

instituto de economia unicamp

teses

teses

ANA LUCIA GONÇALVES DA SILVA

ANA LUCIA GONÇALVES DA SILVA

CONCORRÊNCIA SOB
CONDIÇÕES OLIGOPOLÍSTICAS

Segunda Edição Revista



UNICAMP

INSTITUTO DE ECONOMIA

Concorrência sob condições oligopolísticas

Contribuição das análises centradas no
grau de atomização/concentração dos
mercados

Segunda Edição Revista

UNICAMP

Reitor

Fernando Ferreira Costa

Vice-Reitor

Edgar Salvadori de Decca

INSTITUTO DE ECONOMIA

Diretor

Mariano Francisco Laplane

Diretor Associado

Cláudio Schüller Maciel

Coleção Teses

Concorrência sob condições oligopolísticas

Contribuição das análises centradas no
grau de atomização/concentração dos
mercados

Ana Lucia Gonçalves da Silva

Segunda Edição Revista

Campinas
Universidade Estadual de Campinas – UNICAMP
Instituto de Economia – IE
2010

Obra publicada pelo Instituto de Economia da Unicamp.

Primeira Edição – 2004

© Ana Lucia Gonçalves da Silva

Projeto Gráfico-visual/Editoração/Normalização
Célia Maria Passarelli

Capa
João Baptista da Costa Aguiar

Ficha catalográfica elaborada pelo Centro de Documentação – CEDOC
do Instituto de Economia da UNICAMP

338.82 Si389c	Silva, Ana Lucia Gonçalves da Concorrência sob condições oligopolísticas. Contribuição das análises centradas no grau de atomização/concentração dos mercados/Ana Lucia Gonçalves da Silva. 2. ed. rev.– Campinas, SP: Unicamp. IE, 2010. (Coleção Teses).
------------------	--

Originalmente apresentada como Tese de Doutorado ao
Instituto de Economia da Unicamp (2003).

ISBN 978-85-86215-65-0

1. Economia. 2. Organização industrial. 3. Concorrência.
4. Oligopólio. I. Título. II. Série.



Universidade Estadual de Campinas
Instituto de Economia <www.eco.unicamp.br>

✉ Caixa Postal 6135 ☎ (019) 3788.5708 📠 (019) 3289.1512 📧 public@eco.unicamp.br
13083-857 – Campinas, São Paulo – Brasil

À minha mãe

“A tarefa do professor é simplesmente treinar a mente do aluno, preparando-o para procurar a verdade, e reconhecê-la quando a encontrar” (Allen, C., 1953)

Existe uma idéia muito cara à teoria quântica de interpretação do universo que diz que não basta explicar a matéria. Deve-se levar em conta a energia. Em outras palavras, é preciso compreender o todo. Matéria e energia (indissociavelmente) movem-se como uma onda. Alterações em um ponto podem provocar mudanças em outro bem longe do primeiro, de modo que a ação de um afeta o ambiente geral.

Sumário

Apresentação	1
Introdução	3
1 Objetivo da tese: avaliação da contribuição para o estudo da concorrência em mercados oligopolísticos das análises centradas no grau de atomização/concentração dos mercados	3
2 Considerações gerais sobre o processo de concorrência sob condições oligopolísticas	7
1 A abordagem neoclássica tradicional da concorrência: a preferência por mercados atomísticos e homogêneos (ou homogeneamente diferenciados)	11
1.1 A herança marshalliana	11
1.1.1 Uma avaliação geral	11
1.1.2 A visão marshalliana dos mercados, da empresa e da concorrência	18
<i>Economias de escala versus limites à expansão da empresa</i>	19
<i>Heterogeneidade da empresas versus preço de equilíbrio</i>	21
<i>O legado marshalliano à economia industrial</i>	23
1.2 A abordagem neoclássica tradicional dos mercados: análise crítica	26
1.2.1 Traços gerais	26
1.2.2 A não-rivalidade no modelo de concorrência perfeita	31
<i>As críticas e proposições de Sraffa</i>	34
1.2.3 A rivalidade equitativamente distribuída do modelo de concorrência imperfeita ou monopolística	38
<i>As críticas de Kaldor e a autocrítica de Robinson</i>	40
<i>Interdependência entre concorrentes e curva de demanda individual</i>	43
1.3 Conclusões (parciais) sobre a concorrência nos mercados	45
1.3.1 Conclusões da análise crítica da abordagem tradicional dos mercados ...	45
1.3.2 Elementos (ainda dispersos e incompletos) para uma abordagem alternativa: o poder de mercado das pequenas empresas	48
1.3.3 Desdobramentos analíticos relevantes: lacunas e questões a enfrentar	50
2 A abordagem estrutura-conduta-desempenho da concorrência: a preocupação com a concentração dos mercados	55
2.1 Considerações preliminares	55

2.1.1 Origens da abordagem estrutura-conduta-desempenho: estudos empíricos de organização industrial	56
<i>Mason e o papel central dos elementos estruturais</i>	58
<i>Limitações da análise masoniana</i>	60
2.1.2 Bain e Sylos-Labini: avanços na direção de uma teorização	60
2.2 Bain: condição de entrada como síntese de elementos estruturais	62
2.2.1 Condição de entrada e concorrência potencial	62
2.2.2 Condição de entrada e preço-limite	63
<i>Diferenças entre empresas estabelecidas e entre entrantes</i>	64
<i>A questão dos retardes de entrada</i>	66
2.2.3 Determinantes da condição de entrada	67
<i>Fontes principais de vantagens das empresas estabelecidas</i>	67
<i>Economia de escala:determinante maior da condição de entrada</i>	70
<i>Mudanças no valor da condição estrutural de entrada</i>	72
2.2.4 Tipologia de valores da condição de entrada de Bain	73
<i>Tipologia com condição geral de entrada constante</i>	74
<i>Tipologia com condição geral de entrada progressiva</i>	75
<i>Tipologia geral de valores da condição de entrada</i>	76
2.2.5 Efeitos da condição de entrada	79
<i>Graus de concentração e de interdependência das empresas</i>	80
<i>Estrutura atomística (com ação independente)</i>	83
<i>Estrutura concentrada (com ação coletiva)</i>	86
<i>Efeitos da condição de entrada sob concentração oligopolística</i>	87
2.2.6 Síntese das relações estrutura-desempenho e papel do Estado	95
<i>Limites à concentração eficiente e profícua</i>	96
<i>O risco do atomismo ineficiente</i>	98
<i>Concentração versus intensidade de publicidade/promoção de vendas</i>	99
<i>Barreiras à entrada versus desempenho</i>	99
<i>Relações estrutura-desempenho versus conduta-desempenho</i>	100
2.3 Sylos-Labini: determinação de preço (e margem de lucro) e tipologia de estruturas oligopolísticas	102
2.3.1 O problema da determinação de preço (e margem de lucro) em condições de oligopólio	105
<i>Preços em face de variações moderadas na demanda e nos custos</i>	105
<i>Preço e margem de lucro de longo prazo: papel das barreiras à entrada na estruturação dos mercados</i>	110
<i>Compatibilização das análises de curto e longo prazos</i>	120
<i>Modificações nas condições estruturais</i>	123
2.3.2 Oligopólio concentrado versus oligopólio diferenciado	125
<i>Uma tipologia simplificada das estruturas oligopolísticas</i>	125
<i>Economias de escala e tamanho de empresa</i>	127
<i>Economias técnicas e outras economias de escala</i>	128

Concorrência sob condições oligopolísticas

<i>Barreiras tecnológicas versus barreiras de diferenciação</i>	130
<i>Natureza do poder da grande empresa</i>	134
2.4 Bain e Sylos-Labini: elementos para uma teoria da concorrência em oligopólio	138
2.4.1 Contribuições centrais de Bain e Sylos-Labini	140
2.4.2 Principais lacunas e insuficiências de Bain e Sylos-Labini	150
2.4.3 Desdobramentos	151
<i>A perda da causalidade do paradigma E-C-D</i>	153
<i>Rompimentos com a OI clássica em Busca de uma Nova OI</i>	154
3 A abordagem de Steindl: em direção a uma teoria dinâmica da concorrência	161
3.1 Condições de estabilidade versus dinamismo dos mercados	161
3.1.1 Estrutura de mercado e condições de concorrência estáveis	161
3.1.2 Papel das assimetrias na dinâmica dos mercados	164
3.2 Idéias centrais de Steindl sobre concorrência e dinâmica	166
3.2.1 Economias de escala: fonte de lucros diferenciais não-elimináveis	167
3.2.2 Efeitos dinâmicos dos diferenciais de custo e lucro: vantagens cumulativas e concentração dos mercados	168
3.2.3 Acumulação interna de lucro, pressão competitiva e dinamismo dos mercados	170
<i>Fatores determinantes da dinâmica das estruturas de mercado</i>	172
<i>Escoadouros para a acumulação interna: situações típicas</i>	174
<i>Insuficiências da análise dos escoadouros para a acumulação interna</i>	187
3.2.4. Outros temas relevantes: rigidez de preço e capacidade ociosa	192
<i>Rigidez de preços</i>	192
<i>Capacidade ociosa planejada</i>	194
3.3 Considerações sobre a contribuição de Steindl	198
4 Notas para o estudo das análises centradas na dinâmica da concorrência em mercados oligopolísticos	203
4.1 Considerações preliminares	203
4.2 As lições de Schumpeter: a busca de inovações e seus efeitos dinâmicos ..	206
4.2.1 Efeitos dinâmicos da concorrência: permanente mutação das estruturas industriais e da forma de organização das empresas	207
4.2.2 A lógica geral do processo de concorrência intercapitalista: a busca da valorização do capital	209
4.2.3 O processo de busca incessante por vantagens competitivas e o papel central das inovações	210
4.2.4 O papel das práticas restritivas no processo de concorrência	211
4.3 Concorrência como um processo de busca e seleção de inovações em uma perspectiva evolucionista	215
4.3.1 Analogia biológica com o processo de evolução das espécies	216

4.3.2 Caracterização geral do processo de busca de inovações sob incerteza: papel das rotinas	218
4.3.3 Caracterização geral do processo de seleção de inovações: <i>ex ante</i> (decisões das empresas) e <i>ex post</i> (mercado)	221
4.4 Regularidades nos processos de geração e difusão de inovações tecnológicas: identificação de padrões gerais	223
4.4.1 Padrões de inovação: paradigmas e trajetórias tecnológicas	224
<i>Inovação tecnológica como solução de problemas: paradigmas tecnológicos</i>	226
<i>Paradigmas tecnológicos e padrões de inovação: trajetórias tecnológicas</i>	227
<i>Cumulatividade do progresso técnico: irreversibilidade versus eficiência dos paradigmas tecnológicos</i>	228
<i>Dimensão econômica das inovações: oportunidade, cumulatividade e apropriabilidade</i>	229
4.4.2 Padrões setoriais: elementos das especificidades setoriais	230
4.4.3 Padrões intertemporais e evolução industrial: cumulatividade de vantagens competitivas e concentração	233
<i>Um padrão de evolução industrial</i>	235
4.4.4 Cumulatividade das vantagens competitivas das empresas: o papel do aprendizado tecnológico	238
<i>Processo de aprendizado tecnológico e economias de escala dinâmicas</i>	238
<i>Aprendizado e suas dimensões específicas: tecnológica/setorial e histórica/institucional</i>	239
Considerações finais	243
Bibliografia	245

Apresentação

A elaboração deste trabalho foi, em grande parte, orientada pela minha experiência didática com as disciplinas nas áreas de Microeconomia e Economia Industrial.

Desta experiência resultou a constatação da falta de um texto que possibilitasse aos alunos e demais interessados uma revisão crítica de aspectos relevantes das diversas abordagens da **concorrência** nos mercados capitalistas, tendo por fio condutor o estudo dos mercados oligopolísticos e das características e dos comportamentos empresariais típicos nesses mercados.

A revisão crítica que aqui se empreende é apenas parcial, priorizando a avaliação da contribuição das análises centradas no grau de atomização/concentração dos mercados para o estudo da concorrência em mercados oligopolísticos. Cabe esclarecer, ademais, que não há espaço para uma crítica geral da teoria neoclássica, objetivo claramente além de minhas pretensões. O texto limitar-se-á a tratar daqueles conceitos e hipóteses que se revelem afeitos ao tema escolhido, com destaque para aquelas premissas e dificuldades de método que afetam mais de perto as questões microeconômicas aqui abordadas.

Que me desculpem os iniciados, pela linguagem propositalmente didática. Para ser inteiramente honesta, essa forma de exposição (oral ou por escrito) tornou-se, na verdade, um vício de linguagem profundamente arraigado, depois de anos de experiência no ensino de graduação. Recorrer a outra forma de exposição soaria como uma impostação que

Ana Lucia Gonçalves da Silva

provavelmente não teria contrapartida em termos de maior rigor ou elegância do texto. Assim, depois de vacilar um pouco, decidi redigir à minha maneira, na esperança de que pelo menos meus alunos possam algo aproveitar.

Introdução

1 Objetivo da tese: avaliação da contribuição para o estudo da concorrência em mercados oligopolísticos das análises centradas no grau de atomização/concentração dos mercados

Um dos traços mais marcantes das economias capitalistas modernas é a crescente complexidade e diversidade de situações no âmbito das empresas e dos mercados, expressas na heterogeneidade observada no âmbito das unidades produtivas, do tamanho, escopo de atividades e forma de organização das empresas, das relações entre elas, da configuração dos setores industriais, das relações entre eles, dos espaços de convivência para tamanhos diferenciados de empresa, dos arranjos produtivos locais e assim por diante.

Uma manifestação recente do eterno processo de mutação das economias capitalistas encontra-se no chamado processo de globalização do capital, dando origem a uma nova configuração do capitalismo mundial e dos mecanismos que comandam seu desempenho e sua regulação.

Em perspectiva histórica, pode-se identificar alguns traços gerais da evolução do capitalismo, ao longo de suas inúmeras etapas concretas:

- crescente concentração e centralização do capital;
- interpenetração das esferas industrial e financeira do capital;
- égide do capital financeiro (facilitada, na fase atual, pela desregulamentação e globalização financeira e pelas novas tecnologias);
- aumento da diversificação e internacionalização das empresas, resultando na crescente dimensão das empresas (culminando nas

chamadas “empresas-rede”) e no aumento do intercâmbio intracorporativo (com implicações sobre os fluxos de comércio, investimento, etc.);

- prevalência das estratégias privadas das empresas multinacionais;
- propensão à mobilidade do capital, inclusive do capital produtivo (seja via investimento, seja via terceirização);
- crescimento da produtividade do trabalho.

Esta tese não tem a intenção de tratar da história do capitalismo, elucidando as especificidades de cada uma de suas etapas, nem mesmo das características da atual fase do capitalismo.

Partindo do reconhecimento da permanente mutação e da enorme diversidade de situações vividas pelas economias industriais, o que esta tese pretende, na verdade, é percorrer alguns dos autores mais importantes da literatura econômica que lida com questões relacionadas às decisões capitalistas na esfera industrial e identificar traços gerais das condições em que se dá a concorrência capitalista, cuja compreensão contribui para o entendimento de suas inúmeras manifestações concretas.

Esta tese situa-se, portanto, no âmbito de um esforço de revisão teórica, tendo como eixo, como não poderia deixar de ser (já que se pretende identificar traços gerais), a concorrência capitalista. De fato, a força e a predominância que a lógica da valorização do capital exerce sobre as decisões empresariais colocam o conceito de concorrência no centro da análise. Do ponto de vista da microeconomia, o conceito de concorrência é o mais geral. Em termos concretos, o *locus* privilegiado da concorrência é o mercado, o que nos remete à realidade de estruturas industriais complexas e heterogêneas, em termos de tamanhos de empresa, técnicas, produtos, preços, margens de lucros, custos, arranjos organizacionais, padrões de inovação e de concorrência, etc.

Observem, por exemplo, a fantástica diversidade e heterogeneidade das empresas, sob vários aspectos, que se expressa na realidade da convivência de empresas dos mais variados portes. No entanto, parece haver bons motivos para continuar chamando-as pelo mesmo nome. De fato, há traços gerais que as une (o principal deles é o

de estarem sujeitas ao mesmo desígnio) e que, se bem compreendidos, permitem melhor entender tal diversidade.

É esse espírito que nos leva a defender a pertinência do estudo de autores cujas obras somam décadas (ou mais de um século), desde sua publicação.

Apesar de inseridos em contextos históricos e empíricos específicos, esses autores sobressaem-se pela capacidade de identificar traços gerais (da empresa e do mercado capitalistas). Não se está defendendo uma teoria atemporal e universal. Mas entender o geral, até para ser capaz de compreender as particularidades e as mudanças concretas nos modos de organização da produção dominantes.

