

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/242260686>

# MUDANÇA ESTRUTURAL NAS EMPRESAS E GRUPOS LÍDERES DA ECONOMIA BRASILEIRA NA DÉCADA DE 90

Article

CITATIONS

3

READS

166

1 author:



David Kupfer

Federal University of Rio de Janeiro

42 PUBLICATIONS 928 CITATIONS

SEE PROFILE

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:



Projeto do Livro Economia Industrial, fundamentos e práticas no Brasil, coordenado por David Kupfer e Lia Hasenclever. Primeira edição 200, segunda edição 2013 [View project](#)

**MUDANÇA ESTRUTURAL NAS EMPRESAS E GRUPOS LÍDERES**  
**DA ECONOMIA BRASILEIRA NA DÉCADA DE 90**

**DAVID KUPFER**

**DEZEMBRO DE 2001**

# **MUDANÇA ESTRUTURAL NAS EMPRESAS E GRUPOS LÍDERES** **DA ECONOMIA BRASILEIRA NA DÉCADA DE 90**

DAVID KUPFER<sup>1</sup>  
DEZEMBRO DE 2001

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>NOTAS METODOLÓGICAS .....</b>	<b>2</b>
<b>3</b>	<b>ANÁLISE TRANSVERSAL .....</b>	<b>5</b>
<b>3.1</b>	<b>EVOLUÇÃO DA COMPOSIÇÃO SETORIAL DAS RECEITAS.....</b>	<b>5</b>
<b>3.2</b>	<b>EVOLUÇÃO DA COMPOSIÇÃO DAS RECEITAS POR ORIGEM DO CAPITAL .....</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>ANÁLISE DE CONCENTRAÇÃO E LIDERANÇA.....</b>	<b>12</b>
<b>4.1</b>	<b>ANÁLISE DA CONCENTRAÇÃO .....</b>	<b>12</b>
<b>4.2</b>	<b>ANÁLISE DE LIDERANÇA.....</b>	<b>16</b>
<b>5</b>	<b>CONCLUSÃO .....</b>	<b>18</b>
<b>6</b>	<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>19</b>

## ÍNDICE DE TABELAS E GRÁFICOS

TABELA 1:	CLASSIFICAÇÃO SETORIAL ADOTADA.....	4
TABELA 2:	NÚMERO DE EMPRESAS NA AMOSTRA POR SETOR E ORIGEM DO CAPITAL.....	5
TABELA 3:	EVOLUÇÃO DA COMPOSIÇÃO SETORIAL (EXCLUSIVE SF).....	6
TABELA 4:	COMPOSIÇÃO DAS RECEITAS SEGUNDO ORIGEM DO CAPITAL POR SETOR....	10
TABELA 5:	PERFIL SETORIAL POR ORIGEM DO CAPITAL (EXCLUSIVE SF).....	11
TABELA 6:	20 MAIORES EMPRESAS NÚMERO E <i>MARKET-SHARE</i> POR SETOR DE ATUAÇÃO (EX-SF) .....	17
TABELA 7:	20 MAIORES EMPRESAS NÚMERO E <i>MARKET-SHARE</i> POR ORIGEM DO CAPITAL (EX-SF) .....	17
GRÁFICO 1:	EVOLUÇÃO DA COMPOSIÇÃO DAS RECEITAS DAS EMPRESAS LÍDERES (EXCLUSIVE SETOR FINANCEIRO) POR ORIGEM DO CAPITAL.....	8
GRÁFICO 2:	EVOLUÇÃO DO ÍNDICE DE HERFINDAHL POR SETOR.....	14
GRÁFICO 3:	EVOLUÇÃO DO ÍNDICE DE HERFINDAHL POR ORIGEM DO CAPITAL.....	16

---

<sup>1</sup> Professor e Coordenador do Grupo de Indústria e Competitividade (GIC) do Instituto de Economia da UFRJ.

## **MUDANÇA ESTRUTURAL NAS EMPRESAS E GRUPOS LÍDERES** **DA ECONOMIA BRASILEIRA NA DÉCADA DE 90**

### **1 INTRODUÇÃO**

A economia brasileira passou por mudanças significativas durante a década de 1990. Os processos de liberalização financeira, abertura comercial, estabilidade de preços e privatização mudaram radicalmente o marco institucional do país, moldando novas condutas e redefinindo os padrões de desempenho dos principais agentes econômicos. Tal redefinição foi, também, influenciada pela dinâmica da concorrência empresarial e pelo reposicionamento do Brasil nas estratégias de divisão internacional do trabalho intra-filiais das empresas transnacionais. Todos esses fatores são reconhecidos pela totalidade dos economistas como as principais causas da reestruturação ocorrida no período.

Menos consensual, no entanto, é a avaliação que os mesmos economistas fazem da extensão alcançada pelo processo de reestruturação industrial na década de 90. Alguns insistem que o acirramento da competição eliminou empresas e setores menos capacitados, levando ao fortalecimento do setor produtivo. Para esses analistas, setores e empresas sobreviventes tornaram-se mais robustos e aptos a enfrentar a concorrência internacional (Mendonça de Barros e Goldenstein, 1997; Franco, 1999; e Moreira, 1999, dentre outros). Outros avaliam que comportamentos defensivos adotados por grande número de empresas, baseados em estratégias de redução de custos minimizadoras de investimentos, propiciaram uma sobrevida às empresas menos competitivas às custas de uma redução do potencial de expansão da produção a longo prazo (Ferraz, Kupfer e Haguener, 1996; Coutinho, 1997 e Laplane et alli, 2000, dentre outros). Ademais, a abertura comercial e financeira teria ampliado as assimetrias competitivas entre empresas locais e estrangeiras, tornando as primeiras mais vulneráveis a aquisições por parte das segundas, desincentivando também por essa via a realização de investimentos de maior prazo de maturação.

Esse relatório dedica-se à análise das transformações estruturais ocorridas no setor produtivo brasileiro na década de 90, tomando como base o conjunto das empresas líderes de setores industriais e de serviços. A preocupação central é descrever a evolução da estrutura produtiva em termos de setores e origens do capital, visando reunir elementos para o exame dos impactos dos ajustes macroeconômicos sobre o desempenho empresarial.

O foco do estudo é a análise da evolução recente do conjunto formado pelos grupos econômicos e empresas líderes no Brasil estruturada em sete setores de atividades - construção civil, indústrias produtoras de *commodities*, indústrias produtoras de bens de maior conteúdo tecnológico; indústrias tradicionais; serviços financeiros; serviços de infra-estrutura e outros serviços - e três origens do capital - estatal, multinacional e

nacional.

Especial ênfase é conferida à evolução do *market-share* das empresas líderes, isto é, ao valor das receitas de cada empresa em relação à receita total da amostra. Como é estabelecido na literatura correlata, valores absolutos e variações do *market-share* das empresas podem ser interpretadas como indicadores de competitividade microeconômica em um determinado mercado. Nesse marco analítico, a competitividade é vista como um desempenho - a competitividade revelada, expressa justamente pela estrutura do *market-share* e sua evolução no tempo<sup>2</sup>.

