

O CRESCIMENTO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS – ALGUMAS CONSIDERAÇÕES SOBRE CAUSAS E EFEITOS

*Agrícola Bethlem

Fatos e hipóteses explicam o crescimento tão menor das empresas brasileiras em relação às americanas.

Facts and hypothesis explain the smaller growth of Brazilian firms in relation to American ones.

PALAVRAS-CHAVE:

Crescimento das empresas, fusões e aquisições, capitalização das empresas.

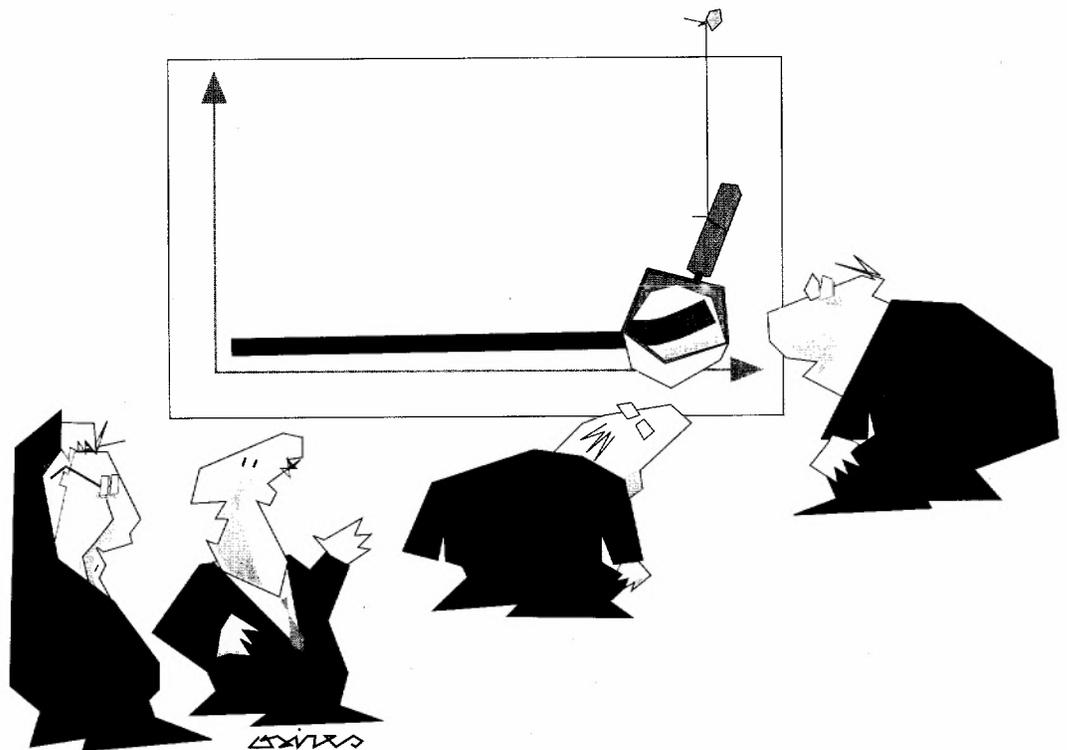
KEY WORDS:

Growth of firms, mergers and acquisitions, capitalization of firms.

O crescimento das empresas pode ser medido pelo aumento do seu patrimônio líquido, do seu ativo total ou do volume de vendas. As principais revistas de negócios produzem anualmente listas das maiores empresas do mundo e de diversos países (Estados Unidos, Inglaterra,

Alemanha etc.). No Brasil várias revistas publicam estas listas (*Exame, Conjuntura Econômica, Balanço Anual*), utilizando critérios diferentes, com predominância para vendas e patrimônio líquido.