Analisar as mutações histórico-concretas que permeiam as diferentes fases do capitalismo é um tema de estudo fascinante e que exige reconhecer, como ponto de partida da análise histórica, a relevância do impacto das inovações tecnológicas e organizacionais sobre a estrutura e a dinâmica das instituições, em geral.¹

Em termos histórico-concretos, é possível identificar a importância predominante das economias de escala como grande força motora da concentração dos mercados e do poder das grandes empresas, sendo sucedida por uma fase em que esse papel passou a ser dividido com a crescente importância das economias de escopo e das economias de custos de transação. Mais recentemente, a lógica financeira, apoiada e potenciada pela forma de organização das empresas em rede, tem ganhado crescente predominância.² O eixo, como não poderia deixar de ser, é sempre a busca da valorização do capital.

1 A título de ilustração, é útil relembrar o contexto histórico do início do século passado, no qual importantes mudanças tecnológicas ampliaram consideravelmente as escalas de produção em indústrias existentes e em novas indústrias, passando a exigir volumes de capital fixo mínimo de magnitude muito mais elevada, com conseqüências profundas não só para a estrutura organizacional, financeira e tecnológica da empresa capitalista como para o funcionamento da concorrência, em particular pelos maiores entraves criados à mobilidade do capital entre atividades.

2 O desenvolvimento e a difusão acelerada das tecnologias de informação, por suas próprias características técnicas, favorecem e intensificam a mobilidade do capital, fornecendo, assim, a base para a globalização financeira.

Com esse espírito, pretende-se contribuir para resgatar aspectos essenciais para entender como se processa a concorrência entre as empresas e apontar seus efeitos dinâmicos sobre a organização das empresas e dos mercados.

Mas não se pretende cobrir todos os aspectos. Primeiro, porque seria uma tarefa por demais pretenciosa. Segundo, porque alguns desses aspectos vêm ganhando crescente espaço na literatura microeconômica (inclusive às custas de se relegar a segundo plano, ou mesmo abandonar, aspectos e autores supostamente considerados ultrapassados).

A vasta literatura sobre concorrência sob condições oligopolísticas pode ser dividida, grosso modo, para os efeitos aqui pretendidos, em dois grandes grupos:

1) Análises centradas no grau de atomização/concentração dos mercados, nas quais se pode incluir desde o resgate de certas idéias marshallianas até o legado de Steindl para a análise microeconômica, passando pelas valiosas contribuições de Sraffa, Kaldor, J. Robinson, Bain e Sylos-Labini.³

2) Análises centradas na dinâmica da concorrência em mercados oligopolísticos, reunindo contribuições da abordagem neo-schumpeteriana da concorrência baseada nos efeitos dinâmicos da busca (incessante) de vantagens competitivas.

A avaliação da contribuição das análises do primeiro grupo, visando reunir elementos relevantes no estudo da concorrência, constitui o objeto desta tese (abrangendo os capítulos 1, 2 e 3). O segundo grupo, que conta com o apoio de uma produção científica crescente e de qualidade, será objeto de sucinta apresentação (no capítulo 4), visando basicamente fornecer ao leitor um guia para estudos mais aprofundados do enfoque neo-schumpeteriano, tendo em vista sua importância para a construção de um paradigma em teoria econômica alternativo ao *mainstream* neoclássico, apoiado na explícita ruptura com as noções de equilíbrio de mercado e de racionalidade substantiva ou maximizadora por parte dos agentes.

³ Na verdade, Steindl é um autor de “passagem” do primeiro para o segundo grupo, de modo que sua contribuição poderia perfeitamente ser classificada no segundo grupo, tendo em vista o seu esforço em direção à construção de uma teoria dinâmica da concorrência.

É assim que podem ser entendidas a seleção de autores e a seqüência de apresentação desta tese.

2 Considerações gerais sobre o processo de concorrência sob condições oligopolísticas

Por uma questão de sobrevivência, a busca perpetuamente renovada de vantagens competitivas é o traço fundamental do processo seletivo da concorrência no capitalismo, no qual cada empresa tenta diferenciar-se em relação aos concorrentes para sobre eles prevalecer.⁴

A lógica seletiva da economia de mercado empurra as empresas para a necessidade de vencerem, quer dizer de obterem lucros e se expandirem (sob pena de perecerem). Como enfatizou Penrose (1959, cap. 2), lucrar e crescer no longo prazo são objetivos complementares e que se reforçam mutuamente (via reinversão dos lucros). Aliás, é o impulso por buscar lucrar e crescer incessantemente que nos permite entender a própria evolução da grande empresa moderna e explicar a lógica geral de importantes processos resultantes (concentração de mercado e crescentes diversificação e internacionalização das empresas).

Sob condições de incerteza, a busca de rentabilidade e crescimento se faz apoiada, não em uma racionalidade formal maximizadora (no sentido matemático), mas sim em outras formas de manifestação da racionalidade, especialmente a baseada em rotinas e convenções.⁵

A incerteza pode ser enfrentada também por meio da busca de flexibilidade, na medida em que esta permite reduzir as perdas decorrentes de decisões equivocadas. O problema é que a racionalidade de buscar reduzir os efeitos da incerteza via aumento da flexibilidade está condicionada ao próprio objetivo maior de valorização do capital, já que os ativos que sustentam as maiores vantagens competitivas são justamente ativos específicos e/ou não facilmente transmissíveis, portanto com baixo

⁴ Para uma discussão didática sobre aspectos gerais do processo de concorrência capitalista, ver M. Sílvia Possas (1999, cap. 1).

⁵ Para uma discussão didática sobre a racionalidade dos agentes econômicos do capitalismo, ver M. Sílvia Possas (1999, cap. 3, item 3.2).

grau de flexibilidade. Ou seja, há um certo confronto entre flexibilidade dos ativos/recursos *versus* ganhos diferenciados.⁶

De fato, os trunfos que permitem à empresa a obtenção de ganhos extraordinários costumam tomar a forma de ativos especiais, que lhe são específicos, não inteiramente reproduzíveis pelos rivais (existentes e potenciais) e cuja imitação não se dá sem importante dispêndio de tempo e dinheiro. Assim, boa parte das vantagens competitivas tem por base os chamados ativos intangíveis, que são fundados em experiência, conhecimento, relações estabelecidas, imagem. Por outro lado, é verdade também que nem todas as vantagens competitivas decorrem diretamente desse tipo de ativos. Por exemplo, o usufruto de economias de escala e de escopo deriva da precedência na ocupação do mercado. Outros tipos de vantagens decorrem do poderio financeiro da empresa e do grupo a que pertence. De qualquer modo, cabe destacar que todas estas vantagens tendem a perder parte de sua importância se não forem acompanhadas de outras, baseadas em ativos intangíveis.⁷

Penrose (1959) contribuiu decisivamente para o entendimento dos determinantes internos do crescimento da empresa, ao extrair da definição de empresa como unidade autônoma de planejamento administrativo, cujas atividades estão relacionadas e coordenadas,⁸ desdobramentos originais e fecundos⁹:

a) a noção da empresa como uma coleção de recursos produtivos (de graus de flexibilidade variáveis), cuja alocação entre usos diferentes e ao longo do tempo por decisão administrativa irá determinar seu potencial expansivo e a direção que este assumirá (Penrose, 1959, p. 24);

b) em decorrência do conjunto específico de recursos pertinentes a uma empresa e das particularidades da sua gestão, ela apresenta uma trajetória singular e histórica (Penrose, 1959, p. 25).

6 Para uma discussão didática sobre a lógica de decisão e de expansão da empresa capitalista, levando em conta esse importante confronto entre a busca de flexibilidade dos ativos/recursos *versus* a busca de ganhos diferenciados, ver M. Silvia Possas (1999, cap. 3, item 3.3).

7 Vide M. Silvia Possas (1995, p. 5).

8 Neste sentido, funciona como uma estrutura de governo (*governance*). Ver Williamson (1986).

9 Conforme apontado por Possas (1985, p. 71).

Em suma, a lógica de decisão e de expansão da empresa capitalista traduz-se em uma busca incessante de valorização dos recursos de que dispõe, em particular na busca de tirar o maior proveito possível de seus ativos intangíveis, pela sua particular importância como trunfo na obtenção de vantagens competitivas, devido a suas propriedades especiais, sobretudo a sua dimensão tácita¹⁰ e a sua particular forma de efemeridade.¹¹

As diferenças de competitividade entre as empresas (refletidas em diferentes níveis de lucratividade e *market share*) são intimamente dependentes da construção de vantagens competitivas. Seu sucesso depende crucialmente de que o corpo decisório da empresa consiga manter uma certa coerência ao longo de sua trajetória de crescimento, isto é, exercer atividades que utilizem amplamente seus ativos intangíveis.¹²

M. Silvia Possas (1999, p. 128), em sintonia com a argumentação pioneira de Penrose (1959), chama a atenção, entretanto, para o cuidado que a empresa deve ter no sentido de evitar que a expansão para novas áreas debilite sua posição competitiva favorável nos mercados em que já atua, avaliando e reforçando suas vantagens competitivas de forma integrada, levando em conta sua complementaridade, constituindo um núcleo de competência a ela específica.

*

A discussão das principais ferramentas para construção de estratégias competitivas bem-sucedidas passa pelo estudo das possíveis fontes de geração de vantagens competitivas, tais como vantagens de monopólio (acesso a custos menores, fontes reservadas de matérias-primas, acesso privilegiado a determinados mercados), economias de

10 A dimensão tácita dos ativos intangíveis impede a sua comercialização, por conseguinte nunca saem das mãos de quem os possui e só são adquiríveis após um grande esforço e de acordo com a obtenção de certos pré-requisitos, nem sempre amplamente alcançáveis (M. Silvia Possas, 1999, p. 127).

11 A particular forma de efemeridade dos ativos intangíveis faz com que se extingam se não forem utilizados, porque são perdidos e porque são suplantados (M. Silvia Possas, 1999, p. 127).

12 Como o uso de ativos intangíveis significa em geral o seu reforço, ao serem compartilhados por vários segmentos da empresa, todos saem ganhando. Pode-se dizer que se cria uma sinergia, que será tanto maior quanto mais intensa a melhoria desses ativos pelo uso (M. Silvia Possas, 1999, p. 128).

escala (de produção, distribuição, vendas, pesquisa e desenvolvimento), economias de escopo, economias dinâmicas de aprendizado e economias de custos de transação (internalização como forma de reduzir incerteza e oportunismo e melhor usufruir e resguardar ativos específicos), bem como passa também pelo estudo da mais eficaz das armas da concorrência, a inovação (de qualquer tipo: tecnológica, de mercado, de formas de organização - não apenas no interior da empresa, mas também em termos de relações interempresas).

Seria possível reunir os elementos para uma teoria da empresa apoiada na construção de capacitações, aplicável, em princípio, em quaisquer circunstâncias e muito útil para explicar, por exemplo, as diferenças interempresas de um mesmo mercado.

Mas há importantes condicionantes da atuação da empresa que dependem de características setoriais e que variam no tempo e no espaço. São condicionantes de caráter estrutural, que remetem para o estudo das diferenças em termos de padrões setoriais e especificidades das trajetórias tecnológicas e que podem ser captadas pela identificação de regularidades mais associadas a aspectos de cumulatividade.

A formulação de estratégias competitivas eficientes requer entender a interação entre a empresa (e suas especificidades, traduzidas em seus ativos e capacitações), os concorrentes e as condições específicas (tecnológicas, produtivas e de mercado) da indústria considerada e o ambiente econômico geral (externalidades econômicas, arcabouço institucional, etc.).

É preciso capacitar-se, mas as capacitações são específicas (em termos setoriais, tecnológicos e à própria empresa) e são datadas. Então, é preciso capacitar-se para mudar e essa é uma capacitação determinante para a manutenção e ampliação das condições de competitividade da empresa.¹³

Esta tese pretende discutir pelo menos alguns desses elementos condicionantes da concorrência em mercados oligopolísticos.

¹³ Daí ser importante buscar também manter graus de flexibilidade, o que remete para a discussão da face financeira da acumulação capitalista (fora do escopo desta tese).

1

A abordagem neoclássica tradicional da concorrência: a preferência por mercados atomísticos e homogêneos (ou homogeneamente diferenciados)

1.1 A herança marshalliana

1.1.1 Uma avaliação geral

É inegável a contribuição de Alfred Marshall (1842-1924) para o progresso da ciência econômica. Principal figura da velha ortodoxia da chamada “escola neoclássica de Cambridge”, Marshall ocupa lugar de destaque na história do pensamento econômico, herdeiro e à altura dos grandes mestres fundadores da Economia Política Clássica inglesa – Adam Smith (1723-1790), David Ricardo (1772-1823) e John Stuart Mill (1806-1873). No marco estático da doutrina econômica marginalista, Marshall foi, ao lado de Léon Walras (1834-1910), um dos grandes intérpretes e reformulares da teoria clássica. Enquanto Walras desenvolveu a teoria do equilíbrio geral, Marshall dedicou-se às condições de equilíbrio parcial dos mercados.

Após estudar letras e línguas clássicas (grego e latim) no reputado Merchant Taylor’s School, Marshall fez curso superior de matemática no

St. John's College da Universidade de Cambridge, concluído em 1865, passando a lecionar essa matéria no Clifton College, por um breve período, e nos cursos regulares de matemática em Cambridge, ao mesmo tempo que estudava filosofia. Humanitarista preocupado com os problemas sociais provocados pela Revolução Industrial, Marshall aproximou-se gradualmente da economia, sem entretanto frequentar curso universitário regular e especializado, já que a matéria, dominada pelos grandes autores clássicos – Smith, Ricardo e Mill –, na época existia apenas como apêndice de outros cursos. Nas raízes do pensamento de Marshall estão presentes duas correntes de idéias então predominantes: o utilitarismo de Bentham (1748-1832) e as idéias evolucionistas de Darwin (*A Origem das Espécies*, 1859), daí sua velha crença nas forças da concorrência.

Grande matemático, Marshall iniciou-se no campo econômico com a leitura de Mill (*Principles of Political Economy*, de 1848), cujas concepções traduziu, ao longo de 1867/1868, em equações diferenciais. Em 1868, teve contato com as concepções de Roscher, da escola histórica alemã, e de outros economistas alemães. Em 1875, visitou os Estados Unidos e manteve contato com economistas e figuras proeminentes, passando pelas Universidades de Harvard e Yale. Entre 1868-1877, exerceu a livre-docência de uma nova cadeira no currículo de ciências morais, criada em St. John's especialmente para que ele lecionasse economia política e lógica, ao mesmo tempo que elaborou as bases de seu pensamento econômico. Em 1877, foi para Bristol como diretor do Colégio Universitário estabelecido pela Universidade de Oxford e professor de economia política. Em 1883, tornou-se livre-docente de economia política em "Balliol", da Universidade de Oxford, onde teve uma carreira curta porém brilhante, adquirindo grande prestígio nos círculos universitários. No início de 1885, retornou a Cambridge como professor titular de economia política, cátedra que ocupou por 23 anos até aposentar-se em 1908, para dedicar os últimos 16 anos de vida à sua obra.

Como mestre foi devotado e admirado, exercendo grande e hegemônica influência sobre gerações de discípulos, alguns dos quais tornaram-se proeminentes economistas. Entre eles: A. C. Pigou, que o substituiu em Cambridge; Joan Robinson, aluna aplicada, autora de *The*

Economics of Imperfect Competition (1933), uma tentativa de responder (e, em certa medida, incorporar) as críticas à escola neoclássica contidas no célebre artigo de Sraffa (*The Laws of Returns under Competitive Conditions*, 1926); John Maynard Keynes (1883-1946), seu discípulo dileto e seu mais eminente biógrafo,¹ que revolucionou a teoria e a política econômicas na primeira metade do século XX.

Embora tenha se dedicado à economia por mais de meio século, Marshall não é autor de muitas obras. A lista de seus trabalhos abrange 81 itens, a maioria folhetos, artigos e depoimentos, sendo poucos os livros. Em ordem cronológica de publicação, os livros são os seguintes:

- 1) *The Economics of Industry* (1879), escrito em colaboração com sua esposa, Mary Paley Marshall;
- 2) *Principles of Economics* (1890), sua obra mais importante, notória como um dos grandes marcos na história das idéias econômicas;
- 3) *Elements of Economics of Industry* (1892), tentativa de adaptar os *Principles* para principiantes;
- 4) *Industry and Trade: A Study Industry Technique and Business Organization, and of Their Influences on the Conditions of Various Classes and Nations* (1919), considerada por Marshall uma continuação dos *Principles*, é reconhecida como uma obra notável, comparável à de 1890;
- 5) *Money, Credit and Commerce* (1923), fruto dos primeiros estudos realizados por Marshall e completados em 1875, constitui importante referência sobre as idéias monetárias de Marshall;
- 6) *Official Papers* (1926), coletânea de memorandos e depoimentos apresentados a órgãos governamentais entre 1886 e 1903, contendo a essência da teoria monetária marshalliana.

