tais como a desvalorização da taxa de câmbio ou estabilização monetária. Entretanto, mostra pouca base para se esperar que muito seja conseguido aqui. Como se viu, se o poder dos oligopólios nesses países não for controlado pode-se esperar que ele aumente ao longo do tempo. Os países menos desenvolvidos irão assim seguir um padrão de desenvolvimento com uma versão própria de capitalismo oligopolista gerenciado pelos proprietários, com os efeitos econômicos e políticos associados.

---

(31) Veja, por exemplo, os textos apresentados em J. Fred Weston e Sam Peltzman (eds.) **Public Policy Toward Mergers** (Pacific Palisades, 1969).