No Brasil há sempre uma dificuldade permanente, para a comparação do tama-



*Professor da UFRJ e Chefe da Área de Organizações, Sistemas, Informação e Estratégia da COPPEAD/UFRJ.

nho das empresas de um ano para outro, que é a existência de uma moeda instável, cuja variação é também medida por critérios diferentes (os diversos índices utilizados pelas várias entidades — FGV, IBGE, DIEESE etc. — que acompanham o fenômeno) e provavelmente pouco precisos¹.

Torna-se então difícil fazer comparações válidas.

Temos tentado obter indicações da relação entre o faturamento das empresas brasileiras e americanas com o PIB (Produto Interno Bruto) dos seus países respectivos, e da taxa de crescimento das empresas no período 1966/1983 (trabalho em publicação na COPPEAD), do volume de vendas das empresas brasileiras com o das empresas americanas, e da confirmação para o Brasil da correlação descoberta por Chandler entre ramo de negócio e tamanho das empresas². A conclusão genérica a que chegamos é que o tamanho das empresas no Brasil, relativamente ao ramo de negócios, ao tamanho do PIB e ao estágio de crescimento dos mercados, é muito parecido com o que ocorre nos EUA. Em termos de volume de vendas em dólares, as empresas brasileiras, comparadas às americanas, são muito pequenas (exceto a Petrobrás).

Na COPPEAD, continuam se aperfeiçoando ferramentas de análise para obter um quadro mais preciso desse aspecto das empresas, ao qual se parece emprestar tanta importância. Como Chandler³ mostrou no seu clássico *Strategy and structure*, o crescimento das empresas gerou a necessidade de novas formas de organização (estrutura, controle, direção). Em *The visible hand*, Chandler⁴ lançou outra tese interessante, a de que o crescimento das empresas pela ação dos empresários interferiu de forma significativa no desenvolvimento econômico, político e social dos EUA. Até então a tese predominante era a de que o papel do empresário era de menor significância face a outros fatores de desenvolvimento.

Não cremos que estejamos hoje em condições de reproduzir para o Brasil os estudos de Chandler com a mesma adequação, confiabilidade e sucesso, mas poderemos fazê-lo em alguns anos, se prosseguirmos trabalhando para isso; principal-

mente se mantivermos como objetivo criar condições para que se façam novas pesquisas, na direção mapeada por Chandler.

O presente texto é uma tentativa nesse sentido.

As empresas podem crescer do lado do passivo:

com recursos gerados internamente;
com recursos obtidos externamente.

O primeiro caso ocorre historicamente com bastante frequência no Brasil⁵; porém, gradativamente, com o aumento do número das empresas e da concorrência, é mais difícil que a geração interna de recursos se mostre suficiente para financiar o crescimento. Dessa forma, torna-se muito mais relevante, para o crescimento, pela obtenção de recursos externos.

O crescimento das empresas pode ser medido pelo aumentado seu patrimônio líquido, do seu ativo total ou do seu volume de vendas.

Neste segundo caso, o Brasil apresenta enormes deficiências.

Primeiro, pela inexistência de mercado de capitais desenvolvido, a saber:

as Bolsas brasileiras dão liquidez a um número muito pequeno de ações. Nas Bolsas do Rio e de São Paulo, cerca de 50 ações têm liquidez para transações de mais de US\$ 4.000, aproximadamente um lote mínimo na Bolsa de NY; as Bolsas brasileiras têm volume de negócios muito pequeno, menos de 5% da NYSE; não existe o mercado de balcão (o mer-

1. BETHLEM, A. *A validade das previsões econômicas no Brasil*. Rio de Janeiro: COPPEAD/UFRJ, jun. 1990, 15 p. (Relatório COPPEAD, 235.)

2. _____. *Tamanho das empresas brasileiras* (sua relação com o tipo de controle e ramo de negócio). Rio de Janeiro: COPPEAD/UFRJ, dez. 1986, 44 p. (Relatório COPPEAD, 170.)

3. CHANDLER, A. *Strategy and structure: chapters in the history of the industrial enterprise*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1962, 463 p.

4. _____. *The visible hand: The managerial revolution in American business*. Cambridge, Mass.: Belknap, 1977, 607 p.