Finalmente, cabe mencionar *Memorials of Alfred Marshall* (1925), coletânea de ensaios sobre Marshall editada por Pigou, além da seleção de alguns de seus escritos avulsos mais importantes e republicação da bibliografia elaborada por Keynes.

¹ “Alfred Marshall, 1842-1924”. *The Economic Journal*, v. XXXIV, n. 135, Sept. 1924. Com base nesse estudo, Ottolmy Strauch elaborou um excelente ensaio biobibliográfico sobre Marshall. Ver Strauch (1982), fonte de referência obrigatória.

A avaliação da contribuição de Marshall para a evolução da ciência econômica, em particular o grau de originalidade de suas idéias, é dificultada pelo fato de terem sido expostas em aulas, conferências e depoimentos perante órgãos governamentais, ou veiculadas de forma fragmentada em círculos restritos, muito antes de serem publicadas. Assim, embora os fundamentos de sua teoria geral estivessem bastante desenvolvidos por volta de 1870, a principal obra de Marshall² foi publicada apenas em 1890, refletindo sua extrema preocupação em apresentar com exatidão e perfeição os conceitos propostos. Esse hiato entre a elaboração e a publicação de seus escritos teóricos levou à noção corrente de que Marshall teria feito a síntese dos postulados clássicos com a doutrina marginalista devida a Jevons (*Theory of Political Economy*, de 1871) e à chamada escola austríaca (Menger, *Fundamentos da Economia Política*, de 1871; Böhm-Bawerk, *Teoria Positiva do Capital*, de 1888).³ Hoje, sabe-se que, embora alguns conceitos tenham de fato lhe precedido, Marshall nada deve a seus contemporâneos, no que se refere à doutrina marginalista.

Nos *Principles*, obra que sintetiza seu pensamento, Marshall propôs-se a completar e generalizar, com o auxílio da matemática, os postulados de Smith e principalmente Ricardo (conforme expostos por Mill), transformando-os em princípios e conceitos operacionais. Graças à introdução do fator tempo na análise, conseguiu conciliar custo de produção (herança dos clássicos) e utilidade marginal, na determinação do valor. Além das inovações conceituais e metodológicas nela contidas, essa obra é a mais sofisticada exposição da análise marginalista, sendo, depois dos *Principles* de Mill, o primeiro grande tratado geral sobre os fundamentos da economia. De grande valor teórico e didático, foi instrumento valioso na disseminação e hegemonia, por várias décadas, da teoria econômica neoclássica. Centrada na Inglaterra, sua influência

2 O cerne ou núcleo dos *Principles* está no Livro Quinto, cuja origem remonta a 1873. Esse é o livro a que Marshall mais trabalho dedicou, procurando enfrentar as questões centrais da ciência econômica que julgava pendentes.

3 Cabe ressaltar que, na passagem da teoria clássica para a teoria neoclássica, na interpretação consagrada nos manuais de microeconomia, há importantes pontos de ruptura – como a generalização dos rendimentos decrescentes a todos os fatores de produção e a incorporação do indivíduo como núcleo da análise econômica.

espalhou-se por grande parte da Europa e alcançou os Estados Unidos. Refletindo sua visão de mundo, em particular do capitalismo como um sistema capaz de assegurar contínuo e gradual progresso, a tese central de Marshall era, como resume Joan Robinson, a de “uma tendência natural para o equilíbrio, uma tendência de crescimento gradual” (1980, p. 8), posta em xeque com a Grande Depressão dos anos 1930.

Entre as contribuições de Marshall para a análise econômica, destacam-se, segundo seus principais interpretadores: 1) a clara especificação do papel da demanda e do custo de produção na determinação do valor; 2) a análise rigorosa da relação entre o preço e a quantidade demandada de um bem (resolvendo antiga confusão entre variações da quantidade demandada ao longo de uma mesma função de demanda e deslocamentos da curva de demanda); 3) análise dos custos e dos ajustamentos da oferta da empresa e da indústria às condições de mercado; 4) análise do equilíbrio entre demanda e oferta (sendo poderosa a idéia de substituição na margem, nas esferas do consumo e da produção⁴); 5) a explícita introdução do fator *tempo* na análise econômica (a demarcação lógica entre distintos períodos de tempo – “temporário”, curto, longo e secular – é reconhecida como uma das mais notáveis contribuições dos *Principles*). Outras formulações inovadoras contidas nessa obra – tais como a idéia de elasticidade, economias externas e internas à empresa, custos primários e fixos, quase-renda, firma representativa, organização empresarial, etc. – desempenharam importante papel no desenvolvimento subsequente da economia e fazem parte hoje do instrumental teórico e analítico do economista moderno.

Estendendo a avaliação para além dos *Principles*, cabe destacar a reconhecida importância de grande parte da teoria monetária

4 O “princípio de substituição” assegura aos consumidores a máxima satisfação e aos produtores o menor custo de produção. Segundo Marshall, “se uma pessoa tem uma coisa que pode empregar em usos diferentes, reparti-la-á entre estes de tal maneira que a coisa tenha a mesma utilidade marginal em todos” (Livro Terceiro, cap. V, § 1). E, ainda, “os produtores em cada caso escolhem os fatores de produção mais apropriados ao seu objetivo. A soma dos preços de oferta desses fatores é, em regra, menor do que a soma de qualquer outro grupo de fatores que possam substituí-los” (Livro Quinto, cap. III, § 3).

marshalliana,⁵ especialmente a distinção entre taxas de juros “reais” e “monetárias”. Em seu ensaio bibliográfico sobre Marshall, citado anteriormente, Keynes defende que em nenhum campo da economia a originalidade do pensamento marshalliano e sua superioridade sobre seus contemporâneos são mais marcantes do que no campo da economia monetária. Marshall é considerado o fundador da abordagem de Cambridge em teoria monetária.

A contribuição de Marshall para a economia matemática é também amplamente reconhecida, razão pela qual é tido como um dos precursores da econometria. Primeiro a empregar esse aparato analítico de forma sistemática e construtiva, Marshall tinha profundo conhecimento de suas potencialidades e limitações (em particular, destacava que conjuntos de equações podem omitir ou distorcer influências relevantes), razão pela qual, reforçada por sua eterna preocupação didática, usava-o parcimoniosamente, considerando a matemática um instrumento válido de análise em economia mas não de exposição. Essa orientação metodológica foi seguida por Pigou, Keynes e outros, influenciando a moderna teoria econômica.

O método de análise marshalliano baseava-se em um duplo recorte – no espaço e no tempo –, justificado pela complexidade do objeto e pela presença do elemento *tempo*, “uma das principais causas das dificuldades nas investigações econômicas” (*Principles*, Livro Quinto, cap. V, § 2). O primeiro recorte conduzia a análises do tipo “parcial”, com o uso da chamada cláusula *ceteris paribus*, julgado por Marshall uma necessidade no trato mais acurado de objeto tão complexo como a economia de mercado. Relegando a segundo plano a análise de equilíbrio geral, Marshall propunha em seu lugar o método de equilíbrio parcial e a posterior combinação das soluções parciais numa solução mais ou menos completa do problema como um todo.

A notória ambigüidade entre o uso do método estático e o reconhecimento do caráter dinâmico da economia (comprovado em

⁵ As duas principais fontes de referência sobre as concepções monetárias de Marshall são: *Official Papers* (1926), contendo trabalhos realizados entre 1886 e 1903, e *Money, Credit and Commerce* (1923), fruto de reflexões do período 1868-1875.

inúmeras citações), em incessante tentativa de conciliar “teoria” e “fatos”, constitui traço marcante na obra de Marshall⁶ e teve implicações importantes para a abrangência dos resultados obtidos. O ecletismo permitiu a Marshall legar contribuições tanto para a teoria estática de equilíbrio quanto para efeito de uma teoria dinâmica da concorrência (e do desequilíbrio). O esforço de sucessores em expurgar seus “erros” e imprecisões empobreceu seu legado.⁷ Schumpeter (1954), um dos seus mais agudos críticos e lúcido admirador, reconheceu que a maior das qualidades da grande obra de Marshall é ter apontado para o futuro. É inegável sua paternidade sobre todo um conjunto de desenvolvimentos teóricos que o sucederam, incluindo Keynes (de quem foi mestre e orientador) e todo o ramo da concorrência imperfeita (ou monopolística) e seus desdobramentos.

Coutinho (1975) aponta que, ao centrar sua análise ao nível da indústria e percebê-la como uma estrutura composta de um conjunto heterogêneo de empresas (fortes, fracas e médias), com custos unitários diferenciados,⁸ Marshall permitiu vislumbrar, pela primeira vez, a formação de preços como um produto dessa estrutura. Para Joan Robinson, a visão marshalliana, em que pesem suas deficiências estáticas, encerrava os germes da teoria moderna dos mercados. As contribuições mais ricas no esforço de superar a abordagem neoclássica e abrir caminho para um corpo teórico alternativo para a teoria do oligopólio foram exatamente aquelas que partiram da concepção marshalliana de estrutura industrial como sistema de empresas e tomaram a dinâmica dessa estrutura como objeto.⁹ Mais recentemente, Possas (1990) identificou elementos dinâmicos em algumas proposições relevantes da teoria marshalliana (especificamente, a determinação do preço de equilíbrio a

6 Vide Possas (1990). Marshall “sempre alçou a vista para mais além. Em todas as ocasiões possíveis inseriu elementos dinâmicos, mais amiudamente do que, realmente, era compatível com a lógica estática que, apesar disso, conservou” (Schumpeter, 1951, p. 103). Souza (1979) procura confrontar os planos real e formal da análise econômica de Marshall.

7 Iglesias (1990), por exemplo, procura demonstrar que as idéias de Marshall sobre a firma diferem significativamente daquelas a ele atribuídas com base na leitura de Sraffa e Pigou.

8 Cabe ressaltar a grande familiaridade de Marshall com os principais ramos da indústria e as práticas comerciais.

9 Não é por acaso que Steindl, em seu primeiro livro (*Small and Big Business*, 1945) escolheu Marshall como contraponto para suas formulações.

longo prazo em mercados concorrenciais, a noção de firma representativa e o conceito de quase-renda), sugerindo a pertinência de um esforço de resgate da obra de Marshall, mesmo entre economistas não-ortodoxos.

O balanço geral e objetivo do acervo intelectual de Alfred Marshall é francamente positivo. Além de apresentar a melhor síntese dos postulados econômicos neoclássicos, semeou muitas idéias que foram germinar e florescer em mãos de outros. Além disso, sob o rigor da densa e rigorosa análise econômica, sua obra está impregnada da questão social, suscitando reflexões da maior atualidade.¹⁰ A releitura de Marshall, em busca das fontes originais dos fundamentos da economia, além de edificante pode ser surpreendente.

1.1.2 A visão marshalliana dos mercados, da empresa e da concorrência

Apoiado na análise do equilíbrio parcial, Marshall esforçou-se para pôr luz nos complexos mecanismos de funcionamento dos mercados do mundo real, mas esteve prisioneiro do dilema “economias de escala *versus* crescimento da empresa”, que consistia em ter que se posicionar sobre a possibilidade de conciliar a ocorrência de retornos crescentes de escala (custos unitários decrescentes) com a manutenção do equilíbrio a longo prazo em um mercado competitivo.

Conhecido como “dilema de Marshall”, tratava-se, portanto, de enfrentar a incompatibilidade de reconhecer a realidade de que, pelo menos em alguns ramos de atividade (como admitia o próprio Marshall), a empresa individual obteria vantagens ao crescer (expressas na redução do custo unitário devida a um aumento da escala de operação) e, ao mesmo tempo, pretender defender que, em todos os ramos, mais cedo ou mais tarde, as empresas se defrontariam com limites ao seu crescimento (impostos pela inexorável elevação dos custos unitários, a partir de um certo volume de vendas).

¹⁰ Marshall interroga-se constantemente sobre se realmente precisaria haver pobres para existirem ricos, considerando como suprema finalidade da economia política elucidar essa questão crucial (Strauch, 1982, p. ix).

Steindl, em seu primeiro livro (1945, cap. 1), oferece uma análise cuidadosa dos caminhos percorridos por Marshall para enfrentar (ou contornar e evitar) o referido dilema. Tendo por objeto de estudo a questão da importância do tamanho das empresas, Steindl sugere adotar como ponto de partida os escritos de Marshall sobre o assunto e, no esforço de cumprir a tarefa, contribui para elucidar aspectos do “dilema de Marshall”.

Já na época de Marshall, era geralmente aceito que as economias de escala constituem provavelmente o fator de maior importância na explicação do relativo êxito de empresas de maior tamanho. O problema de Marshall era conciliar essa observação empírica com os elementos constituintes da sua visão dos mercados, da empresa e da concorrência. Os pontos de vista de Marshall sobre esse problema são resumidos a seguir.

Economias de escala versus limites à expansão da empresa

Marshall apontava a existência, em todos os mercados, de uma permanente tensão entre rendimentos crescentes e decrescentes. Em alguns casos, prevaleceriam os rendimentos crescentes; em outros, os rendimentos decrescentes. Mas, de qualquer modo, defendia que existiriam sempre limites ao crescimento das empresas.

Para apoiar seu argumento, Marshall sugeria que se aprendesse uma lição das árvores de uma floresta: “a produção em larga escala possibilita grandes economias” (e, portanto, vantagens em relação aos concorrentes menores), porém, “*cedo ou tarde, a idade se manifesta em todas*” (Marshall, 1890, livro IV, cap. XIII, p. 266). Explicitava, assim, o notório paralelo da *empresa* com a *árvore* (todas nascem, crescem, amadurecem e morrem) e, por extensão, da *indústria* com a *floresta*. As empresas estariam sujeitas, portanto, a um ciclo biológico, sendo seu vigor e possibilidades de expansão limitados no tempo, de modo que “este ciclo contribuiria para evitar a concentração absoluta das atividades industriais” (Iglesias, 1990, p. 13).

Marshall reconhecia que as sociedades anônimas relativizam um pouco essa tendência:

grandes sociedades por ações não raro ficam estagnadas, mas não morrem com facilidade. Atualmente, essa regra [nascimento, vida e morte] está longe de ser geral, mas ainda atua em muitos ramos da indústria e do comércio (Marshall, 1890, livro IV, cap. XIII, p. 266).

A questão óbvia que emerge com o reconhecimento da existência de economias de escala em determinadas indústrias é a de saber se essas economias “não poderiam levar a uma vantagem cumulativa de uma empresa em crescimento, inevitavelmente redundando numa concentração da produção e no estabelecimento de uma posição de monopólio?” (Steindl, 1945, p. 12).

Marshall admitia a importância das economias de escala – ou seja, as vantagens das empresas por crescer –, porém defendia que o crescimento da empresa não poderia continuar indefinidamente por duas razões básicas. Primeiro porque, mais cedo ou mais tarde, adviriam deseconomias de escala relacionadas à perda de eficiência na área administrativa, devido a dificuldades gerenciais crescentes (implicando custos unitários também crescentes). Segundo porque, em muitos ramos de atividade, as economias de escala seriam neutralizadas pela dificuldade que a empresa individual encontraria em expandir suas vendas, a menos que reduzisse o preço (ou elevasse os custos de promoção de vendas).

Embora reconheça que Marshall atribuiu maior ênfase ao primeiro fator (a involução, a partir de certo tamanho de empresa, das habilidades empresariais), Steindl (1945, p. 12-13) chama a atenção que a simples menção ao segundo fator (a dificuldade de ampliar o mercado da empresa) não deixa de ser surpreendente, já que remete para o fulcro do que mais tarde seria denominado concorrência imperfeita. Steindl identifica vários trechos de Marshall que confirmam sua inequívoca constatação da imperfeição do mercado.

Na versão difundida pelos manuais de microeconomia, a explicação para a existência de um limite ao crescimento da empresa em mercados competitivos recai exclusivamente sobre o primeiro fator.

Assim, as deseconomias de escala são tidas como de ocorrência inexorável e expressas em curvas de custo de longo prazo em forma de U.

A admissão de imperfeições de mercado é logicamente inconsistente com a caracterização feita pelos manuais do mercado de concorrência perfeita, em particular com a hipótese de estrita homogeneidade dos produtos e a curva de demanda infinitamente elástica (ou seja, os limites ao crescimento da empresa não se dariam pelo lado da demanda, mas sim pelas condições de oferta a custos crescentes).

Em síntese, enquanto nos manuais de microeconomia o modelo de concorrência perfeita supõe que existiria um limite inexorável ao crescimento da empresa, Marshall defende uma posição mais sofisticada, embora um tanto confusa e por vezes contraditória. Na visão marshalliana a empresa tem possibilidades concretas de seguir crescendo, desde que o mercado esteja em expansão.

