

Taxa de Lucro e Tamanho da Empresa no Brasil*

Sérgio Savino Portugal**

Este trabalho examina a relação entre a taxa de lucro e o tamanho das empresas no Brasil. Na literatura econômica não existe consenso teórico ou empírico sobre essa relação. Steindl (1945) e Baumol (1967) admitem a hipótese de que há uma relação positiva entre essas variáveis, devido às imperfeições do mercado de capitais. Kaldor (1934) e Robinson (1958), por outro lado, admitem que existe uma relação negativa com base na possível ocorrência de retornos marginais decrescentes, dada a existência do fator fixo "capacidade gerencial".

No plano da evidência empírica, Hall e Weiss (1967) e Steckler (1963) apontaram a existência de correlação positiva entre rentabilidade e tamanho da firma para os Estados Unidos. Haines (1970) e Epstein (1939), por outro lado, observaram resultado inverso. Osborn (1951) e McConnel (1945) encontraram que as firmas de tamanho médio têm taxas de rentabilidade mais elevadas do que as pequenas e as grandes firmas. No Brasil, Braga (1980) encontrou uma relação positiva entre rentabilidade e tamanho para a atividade industrial.

Os resultados observados neste estudo mostram uma relação negativa entre a taxa de lucro e o tamanho das firmas.

21.1 - Fonte de Dados, Conceitos e Metodologia

A pesquisa foi realizada com base numa amostra de 193 mil empresas, com faturamento de US\$ 336,8 bilhões e 8.789.493 pessoas empregadas. Esse conjunto, obtido do Censo Econômico de 1985, embora represente apenas 15% do total das empresas recenseadas, corresponde a 79,6% do faturamento e 67,2% do pessoal ocupado.

* Gostaria de agradecer a Eduardo Augusto de Almeida Guimarães e Ricardo Paes e Barros pelos comentários às versões preliminares deste trabalho, que sumaria o Capítulo 3 da minha tese de doutorado. Também sou grato aos editores pelas sugestões apresentadas.

** Do IPEA/DIPES e da Universidade Santa Úrsula.

O passo inicial do estudo foi determinar como se poderia trabalhar com a variável lucro. Esse conceito, assim como a taxa de lucro, admite diferentes concepções. O lucro pode ser observado sob três diferentes ângulos: a magnitude, a participação na renda nacional e em relação ao capital investido, ou seja, a taxa de lucro. Também se faz necessário distinguir a ótica contábil da econômica. O ponto principal da divergência a esse respeito refere-se aos juros. Seguindo a ótica contábil, o juro pago deve ser considerado uma despesa operacional da firma. Do ponto de vista econômico, o juro não decorre da operação da firma e, sim, da propriedade do capital, ou seja, é uma parte do lucro do capitalista produtivo que deve ser entregue ao capitalista financeiro devido à propriedade do capital.

O lucro total líquido compõe-se, assim, de duas parcelas independentes, autônomas e qualitativamente diferentes — o lucro da empresa e os juros. O lucro da empresa é uma parcela incerta que depende do resultado do negócio, sendo fruto do processo de valorização do capital. Sendo o juro estipulado por um contrato jurídico, devido à propriedade do capital, com precedência ao processo de valorização real do capital, o lucro da empresa ou do empresário empreendedor torna-se um resíduo. É o que sobra do lucro total após retirado o juro. Este se impõe e se antecipa ao processo de valorização real do capital, embora a ele esteja subordinado.

As duas partes do lucro provêm de dois direitos de natureza diversa — um deriva da propriedade do capital e o outro da simples aplicação, isto é, de colocar o capital em movimento no processo de valorização. O direito ao lucro da empresa não surge da propriedade, mas da função de movimentar o capital em oposição ao capital propriedade inerte. O juro é parte do lucro, separação que existe mesmo que o capitalista use apenas o seu dinheiro — o capital sempre apresenta um custo de oportunidade —, mas só funciona e produz lucro uma única vez.

A ótica contábil do lucro adquire contornos próprios em função das características institucionais de cada país. No Brasil, o ponto de partida é a lei das Sociedades Anônimas (lei das S.A.) e o Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas (IRPJ). Essa ótica privilegia os aspectos tributários e fiscais, bem como os aspectos normativos unificadores do procedimento contábil adotado pelas empresas.

A presente pesquisa analisa três conceitos de lucro: bruto (receita líquida de vendas — custos diretos com matéria-prima e mão-de-obra); líquido (lucro bruto — despesas operacionais); e operacional (lucro líquido — despesas financeiras líquidas). A taxa de lucro, definida pela relação entre um fluxo (a massa de lucro) e um estoque (o capital empregado), mede a valorização do capital. As taxas bruta e líquida de lucro (lucro bruto/passivo total e lucro líquido/passivo total) informam a rentabilidade independente da propriedade, ou seja, de como a empresa é financiada (capital próprio ou de terceiros). A

taxa operacional de lucro (lucro operacional/patrimônio líquido) mostra a rentabilidade do capital próprio.