O relatório está organizado em quatro seções além dessa introdução. A próxima seção registra algumas notas metodológicas a respeito da construção do banco de dados e do tratamento dado às estatísticas utilizadas. A seção 3 apresenta a análise transversal, comparando a estrutura de participação na receita global das empresas líderes dos diversos setores e origens do capital nos anos de 1991, 1996 e 1999, selecionados para o estudo. A quarta seção examina a evolução da concentração industrial e da liderança no período. Finalmente, a conclusão pontua as principais transformações estruturais sugeridas pelas análises realizadas.

## 2 NOTAS METODOLÓGICAS

O estudo empírico é baseado em informações sobre as maiores empresas e grupos econômicos brasileiros, publicadas no Balanço Anual da Gazeta Mercantil. Esses dados alimentaram uma base de dados construída especificamente para esse estudo. As opções metodológicas realizadas na construção da base de dados são explicadas a seguir.

Os anos selecionados para a construção do “banco de dados empresas” foram 1991, 1996 e 1999. A escolha desses anos busca reproduzir as duas fases experimentadas pelo processo de fusões e aquisições, ou seja, a predominância, até 1996, de transações na indústria de transformação, e no segmento de serviços, de 1997 em diante. Coincidentemente, esses anos demarcam também os dois períodos diferentes do processo de privatização, o primeiro direcionado à venda de empresas da indústria de *commodities* e o segundo voltado para os setores de infra-estrutura.

A variável escolhida para medida de tamanho das empresas foi a receita operacional bruta. A principal razão que justifica a escolha feita é a melhor qualidade desse dado do que o disponível para patrimônio líquido. Enquanto nas atividades industriais a receita operacional bruta é uma medida adequada de tamanho das empresas, isso já não ocorre no caso de empresas financeiras, para as quais essa variável corresponde às receitas da intermediação financeira, muito sensíveis às taxas de juros e de inflação de cada momento.

Nunca é demais lembrar que a utilização da receita operacional bruta introduz distorções

---

<sup>2</sup> Veja-se a esse respeito Haguenaer (1991) entre outros.

na comparação entre as receitas das empresas financeiras e as demais empresas. No caso brasileiro, em especial no ano de 1991 quando a inflação era ainda muito elevada, o tamanho das empresas financeiras aparece sobre-estimado. Em vista desse problema, para fins de compilação dos dados foi definida uma agregação denominada Ex-SF, que exclui o setor financeiro.

As empresas foram enquadradas em setores de atividades de acordo com uma classificação setorial específica, apresentada na Tabela 1. A classificação foi estruturada em três classes – Construção Civil, Indústria e Serviços. As duas últimas classes foram divididas em três setores: indústria de commodities (IC); indústria intensiva em tecnologia (ID) e indústria tradicional (IT) e serviços de infra-estrutura (SP); serviços financeiros (SF) e outros serviços (SS), respectivamente. Em razão de problemas na base de dados da Gazeta Mercantil, associados à apuração da receita operacional das empresas financeiras, dividiu-se a análise em dois conjuntos – um sem setor financeiro e outro com setor financeiro isoladamente

Para a classificação setorial das empresas na tipologia proposta adotou-se a regra de predominância. No caso de grupos econômicos mais diversificados, essa opção é bastante distante da ideal, que seria considerar em separado as receitas obtidas em cada setor. Os dados disponíveis, no entanto, não são compatíveis com esse tipo de tratamento.

A origem do capital das empresas foi definida pelas características do controlador. Apenas três origens do capital foram consideradas: Estatal (E), Multinacional (M) e Privada Nacional (N)<sup>3</sup>, sem se levar em consideração a existência de empresas de capital misto. Para a maioria das empresas, a informação contida no Balanço Anual era suficiente para essa caracterização. Para as demais empresas foi feita uma pesquisa específica visando identificar a nacionalidade do capital controlador.

Para a montagem da amostra foram selecionadas todas as empresas registradas nos Balanços anuais da Gazeta Mercantil nos anos de 1991, 1996 e 1999 que apresentaram receita média dos três períodos maior que US\$ 35 milhões. A amostra de empresas líderes é descrita na Tabela 2. Pode-se verificar que o número total de empresas é de 324 empresas em 1991, 396 empresas em 1996 e 365 empresas em 1999. Dessas, 190 aparecem nos 3 anos, 140 aparecem em dois anos e cerca de 160 aparecem em apenas um ano.

Cabe observar que o número total de empresas na amostra, considerando-se o conjunto formado pelos 3 anos, ultrapassa a casa de 500. A variação do número de empresas líderes ocorrida de ano para ano deve ser atribuída a uma série de razões, algumas das quais são esperadas enquanto outras decorrem de problemas típicos da fonte de informação utilizada.

---

<sup>3</sup> Ao longo do relatório, referida simplesmente como Nacional

TABELA 1:  
CLASSIFICAÇÃO SETORIAL ADOTADA

GERAL	CLASSES	SETORES	PRINCIPAIS GÊNEROS
Ex-SF	CC	CC Construção Civil	Construção
	I	IC Indústria de Commodities	Materiais de Construção Metalurgia e Siderurgia Mineração Celulose e Papel Petróleo, Gás e Refino Químico e Petroquímico
		ID Indústria Difusora de Tecnologia	Equipamentos Eletro-eletrônicos Material de Transportes Farmacêutico Maquinaria
		IT Indústria Tradicional	Alimentos e Bebidas Borracha e Plásticos Impressão e Edição Têxtil, Vestuário e Calçados Móveis
	S	SP Serviços de Infra-estrutura	Distribuição de Gás e Água Geração e Distribuição de Energia Elétrica Distribuição de Derivados de Petróleo Telecomunicações
		SS Outros Serviços	Comércio Atacadista Comércio Varejista Propaganda, Rádio e Televisão Serviços Profissionais
SF	SF	SF Serviços Financeiros	Bancos Comerciais Seguros

Dentre as razões esperadas estão as diferenças de dinamismo entre empresas, a entrada de novas empresas e o fechamento de outras ou, ainda, a ocorrência de fusões e aquisições ou desmembramentos de empresas existentes. Nesses casos, a flutuação do número de empresas líderes é justamente o que se quer identificar na análise

Entretanto, em certos casos, empresas entram ou saem da amostra devido apenas a falhas ou imprecisões no registro das informações. Estão nessa situação empresas que não divulgaram o balanço a tempo de serem incluídas na publicação ou, ainda, empresas que, em função de mudanças nas suas políticas corporativas ou dos critérios utilizados pela publicação ao longo do período analisado, tiveram seus balanços desmembrados ou

incorporados aos dos grupos econômicos controladores<sup>4</sup>. Nesses casos, evidentemente, não há como controlar adequadamente as distorções porventura introduzidas na análise

TABELA 2:  
NÚMERO DE EMPRESAS NA AMOSTRA POR SETOR E ORIGEM DO CAPITAL

SETOR	1991				1996				1999			
	E	M	N	Total	E	M	N	Total	E	M	N	Total
CC			15	15	1		12	13			9	9
IC	12	32	45	89	1	40	52	93	2	36	44	82
ID	1	27	22	50		38	28	66	1	42	16	59
IT		12	34	46		21	44	65		17	33	50
SF	13	7	24	44	15	11	29	55	14	16	20	50
SP	40	4	6	50	49	5	10	64	41	13	14	68
SS	3	3	24	30	8	3	29	40	9	7	31	47
<b>Total</b>	<b>69</b>	<b>85</b>	<b>170</b>	<b>324</b>	<b>74</b>	<b>118</b>	<b>204</b>	<b>396</b>	<b>67</b>	<b>131</b>	<b>167</b>	<b>365</b>