5. BETHLEM, A. *Gerência à brasileira*. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1989, cap. 13, p. 197-207. A origem das empresas: os pioneiros.

**No Brasil há sempre
uma dificuldade
permanente, para a
comparação do tamanho
das empresas de um ano
para outro, que é a
existência de uma
moeda instável.**

cado de balcão americano — O.T.C. — tem movimento de cerca de US\$ 100 bilhões/ano); não há vendas significativas de papéis fora dos mercados (colocação direta), como ocorre nos EUA; não se opera com *bonds*, um dos mais importantes instrumentos de crédito das empresas americanas, nem há mercado para eles. Nos EUA vendem-se cerca de US\$ 20 bilhões/ano, de *bonds*. No Brasil as empresas podem emitir e colocar no mercado debêntures, um tipo de *bond* sem o *bond* da garantia real, porém o caminho é acessível apenas a um pequeno número de empresas de grande reputação; não se opera com *commercial paper*.

Segundo, por não poderem as empresas no Brasil contar com créditos a longo prazo. Apenas no sistema BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico Social) existe disponibilidade, quase sempre apenas de financiamentos específicos para a aquisição de equipamentos, e para um reduzido número de empresas.

Terceiro, pela pouca disponibilidade de *venture capital*. Há apenas três firmas ativas nesse mercado, porém com pequeno volume de recursos.

A única alternativa para a obtenção de recursos para financiar expansão ou novos negócios fora do sistema BNDES tem sido a colocação de ações no mercado, também quase inexistente a não ser para um grupo ainda mais restrito de empresas tradicionais. Mesmo essas empresas fazem

muito pouco uso das ações de tesouraria, instrumento quase genérico nos EUA. O quadro geral no Brasil, para a obtenção de recursos para crescer, é de enorme dificuldade.

Quanto aos acréscimos do lado do ativo, as empresas crescem:

por agregação de novas unidades de produção à empresa atual:

* de produtos existentes;

* de novos produtos;

* com ou sem modificações de processo;

por agregação de outra(s) empresa(s) à atual:

* por compra ou incorporação;

* por fusão: quando a empresa atual e a agregada deixam de existir, surgindo uma nova empresa;

* por criação de subsidiária: quando a nova empresa pode ser total ou parcialmente propriedade da atual (neste caso inclui-se as *joint ventures*);

* por *take over*: obtenção do controle da empresa por aquisição de ações de controle no mercado.

Talvez por conhecer o quadro pouco brilhante da disponibilidade de recursos para o crescimento no mercado brasileiro, e as razões estruturais, legais, culturais, psicológicas que dificultam reverter essas tendências, o governo criou na década de 70 o COFIE (Comissão de Fusão e Incorporação de Empresa) órgão destinado a estimular fusões e incorporações entre empresas brasileiras, que poderia promover o crescimento pela utilização de economias de escala, sem necessidade de recorrer ao mercado de capitais. Os resultados da atuação do COFIE foram melancólicos, destacando-se o fracasso na tentativa de fundir os bancos Bradesco e Unibanco.

Apesar do quadro de dificuldades apresentado, algumas empresas brasileiras continuaram a crescer, talvez por terem evitado as dificuldades citadas, obtendo recursos no sistema BNDES, ou mesmo por terem enfrentado as dificuldades colocando debêntures e ações baseadas num prestígio incomum, ou então por terem participado de fusões e aquisições bem-sucedidas.

O que seria a comédia de erros (se não

fosse trágica) do mercado de capitais brasileiro merece um grande e continuado esforço dos estudiosos de História dos Negócios no Brasil, mas está fora do escopo deste trabalho. Por isso vamos verificar apenas se o que ocorreu no Brasil em termos de fusões e aquisições teve importância significativa no crescimento das empresas brasileiras. Antes de examinarmos o mercado de fusões no Brasil, vamos apreciar um pouco da história desse mercado nos EUA e ver se podemos obter algum *insight* que nos permita entender melhor e talvez desenvolver o uso dessa ferramenta no Brasil.

