[THEECONOMIST](http://topicos.estadao.com.br/theeconomist)

Um problema gigante

*A ascensão de colossos corporativos põe em risco a competição e a própria legitimidade do setor empresarial*

The Economist

19 Setembro 2016 | 03h00

Foto: Reuters

É até possível que a palavra “disrupção” (processo em que startups, com produtos e modelos de negócios inovadores, acabam por sobrepujar empresas que lideram determinado segmento de mercado) esteja na moda nos conselhos de administração, mas não é o assalto à ordem estabelecida o traço mais característico do setor corporativo atualmente. Pelo contrário, o que mais se destaca é o entrincheiramento de um grupo de empresas de primeira grandeza no coração da economia mundial. Algumas delas são companhias vetustas, como a GE, que se reinventaram. Outras são campeãs de países emergentes, como a Samsung, que aproveitaram oportunidades criadas pela globalização. Na elite da elite estão as feiticeiras da alta tecnologia – Google, Apple, Facebook e outras – que, a partir de bits e bytes, erigiram impérios corporativos.

Em muitos aspectos, essas Aldebarãs são admiráveis: fabricam produtos, de smartphones a televisores, cada vez mais inteligentes, que melhoram a vida dos consumidores; oferecem “gratuitamente” serviços, como mecanismos de buscas ou aplicativos de mapas e navegação, no valor anual estimado de US$ 280 bilhões. Mas também têm dois grandes defeitos: estão sufocando a competição e vêm recorrendo a artimanhas pouco louváveis para preservar sua liderança. Não é fácil corrigir isso. Mas, se nada for feito, o resultado pode ser uma grande onda de insatisfação social, cujas consequências serão ruins para todos.

**Mais concentração, menos foco.**Os processos de consolidação são uma tendência mundial. Atualmente, efetua-se, por ano, quase o dobro do número de fusões e aquisições que se realizava nos anos 90. Mas é nos EUA que o fenômeno assume dimensão particularmente inquietante. A proporção do PIB resultante da atividade das 100 maiores empresas americanas, que equivalia a 33% em 1994, chegou a 46% em 2013. Os cinco maiores bancos do país concentram hoje 45% de todos os ativos bancários, ante 25% em 2000. Na terra do empreendedorismo, o número de startups hoje é menor que na década de 70. Há mais empresas fechando as portas do que sendo criadas. O sonho de quem abre um novo negócio é ser engolido por algum Golias corporativo, e não criar seu próprio titã.

Para muitos missionários do laissez-faire, o problema é temporário. Com a tecnologia moderna reduzindo as barreiras de acesso, os potentados mais letárgicos acabarão sendo destruídos por empresas menores e mais ágeis. O fato, porém, é que a ideia de que a concentração de mercado se resolve por conta própria nunca foi tão questionável como agora. Num contexto de baixo crescimento econômico, as empresas são estimuladas a comprar concorrentes e cortar custos. No setor de alta tecnologia, a utilidade de uma companhia para os consumidores aumenta à medida que atrai mais usuários e coleta volume maior de dados sobre eles.

O predomínio das empresas de primeira grandeza também é reflexo de seu tino para atividades menos produtivas. Em termos mundiais, cerca de 30% do investimento estrangeiro direto (IED) circula por paraísos fiscais. As grandes empresas recorrem rotineiramente aos chamados “preços de transferência” para fazer de conta que lucros obtidos num lugar do planeta são, na realidade, realizados em outro. Os ciclopes corporativos também recrutam exércitos de lobistas, tendo passado a utilizar em Bruxelas, por cujos corredores hoje perambulam 30 mil lobistas, as mesmas técnicas que aprimoraram em Washington. Leis como a Sarbanes-Oxley (de prevenção a fraudes corporativas) e Dodd-Frank (que endurece a regulamentação do setor financeiro) penalizam mais as empresas pequenas do que as grandes.

Nada disso contribui positivamente para a imagem das grandes corporações. Fica-se com a impressão de que pagar impostos é um dever incontornável para os indivíduos, mas opcional para as grandes empresas. As normas, inflexíveis para os cidadãos, são passíveis de negociação quando se trata de uma empresa de grande porte. E os lucros já não se traduzem em empregos como antes. Em 1990, as três maiores montadoras de Detroit tinham capitalização de mercado de US$ 36 bilhões e geravam 1,2 milhão de empregos. Em 2014, as três maiores empresas do Vale do Silício, cuja capitalização de mercado chegava a mais de US$ 1 trilhão, tinham apenas 137 mil funcionários.

Diante disso, é compreensível o sentimento de revolta. Mas o desejo confuso e desconexo de imolar o grande capital é nocivo à própria sociedade. A desilusão com as políticas pró-mercado, especialmente no tocante a leis de imigração mais progressistas, contribuiu para a vitória dos que defendiam que o Reino Unido deixasse a União Europeia e ajudou Donald Trump a conquistar a indicação republicana. O protecionismo e a xenofobia só farão deteriorar o padrão de vida das pessoas. Conter o domínio das gigantes corporativas é tarefa que exige o uso do bisturi, não do palanque. Isso implica a adoção de medidas duras, mas criteriosamente elaboradas, para combater práticas como a da evasão fiscal. Um passo nessa direção já foi dado pelos países da OCDE, que elaboraram regras comuns para impedir que empresas mantenham recursos em paraísos fiscais.

Há mais a fazer. Em particular, é preciso acabar com a ficção de que as diferentes subsidiárias de uma multinacional constituem empresas distintas.

A concentração é um problema ainda mais complexo. As autoridades precisam reinventar a supervisão antitruste e adaptá-la para a era digital. Isso implica atentar para consequências de longo prazo da aquisição de startups promissoras por grandes empresas. Significa também permitir que os consumidores transfiram com mais facilidade seus dados de uma empresa para outra e impedir que as companhias de tecnologia favoreçam indevidamente seus próprios serviços nas plataformas que controlam.

**1917 e a encrenca subsequente.**A ascensão atual das gigantes corporativas reverte uma tendência inaugurada na década de 80, quando Margaret Thatcher e Ronald Reagan declararam guerra às mastodontes que gozavam de proteção estatal. O que se observa hoje são similaridades preocupantes com um período histórico anterior: entre 1860 e 1917, a economia mundial foi transformada pelo surgimento de setores industriais pujantes (aço e petróleo) e novas tecnologias revolucionárias (a eletricidade e o motor a combustão). Essas disrupções produziram fases breves de competição acirrada, seguidas de prolongados períodos oligopolistas.

Os titãs empresariais daquela época reforçavam suas posições sufocando os concorrentes e cultivando relações próximas com os políticos. Sobreveio uma reação social que ajudou a lançar por terra a ordem liberal em grande parte da Europa.

Os feitos prodigiosos das grandes corporações atuais devem ser celebrados, sem dúvida. Mas também é preciso ficar de olho nelas. O mundo precisa de uma dose saudável de competição, a fim de impedir que as gigantes se acomodem e, ao mesmo tempo, garantir que os empreendimentos que brotam à sua sombra tenham chance de crescer.

]

© 2016 THE ECONOMIST NEWSPAPER LIMITED. DIREITOS RESERVADOS. TRADUZIDO POR ALEXANDRE HUBNER, PUBLICADO SOB LICENÇA. O TEXTO ORIGINAL EM INGLÊS ESTÁ EM WWW.ECONOMIST.COM.