Nota: **Setores:** CC – Construção Civil; IC - Indústria de *Commodities*; ID - Indústria Difusora de Tecnologia; IT - Indústria Tradicional; SP - Serviços de Infra-estrutura; SS - Outros Serviços; SF - Serviços Financeiros

**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

Fonte: Banco de Dados da Pesquisa

Para a análise do grau de concentração setorial foi utilizado o índice de Herfindahl-Hirschmann, que consiste do somatório dos quadrados dos valores referentes ao *market-share* de cada empresa<sup>5</sup>. Esse índice é comumente utilizado como medida de concentração embora, como registrado na literatura correlata, pode dar margem a certas ambiguidades de interpretação. Cabe registrar que, no caso específico da presente pesquisa, foram também calculados as razões de concentração CR4, CR5 e CR10 (que equivalem, respectivamente, ao *market-share* acumulados das 4, 5 e 10 maiores empresas do setor). Em linhas gerais, esses índices mostraram resultados semelhantes aos gerados pelo índice de Herfindahl-Hirschmann, razão pela qual considerou-se ocioso apresentá-los. A análise de liderança limitou-se a considerar setores de atuação e origens do capital das 20 maiores empresas líderes em cada um dos anos cobertos pela pesquisa.

### 3 ANÁLISE TRANSVERSAL

#### 3.1 EVOLUÇÃO DA COMPOSIÇÃO SETORIAL DAS RECEITAS

Confirmando resultados obtidos em outros estudos (por exemplo, Kupfer, 1998), não se

<sup>4</sup> Para diversas empresas foi possível corrigir o problema reagregando *a posteriori* as receitas das subsidiárias. Não foi possível, obviamente, determinar quantas empresas “escaparam” dessa crítica, razão pela qual não há como estimar a representatividade dessas no conjunto.

<sup>5</sup> O valor máximo para o índice de Herfindahl-Hirschman é a unidade, correspondente a um mercado formado por uma única empresa (um monopólio). Em estruturas muito pulverizadas, a medida se aproxima de zero.



constatou mudança acentuada na distribuição setorial das receitas das empresas líderes ao longo da década de 90. Serviços de infra-estrutura e indústria de *commodities* mantiveram-se em toda o período como os dois setores de maior peso na estrutura da receitas, apresentando até mesmo um ligeiro crescimento entre 1991 e 1999. Destaca-se a significativa queda do setor de construção civil, que se reduziu a cerca de 1/5 do seu tamanho relativo ao início da década. O *market-share* perdido pela construção civil distribuiu-se de modo uniforme pelos demais setores. A indústria difusora de tecnologia apresentou um crescimento importante no período, passando de 14,5% para 18,0% enquanto a indústria tradicional expandiu o *market-share* de 11,8% para 13,7% entre 1991 e 1996 mas recuou para apenas 10,4% das receitas totais em 1999. Outros serviços mantiveram sua participação praticamente inalterada no período. É interessante observar que no sub-período 1991-1996 houve um crescimento do *market-share* da indústria um pouco mais acentuado que o experimentado pelo conjunto dos setores de serviços. Já no sub-período 1996-1999, deu-se o oposto, com as empresas líderes do setor serviços avançando sobre a participação das empresas industriais.

TABELA 3:  
 EVOLUÇÃO DA COMPOSIÇÃO SETORIAL (EXCLUSIVE SF)

	em %		
Setor	1991	1996	1999
CC	12,8	3,6	2,8
<b>Indústria</b>	<b>50,4</b>	<b>58,2</b>	<b>55,2</b>
IC	24,1	25,4	26,8
ID	14,5	19,1	18,0
IT	11,8	13,7	10,4
<b>Serviços</b>	<b>36,8</b>	<b>38,2</b>	<b>41,8</b>
SP	25,8	25,8	29,5
SS	11,0	12,4	12,3
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Nota: **Setores:** CC – Construção Civil; IC - Indústria de *Commodities*; ID - Indústria Difusora de Tecnologia; IT - Indústria Tradicional; SP - Serviços de Infra-estrutura; SS - Outros Serviços; SF - Serviços Financeiros

**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

Fonte: Banco de Dados da Pesquisa

### 3.2 EVOLUÇÃO DA COMPOSIÇÃO DAS RECEITAS POR ORIGEM DO CAPITAL

- **Evolução do Total da Amostra**

Ao contrário da distribuição setorial, a composição das receitas segundo origem do capital sofreu uma profunda transformação no período analisado. Como pode ser observado no Gráfico 1, o *market-share* das empresas líderes estatais, multinacionais e nacionais mostraram a seguinte evolução:

- Estatais – reduziram muito a participação de 44,6% em 1991 para 24,3% em 1999, com a maior parte dessa queda (15,2 pontos percentuais) tendo ocorrido no primeiro sub-período (1991-1996) e apenas uma menor parte (5,3 pontos percentuais) no segundo sub-período (1996-1999).
- Multinacionais – cresceram a participação de modo intenso de 14,8% para 36,4% entre 1991 e 1999, de forma relativamente homogênea nos dois sub-períodos (11,6 e 10 pontos percentuais, respectivamente)
- Nacionais – mantiveram a participação quase inalterada entre 1991 e 1999, (40,6% e 39,3% respectivamente), embora tenham apresentado um pequeno crescimento no primeiro sub-período (3,5 pontos percentuais) e uma queda ligeiramente superior no segundo sub-período (4,8 pontos percentuais).

O cruzamento desses dados permite concluir que a mudança na composição por origem do capital do conjunto de empresas líderes percorreu um processo em duas etapas.

- Na primeira etapa, correspondente ao sub-período 1991-1996, houve transferência de receita das empresas estatais para as empresas privadas, independentemente da nacionalidade. É a etapa da desestatização
- Na segunda etapa, correspondente ao sub-período 1996-1999, houve transferência de receita das empresas nacionais, independentemente da natureza pública ou privada, para as empresas multinacionais. É a etapa da desnacionalização.