Nos Estados Unidos, a existência de um mercado de compra e fusões de empresas foi bastante importante do ponto de vista do desenvolvimento de estruturas e técnicas de administração, embora sua importância econômica no desenvolvimento do país tenha sido menor do que o usualmente estimado⁶. Ao longo de 75 anos, a atividade de fusões cresceu a uma taxa abaixo de 4% ao ano. Visto que essa taxa é um pouco maior que a de crescimento real do PNB (Produto Nacional Bruto), as fusões não representam uma atividade de importância relativamente maior a longo prazo⁷.

A intensa atividade de fusões e aquisições desenvolvida nos anos 60 nos Estados Unidos foi um importante componente do grande crescimento econômico ocorrido naquele período. Essa onda de atividade foi diferente das duas outras ocorridas anteriormente — a primeira na virada do século e a segunda na década de 20. Na onda dos anos 60 um novo tipo de empresa teve papel fundamental: o conglomerado. Onze das 25 maiores companhias na década de 60 foram classificadas como conglomerados. Essas onze firmas adquiriram mais de 500 empresas entre 1961 e 1968. As adquiridas representaram mais de 92% dos ativos — com base no último ano — das firmas adquirentes nesse período⁸.

A primeira onda ocorreu entre os anos de 1897 a 1902, e apresentou seu pico em 1899. Nesse ano, aproximadamente 1.200

firmas de mineração e de manufatura estiveram envolvidas. Os principais elementos dessa onda foram: a formação de sistemas nacionais de ferrovias, a partir dos sistemas locais e regionais; e a formação de grupos industriais com diversas fábricas, a partir de companhias de uma única fábrica. Por exemplo, a U. S. Rubber Co. e American Can Co. nasceram nesse período⁹.

A segunda onda apresentou um alto nível de atividade durante os anos de 1924 a 1930, e seu pico ocorreu em 1929. Naquele ano foram reportadas mais de 1.250 operações, superiores em número às de 1899. As operações mais frequentes foram as combinações verticais e horizontais de manufaturas, companhias de utilidades públicas e companhias comerciais¹⁰.

O terceiro período, a onda dos anos 60, começou por volta de 1965, quando o nível de operações superou a curva de tendência de longo prazo. O crescimento continuou até 1968, quando mais de 2.500 companhias de mineração e manufatura foram adquiridas. O valor das ações dessas firmas girava por volta de US\$ 20 bilhões. Os agentes mais ativos foram os conglomerados¹¹. Mesmo assim, as 4.400 companhias que desapareceram por fusões durante 1968 formam um número pequeno se comparado às 12.000 desaparecidas por falência, ou às 207.000 novas corporações formadas, o que confirma a pouca importância econômica relativa do fenômeno¹².

O tempo que separou o segundo pico do terceiro foram 39 anos, e o que separou o primeiro do segundo foram 30 anos.

Os picos de fusões e aquisições não ocorreram junto com picos de produção ou de preços de *commodities*, ou na atividade econômica global. De todos os indicadores econômicos, o mais proximamente relacionado com as atividades de *mergers* foram os movimentos nos preços de ações de empresas industriais. Nos picos de todas as ondas de fusões, o mercado de ca-

6. CHANDLER, A., TEDLOW, R.S. *The coming of managerial capitalism*. Homewood, Ill: RD Irving, 1985, 877 p.

7. Idem, *ibidem*.

8. Idem, *ibidem*, p. 737.

9. Idem, *ibidem*, 742.

10. Idem, *ibidem*.

11. Idem, *ibidem*.

12. Idem, *ibidem*.

pitais estava superativo; contudo, houve vários picos do mercado de capitais sem que houvesse picos de *mergers*.