As taxas agregadas de lucro são medidas de duas formas: a) pela média ponderada das taxas de lucro; e b) pela taxa média simples das taxas de lucro. A primeira delas, ponderada pelo volume de capital de cada firma, será aqui denominada "taxa de lucro do capital" e a segunda, "taxa de lucro da firma". É importante observar que essas medidas ensejam duas distribuições distintas da taxa de lucro, cada uma delas com significado próprio. A primeira forma de medir a taxa de lucro é apropriada quando o objeto do estudo é o capital em geral e não o capital específico de uma firma. Essa taxa é relevante no âmbito da concorrência entre os capitais. Isso porque os capitais são contrastos, tendo em vista o seu peso relativo.¹ Ela também é significativa quando se admite que o capital representa uma entidade com vida própria, ou seja, tem leis de movimento e valorização que o distinguem de outras categorias econômicas. A taxa de lucro do capital, isto é, ponderada pelo tamanho relativo do capital de cada firma, mostra o ganho do capitalista por unidade de capital aplicado. Embora teoricamente possível, não é usual, na prática empresarial, o cálculo da taxa de lucro do capital. Para a firma, esse cálculo demandaria informações que, na maioria das vezes, não são disponíveis para uma empresa isolada. A taxa de lucro habitualmente calculada pelas firmas, a partir das informações dos demonstrativos financeiros, é a taxa de lucro da firma. Essa forma de medir a taxa de lucro deve ser utilizada quando o objeto do estudo é o capital da firma. É como se a firma fosse o próprio universo, não havendo, portanto, com o que ponderar. Nesse caso, a taxa de lucro mostra a valorização do capital por firma.

As relações entre a taxa de lucro e o tamanho da empresa na economia são analisadas através do estudo segundo um corte temporal e podem ser representadas da seguinte forma:

$$\pi_i = \sum_{j=1}^{13} a_j T_{ij} + \varepsilon_i \quad (1)$$

onde:

π_i = taxa de lucro (bruta, líquida ou operacional) da empresa (firma ou do capital);

¹ Existe ainda um argumento de natureza estritamente econométrica que recomenda a utilização da taxa de lucro do capital em lugar da taxa de lucro da firma [ver Portugal (1992, p.57)].

T_{ij} = variável que assume os valores 1 quando a empresa i pertence à classe j de tamanho (faturamento, capital ou número de empregados) e 0 no caso contrário;

ε_i = erro aleatório da empresa i .

Pode-se demonstrar que os coeficientes estimados pelo modelo (1) representam as taxas médias de lucro das firmas ou do capital para as respectivas classes de tamanho. Os métodos de estimação utilizados foram os "mínimos quadrados ordinários", para as taxas de lucro da firma, e para corrigir os eventuais problemas de heterocedasticidade, os "mínimos quadrados ponderados", para as taxas de lucro do capital.

Para entender a relação entre a taxa de lucro e o tamanho da firma há vários caminhos. Um deles é a decomposição da taxa de lucro nos elementos que a constituem.² A taxa líquida de lucro pode ser decomposta em termos da margem de lucro m , da intensidade do capital r (ou razão capital/produto), do lucro transferido ao capitalista financeiro $1/d$ e do grau de insolvência da firma s . A primeira decomposição pode ser escrita da seguinte forma:

$$\pi = m (1/r) \quad (2)$$

onde m representa a margem de lucro (lucro líquido/faturamento líquido) e r a intensidade do capital por unidade de produto ou receita ($r = \text{capital/faturamento líquido}$). Supondo m constante, a intensidade do capital r varia em sentido oposto à taxa de lucro, isto é, quanto maior a intensidade do capital menor a taxa de lucro. Se $r < 1$, significa que uma unidade do produto pode ser gerada com menos do que uma unidade de capital. Nesse caso, diz-se que a firma é pouco intensiva em capital. Quando $r > 1$, ao contrário do caso anterior, é necessário mais do que uma unidade de capital para obter uma unidade de produto. Nesse caso, a firma será classificada como intensiva em capital. Admitimos também que a margem líquida de lucro está positivamente relacionada à taxa de lucro, ou seja, quanto maior a margem, maior a taxa de lucro. A margem de lucro mostra o lucro por unidade da receita e, por isso, é sempre menor do que 1.

A segunda decomposição da taxa líquida de lucro pode ser expressa da seguinte forma:

$$\pi = (1/d) (1/r) s \quad (3)$$

2 As decomposições da taxa de lucro partem de duas identidades:

$$L/K = L/F \cdot F/K \quad \text{e} \quad L/K = L/JL \cdot F/K \cdot JL/F$$

onde: L = lucro líquido; K = capital total; F = faturamento líquido; JL = juros líquidos.

