

**GRANDES GRUPOS NO BRASIL: ESTRATÉGIAS E DESEMPENHO NOS ANOS 2000****Célio Hiratuka**

Professor do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp)

**Marco Antonio Martins da Rocha**

Pós-doutorando no Instituto de Economia da Unicamp

Apesar de ser um fenômeno bastante comum tanto em países desenvolvidos quanto em países em desenvolvimento, os grupos econômicos ainda são organizações que têm merecido pouca atenção. Somente mais recentemente a literatura econômica e de outras ciências sociais têm estudado o tema de maneira mais sistemática.

Este texto para discussão procurou justamente contribuir para o entendimento do papel dos grandes grupos nacionais na economia brasileira no período recente. A partir da análise do desempenho dos duzentos maiores grupos brasileiros e do acompanhamento mais pormenorizado de um painel de 25 grupos relevantes, buscou-se interpretar os principais movimentos estratégicos destes agentes em termos de movimentos de expansão, formas de entrada em novas áreas de negócio e internacionalização.

A análise realizada procurou inicialmente destacar o fato de que, embora ainda recebendo pouca atenção, o tema dos grupos econômicos vem ganhando importância crescente na literatura econômica. Ao contrário das visões que o encaram como uma anomalia, resultado de falhas de mercado e instituições pouco desenvolvidas, típicas dos países em estágio menor de desenvolvimento, buscou-se ressaltar uma abordagem que interpreta o grupo econômico como uma forma organizacional engendrada pela necessidade de responder aos desafios colocados pela internacionalização da concorrência capitalista, já constituída com base em um nível elevado de concentração e centralização financeira a partir do final do século XIX.

Nesse sentido, procurou-se dar destaque ao fato de que a capacidade de mobilização de recursos líquidos dos grupos não é a mesma das unidades empresariais isoladas, assim como sua flexibilidade para operar em diferentes esferas de valorização. Do ponto de vista histórico, porém, a forma como os grupos, em diferentes

experiências nacionais dos países em desenvolvimento, se estruturaram e se articularam com o Estado e/ou com empresas e grupos estrangeiros foi bastante distinta.

No caso brasileiro, o resgate do movimento estratégico dos grupos econômicos evidenciou que, nos anos 1990, com a abertura comercial e financeira e o processo de privatização, os grupos nacionais acabaram perdendo espaço para as empresas estrangeiras, configurando-se, assim, ao longo desta década, uma estrutura patrimonial em que os grupos estrangeiros pareciam ganhar protagonismo na economia brasileira.

Nos anos 2000, porém, ao contrário dos anos 1990, a valorização das *commodities*, a elevação da liquidez internacional, a recuperação do mercado doméstico e a retomada de investimentos em áreas como petróleo e energia elétrica foram mais favoráveis aos grupos nacionais. Os grandes grupos nacionais não apenas conseguiram elevar sua participação na economia brasileira, como parcela relevante dos grupos analisados neste trabalho avançou fortemente em relação à internacionalização e diversificação, com entrada em novas áreas de negócios. Grande parte destas novas áreas estiveram direcionadas a setores de infraestrutura, como energia, embora tenham sido identificados também investimentos importantes em atividades industriais. Este processo também esteve relacionado à conformação de novas formas de relacionamento entre as instituições públicas e os principais grupos econômicos, sobretudo no que diz respeito ao suporte financeiro e ao entrelaçamento em projetos de investimento em alguns setores-chave. Experiências pontuais em termos de atividades tecnológicas confirmam o pequeno envolvimento dos grupos com setores/áreas mais intensivas em tecnologia.

A análise do desempenho dos grupos mostrou como este, para grande parte deles, esteve bastante atrelado à conjuntura de preços elevados de *commodities*

e liquidez internacional da primeira década do século XXI. Por um lado, existe a possibilidade de que este vetor apresente menos dinamismo, devido à desaceleração da economia global, e tenha impactos negativos sobre a rentabilidade e capacidade de acumulação de grupos tradicionais em *commodities*. Por outro, o processo de diversificação observado permite perceber que as oportunidades no mercado interno também foram fronteiras importantes de expansão.

Do ponto de vista da implementação de políticas econômicas, trata-se de um desafio para a utilização de instrumentos de política industrial e tecnológica – incentivos, financiamento, elementos de regulação e defesa da concorrência, além de mecanismos de coordenação, assim como as exigências de contrapartidas – o reconhecimento de que esses grupos possuem elevada capacidade financeira e de mobilização de capitais, e justamente por isso apresentam um grau de flexibilidade maior que empresas isoladas.

## SUMÁRIO EXECUTIVO