Na extensa literatura sobre fusões e aquisições, três teorias foram propostas para explicar a motivação e os efeitos econômicos desses processos:

Teoria Monopolística: vários observadores viram nas combinações apenas a eliminação de competidores, de forma que as firmas sobreviventes pudessem colher lucros monopolísticos;

Teoria da Promoção de Papéis: outros enfatizaram a predominância de "promotores"¹³ e banqueiros, que promoveriam fusões e aquisições para vender para o público papéis com os preços inflados;

Sendo a economia brasileira predominantemente monopolística, as aquisições podem ter ocorrido dentro da Teoria do Monopólio.

Teoria da Eficiência: outros vêem as fusões e aquisições como uma resposta natural dos homens de negócios a novas oportunidades de reduzir custos, e expandir vendas e lucros, num ambiente competitivo.

Nenhuma delas de *per si* oferece uma explicação satisfatória para os longos períodos de tempo que separam os picos das ondas de fusões e aquisições. Não há razão pela qual a procura dos homens de negócios pelo poder monopolista atinja um clímax a cada 30 ou 40 anos. Os ciclos do mercado de capitais foram bem mais curtos que uma década. O crescimento populacional e as mudanças tecnológicas ocorreram de forma mais ou menos contínua.

Segundo Chandler e Tedlow¹⁴, as ondas

de fusão nos EUA podem ser explicadas pela conjunção infreqüente de duas precondições:

- * uma acumulação de precondições para obtenção de lucros decorrentes de mudanças sociais e tecnológicas básicas, percebidas, mas ainda não exploradas;
- * um mercado de capitais em expansão com uma forte demanda por novos títulos.

Essa hipótese de conjunção, proposta como uma conjectura interessante e não como uma teoria científica, engloba elementos das teorias de "eficiência" e de "promoção de papéis". Afirma que, antes de ocorrer qualquer hiperatividade de fusões, é preciso que exista um número incomum de oportunidades de aumentar os lucros pela combinação de firmas independentes, e uma forte demanda pública pelos novos títulos criados nos processos de fusão. Como essas precondições não coincidem com freqüência no tempo, a hiperatividade de fusão e aquisição é muito menos freqüente que os picos do mercado.

Essa hipótese rejeita a noção de que a obtenção de poder monopolístico seja um motivo importante para as "ondas". Provavelmente foi importante na primeira onda, de 1899, porque as leis antimonopólio não eram impostas então com vigor. Porém, desde a Primeira Guerra Mundial, a Lei de Sherman, a Lei da Comissão Federal de Comércio (*Federal Trade Commission*) e as Leis Antimonopólio estaduais, proibem a formação de combinações que ameacem criar um poder indevido sobre o mercado.

Por que ocorre com pouca freqüência a combinação da percepção, pelos investidores, de um grande número de oportunidades de lucro pelo incremento do tamanho das empresas com uma grande expansão dos mercados de capitais?

A idéia de que "mudança" é a única constante das sociedades modernas já é um clichê. Menos bem entendida é a diferença entre mudanças táticas (pequenas, superficiais) e estratégicas (significativas, estruturais). A maior parte das mudanças táticas se neutralizam umas às outras no correr do tempo; poucas se somam para

13. Indivíduos especializados em "montar" operações com ações de empresas.

14. CHANDLER, A., TEDLOW, R.S. Op. cit.

criar mudanças estratégicas na estrutura da tecnologia e da sociedade. Estas não só levam anos para ocorrer, como há um hiato de tempo entre sua ocorrência e a percepção pelo público de que ocorreram. Muitas delas criam oportunidades de lucro pelo aumento das empresas. No otimismo generalizado de um *boom* do mercado, aproveitam-se oportunidades não percebidas antes, ou oportunidades conhecidas mas antes não financiáveis. Dada a rapidez de comunicação nos mercados financeiros, essas percepções se multiplicam e constituem um clímax, Wall Street entra numa fase de "loucura de fusões e aquisições"¹⁵.