A razão $1/d$, quando positiva, indica a parte do lucro que o capitalista produtivo transfere para o capitalista financeiro a título de juros. O parâmetro d (lucro/juros líquidos) é um indicador da fragilidade financeira da firma. O grau de insolvência da firma, representado por s (juros líquidos/faturamento líquido), indica o comprometimento do faturamento líquido com o pagamento de juros. Quando $s < 0$, significa que a firma é emprestadora líquida de recursos. De um modo geral, s varia entre 0 e 1 ($0 < s < 1$). Quanto maior o valor de s , maior é o grau de insolvência da firma.

21.2 - A Taxa de Lucro e o Tamanho da Firma

O tamanho da firma pode ser definido em função do faturamento, do número de empregados, do valor adicionado, do patrimônio global ou líquido, ou do ativo fixo, com uma mesma firma podendo ocupar diversas posições. Uma empresa pode ser considerada grande, segundo o ativo fixo e a média em relação ao número de pessoas que emprega. Ou seja, o tamanho da firma é sempre relativo à variável que o define e ao espaço amostral onde é concebido. A escolha do critério depende do objetivo da análise. As variáveis comumente utilizadas para distinguir o tamanho da firma são o faturamento, o número de empregados e o patrimônio global. Do ponto de vista qualitativo, é importante considerar se a firma é independente ou está ligada a um grupo econômico ou financeiro. Idealmente, o tamanho deveria referir-se ao grupo econômico e não a firmas isoladas, mas, muitas vezes, não é possível estabelecer o elo de ligação entre elas.³

Os parâmetros definidores do tamanho da firma variam muito, segundo as instituições. Para o Sebrae, são microempresas aquelas firmas que têm até 20 empregados ou faturamento anual até US\$ 33 mil, enquanto, para o Banco Central, as microempresas são firmas que faturam anualmente até US\$ 354 mil. Segundo a legislação em vigor, microempresa é a firma que apresenta faturamento anual de aproximadamente US\$ 47 mil.⁴ A observação desses parâmetros deixa transparecer que os mesmos são definidos a partir de objetivos muito específicos e com amostras pouco representativas.

Para esta pesquisa foram construídas 13 classes de tamanho da firma, segundo o número de empregados (média mensal do pessoal ocupado), do

3 A coincidência entre propriedade e gestão da empresa e o grau de domínio do mercado são outros dois aspectos importantes na definição do tamanho da firma. Embora importantes, devido às dificuldades operacionais, esses aspectos não foram considerados na definição do tamanho da firma.

4 Segundo a reforma tributária, aprovada em 18/12/91, microempresa é a firma com faturamento anual até 96 mil Ufir ou CR\$ 46.080.000,00 (Ufir = CR\$ 480,00 ou US\$ 47 mil), considerando o dólar comercial de CR\$ 978,40 na data). Essas firmas estão isentas do imposto de renda, caso o sócio tenha uma única fonte de renda.

faturamento e do capital (passivo total).⁵ Contudo, para efeito de síntese dos resultados, as classes de tamanho da firma foram reduzidas a seis: as muito pequenas (classes de 1 a 7); pequenas (8 e 9); médias (10); médias-grandes (11); grandes (12); e, finalmente, muito grandes (13). A Tabela 21.1 apresenta a classificação mencionada para a economia.

Em conjunto, as empresas muito pequenas, pequenas e médias predominam nas atividades do comércio e dos serviços e representam 95% do total do número de empresas, 21,71% do faturamento, 34,8% do pessoal ocupado e 10,7% do capital dos respectivos totais da economia. No comércio, esses percentuais atingem 98,8% do número de empresas, 63,3% do pessoal ocupado, 36% do faturamento e 33,9% do capital dos respectivos totais do comércio.

As empresas muito grandes são em número de 580 e predominam na indústria. Os setores industriais, nos quais prevalecem empresas muito grandes, são: químico (83 empresas), produtos alimentícios (75), metalurgia (53), material de transporte (31), material elétrico e comunicações (29) e mecânica (28). Esses seis setores agregam a metade do número total das empresas muito grandes da economia.

Os resultados deste trabalho mostram uma associação negativa entre a taxa de lucro e o tamanho da firma. A única exceção refere-se às taxas líquidas de lucro segundo o corte do faturamento, com valores menores nos extremos e maiores no centro. Essa relação é invariante em relação aos conceitos e à média da taxa de lucro: as taxas de lucro da firma e do capital, nos conceitos bruto, líquido e operacional, embora apresentem diferenças em relação aos níveis, tendem a cair com o tamanho.