Heterogeneidade das empresas versus preço de equilíbrio

Na sua busca de analisar posições de equilíbrio de longo prazo, outra dificuldade enfrentada por Marshall foi a necessidade de determinar o preço de oferta de um mercado composto por empresas com grandes diferenças em termos de tamanho, custo, margem de lucro e preço, como ele próprio admitia ao propor o paralelo da indústria com a floresta (composta por árvores de diferentes idades e tamanhos). Em outras palavras, defrontava-se com a seguinte questão: se as empresas são tão variadas em termos do acesso às economias internas, como determinar o custo normal de produção de uma mercadoria, relativamente a um dado volume global de produção?

Para o estudo do custo normal e do preço de oferta correspondentes ao equilíbrio da indústria, Marshall lançou mão de um recurso engenhoso e propôs estudar os gastos de um produtor/vendedor típico (ou *empresa representativa*) para aquele volume global.

Em certo sentido, a definição de empresa representativa seria correspondente a uma empresa que se aproxima das condições *médias* do mercado em questão, do ponto de vista do balanço entre economias e

deseconomias da produção em massa. Ou, dito de forma mais geral, para incorporar o segundo fator limitante do crescimento da empresa mencionado por Marshall: aproxima-se das condições *médias* do ponto de vista do balanço entre as economias de escala e as dificuldades de ampliar o mercado da empresa individual (seja pela ocorrência de deseconomias de escala, seja por defrontar-se com uma curva de demanda não mais infinitamente elástica, que possibilitaria ampliar indefinidamente as vendas ao mesmo nível de preço).

Trata-se, portanto, de uma empresa nem jovem e pequena demais (com predomínio ainda dos retornos crescentes), nem velha e grande demais (com prevalência dos retornos decrescentes), mas sim do tamanho exato para auferir economias “normais”, de modo que se estabeleça um equilíbrio entre as forças que impulsionam a empresa a crescer e as forças que inibem esse impulso.

Sendo assim, Marshall argumentava que o tamanho da empresa representativa obviamente devia variar de ramo para ramo. A empresa representativa de um ramo de atividade mais ligado à natureza sofreria os efeitos dos rendimentos decrescentes atuando mais fortemente (devido à incorporação progressiva de terras menos férteis), sendo portanto uma empresa com maiores dificuldades para crescer. De outro lado, a empresa representativa de um ramo em que houvesse maior facilidade de acesso às economias internas e externas enfrentaria menores dificuldades para crescer.

É interessante observar que, na visão marshalliana, “qualquer ramo de atividade deve ser imaginado como sendo integrado por algumas empresas que crescem, ao mesmo tempo em que outras decaem ou morrem, sendo substituídas por novas empresas em crescimento. A qualquer momento, dentro desse grupo de empresas constantemente mutável, pode-se distinguir um determinado tamanho de empresa que, de certa forma, é ‘normal’. É o caso da empresa representativa” (Steindl, 1945, p. 13).

“Até o tamanho representativo, as economias de escala superam o custo de expandir as vendas; acima desse tamanho, é o contrário que ocorre. É fácil perceber por que essa empresa representativa deveria aumentar de tamanho (e, assim, obter novas economias de escala) com a

expansão do ramo. Neste caso, um novo mercado se acrescenta ao das empresas existentes, sem que estas desenvolvam qualquer esforço de venda. As empresas se tornam maiores e obtêm novas economias de escala”. Em suma, “a empresa representativa tende a crescer em tamanho à medida que o ramo se expande” (Steindl, 1945, p. 14). Embora contribua para esclarecer alguns aspectos da visão marshalliana, essa síntese proposta por Steindl curiosamente enfatiza os limites ao crescimento da empresa decorrentes das dificuldades de expandir as vendas, mas não explora a possibilidade de ocorrência de deseconomias de escala.

O legado marshalliano à economia industrial

Um dos traços característicos da obra de Marshall é a reconhecida ambigüidade entre a busca da determinação do equilíbrio em mercados concorrenciais e a realidade das práticas correntes no mundo dos negócios; em outras palavras, entre a teoria estática e a realidade dinâmica do funcionamento dos mercados.

Marshall, com sua persistência na tentativa de conciliar o inconciliável, legou contribuições ao estudo da economia industrial que, com razão, podem ser consideradas contraditórias e com aspectos problemáticos, mas, como vários autores já reconhecem, possuem também o mérito de conter as sementes da teoria moderna dos mercados.

O maior empecilho ao resgate dessas contribuições positivas da obra de Marshall reside, ironicamente, no enorme esforço empreendido por seus discípulos e sucessores no sentido de expurgar seus “erros” e imprecisões, com um conseqüente e inevitável empobrecimento de seu legado.¹¹ Sraffa, em suas críticas, “contribuiu também para consolidar

¹¹ Um dos exemplos mais ilustrativos desses expurgos espúrios é a solução dada por Pigou ao dilema de Marshall, que consistiu em supor que todas as empresas tendem para o tamanho ótimo, de modo que ao alcançar o equilíbrio de longo prazo a indústria seria composta exclusivamente de empresas de igual tamanho (correspondente à situação de escala ótima de produção e custo unitário mínimo). “Se o equilíbrio é pressuposto dessa maneira (com firmas de mesmo tamanho e custos), todo o percurso real das firmas e a diversidade da indústria são escamoteadas como mera “fase de ajuste” ou transição entre situações de equilíbrio, expurgando-se em definitivo os últimos vestígios de realismo e dinâmica que a indecisão de Marshall denunciava. Nem há mais “floresta”; se alguma imagem ainda é possível, só se for uma dessas áreas de reflorestamento plantadas de eucaliptos ou *pinus*” (Possas, 1985, p. 154).

uma linha de interpretação de Marshall que ocultou os aspectos dinâmicos da evolução da firma e a concepção marshalliana da concorrência” (Iglesias, 1990, p. 14).

Em contraposição, embora tenha vindo a confirmar exatamente a dubiedade e as contradições marshallianas, a exposição de Steindl, em sua confessa “tentativa de propiciar um relato honesto da posição de Marshall” (Steindl, 1945, p. 16), contribui para mostrar a maior riqueza e profundidade da posição de Marshall *vis-à-vis* aquela difundida nos manuais de microeconomia.¹²

Concretamente, com a analogia das *empresas de uma indústria* como *árvores de uma floresta*, Marshall pretendia representar:

1) a história individual das empresas como um ciclo de vida, portanto uma *evolução* ao longo de uma seqüência de etapas; e

2) a indústria como uma *estrutura heterogênea* composta de um conjunto de empresas em diferentes etapas de seu ciclo de vida, portanto com importantes diferenças em termos de tamanho, custos, preços e taxas de crescimento.

Apesar da inadequação da analogia a que Marshall recorre, cabe destacar sua correta percepção das empresas em permanente evolução e da heterogeneidade característica das estruturas de mercado, permitindo captar a dispersão real de custos e condições competitivas.

O maior problema da imagem da floresta como *proxy* da indústria é que ela não permite captar o movimento de transformação da estrutura da indústria, escamoteando assim o processo de concentração que a indústria tende a sofrer à medida que suas empresas crescem.

Modificam-se e renovam-se as árvores, mas a floresta *permanece*, sempre igual a si mesma (Possas, 1985, p. 153).¹³

12 Coutinho (1975), Possas (1990) e Iglesias (1990), entre outros, vão na mesma direção de reconhecer importância das contribuições de Marshall.

13 Iglesias também destaca esse ponto, ao apontar as enormes dificuldades enfrentadas por Marshall (e, por extensão, por seus leitores e analistas) frente à inconsistência analítica de pretender conciliar o equilíbrio da indústria e o movimento permanente das empresas ao longo de sua trajetória de vida: “enquanto que a floresta permanece em equilíbrio, do mesmo tamanho e composição, as árvores crescem, mudam e desaparecem” (Iglesias, 1990, p. 14).

De qualquer modo, o balanço geral é o de que é inegável a paternidade de Marshall sobre extenso conjunto de desdobramentos teóricos que o sucederam, tanto no âmbito dos estudos centrados nas estruturas de mercado, quanto no da teoria da firma.

No esforço de superar a abordagem neoclássica e construir um caminho alternativo centrado no estudo do oligopólio, as contribuições mais profícuas partiram exatamente da concepção marshalliana de estrutura industrial como sistema de empresas em movimento, e avançaram no estudo da dinâmica dessa estrutura.

Ademais, deve-se reconhecer que “Marshall abriu uma nova área de estudos: a da firma, como organizadora dos recursos produtivos e tomando decisões sobre método de produção, produtos e mercados”, apoiando-se nas suas observações e estudos sobre “o mundo produtivo e a organização industrial” (Iglesias, 1990, p. 19), que transparecem com toda sua força no seu livro *Industry and Trade: A Study Industry Technique and Business Organization, and of Their Influences on the Conditions of Various Classes and Nations* (1919), reconhecida como obra notável, em que Marshall procurou dar continuidade ao seu livro mais famoso, *Principles of Economics* (1890).

Iglesias (1990, p. 19-23) descreve bem a clara percepção que Marshall tinha de que os rendimentos crescentes associados a *economias internas* à empresa dependem “da organização e da qualidade dos fatores sob controle da firma individual e da eficiência de sua administração” (p. 19). O acesso a novas economias resultaria de um impulso inicial dado por um incremento da demanda do produto, que abriria “espaço para uma nova organização e divisão do trabalho dentro da firma” (p. 20), com ganhos evidentes em termos de produtividade e eficiência. Desta forma, as economias internas possibilitavam a expansão e o desenvolvimento das empresas.

Vale lembrar a realidade econômica do final do século XIX, sob o predomínio da Grã-Bretanha, na qual a empresa típica era a firma-propriedade,¹⁴ que atuava sob a coordenação do mercado.

¹⁴ “Uma empresa gerenciada pelos próprios donos, (...) restrita pelos seus limitados recursos gerenciais e financeiros, (...) tendia a ter uma única planta, especializada em uma estreita gama de atividades” (Tigre, 1998, p. 74).

O uso da escala de produção como fator de aumento da produtividade ainda não despontava como uma estratégia empresarial típica. Por um lado, faltavam recursos técnicos e financeiros para promover investimentos em equipamentos e desenvolver formas de organização de produção que garantissem a produção em massa com qualidade. Por outro lado, a presença de *economias externas*¹⁵ em distritos industriais dinâmicos, a exemplo de Manchester, garantia a eficiência coletiva das empresas individuais (Tigre, 1998, p. 75).

*

Em suma, as considerações de Marshall sobre os mercados e a empresa abrangiam temas centrais da área de economia industrial e das empresas, tais como escolha de métodos de produção, problemas de administração e coordenação, despesas de comercialização, mercados, crescimento e tamanho de empresa, economias associadas à localização em distritos industriais, etc.

1.2 A abordagem neoclássica tradicional dos mercados: análise crítica

1.2.1 Traços gerais

O estudo dos mercados no marco estático da doutrina marginalista apóia-se, em boa medida, na análise do equilíbrio parcial de Alfred Marshall, pioneiro e mais influente autor da teoria microeconômica convencional e reconhecidamente ponto de partida para uma série de desdobramentos posteriores, consubstanciados na chamada teoria da organização industrial ou, como alguns preferem, da economia industrial.

A razão da importância de Marshall como marco e interlocutor privilegiado, escolhido mesmo pelos seus mais ferrenhos críticos, pode ser encontrada não apenas no seu incansável trabalho de construir os pilares de um grande tratado geral sobre os fundamentos da Economia,

¹⁵ As economias externas derivam da disponibilidade de fatores de produção de baixo custo no mercado, e não de uma melhor utilização dos recursos produtivos no interior da firma. Tais princípios permanecem até hoje adequados para descrever a força dos distritos industriais especializados, articulando pequenas e grandes firmas (Tigre, 1998, p. 75).

reunidos na sua obra principal “Princípios de Economia” (1890), mas talvez principalmente, como vimos, pela sua insistência em manter traços de realismo, mesmo quando estes implicavam “flagrante prejuízo do rigor analítico” (Possas, 1985, p. 13).

Entre o final do século XIX e as primeiras décadas do século XX, um vigoroso processo de sistematização e vulgarização consolidou a hegemonia da escola neoclássica. A permanente tensão entre realismo e rigor que caracteriza a obra principal de Marshall foi progressivamente sendo apagada dos livros-texto tradicionais, os conhecidos manuais de microeconomia.

A opção pelo rigor e pela maior operacionalidade dos modelos, em detrimento do realismo, resultou em problemas crônicos para a análise marginalista. Ironicamente, a precisão freqüentemente atrapalhou o rigor.

Os traços mais típicos da visão neoclássica da concorrência e dos preços, na interpretação consagrada nos manuais de microeconomia, podem ser resumidos como segue:

– determinação de preço (e, simultaneamente, quantidade) baseada na simetria entre as forças da demanda e as da oferta. Supõe-se, assim, que “as causas essenciais que determinam o preço de um bem podem ser simplificadas e agrupadas de forma a poderem ser representadas por um par de curvas cruzadas de oferta e demanda coletivas” (Sraffa, 1926, p. 1).

– uma situação de equilíbrio estável do mercado/indústria é alcançada quando se estabelece um par de preço e quantidade que não induz os agentes econômicos (consumidores e produtores) a alterar sua posição.

– as condições da produção e da demanda de uma mercadoria são consideradas (no que se refere a pequenas variações) como praticamente independentes, tanto entre si como da oferta e da demanda de todas as outras mercadorias, viabilizando as análises do tipo parcial (sob a cláusula *ceteris paribus*).

– o empresário como agente racional, que toma decisões autônomas sobre o uso dos fatores de produção, preço e quantidade, visando maximizar o lucro total.¹⁶

– os fatores de produção são substituíveis entre si, no limite em doses infinitesimais¹⁷ (“princípio de substituição”).

– as curvas de oferta são obtidas a partir das curvas de custo marginal em forma de U. O formato das curvas de custos, por sua vez, apóia-se na suposta vigência da lei dos rendimentos (físicos) marginais decrescentes a “curto prazo”¹⁸ e na pretensa ocorrência de deseconomias de escala no “longo prazo”, estas explicadas por ineficiências administrativas, ou seja, perda de eficiência em decorrência da complexidade crescente assumida pelas atividades de coordenação e organização à medida que a empresa cresce.¹⁹

– a suposta racionalidade maximizadora dos agentes (que se expressa na igualdade custo marginal = receita marginal) garante

16 J. Robinson, em seu artigo de autocrítica (1953, p. 201 e 212), recusou, de maneira contundente, o tratamento simplista da empresa como maximizadora de lucros, no mínimo porque desconsidera que, nas suas decisões, o empresário em geral se defronta com o “conflito entre lucros imediatos e mais altos e a prudência a longo prazo” (p. 212). A questão da racionalidade da empresa capitalista ocupa papel de destaque na extensa literatura conhecida por “teoria da firma”.

17 A função de produção neoclássica típica apresenta um formato contínuo, garantido pelo suposto de um número infinito de combinações de fatores de produção. Na análise de curto prazo (com pelo menos um fator fixo), significa assumir que o fator fixo pode ser combinado com os fatores variáveis em infinitas proporções. Na análise de longo prazo, implica assumir que cada empresa disporia de infinitas possibilidades de métodos de produção tecnicamente eficientes. Tratam-se de situações bastante irrealistas.

18 Os rendimentos decrescentes “cumpram papel estratégico na viabilização do equilíbrio da firma sob o critério neoclássico da maximização dos lucros em concorrência perfeita (preço=CMg)” (Possas, 1985, p. 17). Quanto à pertinência de postulá-los como princípio econômico geral, Possas avalia que, teoricamente, há uma justificativa inquestionável: apenas se reafirmaria a existência de um ‘limite’ para a substituição entre fatores. Porém, isso “não é suficiente para assegurar custos marginais de produção crescentes na faixa relevante de produção de uma firma, vale dizer, até o limite prático da capacidade produtiva, se essa for associada (como deve ser) ao nível máximo de produção atingível com o custo unitário mínimo (a menos que se admitisse que as plantas trabalham sistematicamente acima do limite da capacidade)” (Possas, 1985, p. 18).

19 A importância do conceito de curva de oferta e de seus efeitos sobre a formação do preço pode ser avaliada pelo fato de Sraffa ter escolhido exatamente a lei dos retornos sob condições competitivas como seu alvo preferencial de ataque à ortodoxia neoclássica.

inexoravelmente o equilíbrio das empresas no curto prazo e, por extensão, o equilíbrio do mercado no longo prazo.²⁰

No caso do mercado em condições de concorrência perfeita, outras hipóteses são adicionadas:

- grande número de produtores (mercado atomístico);
- homogeneidade do produto;
- como decorrência das duas hipóteses acima, a empresa em concorrência perfeita é tomadora de preços (ou ajustadora de quantidade);
- perfeito conhecimento das condições do mercado, nos períodos corrente e futuro (disponibilidade plena de informações);²¹
- livre mobilidade de fatores (livre entrada no mercado).