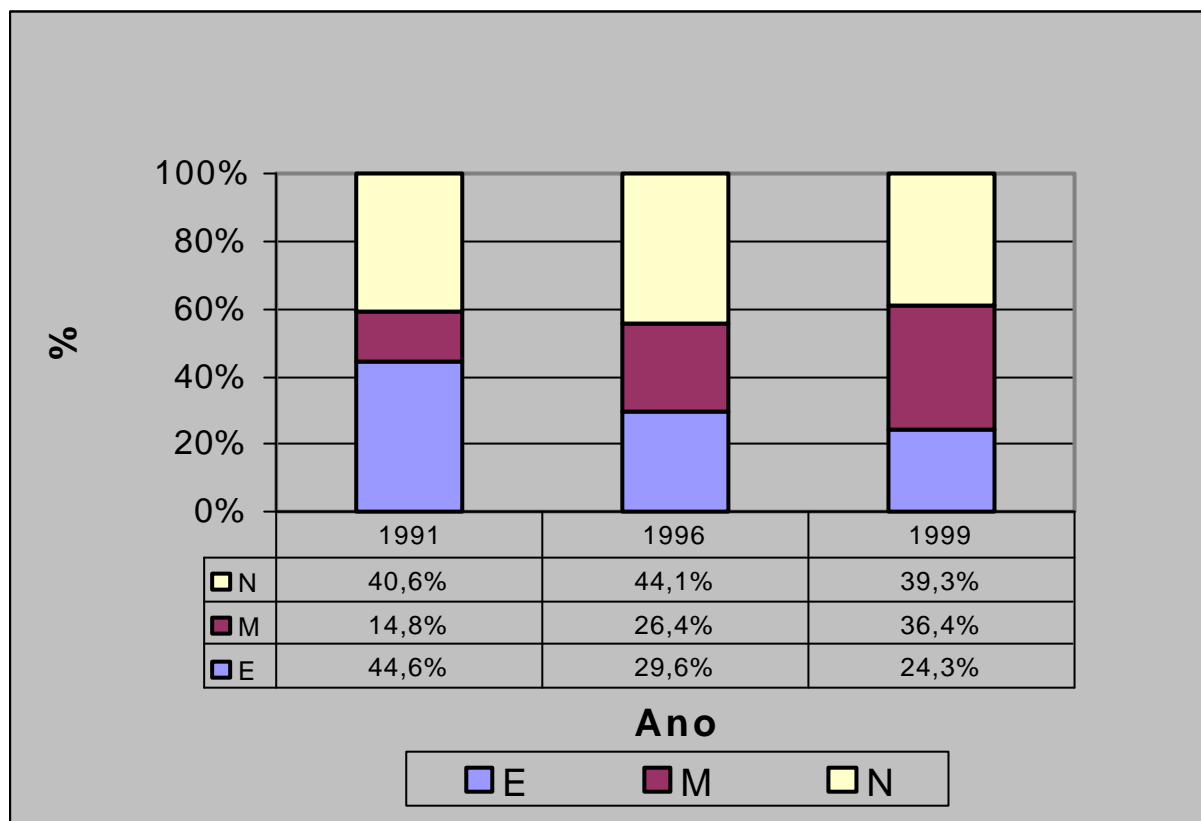
### • **Evolução Setorial**

Nessa seção, discute-se a evolução da distribuição das receitas das empresas líderes segundo a origem do capital para os diversos setores da indústria e dos serviços. Os dados estão sintetizados na Tabela 4.

Inicialmente, na construção civil, a totalidade das receitas eram e permaneceram sendo obtidas por empresas de capital privado nacional, não tendo havido portanto nenhuma modificação estrutural em relação à origem do capital das empresas líderes.

**GRÁFICO 1:**  
**EVOLUÇÃO DA COMPOSIÇÃO DAS RECEITAS DAS EMPRESAS LÍDERES**  
**(EXCLUSIVE SETOR FINANCEIRO) POR ORIGEM DO CAPITAL**

Ex-SF



Nota: **Setores:** CC – Construção Civil; IC - Indústria de *Commodities*; ID - Indústria Difusora de Tecnologia; IT - Indústria Tradicional; SP - Serviços de Infra-estrutura; SS - Outros Serviços; SF - Serviços Financeiros

**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

Fonte: Banco de Dados da Pesquisa

Na indústria de *commodities*, ao contrário, como resultado do programa de desestatização implementado pelo governo brasileiro na primeira metade da década de 90, verificou-se uma significativa troca de propriedade das empresas líderes do setor. As empresas estatais, que representavam cerca de 42% das receitas do setor em 1991, viram sua participação declinar para menos de 22,6% já em 1996, quando das 12 empresas pré-existentes, restava apenas a Petrobrás. A pequena elevação que ocorreu entre esse ano e 1999 (de 22,6% para 25,8%) deveu-se basicamente ao grande dinamismo apresentado pelo setor petróleo no período. O declínio das empresas estatais correspondeu ao incremento da participação das empresas nacionais que passaram de 36,5% para quase a metade da receita do setor em 1996, situação que não se sustentou no período seguinte. Em paralelo, é interessante registrar que as empresas multinacionais avançaram bastante na produção de *commodities*, e chegaram a 1999 com um *market-share* bem próximo ao das empresas nacionais.

Na indústria difusora de tecnologia, a década de 90 foi um período de ratificação da

crescente hegemonia do capital estrangeiro. As empresas multinacionais, que já controlavam 60% das receitas do setor em 1991, evoluíram continuamente no período, atingindo um *market-share* superior a 86% em 1999. Em contrapartida, a participação das empresas nacionais recuou de cerca de 40% em 1991 para 24,4 % em 1996 e 13,1% em 1999, revelando a perda de competitividade das mesmas. O Estado, cuja participação em 1991, através da Embraer, limitava-se a menos de 1% das receitas totais em 1991, retirou-se completamente do setor.

Também na indústria tradicional constatou-se um avanço das empresas multinacionais. Essas empresas, que representavam pouco mais da metade das receitas obtidas pelas empresas nacionais em 1991, terminaram a década praticamente em pé de igualdade com o capital local.

Em síntese, a evolução da composição das receitas das empresas líderes industriais de acordo com a origem do capital mostrou um padrão no qual as empresas multinacionais ampliaram o *market-share* de 36% em 1991 para 53,5% em 1999. Esse aumento deu-se de forma diferenciada nos dois sub-períodos analisados: entre 1991 e 1996, o grande crescimento das empresas multinacionais industriais (mais de 12 pontos percentuais de aumento de market share) deu-se em paralelo a uma grande contração do *market-share* das empresas estatais (cerca de 10 pontos percentuais) e a manutenção do *market-share* das empresas nacionais. No segundo sub-período, a expansão das empresas multinacionais foi um pouco menos marcante (aumento de 5 pontos percentuais no *market-share* de 1996 para 1999) e ocorreu totalmente às custas da perda de participação das empresas nacionais na geração de receitas na indústria.

Passando para a análise dos setores de serviços, verifica-se uma maior diversidade de situações. Nos serviços financeiros, a transferência de *market-share* deu-se de empresas estatais para privadas mas de forma marcadamente distinta nos sub-períodos analisados: para empresas nacionais no primeiro (1991-1996) e multinacionais no segundo (1996-1999). Já nos serviços de infra-estrutura, a redução do peso das empresas estatais ocorreu somente no segundo sub-período, tendo implicado transferência de *market-share* tanto para empresas nacionais como estrangeiras, embora com um pouco mais de intensidade para as segundas. Finalmente, nos outros serviços, setor em que a participação estatal era pouco relevante, houve forte avanço das empresas multinacionais (cerca de 10 pontos percentuais em cada sub-período) mas não a ponto de retirar das empresas nacionais a posição de domínio exercida ao longo da década.

Esses dados mostram que a desestatização dos serviços de infra-estrutura abriu espaços suficientes para o crescimento tanto dos capitais nacionais quanto dos estrangeiros. Nos serviços financeiros, ao contrário, o crescimento das empresas estrangeiras, concentrado no segundo sub-período, deu-se às custas da redução do peso das empresas nacionais.