Outra observação diz respeito ao comportamento das taxas de lucro segundo os três conceitos analisados. Verificam-se algumas regularidades entre tendência (e níveis) das taxas de lucro bruta, operacional e líquida. Exceto em algumas classes, em particular a última, as taxas brutas são superiores às operacionais, e estas, às taxas líquidas. Para as firmas muito grandes (classe 13) a inversão da posição relativa da taxa operacional deve-se ao elevado grau de endividamento das empresas desse porte. Também desponta da análise o fato de que as taxas de lucro da firma e do capital são aproximadamente iguais, quando se define o tamanho da firma pelo capital.

Finalmente, cabe assinalar que o comportamento das taxas de lucro é semelhante quando o tamanho da firma é medido através do faturamento ou do pessoal ocupado.

⁵ A metodologia para a construção das classes de tamanho da firma pode ser vista em Portugal (1992, p.51).

TABELA 21.1

A Classificação das Empresas do Brasil segundo Pessoal Ocupado, Faturamento e Capital da Economia

TAMANHO DA EMPRESA	NÚMERO DE EMPREGADOS	% DO TOTAL	FATURAMENTO ^a	% DO TOTAL	CAPITAL ^a	% DO TOTAL	% DO NÚMERO TOTAL DE EMPRESA			
Muito Pequena	1	13	9,5	1	329	4,7	0	42	1,8	65,0
Pequena	14	38	10,1	330	990	6,3	43	528	3,0	20,0
Média	39	133	15,3	991	3.672	11,0	529	2.384	6,0	10,0
Média-Grande	134	266	9,9	3.673	7.527	7,0	2.385	5.506	4,7	2,4
Grande	267	1.546	28,5	7.528	66.053	24,5	5.507	65.436	20,9	2,3
Muito Grande	1.547	68.006	26,7	66.054	18.436.731	46,5	65.437	19.659.086	63,6	0,3

Fonte: Censo Econômico do IBGE - 1985. Tabulação própria.

^aFaturamento e capital em US\$ mil.

Do exposto, é possível concluir que as taxas de lucro, exceto as líquidas, segundo o corte do faturamento, são decrescentes com o tamanho da firma.

As Tabelas 21.2, 21.3 e 21.4 apresentam para a economia as estimativas da equação (1), para as taxas de lucro da firma e do capital, nos conceitos bruto, líquido e operacional, segundo os cortes do capital, faturamento e pessoal ocupado. O teste F (todos os parâmetros iguais a zero) e os testes t de Student apresentam nível de significância de 1% para todas as estimativas. Os parâmetros (K_i, D_i, E_i) representam as taxas médias de lucro para as respectivas classes de tamanho da firma.⁶

Para entender a relação negativa entre a taxa de lucro e o tamanho da firma há vários caminhos. Um deles envolve o conceito de elasticidade do lucro em relação ao capital, definido como a variação do lucro sobre a variação do capital pelo inverso da taxa de lucro ($\epsilon_{LK} = (\Delta L/\Delta K)(K/L)$). Assim, o lucro da empresa aumenta com o tamanho do capital, mas em proporção menor. À medida que a firma cresce, o capital aumenta mais do que o lucro, reduzindo, portanto, a taxa de lucro.

Outra forma de entender a relação negativa entre a taxa de lucro e o tamanho da firma é através da decomposição da taxa de lucro nos elementos que a constituem.⁷ A Tabela 21.5 apresenta as decomposições da taxa líquida de lucro do capital da economia.

Esses parâmetros, visualizados graficamente, nos permitem chegar às seguintes conclusões:

a) há uma relação negativa entre a taxa de lucro π e o tamanho da firma (Gráfico 21.1);

b) a margem de lucro m aumenta com o tamanho da firma (Gráfico 21.2);

c) a relação faturamento/capital $1/r$ diminui com o tamanho da firma (Gráfico 21.3) e mais do que compensa o aumento da margem de lucro. O resultado líquido é a queda da taxa de lucro. A relação faturamento/capital mostra os efeitos conjuntos do grau de utilização e da intensidade do capital;

d) o lucro transferido para os capitalistas financeiros aumenta com o tamanho da firma (Gráfico 21.4);

e) a razão capital/produto r varia inversamente à taxa de lucro π (Gráfico 21.5).

⁶ As classes de tamanho das empresas segundo o capital, faturamento e emprego podem ser vistas em Portugal (1992, p.91-93).

⁷ Procedimento semelhante foi aplicado por Bonelli e Guimarães (1981) no estudo da taxa de lucro e o ciclo económico.