Sob tais hipóteses, a condição de equilíbrio estável (de longo prazo) implica que todos os produtores da indústria em condições de concorrência perfeita obtenham apenas lucro “normal”. Isto pode ser expresso pelas igualdades entre os custos marginais e médios no curto e no longo prazos, a receita marginal e o preço ($CMgCP = CMgLP = CMeCP = CMeLP = RMg = \text{preço}$). Em termos gráficos, significa que todas as empresas terão sua curva de demanda individual (infinitamente elástica) tangente às curvas de $CMeCP$ e $CMeLP$, no ponto de mínimo destas, correspondente à situação de escala ótima.

20 J. Robinson criticou o caráter estático da análise neoclássica do equilíbrio. Na sua opinião, a maior fraqueza da teoria neoclássica é exatamente a sua “incapacidade de se ocupar do tempo. (...) A questão não é apenas a de que qualquer ajuste exige certo tempo para ser completado e que (como sempre se admitiu) podem ocorrer acontecimentos que modifiquem a posição, nesse ínterim, de modo que o equilíbrio na direção do qual o sistema deve tender movimenta-se antes que possa ser atingido. A questão é que o próprio processo de movimentação tem um efeito sobre o destino do movimento, de modo que não existe uma posição de equilíbrio a longo prazo que exista independentemente do curso que a economia segue numa determinada data” (Robinson, 1953, p. 209).

21 A hipótese do conhecimento perfeito ignora não apenas a capacidade limitada de processamento de informação disponível (restrição que, em princípio, pode ser progressivamente contornada pelo avanço nas novas tecnologias de processamento de informação), mas principalmente a presença (esta incontornável) de incerteza.

No outro extremo, o modelo de monopólio puro supõe:

- um único produtor, de modo que a demanda da empresa é igual à demanda do mercado;
- não existência de substituto próximo para o produto por ele produzido;
- existência de barreiras à entrada.

Também no modelo de monopólio puro, o equilíbrio exige a ocorrência da igualdade entre receita marginal e custo marginal ($RMg = CMg$), para garantir a condição de lucro total máximo.

Neste caso, várias situações são compatíveis com o equilíbrio:

- a)** escala menor que a ótima
 - a.1)** com lucros extras
 - a.2)** com lucros normais (caso particular)
- b)** escala ótima (caso particular)
- c)** escala maior que a ótima.

A situação que prevalecerá não depende de decisão da empresa monopolista. Assim como no modelo de concorrência perfeita, o equilíbrio da empresa resultará do confronto entre as condições de demanda (reino das soberanas preferências dos consumidores), de um lado, e de oferta (leia-se, das condições técnicas de produção e dos preços dos fatores produtivos), do outro, pouco restando para o âmbito das decisões da empresa que não seja a inabalável busca do máximo lucro como único princípio a nortear a racionalidade do produtor.²²

A tradicional e propalada oposição entre “concorrência” e “monopólio”, inferida a partir da comparação das condições de equilíbrio num modelo e noutro, ganhou contornos normativos com a defesa sistemática e recorrente da suposta superioridade dos mercados concorrenciais, por parte de uma legião de seguidores da escola neoclássica, sem que estes cheguem a perceber o viés que decorre de uma

²² “A firma, seja monopolista ou opere no estado de concorrência perfeita, é restringida em seu tamanho pela sua curva de demanda (...) e pela curva de custo (...)” (Aaronovitch, 1977, p. 102).

concepção de concorrência extremamente restrita e pobre e da camisa-de-força imposta pela adoção do paradigma do equilíbrio.

1.2.2 A não-rivalidade no modelo de concorrência perfeita

Até os anos vinte do século passado, exceto por limitadas e precárias incursões pelo oligopólio baseadas em teoria dos jogos (a exemplo dos modelos tradicionais de duopólio), a teoria microeconômica neoclássica havia-se dedicado ao estudo de duas formas extremas de mercado, limitando-se aos modelos de concorrência perfeita e monopólio.

Estes modelos, amplamente difundidos nos tradicionais manuais de microeconomia, têm em comum, além de pertencerem ao mesmo arcabouço teórico neoclássico, a incapacidade de lidar com a rivalidade existente nos mercados. Ou seja, os dois modelos então disponíveis para explicar o funcionamento dos mercados não eram capazes de tratar as condições de concorrência.

O modelo de concorrência perfeita assenta-se em supostos irrealistas sobre o funcionamento dos mercados. As hipóteses de homogeneidade dos produtos e livre entrada e saída dos mercados, somadas à de atomismo, resultam na conhecida caracterização desse tipo de mercado como sendo aquele em que cada produtor é tão pequeno frente ao tamanho do mercado que suas ações não afetam os demais participantes senão de forma insignificante (infinitesimal, como aprecia e, na verdade, exige o método marginalista de determinação de equilíbrio – por aproximações sucessivas e imperceptíveis).

Neste contexto, as empresas em mercados “concorrenciais” são meras tomadoras de preço e tendem, segundo a versão “pasteurizada” apresentada nos manuais, para um mesmo tamanho de planta a longo prazo (a chamada “planta ótima”), de modo a garantir a “elegância” da determinação do equilíbrio da indústria, ou seja, na análise do longo prazo, quando todos os fatores são supostos variáveis e a capacidade produtiva da empresa e da indústria podem variar pela mudança no tamanho de planta dos produtores existentes, bem como pela entrada e saída de empresas na indústria.

Desta forma, a abordagem neoclássica tradicional garantiu a identificação de um único ponto de equilíbrio (um único par preço-quantidade) para o mercado, sob tais condições, sintetizado pela igualdade entre receita marginal, custo marginal, custo médio e preço, sendo este preço aquele compatível com o lucro normal.

Nesse modelo, não há qualquer espaço para a realidade da rivalidade entre os concorrentes (sejam efetivos ou potenciais), incompatível com as hipóteses centrais do modelo, quais sejam: atomismo do mercado, livre entrada e saída de empresas, homogeneidade do produto e perfeito acesso à informação.

Mesmo a entrada de novos concorrentes não resulta, na prática, em exercício de rivalidade, pois é suposto que um novo entrante afeta a todos os produtores estabelecidos igualmente e (dada a hipótese de atomismo) de forma negligenciável. A livre entrada (na verdade, o número de concorrentes no mercado) é portanto um mero mecanismo de ajuste para garantir que o equilíbrio se dê em condições de lucro normal para todas as empresas. Em termos gráficos, corresponde à tangência entre as curvas de custos médios e de demanda individual da empresa.

No mesmo sentido, com o intuito de garantir as condições de equilíbrio desejadas, a teoria da concorrência perfeita se viu obrigada a excluir justamente aqueles elementos mais realistas das condições de concorrência dos mercados.

É o caso, por exemplo, das economias internas à empresa, que têm sua importância diluída, tendo em vista seus efeitos inegáveis sobre o aumento das dimensões da empresa individual, o que se revelava incompatível com as condições de concorrência (conhecido na literatura como “dilema de Marshall”, em alusão à tentativa infrutífera deste autor de conciliar as vantagens da grande dimensão da empresa com a requerida manutenção das condições concorrenciais do mercado). Para desespero dos devotos neoclássicos, as economias da produção em grande escala não são adequadas às exigências da curva de oferta, com vistas a garantir a determinação do equilíbrio.

Em contraposição, enfatizou-se desmedidamente a importância das economias externas, uma vez que se tratam de vantagens auferidas

pelo conjunto dos produtores, não acarretando efeitos assimétricos no sentido de fortalecimento de uma empresa em detrimento das demais.

Neste contexto, as empresas teriam um limite ao crescimento (expresso no tamanho de planta ótimo), mas esse limite não se deveria a limitações impostas pelo tamanho do mercado (já que é suposto que cada produtor se defronta com uma curva de demanda individual infinitamente elástica, ou seja, ao preço vigente pode vender quanto quiser), mas sim pelas condições internas de produção. Em outras palavras, dados os preços dos fatores, os limites ao crescimento da empresa são postos pelos parâmetros técnicos de produção.²³

Embora sujeita também a críticas poderosas, a visão de Marshall (considerado o precursor neoclássico mais destacado) é, como vimos, claramente superior e mais sofisticada. A título de ilustração, na visão marshalliana o atomismo e a própria noção de concorrência perfeita não figuravam entre os pressupostos essenciais. Marshall, na verdade, associava livre concorrência com “liberdade econômica”: livre iniciativa, livre entrada nos negócios. Ademais, reconhecia a complexidade, diversidade e heterogeneidade das estruturas de mercado (dispersão de tamanhos e técnicas), como se depreende da analogia da *indústria* com a *floresta* por ele proposta.

Marshall não era simplista no confronto entre realismo e rigor, embora fosse capaz de adotar soluções engenhosas e muito convenientes para solucionar determinados impasses oriundos daquele confronto, como ilustra o já mencionado recurso à imagem de uma *empresa representativa* das condições médias de um ramo de atividade, visando tomá-la como referência para avaliar as condições de mercado e, a partir daí, determinar custos, preços e quantidades representativos do ramo em questão.

23 J. Robinson, ao discordar da existência de um tamanho de equilíbrio da empresa (correspondente à planta ótima e ao nível normal de lucro), argumenta que, na verdade, “parece não haver limite ao tamanho final de uma firma, até que uma condição de oligopólio seja atingida (...), de modo que as últimas etapas da luta competitiva são demasiado onerosas para serem travadas. Mesmo assim, as empresas podem continuar a crescer, atravessando os limites que dividem as indústrias e buscando novos campos nos quais é possível expandir-se sem encontrar uma oposição demasiado poderosa” (Robinson, 1953, p. 202).

Frente ao argumento de que a realidade dos mercados lida com uma “região intermediária” entre aqueles dois extremos teóricos, os defensores da ortodoxia neoclássica se apressariam em contra-argumentar que, se existe grande número de empresas, valem as conclusões próprias da concorrência perfeita, mesmo que o mercado não seja absolutamente perfeito. A escola neoclássica não exige dos modelos teóricos qualquer compromisso com o realismo das hipóteses formuladas. Justificam tal postura alegando que as imperfeições seriam meras “fricções” passageiras, que podem retardar ou modificar as conclusões mas apenas superficialmente.

As críticas e proposições de Sraffa

Sraffa, em seu artigo de 1926, considerava inadmissível a concepção de que as imperfeições seriam temporárias, pois muitos dos obstáculos que rompem a unidade do mercado são forças ativas com efeitos permanentes e cumulativos (Sraffa, 1926, p. 9). Portanto, não valem as conclusões do modelo teórico. Assim, constatava que “é necessário abandonar o caminho da livre concorrência e voltarmos-nos para a direção contrária, ou seja, para o ‘monopólio’” (Sraffa, 1926, p. 8).

O artigo de Sraffa é reconhecidamente relevante, não apenas pelas severas críticas que tece ao aparato neoclássico para determinação de preço e quantidade de equilíbrio, mas principalmente pela contribuição que oferece para os desenvolvimentos futuros no estudo dos mercados.

De fato, além de denunciar a “manipulação” das leis de rendimentos não-proporcionais e de esmiuçar inconsistências internas à teoria, Sraffa desfechou críticas certeiras contra o castelo de cartas da concorrência perfeita, ao mover-se em direção a uma maior aproximação à realidade. Vejamos, resumidamente, cada um dos três pontos.

1) Sraffa acusou a escola neoclássica de “manipular” as leis de rendimentos (crescentes e decrescentes) de modo a obter uma curva de oferta com o formato definido *a priori*. As modificações na forma original das duas leis consistiram em: adotar a inaceitável generalização dos rendimentos decrescentes como um princípio geral; minimizar a

relevância das economias internas à empresa; e valorizar a importância das economias externas. O objetivo era garantir à curva de oferta as propriedades geométricas desejadas (ou seja, obter uma curva simétrica à curva de demanda).

2) Sraffa formulou rigorosa crítica à ortodoxia, ao apontar graves inconsistências das leis de rendimentos com dois dos elementos centrais da análise marshalliana: 1) a existência de um limite à expansão da empresa que assegure a hipótese de atomismo dos mercados concorrenciais (incompatível com a realidade das economias internas à empresa); 2) a exigência da cláusula *ceteris paribus* e de independência entre as curvas de demanda e de oferta formulada pela análise do equilíbrio parcial (incompatível com os rendimentos decrescentes e as economias externas com origem na economia em geral).²⁴

Em suma, as leis dos rendimentos não-proporcionais apenas não seriam inconsistentes em duas situações particulares e de rara ocorrência: 1) no caso da ação de rendimentos (físicos) marginais decrescentes: apenas poderia ser considerada aquela classe de mercadorias em cuja produção se emprega toda a quantidade existente de um fator de produção (Sraffa, 1926, p. 6); 2) no caso das economias de escala: as únicas que poderiam ser consideradas seriam aquelas externas à empresa individual porém restritas ao conjunto de empresas que formam a indústria em questão (ou seja, as economias externas com origem naquela indústria em particular). “Reduzida a tão estreitos limites, a curva de oferta com custos variáveis não pode aspirar a ser um conceito geral aplicável às indústrias normais e somente pode resultar um instrumento útil com relação às raras indústrias que satisfaçam razoavelmente suas condições” (Sraffa, 1926, p. 7).²⁵

24 Sraffa demonstrou que é ilegítima a suposição de independência entre as condições da produção e da demanda (tanto de uma mesma mercadoria como em face de todas as outras mercadorias), pois o caso geral é aquele em que “uma variação na quantidade produzida pela indústria em questão põe em movimento forças que atuam diretamente, não apenas sobre seus próprios custos, mas também sobre os custos de outras indústrias. Neste caso, ficam perturbadas as condições do ‘equilíbrio particular’ que se procurava isolar e já não é possível desprezar os efeitos colaterais, sem contradições” (Sraffa, 1926, p. 5). Apenas em casos excepcionais não haveria incompatibilidade com o método de análise do equilíbrio parcial.

25 Para maiores detalhes, além do próprio Sraffa, ver Maneschi (1986) e Tolipan e Guimarães (1982).

3) Sraffa debruçou-se sobre fortes evidências empíricas que marcam as indústrias modernas e desafiou a ortodoxia ao rebelar-se contra duas preciosidades da teoria da concorrência perfeita: a curva de demanda individual infinitamente elástica e o formato em U das curvas de custos médio e marginal.

Segundo a teoria da concorrência perfeita: a) o produtor individual não é capaz de afetar, deliberadamente, o preço (único) de mercado; este independeria da quantidade produzida, expressando ausência de preferência (ou indiferença por parte dos compradores entre os diferentes produtores); b) o produtor operaria em condições de custos crescentes, de modo a garantir as condições de equilíbrio do modelo (igualdade entre custo marginal e receita marginal; custo marginal crescente e custo variável médio crescente). Com estas hipóteses, o limite ao crescimento da produção decorreria das condições internas de produção da empresa (e não das condições externas de mercado).

Sraffa argumentou que, nestes dois pontos, a teoria da concorrência perfeita difere radicalmente da realidade. De fato, com base na observação empírica, Sraffa defendeu, na segunda metade de seu artigo, que:

a) a empresa possui uma curva de demanda descendente, de modo que maiores quantidades somente podem ser conseguidas às custas de reduções de preço (ou maiores despesas com vendas), expressando a existência de preferências por parte dos consumidores;

b) apoiado pela evidência empírica da existência de economias de escala, grande número de empresas trabalha em condições de custos decrescentes, na faixa relevante de produção, vale dizer, até o limite da plena utilização da capacidade produtiva. Portanto, as restrições ao crescimento da empresa decorrem das condições de mercado.

As causas da existência de preferências são variadas. As diferenças podem ser objetivas (qualidade, proximidade, possibilidades de crédito, etc.) ou subjetivas (confiança, costume, marca, etc.), sem que com isto deixem de constituir uma mesma mercadoria destinada a satisfazer certas necessidades específicas. Em qualquer dos casos, os produtos não são homogêneos e, portanto, a curva de demanda de cada

produtor não pode ser considerada infinitamente elástica. Cada produtor possui uma clientela (disposta, se necessário, a pagar um pouco mais), o que lhe confere certa posição privilegiada, vantagens de “monopólio”, “vantagens de natureza análoga às de um monopolista comum” (Sraffa, 1926, p. 12). Quanto menos elástica for a demanda de seus produtos, tanto maior será sua influência sobre o mercado, maior a ascendência do produtor sobre o seu mercado, sua clientela.

Portanto, o “mercado geral” de certa mercadoria está subdividido em uma série de distintos mercados particulares (“compartimentos”), com diferentes preços e qualidades. Há, portanto, certas barreiras para ocupar espaços de mercado de outros, o que exige incorrer em despesas adicionais de vendas (ou reduzir preços) para superar estas barreiras. O problema é que há a possibilidade de reação dos concorrentes. Reduções de preço implicam riscos de reação dos concorrentes já estabelecidos no mercado (concorrência efetiva). Elevações de preço apresentam riscos de entrada de novos concorrentes (concorrência potencial).