Em seguida esgotam-se as oportunidades, e em decorrência as expectativas financeiras se desfazem. A atividade de fusões e aquisições cai tão depressa quanto subiu. Vários anos se passam antes que outras mudanças estruturais na tecnologia e na sociedade criem uma nova cesta de oportunidades de ganhos pelo aumento de escala. Quando esse novo reservatório de oportunidades se enche, e se torna um fato conhecido pela comunidade financeira e de negócios, a coincidência de um *boom* nos preços dos papéis faz disparar uma nova onda de fusões e aquisições.

São ilustrativos os casos da General Electric Co. e da Westinghouse Electric and Manufacturing Corp. São apresentados, no quadro 1, os números de aquisições de empresas realizadas por essas companhias no período de 1895 a 1920.

Note-se a discrepância entre os dados. De 1921 a 1940, a GE realizou 124 aquisições¹⁶.

Ainda em Chandler e Tedlow¹⁷, são apresentados, no quadro 2, dados de aquisição de alguns grandes conglomerados dos Estados Unidos.

Na indústria americana de laticínios, Müeller pesquisou os seis maiores jornais do setor, de 1948 a 1954, e encontrou 1.061 aquisições¹⁸.

No Brasil não houve significativos *booms* do mercado. Os que ocorreram nas décadas de 60 e de 70 foram *minibooms* que tiveram como efeito principal o crescimento absurdo dos índices P/L¹⁹ (que atingi-

FONTE	GE	WESTINGHOUSE
Nelson	11	8
Weston	9	5
Kemp	43	—
FTC	37	18

COMPANHIA	Nº APROXIMADO DE AQUISIÇÕES (1959-69)
Bendix	16
Borg-Warner	03
Ingersoll-Rand	11
Gulf & Western	45
Lear-Siegler	50
Litton	80
Textron	55

ram valores superiores a 70) de um pequeno número de ações, tendo como consequência a fuga de capitais das Bolsas brasileiras e a involução do mercado de colocação de ações via Bolsa.

Por outro lado, sendo a economia brasileira predominantemente monopolística, as aquisições podem ter ocorrido segundo a Teoria do Monopólio. Temos tido também mais do que a cota aceitável de mudanças estruturais na economia nos últimos vinte anos, porém as oportunidades parecem ter sido menos atraentes do que as ameaças foram assustadoras, criando uma atitude "conservadora" no empresário e um amortecimento do espírito empreendedor.

As fusões e as aquisições poderiam ser um mecanismo ativo e eficaz para o crescimento das empresas, se concomitantemente não tivéssemos um decréscimo de concorrência e uma "promoção de papéis".

Em 1989, as fusões e incorporações representaram 200 operações e, de janeiro a setembro de 1990, 121, contra apenas 36 em 1985, o que indica que o número de aquisições no Brasil já é respeitável, embora muito pequeno quando comparado

15. Idem, ibidem.

16. Idem, ibidem, p. 53.

17. Idem, ibidem, p.758.

18. KEMP, B. A. *Understanding merger activity: assessing the structural effects of acquisitions*. New York: New York Institute of Finance, 1969, 102 p.

19. Relação entre o preço da ação e seu último lucro anual.

ao americano. Ocorre em vários setores da economia e em vários Estados²⁰.

Como se trata de fenômeno recente no Brasil, os volumes anteriores aos anos 80 eram muito pequenos. Não se podem reconhecer ondas como nos EUA, não se podendo também verificar a validade das hipóteses apresentadas por Chandler e Tedlow²¹. Outrossim, não se fazem operações via Bolsa (com poucas exceções) e sim diretamente entre os interessados. Não se usa a emissão de ações como ferramenta operacional, e o processo legal burocrático é extremamente trabalhoso.