TABELA 21.2

Taxa de Lucro e Tamanho da Firma - Classes de Tamanho segundo o Capital
(Taxas brutas, líquidas e operacionais da firma e do capital)

PARÂMETRO	TAXAS DE LUCRO DA FIRMA				TAXAS DE LUCRO DO CAPITAL					
	BRUTA	T	LÍQUIDA	T	BRUTA	T	LÍQUIDA	T	OPER.	T
K1	2,4581	308,26	0,6340	81,23	2,2617	51,04	0,6984	18,73	1,1561	5,19
K2	1,4503	257,22	0,5768	104,53	1,4153	70,05	0,5689	33,46	0,9730	9,29
K3	1,0699	189,76	0,4839	87,70	1,0619	68,52	0,4814	36,90	0,8499	10,37
K4	0,8907	157,97	0,4377	79,32	0,8867	69,43	0,4363	40,59	0,7876	11,52
K5	0,7840	139,05	0,3969	71,92	0,7815	73,03	0,3960	43,96	0,7279	12,56
K6	0,7138	126,59	0,3738	67,73	0,7124	79,99	0,3735	49,83	0,6847	14,12
K7	0,6579	116,68	0,3597	65,19	0,6559	90,59	0,3591	58,93	0,6606	16,70
K8	0,6054	107,37	0,3407	61,74	0,6035	107,15	0,3399	71,69	0,6170	20,03
K9	0,5660	100,38	0,3243	58,76	0,5626	138,19	0,3227	94,17	0,5729	25,87
K10	0,5094	90,35	0,2956	53,56	0,4968	211,89	0,2890	146,45	0,4842	38,61
K11	0,4256	36,98	0,2430	21,57	0,4210	159,31	0,2405	108,14	0,3810	27,50
K12	0,3384	28,78	0,1938	16,84	0,3197	255,86	0,1844	175,37	0,2474	37,60
K13	0,2243	6,89	0,1361	4,28	0,1451	202,40	0,0860	142,44	-0,1452	-35,89
N,OBS	193092		193092		193092		193092		190678	
R ²	0,2578		0,0179		0,2602		0,1249		0,0342	
Teste F	23317		4339		18788		8504		539	

Fonte: Equação de regressão.

T = estatística t.

TABELA 21.3

Taxa de Lucro e Tamanho da Firma - Classes de Tamanho segundo o Faturamento
 (Taxas brutas, líquidas e operacionais da firma e do capital)

PARÂMETRO	TAXAS DE LUCRO DA FIRMA				TAXAS DE LUCRO DO CAPITAL					
	BRUTA	T	LÍQUIDA	T	BRUTA	T	LÍQUIDA	T	OPER.	T
D1	1,0485	114,19	0,3191	40,57	0,4170	20,35	0,1372	8,39	0,2199	2,29
D2	0,9953	153,29	0,3550	63,84	0,4220	32,50	0,1673	16,14	0,2809	4,55
D3	0,9549	147,07	0,3732	67,10	0,4338	37,16	0,1827	19,61	0,2890	5,23
D4	0,9258	142,59	0,3900	70,12	0,4715	44,19	0,2139	25,11	0,3435	6,88
D5	0,8978	138,28	0,4160	74,80	0,4811	51,39	0,2321	31,06	0,3832	8,65
D6	0,8650	133,22	0,4205	75,62	0,4403	57,28	0,2195	35,77	0,3604	9,78
D7	0,8709	134,14	0,4502	80,96	0,4365	68,27	0,2327	45,59	0,3736	12,39
D8	0,8448	130,11	0,4411	79,32	0,4240	80,21	0,2285	54,15	0,3471	14,13
D9	0,8147	125,48	0,4355	78,31	0,4013	100,70	0,2208	69,42	0,3315	17,90
D10	0,6958	107,16	0,4050	72,82	0,4127	169,37	0,2333	19,97	0,3710	31,18
D11	0,6080	45,88	0,3771	33,22	0,3772	134,25	0,2189	97,59	0,3211	23,71
D12	0,5112	37,76	0,3066	26,44	0,2909	219,80	0,1674	158,48	0,2000	30,65
D13	0,3480	9,20	0,2083	6,49	0,1671	203,61	0,1005	153,40	-0,1233	-28,99
N,OBS	193092		193092		193092		193092		190678	
R ²	0,0158		0,0025		0,1059		0,0478		0,0206	
Teste F	13933		4044		12956		6614		327	

Fonte: Equação de regressão.

T = estatística t.

TABELA 21.4

Taxa de Lucro e Tamanho da Firma - Classes de Tamanho segundo o Pessoal Ocupado
 (Taxas brutas, líquidas e operacionais da firma e do capital)