Sylos-Labini (1956, p. 43-46), ao avaliar a importância do texto de Sraffa, destacou o fato de este ter chamado a atenção para o poder de mercado que os pequenos produtores têm. Assim, mesmo pequenas empresas, operando em um mercado com grande número de produtores, podem ter alguma escolha quanto à determinação de seu preço e das suas vendas, desde que seu produto seja diferenciado (apresente algum grau de diferenciação) em relação aos dos concorrentes.

Em síntese, mesmo em mercados atomizados, formado por um grande número de empresas, não se aplicam as conclusões do modelo da concorrência perfeita, já que, na verdade, existem tantos mercados particulares quantos são os produtores. Mas, a analogia com o modelo teórico neoclássico do monopólio puro também não vai muito longe, já que cada empresa, embora possa vender ao seu próprio preço, não pode esquecer que tais preços não são independentes uns dos outros.

Sraffa não desenvolveu (nem pretendeu) um modelo alternativo, mas adiantou importantes conceitos e idéias sobre as reais condições de concorrência dos mercados: diferenciação de produto, importância das preferências dos consumidores, papel dos gastos de venda, noção de que a

empresa leva em conta as possíveis reações de seus competidores e resiste a reduzir preço, possibilidade de lucros extraordinários como resultado da existência de barreiras à entrada, existência de limite ao endividamento da empresa, conceitos e idéias que pouco tempo depois passaram a figurar tanto no âmbito da escola neoclássica (teoria da concorrência imperfeita ou monopolística) quanto nos esforços de construção de uma abordagem alternativa dos mercados sob condições de oligopólio.

No artigo de Sraffa, estão plantadas, assim, algumas das idéias principais para o entendimento da concorrência em mercados oligopolísticos. A principal delas é ter sugerido que mesmo mercados atomísticos podem estar muito próximos da situação de “monopólio”.

1.2.3 A rivalidade eqüitativamente distribuída do modelo de concorrência imperfeita ou monopolística

A resposta neoclássica à Sraffa não tardou e, seguindo o molde da construção neoclássica, esmerou-se para revestir-se de elegância. De fato, Robinson (1933) e Chamberlin (1933) procuraram reconstruir uma teoria do mercado que tivesse ao mesmo tempo o rigor dos modelos da concorrência perfeita e do monopólio e que, por outro lado, acolhesse as proposições de Sraffa quanto à existência de preferências entre os consumidores, quebrando a imagem de um mercado homogêneo.

Essencialmente similares, os modelos de concorrência imperfeita e de concorrência monopolística, propostos respectivamente por Robinson e Chamberlin, estão apoiados nas seguintes hipóteses principais, explicitadas na análise do equilíbrio da empresa:

- grande número de empresas (mercado atomístico);
- livre mobilidade dos fatores (livre entrada/saída);
- diferenciação de produtos (existência de clientela);
- curvas de custos marginais e médios no formato de U (ignorando, portanto, as considerações de Sraffa quanto a este ponto).

Adicionalmente, na análise do equilíbrio do grupo (utilizado como sinônimo de indústria para indicar um conjunto numeroso de

empresas cujos produtos, embora não sendo idênticos, apresentam elevado grau de substituíbilidade recíproca), é incluída a chamada “hipótese heróica”: as curvas de demanda e de custos são consideradas iguais para todos os produtos (empresas) do grupo. Cabe destacar que essa hipótese heróica é suposta válida não apenas para os produtores já estabelecidos, mas também para todas as novas empresas que possam vir a entrar no grupo.

Isto significa dizer que: a) as diferenças entre os produtos não acarretam qualquer diferença de custos; b) as preferências dos consumidores são uniformemente distribuídas entre os vários produtos (empresas) do grupo, o que equivale supor idêntica elasticidade-cruzada da demanda entre todos os produtores.²⁶

Esta última suposição, adicionada à hipótese de atomismo, implica que as variações de preço de uma empresa atingem igualmente as demais, vale dizer, a influência de cada produtor sob os demais pode ser considerada insignificante, negligenciável.

Garante-se, assim, o equilíbrio final do grupo (análise do longo prazo) com curva de demanda individual da empresa (agora, negativamente inclinada) tangente à curva de custo médio, atendendo às condições de $CMg = RMg$ (lucro máximo) e $CMe = \text{preço}$ (eliminação de lucro extra). A diferença em relação ao modelo de concorrência perfeita é que, como contrapartida da diferenciação de produtos, o equilíbrio se dá com excesso de capacidade produtiva. Assim, a “livre concorrência” (no sentido da livre mobilidade dos recursos) aparece no modelo de concorrência monopolística como geradora de excesso de capacidade, de ineficiência.

Mais uma vez, a livre entrada funciona como mecanismo de ajuste e não como uma real pressão competitiva, já que, a cada movimento (de entrada ou saída), é suposta uma acomodação de demanda cujo resultado final é a garantia (como um passe de mágica) de que todos (estabelecidos ou recém-chegados no mercado) disporão de

²⁶ O próprio Chamberlin reconheceu que estes supostos careciam de realismo e os abandonou em uma etapa posterior.

exatamente igual parcela do mercado total, do contrário surgiriam lucros anormais inelimináveis.

As críticas de Kaldor e a autocrítica de Robinson

Kaldor (1935) reagiu prontamente contra os pressupostos da teoria da concorrência monopolística. Sua crítica mais contundente foi dirigida contra o irrealismo da hipótese de distribuição uniforme das preferências dos consumidores pelos produtos de todas as empresas, expressa na suposta igualdade das curvas de demanda, condição para garantir que, mesmo diante de produtos diferenciados, os efeitos das ações de uma empresa sejam distribuídos equitativamente sobre todas as demais, e portanto sejam desprezíveis.

Argumentou que não há qualquer justificativa para supor que as elasticidades sejam da mesma ordem de magnitude com relação aos preços de qualquer grupo de produtos rivais.

As distintas empresas nunca possuirão o mesmo grau de substituíbilidade em relação aos demais produtos. Qualquer empresa individual se defrontará sempre com rivais mais próximos a ele que a outros (...) Isto é evidente no caso de que a imperfeição do mercado se deve unicamente às diferenças de localização geográfica das empresas, e é igualmente certo quando existe ‘diferenciação de produtos’ (Kaldor, 1935, p. 65-66).

Defendeu que, de fato, mesmo quando o número de produtores é muito elevado, cada empresa está rodeada de seus rivais mais próximos, de modo que a demanda por seu próprio produto é especialmente influenciada pelos preços desses rivais; de modo análogo, o contrário também é verdadeiro. Portanto, o efeito de suas ações sobre cada um deles não pode ser negligenciado.

Da mesma forma, não é possível aceitar que os “novos produtos” (produtores) se encontrarão em igual posição em relação a todos os produtos existentes. Um novo produto tem, necessariamente, rivais mais próximos e realizará importantes intromissões nos mercados destes. Portanto, “uma empresa precavida procurará levar em conta não somente as ações de seus rivais existentes, mas também as de seus competidores potenciais” (Kaldor, 1935, p. 67).

Concorrência sob condições oligopolísticas

Estas observações têm sérias conseqüências para os resultados do modelo de concorrência monopolística. Kaldor conseguiu demonstrar que a igualdade das curvas de demanda não se trata apenas de uma hipótese simplificadora (introduzida em benefício da clareza de exposição), sem maiores implicações sobre as conclusões do modelo quando retirada. Admitir que as ações de uma empresa estabelecida ou de uma entrante potencial não afetam a todos igualmente, ou seja, que cada empresa tem um conjunto pequeno de rivais (efetivos e potenciais) mais próximos, que lhe afeta e a quem afeta de forma significativa, tornaria impossível garantir a determinação do equilíbrio nas condições pretendidas pelo modelo.

Nessas novas circunstâncias, a livre entrada de empresas deixaria de poder funcionar como o mecanismo de ajuste por excelência, que promove, por aproximações sucessivas (e infinitesimais), a tangência entre as curvas de demanda individual e de custos, com a conseqüente eliminação de lucros extras.

Observe-se que, neste caso, na situação de lucro extra e mesmo sob o suposto de livre entrada, ou seja, sem qualquer outra dificuldade de acesso ao mercado, a entrada pode não se consumir se o concorrente potencial avaliar que poderá auferir prejuízo. Está colocada, assim, a possibilidade de as empresas estabelecidas usufruírem de uma “vantagem monopolística” não-eliminável, pelo simples fato de terem entrado primeiro no mercado.

O texto de Kaldor apresenta outras observações e críticas, mas é da argumentação resumida acima que se extrai pontos relevantes para o esforço de pensar a concorrência como uma força efetiva da dinâmica dos mercados, quais sejam:

- a) a reafirmação, na linha de Sraffa, da interdependência entre as empresas;
- b) em decorrência, a constatação de que, em última instância, mesmo em mercados atomísticos, o oligopólio é o caso geral;
- c) a relevância da concorrência potencial (e agora não mais por seu suposto papel de ajuste ao equilíbrio);

d) a percepção das economias de escala como barreira à entrada (se não para o mercado como um todo, pelo menos para o segmento de interesse da empresa).

J. Robinson (1953), vinte anos depois de formular a sua teoria da concorrência imperfeita, explicitou sua autocrítica em artigo reconhecido pelos certos ataques aos principais pilares da ortodoxia neoclássica:²⁷ a racionalidade maximizadora de lucros,²⁸ a noção de nível normal de lucro²⁹ e a proposição de tamanho de equilíbrio da empresa;³⁰ em suma, contra o caráter estático da análise neoclássica.

Para Robinson, os maiores problemas da abordagem neoclássica tradicional dos mercados decorrem da camisa de força imposta pelo paradigma do equilíbrio e transparecem na sua maior fraqueza: a incapacidade de lidar com o tempo e a incerteza.

Robinson voltou-se, em particular, contra o caráter estático da análise do equilíbrio. Conforme já mencionado,³¹ “a questão não é apenas a de que qualquer ajuste exige certo tempo para ser completado. (...) A questão é que o próprio processo de movimentação tem um efeito sobre o destino do movimento” (Robinson, 1953, p. 209).

É como se tal ponto de equilíbrio, presente em toda a construção neoclássica (equilíbrio do consumidor, do produtor, do mercado, do grupo, etc.), fosse alcançado instantaneamente. Mas não é assim, e muitas vezes o próprio movimento em direção ao que seria um ponto de equilíbrio desloca esse ponto. De fato, os ajustes não são instantâneos e

27 Como atesta Possas, “coube à própria J. Robinson em sua autocrítica fazer as restrições de alcance mais geral, que atingem o enquadramento analítico tipicamente neoclássico (da teoria da concorrência imperfeita ou monopolística)” (Possas, 1985, p. 23).

28 Vide nossa nota 16.

29 Robinson contrapõe à noção neoclássica de “nível normal de lucro” a observação empírica de taxas de lucro diferenciadas de acordo com as características do ramo de atividade. Os lucros variam de ramo para ramo: aqueles ramos que exigem pequeno investimento em capital, são de fácil penetração e taxa de lucro baixa, e vice-versa, de modo que “devemos esperar que o lucro possível num determinado mercado seja fortemente influenciado pela dificuldade de penetrar nele” (Robinson, 1953, p. 203).

30 Vide nossa nota 23.

31 Vide nossa nota 20.

têm repercussões, as quais fazem mover o que seria o ponto de equilíbrio (seria mais fácil se os capitalistas decidissem em conjunto!).

É esse enquadramento analítico que faz com que, na teoria neoclássica mais convencional, não haja lugar para a rivalidade entre as empresas.

Interdependência entre concorrentes e curva de demanda individual

Kaldor (1935, p. 67) observou que o reconhecimento de que cada empresa está rodeada de seus rivais mais próximos leva ao passo seguinte de admitir que a demanda pelo produto de uma empresa é especialmente influenciada pelos preços desses rivais.

Se a variação de preço de uma empresa atinge as demais de forma diferenciada, duas implicações se destacam:

– torna-se impossível determinar a “curva real de demanda” individual das empresas, pois depende das amplíssimas possibilidades de reação de seus rivais;

– a “curva imaginada de demanda” não pode supor constantes os preços dos demais produtores; deve basear-se nas expectativas (certas ou erradas) sobre a conduta de seus rivais frente às variações de seu próprio preço. “Esta curva imaginada de demanda sempre é determinada (pois algo existirá na mente do empresário). Porém, trata-se de algo distinto das curvas de demanda da análise tradicional que sempre implica uma relação *objetiva* entre o preço e a quantidade demandada” (Kaldor, 1935, p. 67).³²

Assim, “o significado convencional atribuído à curva de demanda (*ceteris paribus*) de uma empresa não pode ser aceito, em virtude de sua interdependência determinada pela cadeia de produtos substitutos que formam a ‘indústria’” (Possas, 1985, p. 23).

Robinson (1953) aportou valiosas observações ao debate acerca dos limites da curva de demanda individual pelo produto de uma empresa.

³² Para uma discussão mais detalhada da distinção entre uma curva imaginada de demanda e uma curva real, ver Kaldor (1934).

“A imagem de um empresário que encontra o preço mais lucrativo para uma mercadoria por meio de um processo de ‘tentativa e erro’ é extremamente improvável” (Robinson, 1953, p. 205). Mudanças de preços são evitadas pelos empresários, mesmo em condições de aumento da demanda.

O empresário não conhece sua curva de demanda completa, conhece apenas um ponto dessa curva (o par preço-quantidade vigente, correspondente ao nível de preço praticado) e tem apenas uma vaga noção de como reagirá a demanda em face de mudanças de preços, razão pela qual tende a evitar mudanças desnecessárias de preço.³³

O problema está longe de se restringir às dificuldades de prever a reação dos consumidores (que, de resto, costuma caracterizar-se pela maior inércia). O maior problema, este incontornável, reside na impossibilidade de prever as infinitas possibilidades de reação de seus concorrentes. Portanto, supor que ele tem na cabeça uma curva completa de demanda é, para Robinson, definitivamente, uma excessiva formalização.

Soma-se ainda o fato de a demanda ser afetada por outros fatores que não preços: diferenciação de produtos, gastos com propaganda, etc. Esse aspecto ganha relevo quando se considera as formas de concorrência que predominam nos mercados, pelo simples fato de eles não serem perfeitos.

Na verdade, no esforço por manter e, se possível, ampliar sua participação no mercado, e trazer para si crescentes parcelas da demanda total de um determinado mercado, as empresas não utilizam o preço como única (sequer principal) arma da concorrência. A competição entre as

³³ Sweezy (1939) e Hall e Hitch (1939) procuravam expressar exatamente essa realidade ao proporem, em seus respectivos artigos, aquela que ficou conhecida como a hipótese da curva de demanda “quebrada” (ou em ângulo), muito útil para ajudar a captar a tendência à rigidez de preços sob condições oligopolísticas. “Supõe-se que a curva de demanda com que se defronta o oligopolista apresenta uma elasticidade descontínua (e portanto uma “quebra”) ao nível de preço vigente; a elasticidade é baixa para uma redução do preço, porque a firma acredita que outras a acompanharão; e alta para uma elevação do preço, pela razão inversa. Isso explicaria a relativa estabilidade dos preços oligopolistas em face de alterações moderadas na demanda ou nos custos” (Possas, 1985, p. 27-28).

empresas, de fato, toma muitas outras formas. Pode-se dizer, portanto, que a competição apresenta uma natureza multidimensional (Robinson, 1953, p. 203).

Daí deduz-se que, se a demanda não responde apenas a preço, então:

na realidade, uma curva de demanda individual (para determinado produto de determinada empresa) é uma simples manipulação, à qual será inútil atribuir elegantes propriedades geométricas (Robinson, 1953, p. 204).

Além disso, a curva de demanda da análise tradicional está presa a um referencial estático, que não leva em conta as considerações sobre o futuro.

Em síntese, trata-se de admitir a enorme dificuldade (e, em certo sentido, inutilidade) na tarefa de definir curvas de demanda individuais. Isso não quer dizer que o empresário não leve em conta as condições de demanda nas suas decisões. Na verdade, “parece ser mais uma superformalização do que uma abordagem totalmente enganosa pensar que sua decisão é tomada à base de uma concepção da curva de demanda individual” (Robinson, 1953, p. 206).

1.3 Conclusões (parciais) sobre a concorrência nos mercados

1.3.1 Conclusões da análise crítica da abordagem tradicional dos mercados

No mercado de *concorrência perfeita*, as hipóteses centrais do modelo (mercado atomístico, homogeneidade do produto e livre entrada e saída) resultam na não-rivalidade. Dessas hipóteses, depreende-se um tipo de mercado que se caracteriza pela imagem pacífica (e inerte). Um espaço homogêneo, sem qualquer traço de concorrência e rivalidade entre as empresas, dentro de um contexto rígido de condições, métodos de produção e, em particular, formas de organização invariantes.