Contudo, podem-se identificar grupos bastante ativos como aquisidores, por exemplo:

Votorantim: mais de dez aquisições;
Gerdau: 17 aquisições;
Macedo: seis aquisições, segundo seu proprietário, que afirma ter fechado mais de 30 empresas;
Odebrecht: quatro aquisições;
Caemi: duas aquisições e cinco vendas de companhias entre 1988 e 1991;
Fenícia: sete aquisições;
Bozano Simonzen e Arbi: ambos atuando como *holding* de várias empresas e também na compra de posições minoritárias.

Como as empresas acima, com exceção da Fenícia, operam em mercados com altas barreiras de entrada e a maioria das aquisições reduziu o número de competidores, a explicação pela Teoria Monopolística é a mais provável.

Além dos grupos financeiros (como Itaú, Bradesco, Bamerindus) que cresceram por meio de sucessivas incorporações e fusões e operam num mercado altamente regulado e de altas barreiras de entrada, encontramos também cerca de 60 casos de compra de concorrentes, destacando-se a compra pela Metal Leve da Federal Mogul, sua principal concorrente, passando a primeira a dominar 90% do mercado de

bronzinas. Detectou-se também a entrada de grupos estrangeiros pela aquisição de empresas brasileiras, e a saída de outros grupos estrangeiros pela venda de suas subsidiárias brasileiras.

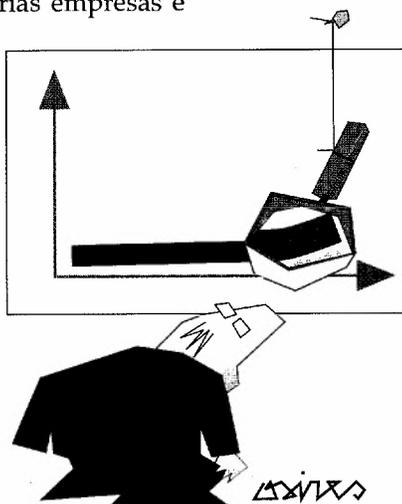
Como Bethlem e Santos²² concluíram em seu estudo, as empresas brasileiras são muito pequenas, considerando-se o seu volume de vendas e comparando-o com o de firmas americanas. Algumas características das empresas e do ambiente brasileiro devem ter limitado o seu crescimento²³ como por exemplo:

ausência de mercado de capitais desenvolvido tanto para ações, como para empréstimos a longo prazo;

* "cultura familiar" das empresas. Sesenta por cento dos grandes grupos são de propriedade de um indivíduo, 90% de um indivíduo ou grupo pequeno de pessoas²⁴. Essa cultura teme a "perda de controle" pelo crescimento. O crescimento do mercado

consumidor americano tornou imperioso o crescimento das empresas, engajadas na competição por "faixas de mercado". A necessidade de volume de recursos para o financiamento desse crescimento mostrou-se maior que a capacidade financeira dos controladores, que tiveram que recorrer ao mercado de capitais mesmo quando com isso perdiam o controle, porque a alternativa era serem aliados

do mercado. Para não perder totalmente o controle, os americanos criaram mecanismos como *voting agreements*, *trusts*, coalizações, eleições cumulativas de diretores etc. No Brasil não ocorreu ainda um crescimento de mercado semelhante ao dos EUA principalmente devido à má distribuição de renda (ou o citado na nota 23).



20. MINADEO, R. *Aquisições de empresas: motivações estratégicas e casos nacionais*. Rio de Janeiro: COPPEAD/UFRJ, 1992, dissertação de mestrado, 331p.

21. CHANDLER, A., TEDLOW, R.S. Op. cit.

22. BETHLEM, A., SANTOS, N. C. *Análise comparativa do tamanho das empresas brasileiras e americanas*. Rio de Janeiro: COPPEAD/UFRJ, mar. 1985, 61 p. (Relatório COPPEAD, 143).

23. Idem, ibidem. "E talvez em decorrência disso tenha limitado o crescimento do nosso PIB (menos de 10% do americano). É uma tese interessante atribuir-se a pequenez do nosso PIB à pequenez das empresas e não o inverso, que parece ser a tese dominante." (Nota 1).