PARÂMETRO	TAXAS DE LUCRO DA FIRMA				TAXAS DE LUCRO DO CAPITAL					
	BRUTA	T	LÍQUIDA	T	BRUTA	T	LÍQUIDA	T	OPER.	T
E1	1,0208	111,03	0,5270	66,94	0,3118	27,23	0,1988	21,83	0,3332	5,82
E2	0,9735	150,46	0,4988	90,03	0,5122	49,03	0,3143	37,82	0,5834	11,30
E3	0,9394	145,19	0,4646	83,86	0,4524	47,90	0,2720	36,21	0,4814	10,51
E4	0,9688	149,74	0,4639	83,73	0,4022	53,33	0,2414	40,23	0,3592	10,22
E5	0,9598	148,34	0,4374	78,94	0,4942	63,14	0,2923	46,93	0,5156	13,51
E6	0,9415	145,51	0,4092	73,86	0,5116	71,42	0,3028	53,13	0,5619	15,59
E7	0,8965	138,56	0,3812	68,80	0,4015	71,57	0,2296	51,45	0,3750	14,14
E8	0,8173	126,33	0,3482	62,84	0,4779	92,24	0,2738	66,42	0,4688	17,98
E9	0,7584	117,22	0,3275	59,11	0,4512	119,84	0,2651	88,48	0,4568	24,30
E10	0,6536	101,02	0,3061	55,25	0,4081	182,36	0,2396	134,58	0,3779	34,47
E11	0,5425	41,07	0,2481	21,94	0,3385	134,32	0,1980	98,74	0,2859	22,76
E12	0,4502	33,37	0,2126	18,40	0,2632	211,00	0,1484	149,49	0,1167	19,20
E13	0,3905	10,46	0,1792	5,61	0,1582	183,78	0,0917	133,91	-0,1490	-32,90
N _{OBS}	193029		193029		193000		193000		190592	
R ²	0,0224		0,0099		0,1218		0,0708		0,0247	
Teste F	14127		4184		13458		7145		390	

Fonte: Equação de regressão.

T = estatística t.

TABELA 21.5

Decomposição da Taxa Líquida de Lucro do Capital segundo as Classes de Tamanho do Capital

CLASSES	TAXA LÍQUIDA DE LUCRO π COL(1)	MARGEM DE LUCRO m COL(2)	RELAÇÃO FAT/CAP $1/r$ COL(3)	RELAÇÃO JUROS/LUCRO $1/d$ COL(4)	GRAU DE INSOLVÊNCIA s COL(5)	INTENSIDADE DO CAPITAL r COL(6)
1	0,6984	0,054814	12,74207	0,023897	0,001310	0,078480
2	0,5689	0,083723	6,795417	0,030099	0,002520	0,147158
3	0,4814	0,101961	4,721301	0,034122	0,003479	0,211806
4	0,4363	0,117062	3,726939	0,037032	0,004335	0,268317
5	0,3960	0,126436	3,131703	0,042083	0,005321	0,319315
6	0,3735	0,141816	2,633772	0,058940	0,008359	0,379684
7	0,3591	0,158667	2,263216	0,058622	0,009301	0,441849
8	0,3399	0,170300	1,995621	0,073655	0,012544	0,501097
9	0,3227	0,181525	1,777572	0,096711	0,017556	0,562565
10	0,2890	0,191881	1,506213	0,110372	0,021178	0,663917
11	0,2405	0,197649	1,216831	0,139174	0,027508	0,821807
12	0,1844	0,206164	0,894596	0,304493	0,062776	1,117823
13	0,0860	0,188783	0,455315	1,972023	0,372285	2,196283

Fonte: Censo Econômico de 1985.

Nota: $col(1) = col(2) * col(3)$

$col(1) = col(2) / col(6)$

$col(1) = col(4) * col(3) * col(5)$

Vale aqui um comentário sobre a diminuição da relação faturamento/capital em função do crescimento da firma: tal comportamento reflete em parte a estratégia de concorrência entre os capitais. A maior ociosidade do capital nas firmas maiores permite respostas imediatas e, conseqüentemente, ganhos absolutos e relativos de mercado, quando a demanda se expande. Ou seja: a taxa de lucro menor mostra o custo da ociosidade e maior intensidade de capital das firmas maiores.

A elevada intensidade do capital estabelece as chamadas barreiras à entrada e à saída. As barreiras à saída explicam porque as grandes firmas não fecham o seu negócio, apesar da baixa rentabilidade, quando comparadas às menores. A estratégia das firmas maiores tem sido a diversificação e não o abandono da atividade inicial. As firmas menores têm pouco a perder e, por isso, têm mais mobilidade na busca das maiores taxas de lucro da economia.

Quanto às margens de lucro, sabe-se que elas estão associadas às estruturas de mercado. Para as grandes firmas, em geral oligopolistas ou monopolistas, observamos margens de lucro maiores do que para as firmas menores.