Os aspectos referentes à inovação e a seus efeitos são submetidos a condições *ceteris paribus*. A concorrência (transfigurada na imagem de livre entrada) aparece, assim, como um mero mecanismo de ajuste de preços e quantidades às imposições exteriores da demanda (“preferência

dos consumidores”) e da oferta (tecnologia “dada” e maximização dos lucros). Os ajustes em direção à situação de equilíbrio, via de regra, são soluções simultâneas de empresas e mercado, evidenciando a extrema dificuldade do paradigma neoclássico de lidar com o tempo e a incerteza que cercam os mercados reais.

No mercado de *concorrência imperfeita ou monopolística*, as hipóteses centrais do modelo (atomismo do mercado, livre entrada e saída e, apesar da diferenciação de produtos, o suposto de igualdade das curvas de demanda individuais) resultam também na não-rivalidade.

De fato, ao tentar romper com o irrealismo e incorporar elementos levantados por Sraffa na segunda parte de seu artigo de 1926, os defensores da escola neoclássica depararam-se com um problema: a inadequação do instrumental analítico neoclássico (baseado no cruzamento da demanda e oferta/custos visando à maximização do lucro total) para tratar o problema da interdependência entre os concorrentes. Ou seja, nos termos de Kaldor (1935), sua incapacidade de tratar o fato de que as atitudes de cada produtor afetam seus rivais mais próximos de forma significativa.

Assim, os pressupostos neoclássicos à determinação dos preços dentro de um grupo em concorrência monopolística forçaram Chamberlin (1933) a introduzir a implausível hipótese de distribuição uniforme das preferências dos consumidores entre os vários produtores (em operação e novos entrantes) e, desta forma, a abandonar as mesmas observações empíricas a respeito da concorrência que ele pretendia inicialmente incorporar à análise.³⁴ A rivalidade equitativamente distribuída exigida pelo modelo de concorrência monopolística resulta, então, a exemplo do modelo de concorrência perfeita, na ausência de rivalidade.

Em síntese, nos modelos tradicionais de mercado, a concorrência neoclássica aparece como não-concorrência.

Refém dos dois pilares metodológicos neoclássicos (maximização e equilíbrio), a análise do processo de concorrência resulta necessariamente estática.

³⁴ Esta argumentação foi desenvolvida por Stigler (1950), citado por Clifton (1977, p. 11). Nos termos de Clifton (p. 11): “o grupo revelou-se como sendo a indústria marshalliana disfarçada”.

O uso de modelos com soluções de equilíbrio determinadas aprioristicamente requer mercados compostos por um grande número de empresas e que estas sejam tomadas como unidades de decisões autônomas que reagem de forma previsível e similar ante a estímulos e situações comuns. Somente assim as condições de equilíbrio estável preconizadas podem ser asseguradas. Caso contrário, assumir a interdependência entre as empresas conduziria inexoravelmente à situação de ter que aceitar que a ação de uma única empresa é capaz de alterar as condições de “equilíbrio”.³⁵

De fato, nos *mercados de concorrência perfeita e monopolística*, o equilíbrio resulta de “soluções de mercado”, no sentido que emerge do cruzamento das condições de demanda (preferências dos consumidores) e das condições da oferta (parâmetros técnicos e custos de produção), igualmente acessíveis a todos os produtores (estabelecidos e por se estabelecer), sem que para isso os participantes precisem tomar qualquer iniciativa que não a busca do máximo lucro, critério de decisão que, respaldado nas hipóteses básicas dos modelos, resulta, ao final, na eliminação dos lucros extras.

Em um caso o lucro normal assegura o tamanho de planta ótimo, respaldando a associação de máxima eficiência à configuração de mercados perfeitamente competitivos. No outro, o excesso de capacidade de produção é inevitável, já que a tangência entre uma curva em formato de U (custos médios ou unitários) e uma curva negativamente inclinada (demanda individual) só pode ocorrer à esquerda do ponto de mínimo da primeira. Resta o consolo de que a ineficiência produtiva tem como contrapartida a oferta de produtos não-homogêneos, para atender as preferências diferenciadas dos consumidores (mesmo que homogeneamente diferenciadas, como se obriga a supor o modelo).

35 Possas (1985, p. 26) sintetiza bem esse ponto ao afirmar que a teoria neoclássica apresenta uma “dificuldade quase insuperável em lidar com o ‘pequeno número’ de concorrentes”. Segundo Galbraith (1948, p. 101-102): “Toda a solução de mercado pode ser alterada por qualquer participante. Esta é a um só tempo a distinção mais simples e mais crítica entre oligopólio e competição pura. Também significa que o instrumento metodológico pelo qual o mercado competitivo tem sido analisado, ou seja, estabelecendo-se hipóteses gerais sobre a reação conjunta de numerosos indivíduos a estímulos comuns, é inadmissível. Ao contrário, as premissas devem ser suficientemente abrangentes para incorporar o padrão de comportamento de cada participante no mercado”, citado por Possas (1985, p. 26).

Nesse contexto, o número ótimo de empresas surge como uma “lei natural”, resultado do referido confronto de condições de mercado e técnicas, e livre do arbítrio e da influência nefasta decorrente de poder monopolístico por parte de qualquer empresa. Afinal, nos dois modelos as empresas tendem a caminhar lado a lado, exibindo tamanhos similares. E, se o mercado cresce, sempre cabe mais um! (que, por um passe de mágica, entra em igualdade de condições de custo e de demanda em relação às empresas já estabelecidas).

Em qualquer dos casos, emerge a defesa da não-intervenção do Estado; às políticas públicas caberiam, no máximo, o papel de garantir ações corretivas (antitruste, por exemplo), sempre respaldadas por argumentos estritamente técnicos.

“Embora sedutora em sua simplicidade e em seu aparente rigor”, a análise neoclássica mostra-se “irremediavelmente atada à premissa estática” (Sylos-Labini, 1956, p. 24).

Em síntese, a abordagem neoclássica tradicional é incapaz de tratar de fenômenos correntes do mundo real:

- a) a interdependência entre os concorrentes (e seus efeitos imprevisíveis sobre a curva de demanda individual), mesmo em mercados atomísticos;
- b) a natureza multifacetada da competição entre as empresas;
- c) a rivalidade e a existência de barreiras à entrada;
- d) os mercados concentrados.

1.3.2 Elementos (ainda dispersos e incompletos) para uma abordagem alternativa: o poder de mercado das pequenas empresas

Com base nas proposições de Sraffa, nas críticas de Kaldor e na autocrítica de Robinson, é possível apresentar, em caráter exploratório e ainda parcial, elementos relevantes na construção de uma abordagem alternativa à neoclássica.

Concorrência sob condições oligopolísticas

Sraffa contribuiu com a poderosa idéia da existência de poder de monopólio (associado à diferenciação de produtos) mesmo em mercados concorrenciais, pondo luz no poder de mercado das pequenas empresas.

Kaldor, mesmo sem pretender romper com a visão neoclássica, foi lúcido em perceber, como traço geral dos mercados, a realidade da existência de rivais mais próximos e a inevitável interdependência entre as decisões das empresas e seus efeitos (como a ocorrência de lucros extras resultante de impedimentos à entrada).

Há um elemento em comum na contribuição desses dois autores. Ambos tinham em mente mercados atomísticos e foram capazes de perceber que, mesmo nessa situação, as empresas – pequenas frente às dimensões do mercado como um todo, mas não tão pequenas frente às dimensões do mercado em que atua junto com seus rivais mais próximos – têm poder de mercado.

Com isso, ajudaram a compreender a natureza de certos tipos de barreiras à entrada que acabam por se estabelecer mesmo em mercados atomizados, associadas à diferenciação de produtos e às economias de escala. Esta última fonte, menos evidente em mercados atomísticos, só pode ser percebida quando se considera que cada empresa concorre mais intensamente com alguns poucos rivais mais próximos, de modo que, subdividido o mercado, coloca-se o problema do tamanho de planta *versus* as dimensões do segmento de mercado em que cada empresa efetivamente concorre.

Robinson, que ao contrário de Sraffa e Kaldor não tinha em mente apenas mercados não-concentrados, também aportou ao esforço de reflexão não-ortodoxa várias contribuições (não necessariamente originais, mas enriquecidas por suas argutas observações): a natureza multidimensional da concorrência (sendo o preço apenas uma de suas dimensões); a idéia de que não há, em princípio, limite ao crescimento da empresa; a tendência à concentração dos mercados; a percepção da relação entre lucratividade e barreiras à entrada e da heterogeneidade de taxas de lucro entre indústrias e, mais ainda, entre empresas.

Estes autores aproximaram-se, assim, dos mercados no mundo real, os quais independentemente do número de empresas se caracterizam pela rivalidade e interdependência entre as empresas e por barreiras à entrada nos mercados e a conseqüente obtenção de lucros extras. “Cada vendedor está em concorrência direta somente com outros poucos vendedores”; em outras palavras, “o oligopólio é, na realidade, a condição mais geral” (Possas, 1985, p. 24).³⁶

Nesse contexto, a preocupação central das empresas é com a reação dos concorrentes, traço mais marcante dos mercados oligopolísticos, sejam aqueles em que o poder de mercado está apoiado na diferenciação dos produtos, sejam aqueles apoiados na concentração associada às economias de escala (tamanho de planta *versus* espaço de mercado).³⁷

1.3.3 Desdobramentos analíticos relevantes: lacunas e questões a enfrentar

A releitura desses autores, em particular de Robinson, aponta claramente dois desdobramentos analíticos relevantes:

1) como as empresas tomam decisões sob as condições de incerteza decorrentes da rivalidade e interdependência entre as empresas que caracterizam os mercados em geral (ambiente oligopolístico)?

2) quais as causas da concentração dos mercados, como funcionam mercados concentrados e qual a natureza do poder de mercado das grandes empresas? Conforme acusava Robinson, em seu artigo de 1953, trata-se de “uma questão interessante e importante, que recebeu pouco tratamento analítico (embora exista um bom volume de informação histórica a seu respeito)” (Robinson, 1953, p. 210).

³⁶ “O oligopólio, portanto, não aparece como um caso teórico particular; mas como a forma de mercado mais freqüente, embora apresente figuração variada na moderna realidade econômica” (Sylos-Labini, 1956, p. 48).

³⁷ Esse ponto será detalhado no capítulo seguinte, quando da discussão de fontes de barreiras à entrada.

A primeira questão remete para as análises centradas nas empresas como unidades decisórias interdependentes e rivais, que no processo incessante de concorrência lançam mão das mais variadas estratégias para manter e, se possível, expandir seus mercados. Remete, portanto, para as contribuições teóricas centradas na dinâmica de crescimento das empresas, que abarcam inúmeros temas relevantes (política de preços, decisão de investimento, política de financiamento, estratégias de diversificação e internacionalização, política de inovações, cooperação entre empresas, etc.), fora do escopo desta tese.

Quanto à segunda questão, parece não haver dúvida quanto à tendência à concentração dos mercados. As evidências empíricas são por demais conhecidas.

Parece haver uma convicção generalizada de que cada geração sucessiva terá mais monopólios do que a anterior. Esse é o tipo de questão suscitado pelo colapso da teoria tradicional, mas tenho a impressão de que, (...), muita energia mental foi dedicada a uma discussão teológica sobre se um estado existente de competição imperfeita (ou impura) é (a) benéfico, (b) inócuo, (c) um mal necessário ou (d) um mal desnecessário, enquanto uma análise (em oposição aos estudos históricos) das causas e conseqüências do processo de sobrevivência ou declínio da competição dificilmente terá começado (Robinson, 1953, p. 211-212).

Na mesma direção, Sylos-Labini (1956, p. 43) argumentava: “O caráter monopolístico do truste e das empresas muito grandes operando em setores de atividade altamente concentrados era admitido por todos, inclusive Marshall”, já desde final do século XIX, quando se intensifica o processo de concentração industrial nos países de industrialização avançada; entretanto, por alguma razão, “o problema parecia ser mais apropriado para estudos históricos e empíricos do que para elaboradas análises teóricas”.

De fato, em meados dos anos 1950, uma extensa bibliografia podia ser encontrada sobre as evidências da concentração. Não tão extensa nem tão arrumada parecia estar a questão mais de fundo que remete para os efeitos da concorrência e do processo de concentração sobre as estruturas de mercado, seu dinamismo e sua eficiência.

Sylos-Labini constatava que, em plena década dos 1950, apesar da flagrante evidência do poder de mercado das grandes empresas pertencentes a indústrias concentradas, “a teoria do oligopólio (...) encontra-se em estado fluido, para não dizer caótico. Portanto, no plano teórico, o poder de mercado das grandes empresas pertencentes a indústrias concentradas continua problemático” (1956, p. 42).

Sylos-Labini atribuía esse fato a Sraffa, ao avaliar que o esforço de reflexão iniciado por este autor padecia de um certo viés, provocado pela ênfase em pôr luz no poder das pequenas empresas. Sylos-Labini (1956, p. 43-44) creditava, assim, a precariedade da teoria do oligopólio em meados dos anos 1950 ao fato de Sraffa ter chamado a atenção para o poder de mercado que as pequenas empresas têm, provocando um certo “desvio” da teoria econômica: com algumas exceções, passou-se a estudar o que não é óbvio (o poder de mercado de pequenas empresas) e deixou-se de lado o óbvio (o poder de mercado das grandes empresas oligopolistas).

No âmbito da ortodoxia neoclássica, já haviam sido feitas tentativas de tratar o oligopólio. Mas foram tentativas muito restritas e com “sérios problemas de integração com o restante do corpo teórico” neoclássico (e que, por isso mesmo, sempre “ocuparam um lugar obscuro” no âmbito da ortodoxia marginalista), que se devem tanto à “freqüente indeterminação das soluções de equilíbrio desses modelos”, como ao “artificialismo ostensivo das hipóteses de comportamento postuladas” (Possas, 1985, p. 25).³⁸ De uma maneira geral, pode-se dizer que a abordagem ortodoxa reconhece a interdependência das ações (na medida em que trabalha com reduzido número de empresas), mas formula modelos que supõem ação independente (para garantir a determinação do equilíbrio).

³⁸ De fato, as tentativas no âmbito neoclássico restringiam-se aos modelos tradicionais de duopólio: o de Edgeworth (1897), que apresentava solução indeterminada, o de Cournot (1838), apoiado em hipóteses muito irrealistas (“supõe flexíveis os preços e que cada produtor admita que a produção do outro permanecerá constante”), o de Hotelling (1929), de aplicação restrita. O problema maior desses modelos é que “ficam no terreno especulativo das ações e reações hipotéticas” (Possas, 1985, p. 25-26).

Buscando dar conta das várias possibilidades de interdependência nas decisões em oligopólio, emergiram também modelos conjecturais, baseados na teoria dos jogos, pouco ajustados à realidade do oligopólio.³⁹

Fora do âmbito neoclássico, o esforço de reflexão teórica encontrava-se restrito, contrastando com a proliferação de trabalhos empíricos confirmando as evidências da crescente concentração dos mercados.

Assim, na avaliação de Sylos-Labini (1956, p. 47), dispunha-se, nos anos 1950, de muito material sobre o oligopólio diferenciado, enquanto a análise da situação de setores industriais caracterizados por uma elevada concentração necessitava de maior aprofundamento, tarefa que ele próprio se dispunha a enfrentar. Na mesma direção, emerge em paralelo a poderosa contribuição de Bain (1956).⁴⁰

39 “Sua vantagem aparente era a de finalmente permitir tratar a interação de diversas alternativas estratégicas dos participantes do mercado de um modo formalmente rigoroso. Em contrapartida, só podia garantir solução determinada em casos muito particulares (os jogos de soma zero) (...). Além disso, a tentativa de dinamizar esse tipo de análise conjectural de estratégias – logicamente essencial, dado que os participantes ‘aprendem’ sobre seus adversários durante o ‘jogo’ – acaba tornando-a complicada e imanejável. Por último, a possibilidade de variação na combinação de estratégias eleva indefinidamente o número de soluções imagináveis e torna a tarefa do modelista muito próxima à do autor de manuais de xadrez” (Possas, 1985, p. 27). E a solução “caso a caso” é, como alertava Sylos-Labini (1956, p. 55), característica de uma situação teórica gravemente insatisfatória.

40 Na verdade, antes de sua obra de 1956, *Barriers to New Competition*, reconhecidamente a de maior influência para as teorias de organização industrial, Joe S. Bain publicou diversos artigos sobre o problema do oligopólio, entre os quais:

- A note on pricing in monopoly and oligopoly. *American Economic Review*, Mar. 1949;
- Relation of profit rate to industry concentration: American manufacturing, 1936-1940. *Quarterly Journal of Economics*, v. 65, Aug. 1951;
- Conditions of entry and the emergence of monopoly. In: Chamberlin, E. H. (Coord.). *Monopoly, competition and their regulation*. London: Macmillan, 1954;
- Economics of scale, concentration, and the condition of entry in twenty manufacturing industries. *American Economic Review*, Mar. 1954.