TABELA 4:  
COMPOSIÇÃO DAS RECEITAS SEGUNDO ORIGEM DO CAPITAL POR SETOR

Setor	Ano	E	M	N
CC	1991	0,0	0,0	100,0
	1996	0,0	0,0	100,0
	1999	0,0	0,0	100,0
<b>Indústria</b>				
IC	1991	42,4	21,2	36,5
	1996	22,6	29,4	47,9
	1999	25,8	33,1	41,1
ID	1991	0,8	60,3	38,8
	1996	0,0	75,6	24,4
	1999	0,0	86,9	13,1
IT	1991	0,0	36,5	63,5
	1996	0,0	44,6	55,4
	1999	0,0	48,5	51,5
Total da Indústria	1991	20,5	36,0	43,5
	1996	9,9	48,2	42,0
	1999	12,5	53,5	34,0
<b>Serviços</b>				
SF	1991	56,5	8,0	35,5
	1996	39,0	6,4	54,6
	1999	34,3	21,3	44,4
SP	1991	74,1	16,9	9,0
	1996	76,9	12,5	10,6
	1999	42,9	32,2	24,9
SS	1991	1,1	7,8	91,1
	1996	4,4	18,2	77,4
	1999	5,4	27,1	67,5
Total dos Serviços	1991	55,5	9,4	35,1
	1996	46,4	10,5	43,0
	1999	33,0	26,1	40,8

Nota: **Setores:** CC – Construção Civil; IC - Indústria de *Commodities*; ID - Indústria Difusora de Tecnologia; IT - Indústria Tradicional; SP - Serviços de Infra-estrutura; SS - Outros Serviços; SF - Serviços Financeiros

**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

Fonte: Banco de Dados da Pesquisa

Em comparação com a indústria, o padrão evolutivo da composição das receitas de os serviços segundo a origem do capital apresenta algumas diferenças relevantes. Em primeiro lugar, o peso das empresas estatais era maior no início da década, o processo de desestatização iniciou-se mais tarde e avançou menos. De fato, embora a participação das empresas estatais tenha se reduzido de 56,% em 1991 para 34,3% em 1999 nos serviços financeiros e de 74,1% em 1991 para 42,9% em 1999 nos serviços de infra-estrutura, o peso das empresas estatais de serviços no conjunto desse setores permaneceu ainda significativo (cerca de 1/3 do total). Em segundo lugar, embora o avanço da participação das empresas multinacionais também tenha ocorrido de forma generalizada, a participação global das empresas nacionais de serviços evoluiu positivamente em relação

ao início da década.

Como balanço final, os dados analisados nessa seção sugerem que a perda de competitividade das empresas nacionais industriais deu-se fundamentalmente no segundo sub-período (1996 a 1999) e em todas os setores e não somente nos de maior conteúdo tecnológico, como sugerem alguns analistas. Na verdade, nesse segundo sub-período, as empresas líderes nacionais foram deslocadas para as atividades de serviços, notadamente os serviços de infra-estrutura. Certamente, o processo de privatização nesse setor mostrou-se de grande importância na abertura de espaços para acomodação de empresas nacionais em retirada das atividades industriais.

### • Perfil Setorial das Empresas Líderes por Origem do Capital

É interessante observar como se comportou o perfil setorial de atuação das diversas empresas em função da origem do capital que, grosso modo, indica se houve especialização ou diversificação dos diversos tipos de empresas ao longo da década de 90. A Tabela 5 resume esses números.

TABELA 5:  
PERFIL SETORIAL POR ORIGEM DO CAPITAL (EXCLUSIVE SF)

em %

Setor	E			M			N		
	1991	1996	1999	1991	1996	1999	1991	1996	1999
CC	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	27,1	8,9	7,5
IC	34,5	22,0	34,2	21,8	22,3	20,9	18,6	30,2	29,6
ID	0,4	0,0	0,0	37,5	43,1	36,8	12,0	11,6	6,4
IT	0,0	0,0	0,0	18,4	18,2	11,9	15,9	18,8	14,5
SP	64,7	75,9	62,5	18,7	9,7	22,4	5,0	6,8	19,7
SS	0,4	2,1	3,3	3,7	6,7	7,9	21,3	23,8	22,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Nota: **Setores:** CC – Construção Civil; IC - Indústria de *Commodities*; ID - Indústria Difusora de Tecnologia; IT - Indústria Tradicional; SP - Serviços de Infra-estrutura; SS - Outros Serviços; SF - Serviços Financeiros

**Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

Fonte: Banco de Dados da Pesquisa

As empresas estatais permaneceram especializadas na indústria de *commodities* e nos serviços de infra-estrutura. Esses dois setores em conjunto sempre se responsabilizaram por mais de 97% das receitas obtidas por empresas estatais em toda a década. Observe-se que em 1996, como resultado da privatização de empresas industriais, o peso das empresas de infra-estrutura cresceu substancialmente. Com a segunda fase do programa de privatização, iniciada após esse ano, os pesos desses dois setores praticamente retornam aos níveis iniciais da década.

As empresas líderes multinacionais fizeram um movimento inicial de aumento da

especialização na indústria difusora de tecnologia. Entre 1996 e 1999 fica claro que o conjunto de empresas multinacionais se desespecializa, aumentando a abrangência setorial de atuação. Particularmente marcantes foram a ampliação da importância das empresas estrangeiras na geração de receitas no setor de serviços de infra-estrutura e a redução do peso desse mesmo grupo na indústria tradicional.

As empresas líderes nacionais percorreram um movimento diferenciado entre os dois sub-períodos enfocados. No primeiro sub-período, foi nítido o aumento da especialização na indústria de *commodities*, que passou a representar cerca de 30% das receitas totais das empresas locais. Entre 1996 e 1999, no entanto, aumentou o peso dos serviços de infra-estrutura, que evoluíram de 6% para 20% em apenas três anos. A enorme queda da construção civil (de 27% em 1991 para 7,5% em 1999) também merece registro, embora deva ser atribuída majoritariamente à redução do peso desse setor nas receitas totais da amostra.

Os números sugerem que, de modo geral, o sub-período 1991-1996 correspondeu a uma etapa de aprofundamento da especialização setorial dos diferentes tipos de empresas considerados. O padrão de especialização construído nesse sub-período pode ser descrito como sendo de empresas estatais em serviços de infra-estrutura, empresas nacionais em indústria de *commodities* e empresas multinacionais em indústria difusora de tecnologia. Já o sub-período 1996-1999 caracterizou-se como sendo de desespecialização, notadamente no que respeita às empresas multinacionais.

## 4 ANÁLISE DE CONCENTRAÇÃO E LIDERANÇA

O objetivo dessa seção é discutir as características do processo de mudança estrutural ocorrido na década de 90 do ângulo intra-setorial. Para tanto, apresentam-se os resultados referentes às medidas de concentração da produção calculadas a partir dos dados de *market-share* disponíveis e também uma análise de composição da liderança do conjunto de empresas da amostra.

### 4.1 ANÁLISE DA CONCENTRAÇÃO

O Gráfico 2 mostra os valores encontrados para o índice de Herfindahl-Hirschmann<sup>6</sup> para os sete setores nos três anos contemplados pela pesquisa. Cabe observar que os valores absolutos encontrados devem ser considerados com cautela, haja vista que o nível de agregação da classificação setorial adotada é muito elevado. Acredita-se porém que a variação do índice ao longo dos anos é um indício válido dos movimentos de concentração e desconcentração efetivamente ocorridos.