Gráfico 21.1
Taxa Líquida de Lucro
 (segundo as classes de tamanho da firma)

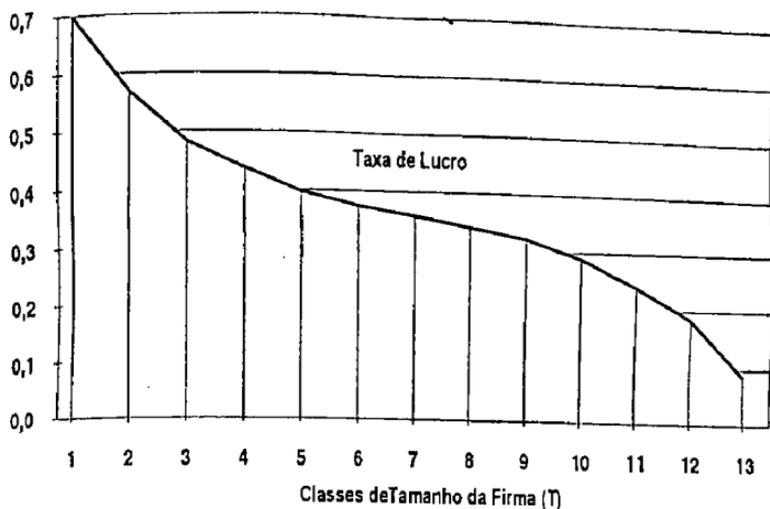


Gráfico 21.2
Margem de Lucro
 (segundo as classes de tamanho da firma)

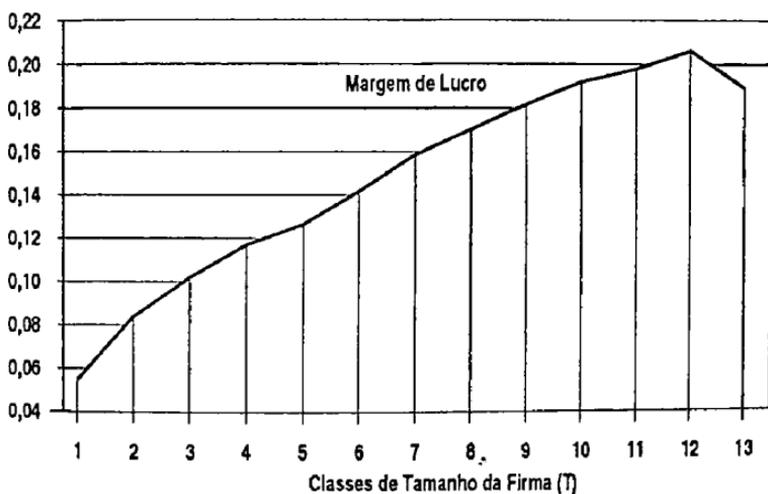


Gráfico 21.3
Relação Faturamento/Capital
 (segundo as classes de tamanho da firma)

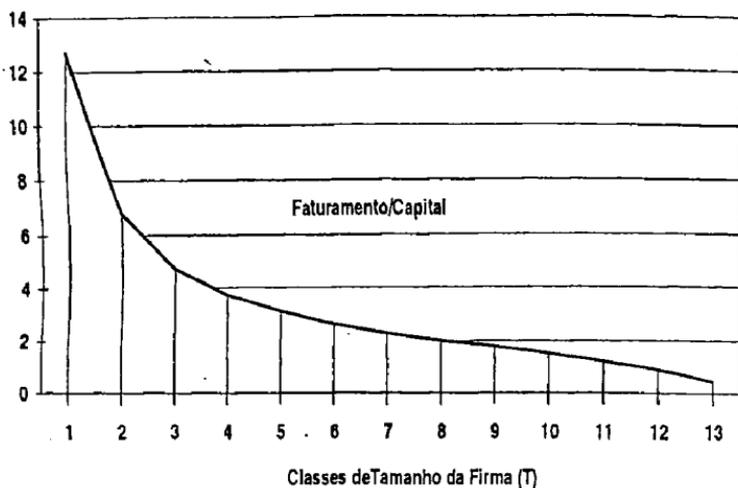


Gráfico 21.4
Lucro Transferido
 (segundo as classes de tamanho da firma)