24. BETHLEM, A. *A validade das previsões econômicas no Brasil*. Op. cit., cap. 10.

políticas de empresas oligopolistas. Aumento de preços quando diminui a demanda, pouca preocupação com pesquisa e desenvolvimento de produtos; modelo de desenvolvimento pela "substituição de importações" (parcialmente responsável pelas políticas citadas no item anterior), que parece ter atuado como um limitador de ambições e um inibidor de *marketing*, do refinamento dos métodos de produção e da perseguição de menores custos;

atuação desastrosa do governo:

- * pela manipulação incompetente dos mecanismos de controle econômicos, principalmente no aspecto fiscal, na legislação do mercado de capitais e na das sociedades anônimas;
- * pelo encorajamento e estímulo por tempo muito longo ao modelo de substituição de importações;
- * pelo protecionismo, em parte decorrente do item anterior, que criou uma mentalidade cartorial de reservas de mercado, fechamento das importações, e subsídios, impedindo o desenvolvimento da concorrência;
- * pela atuação como empresário com disponibilidade de recursos infinita, desprezo total pela eficiência e produtividade, e quase impossibilidade de falência;
- * pelos baixos investimentos em educa-

ção e pesquisa, deixando de criar uma massa de indivíduos competentes, e de expandir a massa de conhecimentos existentes sobre as empresas e os negócios do Brasil.

As considerações feitas e os fatos citados nos levam a concluir que há muito a pesquisar. Como fecho deste trabalho, gostaríamos de sugerir algumas pesquisas, visando a verificar:

se o tamanho das empresas brasileiras, em relação ao tamanho de sua economia, é semelhante ao das empresas americanas em relação à economia americana e ao de empresas de outros países em relação a suas economias²⁵;

se o crescimento agregado das empresas brasileiras foi inferior ou superior ao da economia como um todo, o que indicará a importância relativa das empresas na economia brasileira. Os resultados também poderiam ser comparados com os obtidos em pesquisa semelhante em outros países;

se o crescimento das maiores empresas brasileiras no tempo foi inferior ou superior ao PIB e se foi comparável ao crescimento relativo ao PIB das empresas de outros países, e se esse crescimento indica maior ou menor concentração industrial²⁶.

Enquanto não se concretizam as pesquisas sugeridas, algumas ações poderiam ser iniciadas para acelerar o crescimento das empresas brasileiras.

A mudança de governo, no início de 1995, trouxe ao Brasil o primeiro ingrediente para o crescimento de suas empresas: a esperança. A esperança desaparecera depois de um presidente levado por Deus, um substituto anódino e de um santo guerreiro que era cúmplice do dragão da maldade.

O segundo ingrediente seria o dinamismo do empresariado nacional. Estimulá-lo pela imediata adoção de incentivos ao enriquecimento dos brasileiros menos ricos e à competição entre os mais ricos. Isto significa substituição do fiscal perseguidor e corrupto por assessores fiscais trabalhando em conjunto com o SEBRAE (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo), formalizando uma parte de

nossa hoje enorme economia informal, em troca de assistência técnica, administrativa e fiscal por parte do governo taxador (para o que será necessária uma urgente alteração da legislação fiscal para a micro e a pequena empresas) e a eliminação total de privilégios, subsídios e incentivos às empresas maiores (e criação de legislação *antidumping*).

O terceiro ingrediente seria o maior conhecimento da empresa e dos executivos brasileiros. Este pode ser aumentado pela introdução na legislação fiscal de incentivos para aumentar o auxílio às escolas de pós-graduação em economia e administração para produzirem mais pesquisas.

Outras providências tornar-se-ão óbvias após pesquisar-mos.

0950101

25. As comparações com os Estados Unidos são sempre mais fáceis pela abundância e acessibilidade de informações.

26. Atualmente essas pesquisas estão sendo desenvolvidas na área de estratégia do COPPEAD.