Da observação do gráfico pode-se depreender as seguintes trajetórias setoriais:

---

<sup>6</sup> Sobre a escolha do índice, ver seção 2.

- entre 1991 e 1996: dentre os sete setores analisados, apenas Construção Civil apresentou um aumento do grau de concentração.
- entre 1996 e 1999: construção civil, as indústrias de *commodities* e tradicional e os serviços financeiros apresentaram aumento do grau de concentração enquanto a indústria difusora de tecnologia, serviços de infra-estrutura e outros serviços permaneceram em trajetória de desconcentração.

Para compreender esse resultado, é necessário ter em mente que modificações no grau de concentração de um mercado podem decorrer de dois fatores independentes, brevemente discutidos adiante:

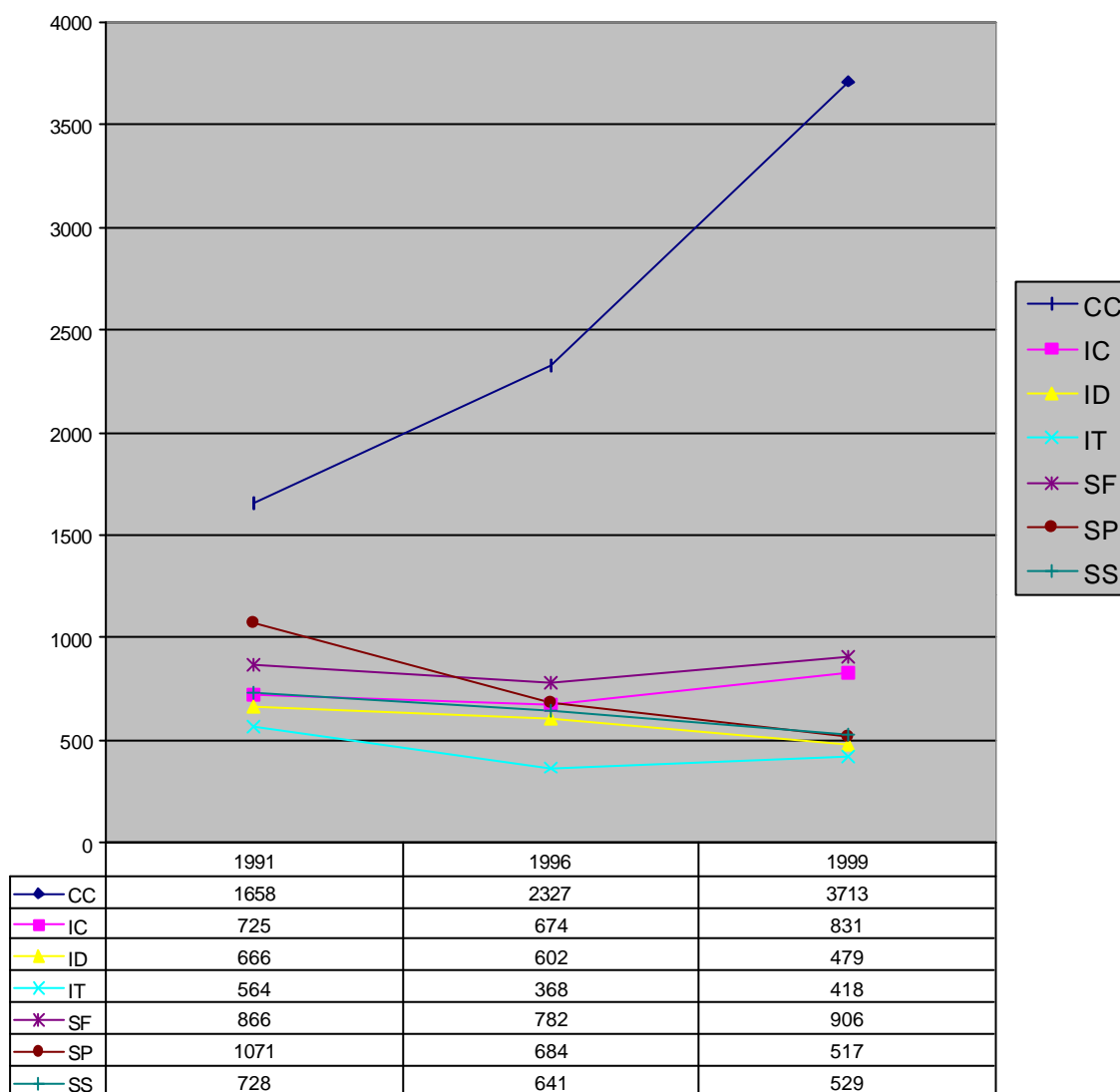
O primeiro fator é o diferencial de dinamismo entre as empresas. Na medida em que as empresas crescem a taxas diferentes, terá lugar um processo de mudança do grau de concentração relativa do mercado: se as maiores empresas são as que mais crescem, haverá concentração; inversamente, se as empresas que mais crescem são as de menor tamanho, poderá haver desconcentração. Nesse caso, os indicadores de concentração refletem mudanças no grau de desigualdade entre as empresas do mercado.

O segundo fator é a modificação do número de empresas que atua no mercado. Isso pode ocorrer em função da entrada de novas empresas, da saída de empresas existentes ou ainda de processos de fusão, aquisição ou desmembramentos envolvendo empresas já atuantes no mercado. Entradas ou desmembramentos provocam redução do grau de concentração absoluta do mercado enquanto a ocorrência de saídas, fusões ou aquisições aumentam o grau de concentração absoluta do mercado. Nesses casos, os indicadores de concentração reagem a mudanças no número de empresas no mercado.

Voltando à análise dos resultados encontrados, percebe-se que os dois setores mais concentrados em 1991 – construção civil e serviços de infra-estrutura – seguiram trajetórias opostas ao longo da década de 90. Construção Civil apresentou uma elevação contínua do grau de concentração, que pode ser atribuída tanto ao efeito da saída de empresas da amostra de líderes quanto ao pequeno dinamismo apresentado pela maioria das empresas à exceção da Odebrecht, que conseguiu ampliar consideravelmente o seu *market-share* no setor. Serviços de infra-estrutura apresentou grande desconcentração na década de 90. Isso se deveu, basicamente, aos efeitos da entrada de novas empresas na amostra e do desmembramento de grandes empresas estatais conseqüente à privatizações nas áreas de energia e telecomunicações



GRÁFICO 2:  
EVOLUÇÃO DO ÍNDICE DE HERFINDAHL POR SETOR



Nota:

**Setores:** CC – Construção Civil; IC - Indústria de *Commodities*; ID - Indústria Difusora de Tecnologia; IT - Indústria Tradicional; SP - Serviços de Infra-estrutura; SS - Outros Serviços; SF - Serviços Financeiros

Fonte: Banco de Dados da Pesquisa

Dos setores industriais, as indústrias de *commodities* e tradicional desconcentraram-se no período 1991-1996 e voltaram a se concentrar daí até 1999. Na indústria de *commodities*, a desconcentração constatada no primeiro sub-período pode ser associada diretamente ao modelo adotado pelo governo brasileiro para a privatização das empresas estatais industriais na primeira metade da década. Nesse modelo, o controle das empresas foi repassado para a iniciativa privada. Posteriormente, várias das empresas recém-privatizadas foram alvo de operações de fusões e aquisições, o que explica a reconcentração ocorrida entre 1996 e 1999. Como já anunciado anteriormente, essa questão será retomada no próximo capítulo. Na indústria tradicional é mais difícil encontrar uma explicação geral para o comportamento do grau de concentração sem

recorrer-se a uma detalhada análise sobre os diferenciais de dinamismo entre as empresas, em particular, no que respeita ao primeiro sub-período, caracterizado por grande expansão da demanda pelos produtos dessa indústria no imediato pós Plano Real (1994-1996). Após 1996, empresas líderes da indústria tradicional, em particular nos ramos de alimentos industrializados, empreenderam estratégias de expansão baseadas em aumento da diversificação e integração horizontal que pode explicar a inflexão ocorrida no grau de concentração do setor.