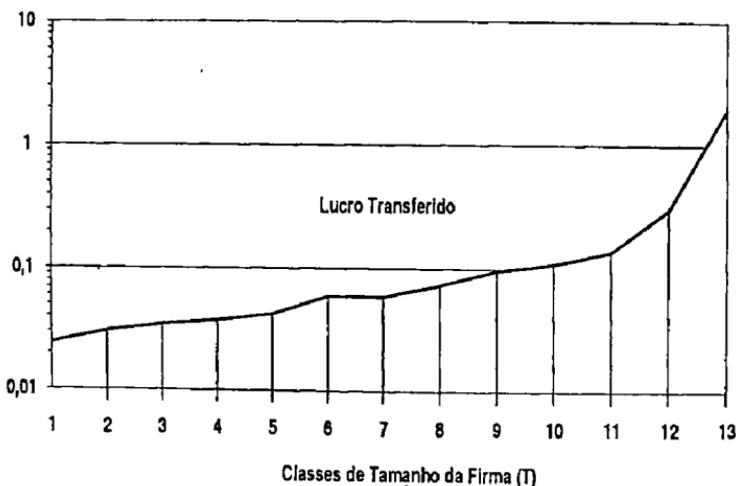
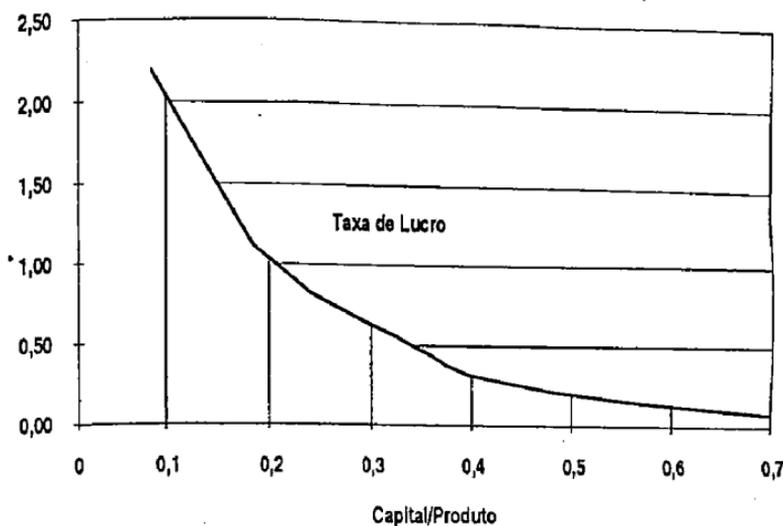


Gráfico 21.5

**Taxa de Lucro e Capital/Produto
(segundo as classes de tamanho da firma)**



Provavelmente isso se deve ao poder das primeiras em fixar os preços dos seus produtos independentemente da demanda.

Quanto ao peso maior dos encargos financeiros nas grandes empresas, há um outro comentário a fazer. As restrições que o mercado financeiro impõe às firmas menores acabam gerando um reflexo positivo no grau de endividamento e, por conseguinte, no volume dos juros em relação aos lucros auferidos.

21.3 - Conclusão

O estudo mostrou que existe uma relação negativa entre a taxa de lucro e o tamanho da firma, isto é, as maiores firmas, embora detenham elevada massa de lucro, realizam taxas de lucro inferiores às firmas menores. Isso reflete a inelasticidade do lucro frente ao capital. Embora as taxas de lucro apresentem diferenças em relação aos seus níveis, em função do conceito adotado (bruto, líquido e operacional), elas mostram a mesma tendência de queda à medida que aumenta o tamanho da firma.

A relação negativa entre a taxa de lucro e o tamanho da firma pode ser vista pelo comportamento das margens de lucro, pela razão capital/produto e pela condição financeira das firmas. Segundo o tamanho da firma, a taxa de lucro está negativamente associada à razão capital/produto e ao volume de juro pago aos capitalistas financeiros e, positivamente, às margens de lucro.

Bibliografia

- BAIN, J.S. *Industrial organization*. 2ª ed. New York: John Wiley & Sons, 1968.
- . Relations of profit rate to industry concentration: american manufacturing, 1936-40. *The Quarterly Journal of Economics*, Aug. 1951.
- . *Barriers to new competition*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1962.
- BAUMOL, W.J. *Business behavior, value and growth*. New York, Harcourt: Brace & World, 1967.
- BONELLI, R. e GUIMARÃES, E.A. Taxas de lucro de setores industriais no Brasil: uma nota sobre sua evolução no período 1973-79. *Estudos Econômicos*, IPE-USP, dez. 1981.
- BRAGA, H.C. *Estrutura de mercado e desenvolvimento da indústria brasileira 1973-75*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1980.
- EPSTEIN, R.C. *Industrial profits in the United States*. New York: National Bureau of Economic Research, 1939.
- HAINES, W.W. The profitability of large-size firms. *Revista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, Apr. 1970.
- HALL, M. e WEISS, L.W. The profitability of large-size firms. *The Review of Economics and Statistics*, v.49, Aug. 1967.
- KALDOR, N. The equilibrium of the firm. *Economic Journal*, v.44, Mar. 1934.
- MCCONNELL, J. Corporate earnings by size of firms. *Survey of Current Business*, v.25, May 1945.
- OSBORN, R.C. Efficiency and profitability in relation to size. *Harvard Business Review*, v.29, Mar. 1951
- PORTUGAL, S.S. *O lucro e a taxa de lucro na economia brasileira*. Rio de Janeiro: UFRJ, 1992 (Tese de doutorado).
- ROBINSON, E.A.G. *The structure of competitive industry*. Chicago: The University of Chicago Press, 1958.
- STEINDL, J. *Small and big business: economic problems of the size of firms*. Oxford: Oxford University Press, 1945.
- STECKLER, H.O. *Profitability and size of firm*. Berkeley: Institute of Business and Economic Research, University of California, 1963.