Já a indústria de difusores de tecnologia, diferentemente das duas anteriores, manteve-se em rota de desconcentração também no segundo sub-período. A principal hipótese explicativa para esse movimento está na ocorrência de muitas entradas de novas empresas, quase todas multinacionais, nesse setor ao longo da década.

Por fim, a desconcentração observada em outros serviços deve estar refletindo o surgimento ou o rápido crescimento de novas atividades como, por exemplo, serviços profissionais relacionados à informática.

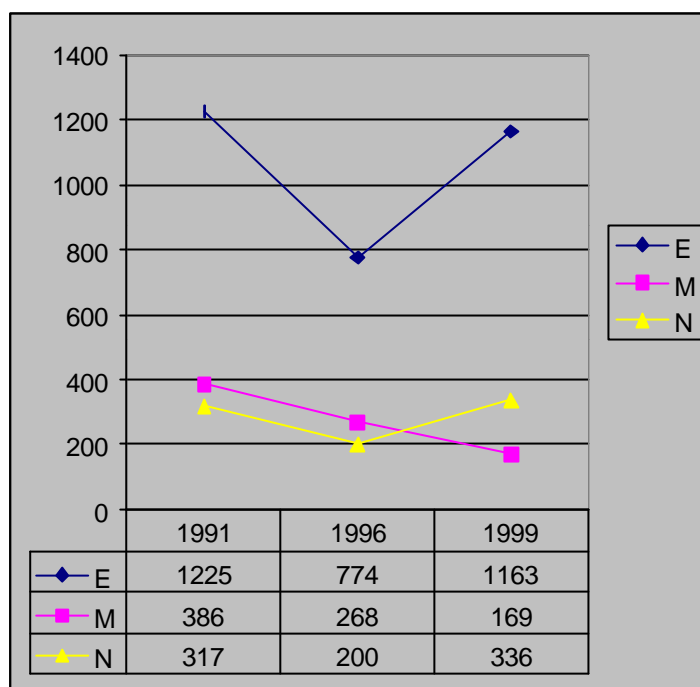
Em conclusão, três dos sete setores analisados atingiram o final da década mais concentrados: construção civil, indústria de *commodities* e serviços financeiros. Desses, um aumento sensível do grau de concentração, que possa sugerir mudança estrutural mais significativa, ocorreu apenas na construção civil. Na indústria de *commodities* o índice de concentração do final da década é apenas um pouco superior ao valor inicial enquanto nos serviços financeiros esses números são praticamente os mesmos. Dos demais setores, sobressaem a indústria difusora de tecnologia e os serviços de infra-estrutura que percorreram uma trajetória de desconcentração bastante evidente.

A título ilustrativo e visando complementar a análise, foram também calculados os índices de Herfindahl-Hirschman de acordo a origem do capital das empresas da amostra. O fato mais marcante expresso pelos resultados exibidos no Gráfico 3 refere-se ao conjunto de empresas multinacionais, que apresentou significativa desconcentração da produção nos dois sub-períodos da análise. Isso sugere que o crescimento do *market-share* das empresas multinacionais constatado na seção anterior deveu-se mais à entrada de novas empresas do que ao crescimento das empresas existentes. Também chama a atenção o grande aumento do índice de concentração do conjunto de empresas nacionais ocorrido no segundo sub-período. Esse resultado reflete do aumento da desigualdade de tamanhos de empresas nacionais que teve lugar na segunda metade da década de 90 devido ao baixo dinamismo apresentado pelas empresas nacionais de médio porte<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Deve-se considerar também o crescimento do número e da participação de empresas de pequeno porte, não captadas pela amostra, em atividades típicas de atuação de empresas nacionais, como é principalmente o caso do setor tradicional. Que também ajuda a explicar a perda de participação das empresas de médio porte no período.

GRÁFICO 3  
EVOLUÇÃO DO ÍNDICE DE HERFINDAHL POR ORIGEM DO CAPITAL



Nota: **Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional  
Fonte: Banco de Dados da Pesquisa

## 4.2 ANÁLISE DE LIDERANÇA

Nesse ponto, parece conveniente examinar a “ponta” da amostra, caracterizada a partir do grupo formado pelos 20 maiores empresas brasileiras em cada ano, exclusive o setor financeiro. A decomposição desse grupo por setores e origem de capital pode ser observada na Tabela 6 e na Tabela 7, respectivamente

Em primeiro lugar, constata-se que o *market-share* das vinte maiores empresas no total da amostra reduziu-se de 47,2% em 1991 para 40% em 1996, permanecendo no mesmo valor em 1999. A queda ocorrida no primeiro sub-período foi bastante extensa e sugere que o processo de desconcentração verificado na seção anterior deveu-se em grande parte a essa perda de peso das maiores empresas.

Os dados para o grupo das 20 maiores reproduzem em suas linhas gerais o comportamento do conjunto da amostra, embora sugiram uma certa instabilidade na liderança. Em termos setoriais, os setores perdedores foram a construção civil (de 5 empresas e 23,5% de *market-share* em 1991 para 1 empresa e 3,4% de *market-share* já em 1996) e a indústria tradicional, essa última eliminada do grupo das 20 em 1999 (contra 3 empresas e 7,3% de *market-share* em 1991). O setor que apresentou o maior aumento de peso foi serviços de infra-estrutura, embora mais pelo aumento do número de empresas (de 6 em 1991 para 10 em 1999) do que pelo crescimento do tamanho relativo dessas. A indústria difusora de tecnologia e outros serviços encontraram no sub-período 1991-1996

um quadro mais favorável a julgar pelo acentuado crescimento de *market-share* entre esses dois anos. Em ambos os casos, o avanço não foi sustentável já que no sub-período 1996-1999 apresentaram grande recuo. Situação inversa viveu a indústria de *commodities*, cujas empresas líderes cresceram o *market-share* justamente nesse período.

Quando se observa a composição do grupo de 20 líderes de acordo com a origem do capital, chama a atenção o avanço da participação das empresas multinacionais, tanto em número quanto em *market-share*, fato que igualmente confirma as conclusões sugeridas pelo conjunto da amostra.

TABELA 6:  
 20 MAIORES EMPRESAS  
 NÚMERO E *MARKET-SHARE* POR SETOR DE ATUAÇÃO (EX-SF)

Em %

Setor	1991			1996			1999		
	Número	<i>Market-share</i> no total da amostra	<i>Market-share</i> no grupo das 20 maiores	Número	<i>Market-share</i> no total da amostra	<i>Market-share</i> no grupo das 20 maiores	Número	<i>Market-share</i> no total da amostra	<i>Market-share</i> no grupo das 20 maiores
CC	5	11,1	23,5	1	1,4	3,5	1	1,4	3,6
IC	3	9,6	20,4	3	8,5	21,3	4	11,3	28,5
ID	2	4,1	8,7	4	8,2	20,4	3	5,4	13,6
IT	3	3,4	7,3	1	1,1	2,7	0	0,0	0,0
SP	6	17,1	36,3	7	15,5	38,7	10	18,5	46,6
SS	1	1,8	3,8	4	5,4	13,4	2	3,1	7,8
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>47,2</b>	<b>100,0</b>	<b>20</b>	<b>40,0</b>	<b>100,0</b>	<b>20</b>	<b>39,8</b>	<b>100,0</b>

Nota: **Setores:** CC – Construção Civil; IC - Indústria de *Commodities*; ID - Indústria Difusora de Tecnologia; IT - Indústria Tradicional; SP - Serviços de Infra-estrutura; SS - Outros Serviços; SF - Serviços Financeiros

Fonte: Banco de Dados da Pesquisa

TABELA 7:  
 20 MAIORES EMPRESAS  
 NÚMERO E *MARKET-SHARE* POR ORIGEM DO CAPITAL (EX-SF)

Em %

Origem do Capital	1991			1996			1999		
	Número	<i>Market-share</i> no total da amostra	<i>Market-share</i> no grupo das 20 maiores	Número	<i>Market-share</i> no total da amostra	<i>Market-share</i> no grupo das 20 maiores	Número	<i>Market-share</i> no total da amostra	<i>Market-share</i> no grupo das 20 maiores
E	6	21,5	45,6	6	17,9	44,7	3	13,2	33,2
M	5	8,8	18,6	6	11,7	29,2	10	15,5	39,0
N	9	16,9	35,7	8	10,4	26,1	7	11,0	27,7
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>47,2</b>	<b>100,0</b>	<b>20</b>	<b>40,0</b>	<b>100,0</b>	<b>20</b>	<b>39,8</b>	<b>100,0</b>

Nota: **Origem do Capital:** E – Empresa Estatal; M – Empresa Multinacional; N – Empresa Privada Nacional

Fonte: Banco de Dados da Pesquisa

## 5 CONCLUSÃO

Desde os anos iniciais da década de 80 a indústria brasileira encontra-se submetida a fortes tensões oriundas dos desequilíbrios macroeconômicos que decorreram do esgotamento do processo de substituição de importações como paradigma básico do desenvolvimento nacional.

Porém, embora as condições macroeconômicas sejam decisivas para a definição das atitudes empresariais, as empresas, longe de reagirem automaticamente aos sinais da economia, adotam comportamentos diversos, dependendo dos recursos competitivos acumulados, das condições estruturais dos mercados em que atuam e de visões estratégicas próprias. As diferentes capacidades de resposta das empresas aos desafios impostos pela macroeconomia e pela dinâmica do processo competitivo podem induzir mudanças estruturais tanto inter-setoriais, relacionadas a mudanças nos pesos dos diversos setores na estrutura produtiva, quanto intra-setoriais, relacionadas a mudanças no grau de concentração e nas características da liderança empresarial em cada setor.

A análise realizada permitiu concluir que a década de 90 caracterizou-se por transformações muito mais relevantes na estrutura de propriedade das empresas líderes que na composição setorial do valor das receitas.

No plano setorial, apenas o setor de construção perdeu espaço de forma significativa, mantendo-se a distribuição do valor da produção em termos relativamente estáveis no período. Já no plano da propriedade do capital, houve enorme avanço das empresas multinacionais que se caracterizou tanto pelo aumento de peso como da abrangência setorial da atuação dessas empresas. As empresas estatais reduziram sua participação à cerca da metade do market-share do início da década enquanto as empresas privadas nacionais mantiveram a participação. Como foi visto, esse processo de transferência de market-share entre as diversas origens de capital seguiu padrões diferentes entre os períodos 1991-1996, quando predominou a perda de peso das empresas estatais e 1996-1999, quando o principal movimento foi o aumento da participação das empresas multinacionais.

Observou-se, ainda, que as empresas privadas nacionais, embora tenham mantido o market-share do início da década, foram deslocadas da indústria para serviços, em particular, para os serviços de infra-estrutura. O processo de privatização teve grande importância na explicação das mudanças observadas no perfil de especialização das empresas líderes. A década também se caracterizou por um processo de desconcentração econômica, causado principalmente pelo fracionamento de algumas grandes empresas estatais e pelo grande número de entradas de novas empresas multinacionais no país.

Cabe finalmente enfatizar que, em vista das limitações dos dados disponíveis e também dos indicadores utilizados, a análise realizada nesse trabalho não pode ir além da estilização das principais mudanças estruturais ocorridas no conjunto de empresas líderes da economia brasileira.

## 6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bonelli, R., Fonseca, R (1998 ) –Ganhos de produtividade e de eficiência: novos resultados para economia brasileira; IPEA; Mimeo;RJ.
- Coutinho, L. (1997) A especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilizaçãoin: Velloso, R. (org.) Brasil: desafios de um país em transformação.
- Feijó, C., Gonzaga, P. e Rodriguez, M. S. (2001) *Concentração Industrial e Produtividade do Trabalho na Indústria de Transformação nos anos 90*. Trabalho a ser apresentado no XXIX Encontro Nacional de Economia,
- Ferraz, J.C., Kupfer, D. and Haguenaer, L. (1996). Made in Brasil: Desafios Competitivos para a Indústria Brasileira. Rio de Janeiro. Ed. Campus.
- Ferraz, J.C.; Kupfer, D. e Serrano, F. Macro/Micro Interactions: Economic and Institutional Uncertainties and Structural Changes in Brazilian Industry. Oxford Development Studies. Vol. 27. No. 3. Outubro de 1999.
- Franco, G. (1998) A Inserção Externa e o Desenvolvimento. Revista de Economia Política, vol. 18. Nº 3 (71), julho-setembro, p. 121-147.
- Haguenaer (1989). *Competitividade: Conceitos e Medidas*; TD IEI/UFRJ; n. 211; RJ.
- IEDI ( 2000 ) – Indústria e Desenvolvimento: uma análise dos anos 90; Mimeo; SP.
- Kupfer, D. (1998). Trajetórias de reestruturação da indústria brasileira após a abertura e a estabilização. Tese de doutorado apresentada ao IE/UFRJ. mimeo
- Laplane M et alli (2000). Empresas Transnacionais no Brasil nos anos 90: fatores de atração, estratégias e impactos. Relatório de pesquisa. NEIT/IE/UNICAMP. Campinas. mimeo
- Mendonça de Barros, J. R. e Goldenstein, L. (1997). Reestruturação industrial e reordenação financeira: um novo balanço. Mimeo
- Moreira, M. M. (1999) Estrangeiros em uma Economia Aberta: Impactos Recentes sobre a Produtividade, a Concentração e o Mercado Exterior. Texto para Discussão BNDES n. 67. RJ.
- Moreira, M. M., Correa, P.G. (1996) – Abertura Comercial e industria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo”; BNDES, Texto para Discussão nº. 49;RJ.