2

A abordagem estrutura- conduta-desempenho da concorrência: a preocupação com a concentração dos mercados

2.1 Considerações preliminares

Até os anos 1970, para tratar da situação típica de mercados não-atômísticos a escola neoclássica não dispunha de mais do que alguns poucos modelos simplistas e claramente insatisfatórios. O tratamento dos mercados concentrados estava restrito ao caso extremo representado pelo modelo de monopólio puro e às tentativas de formalizar situações do tipo oligopólio (ações/reações de mercados com pequeno número de empresas).

Fora das muralhas neoclássicas, entretanto, um número crescente de autores esforçava-se (já desde final do século XIX) por entender e explicar os efeitos da inexorável concentração dos mercados.

Intencionalmente apoiados na experiência empírica, no relato de estudos de caso foi se formando uma nova corrente de pensamento, voltada para o estudo das estruturas concentradas e para o comportamento das empresas sob essas condições.

Conhecidas como teorias de organização industrial (OI) – mais recentemente com o adjetivo de tradicionais ou clássicas, em função de desdobramentos posteriores, consubstanciados na chamada Nova OI –, os autores que formam essa corrente têm em comum uma hipótese central que permeia suas formulações, tanto na descrição e análise de informações empíricas quanto nas tentativas de interpretação teórica: a de que há uma relação causal que liga estrutura, conduta e desempenho.

Em outras palavras, nesta concepção, as características da estrutura do mercado têm predominância e antecedência sobre as condutas empresariais e sobre o resultante desempenho dos mercados. Entre os elementos estruturais, destacam-se: concentração do mercado, substituíbilidade de produtos e as condições de entrada de novos concorrentes (ou seja, em que medida a entrada encontra-se facilitada/dificultada e quais são as fontes dos impedimentos à entrada, em particular em que extensão estão presentes economias de escala).

Ao tratar os mercados concentrados como objeto, esta linha de estudos e pesquisas constitui-se em tentativa deliberada de trilhar um caminho alternativo ao da análise neoclássica (tradicional) dos mercados, apresentando-se como uma proposta de análise em substituição à microeconomia convencional.

A motivação básica que movia os autores pioneiros nessa linha de estudos localizava-se no reconhecimento de que mercados concentrados têm implicações sobre o comportamento das empresas e o desempenho dos mercados, com efeitos não desprezíveis sobre a sociedade, e essa motivação era reforçada pela constatação da incapacidade da teoria neoclássica de tratar dessas novas questões. Portanto, fazia-se necessário um esforço noutra direção, para ir além da ortodoxia. A intenção de romper com a ortodoxia neoclássica era clara, a começar pelo posicionamento oposto ao da excessiva formalização.

2.1.1 Origens da abordagem estrutura-conduta-desempenho: estudos empíricos de organização industrial

Objetivando o estudo da organização dos mercados e suas implicações, em economias modernas oligopolizadas, a OI desenvolveu-se a partir da proliferação de uma grande quantidade de trabalhos de

pesquisa e da utilização de uma diversidade de métodos de investigação e apresentação, trilhando um caminho nada harmonioso.¹

O trabalho de Edward S. Mason, *Price and Production Policies of Large Scale Enterprise*, publicado em 1939, constitui reconhecidamente um marco importante na história das teorias da organização industrial, desencadeando um processo no sentido de firmar a OI como *mainstream*, apoiada em modelos teóricos que seguem a relação causal estrutura -> conduta -> desempenho.

As origens mais remotas da OI podem ser localizadas, entretanto, algumas décadas antes, no debate sobre monopólio e seus efeitos e a natureza da concorrência, transcorrido no âmbito das escolas da emergente ciência econômica e que remontam ao final da década de 80 do século XIX. Nesta época, “a Escola Institucionalista já se apresentava, através de estudos empíricos, porém sem o desenvolvimento formal de novos instrumentos teóricos” (Fontenele, 1995, p. 15).

Do final século XIX aos anos 20 do século XX, período caracterizado pelo evidente aumento do poder das grandes corporações, assistiu-se a um debate sobre regulação dos mercados e leis contra os trustes, visando reduzir seus efeitos negativos. Tendo por referência o paradigma da concorrência perfeita, discutia-se as implicações das imperfeições de mercado e buscava-se formas de regulação que minorassem as perdas de eficiência, consideradas inquestionáveis. Assim, chegou-se aos anos 1920 com um arsenal de conceitos e questões típicos do campo da OI.²

Mason (1939), sob a influência teórica de Chamberlin³ e dos estudos empíricos dos institucionalistas americanos, sugeria a realização

1 Para uma revisão das origens e evolução das teorias da organização industrial, ver Fontenele (1995).

2 Proliferaram categorias novas como poder de monopólio, grau de concentração, economias de escala, concorrência potencial, concorrência extra-preço, política de preço predatório, etc.

3 Como vimos (cap. 1), Chamberlin (1933), ao formular seu modelo de concorrência monopolística, caiu prisioneiro das limitações estáticas do paradigma neoclássico de equilíbrio e terminou por não conseguir tratar a realidade que cerca a rivalidade entre as empresas em mercados atomísticos. Entretanto, sua contribuição à teoria do oligopólio é amplamente proclamada, em particular sua percepção da existência de “dependência mútua reconhecida” (ou “interdependência circular”) entre produtores em mercados concentrados. Para uma discussão das contribuições de Chamberlin à teoria microeconômica, v. Bain (1972, cap. 14).

de inúmeros estudos de casos sobre as políticas de preços e produção das empresas que operavam em grande escala, com o objetivo de obter generalizações simples (portanto avançar no sentido de construir uma teoria) que permitissem agrupar as empresas segundo estruturas e condições similares de mercado.

Mason e o papel central dos elementos estruturais

Segundo Mason, a capacidade de a grande empresa influenciar, via sua própria política de preços e produção (vista como uma ação deliberada), as condições do mercado estaria fortemente relacionada ao grau (e tipo) de controle de mercado exercido pela referida empresa. Para dar prosseguimento à sua análise, Mason necessitava, portanto, caracterizar a estrutura de mercado na qual a empresa estava envolvida.

O volume de vendas e compras em relação ao volume total de transações forneceria um bom indicador do controle de mercado exercido pela empresa. O tamanho absoluto da empresa, medido por volume de ativos, número de empregados ou volume de vendas, constituiria um segundo fator relevante para a política de preços e produção. Ademais, o tamanho influenciaria a reação da empresa a determinadas situações, o que evidenciaria o papel ativo da empresa que opera em grande escala, em particular sua capacidade de modificar ações e prováveis reações das rivais. Em contraposição, as práticas usuais das grandes empresas eram, em geral, inacessíveis às empresas de menor porte, reforçando a assimetria em favor das primeiras.

Com tantas evidências de que o tamanho da empresa afetava o escopo e a estrutura do mercado, soava estranho a empresa idealizada pelos modelos neoclássicos de mercado, caracterizada pela ação totalmente independente (tanto das condições de mercado quanto das peculiaridades de sua própria organização interna) e incapaz de modificar o ambiente em que opera.

Contrariando a microeconomia tradicional, para Mason “as diferenças nas políticas de preços (*conduta*) são decorrentes das diferenças nas *estruturas* de mercado. Por sua vez, as distintas condutas levariam aos diversos níveis de *desempenho* na economia, transparecendo uma cadeia de causalidade que vai da *estrutura* para a *conduta*, para o

desempenho” (Fontenele, 1995, p. 24). As políticas públicas deveriam basear-se, portanto, em uma detalhada análise prévia das políticas de preços predominantes em cada mercado e da efetiva capacidade de que a ação pública possa vir a influenciar esses comportamentos. Nesse sentido, Mason recomendava o uso de testes para detectar as prováveis consequências das ações de políticas públicas.

Com base nas contribuições de Mason, desenvolveram-se uma série de modelos descritivos que visavam identificar variáveis ou conjuntos de variáveis que influenciariam o desempenho econômico, e que serviram para ampliar a influência deste campo de estudo.

Essa linha de pesquisa, fortemente apoiada em estudos de casos, deu origem a um esforço de sistematização teórica, centrado na Universidade de Harvard, que resultou no que Scherer (1970) denominou um “*paradigma introdutório*”, sinteticamente resumido na já referida relação causal: *estrutura* -> *conduta* -> *desempenho*. Assim, o *desempenho* em um mercado dependeria da *conduta* de vendedores e compradores (política de preços, cooperação entre empresas, etc.), ao mesmo tempo que a *conduta* destes dependeria das características da *estrutura* do mercado (número de vendedores e compradores, distribuição percentual das vendas e das compras entre as empresas, presença de barreiras à entrada de novos concorrentes, grau de integração vertical, concentração geográfica de vendedores e compradores, etc.).

“*Estrutura* de mercado e *conduta* são, ainda, influenciadas pelas chamadas *condições básicas*, identificadas do lado da oferta como as condições do mercado de matéria-prima, disponibilidade de tecnologia, sindicalização, etc. Do lado da demanda, listam-se a elasticidade-preço da demanda, a substituíbilidade do produto, seu caráter cíclico ou sazonal, etc. Segundo esta linha de análise, podemos prever níveis de *desempenho* através das observações que caracterizariam as condições básicas, *estrutura* e *conduta*”. Ademais, “apesar da explícita relação causal, cujo sentido é aqui exposto, deveriam ser considerados os efeitos *feedback*. (...) capacidade que possui a grande empresa de modificar o ambiente e dele também retirar parte de suas ações no processo de determinar preços, característica fundamental dos mercados concentrados” (Fontenele, 1995, p. 26).

Limitações da análise masoniana

Apesar dos inúmeros estudos de casos que foram sendo colecionados com base no esquema de análise sugerido por Mason, os resultados obtidos deixaram a desejar, na medida em que não permitiram chegar às generalizações simples acerca das características dos mercados concentrados pretendidas por aquele autor. De qualquer modo, é amplamente reconhecida a relevância desses esforços iniciais para os desdobramentos que se seguiriam na linha das teorias de OI.

De fato, nos anos 1950, à luz do fecundo esforço até então empreendido, Joe Bain deu passos importantes no sentido de avançar na reflexão teórica sobre os mercados concentrados. Do ponto de vista da pesquisa empírica em OI, Bain propôs uma mudança de foco, afastando-se dos estudos de casos masonianos e voltando-se para uma análise do tipo *cross-section* ao nível da indústria. Em suma, avançou, assim, na linha de importantes formulações teóricas articuladas com resultados observados nas pesquisas.

Da mesma época e essencialmente na mesma direção das contribuições teóricas de Bain, as proposições de Sylos-Labini também visavam reduzir a lacuna existente até a década de 1950 no estudo dos mercados concentrados.

2.1.2 Bain e Sylos-Labini: avanços na direção de uma teorização

Os principais aportes teóricos ao enfoque estrutura-conduta-desempenho foram proporcionados pelos trabalhos pioneiros de Joe S. Bain (1956), *Barriers to New Competition*, e Paolo Sylos-Labini (1956), *Oligopólio e Progresso Técnico* (mais especificamente, a primeira parte, dedicada ao problema teórico da formação do preço em regime de oligopólio).

Ambos procuraram avançar na análise daquelas características da organização dos mercados – reunidas para efeitos práticos sob o conceito de *estrutura de mercado* – que exercem influência estratégica sobre as condições da concorrência e a formação de preços no mercado.

Sem deixar de reconhecer o mérito dos estudos empíricos que o antecederam, e com claras preocupações de vincular o esforço teórico a aplicações práticas, Bain buscou formular conceitos operacionais, de modo que as proposições e hipóteses teóricas fossem passíveis de verificação empírica, com base em análises de regressões *cross-section*.

Bain reconhecia a concentração econômica como elemento básico da estrutura de mercado, mas inovou ao escolher como variável-síntese das características estruturais a *condição de entrada* de novas empresas (em outras palavras, as condições da *concorrência potencial*). Até então, os estudos empíricos tomavam diretamente o grau de concentração das empresas estabelecidas (portanto, as condições da *concorrência efetiva*) como variável determinante da estrutura de mercado.

Em síntese, Bain propunha a intensidade das *barreiras à entrada* como indicador-chave do poder de mercado das empresas oligopolistas e co-determinante da conduta e do desempenho empresariais.⁴

Com esta concepção, Bain inaugurou, não apenas uma nova proposta metodológica consubstanciada em novas associações entre variáveis, mas principalmente deslocou as preocupações teóricas para o estudo da concorrência potencial, que passou a desfrutar o mesmo *status* da concorrência efetiva nas análises sobre mercados oligopolísticos.

As contribuições de Sylos-Labini foram essencialmente na mesma direção, ainda que estivesse menos interessado em testar empiricamente relações gerais entre variáveis.

⁴ A origem do uso das condições que cercam as possibilidades de entrada e de contestabilidade dos mercados na interpretação teórica do funcionamento das indústrias modernas pode ser encontrada na análise de John Bates Clark (1880) acerca da concorrência potencial como um fator limitante dos monopólios. A relevância dos impedimentos à entrada de novos concorrentes para a conformação das estruturas de mercado também foi reconhecida por outros autores, a começar por Kaldor (1935), conforme apontamos no capítulo anterior. A grande inovação de Bain foi eleger as barreiras à entrada como seu objeto de estudo, conceituando-as, identificando seus determinantes principais e investigando seus efeitos sobre as estruturas de mercado e a formação dos preços em oligopólio. Como veremos posteriormente, em sua análise Bain atribuiu menor peso à relação conduta-desempenho, concentrando-se nas associações líquidas da estrutura de mercado diretamente para desempenho de mercado (vide subitem 2.2.6, adiante).

Embora com algumas diferenças de abordagem e nos métodos de análise, Bain e Sylos-Labini contribuíram decisivamente para enfrentar a questão teórica do oligopólio. De fato, ao elegerem para o centro de suas análises as condições que cercam a possibilidade de entrada de novos concorrentes nos mercados, esses autores foram capazes de oferecer uma nova e notável contribuição para o estudo da concorrência sob condições oligopolísticas.

2.2 Bain: condição de entrada como síntese de elementos estruturais

2.2.1 Condição de entrada e concorrência potencial

O conceito-chave do difundido trabalho de Bain (1956) é o de condição de entrada em uma indústria, termo que pode ser entendido pelo seu contrário (barreiras à entrada) e que tem um significado equivalente ao “estado de concorrência potencial” por parte de possíveis novos concorrentes.

Partindo da constatação de que, até então, a maioria das análises colocava ênfase desproporcionada sobre a concorrência entre as empresas já estabelecidas na indústria (competição real ou efetiva), não tratando da ameaça de entrada (concorrência potencial), Bain procurava apontar a condição de entrada como uma influência decisiva na conduta e no desempenho das empresas existentes, identificar sua natureza e seus determinantes estruturais e avaliar o alcance de seus efeitos.

Com isso, pretendeu fornecer munição analítica para embasar os estudos empíricos e permitir empreender uma avaliação sistemática da altura e da natureza das barreiras à entrada, bem como do grau em que as empresas estabelecidas moldam suas políticas de preços à luz da antecipação de nova entrada, decidindo tentar ou não impedi-la.

Em outras palavras, Bain reconhecia que a concorrência efetiva entre as empresas existentes é crucial, mas dispunha-se a mostrar que há considerável evidência da importância da condição de entrada como co-reguladora da conduta e do desempenho das empresas. Apenas isso poderia explicar a recorrente prática oligopolística de fixação de preços acima do nível “competitivo” (ou custo médio mínimo), nível utilizado pelo autor como referência para a sua análise da altura das barreiras à entrada.

2.2.2 Condição de entrada e preço-limite

A idéia central contida no trabalho de Bain é que as barreiras à entrada existem porque as empresas estabelecidas – pelo simples fato de já estarem estabelecidas – possuem vantagens sobre as potenciais empresas entrantes. Estas vantagens – cuja natureza o autor, como veremos adiante, tratou com desvelo – refletem-se “na extensão em que os vendedores estabelecidos podem persistentemente elevar seus preços acima do nível competitivo, sem atrair novas empresas a entrar na indústria” (Bain, 1956, p. 3).

Dessa forma, a condição de entrada expressa, antes de tudo, uma condição estrutural. Trata-se, portanto, de um conceito referido ao longo prazo e não às condições transitórias e variáveis a curto prazo.

Assim como outros aspectos da estrutura de mercado, a condição de entrada pode ser submetida a uma avaliação quantitativa, neste caso expressa no percentual acima do nível de preço competitivo que as empresas estabelecidas podem manter, por um certo número de anos (dependendo da indústria em questão), sem atrair novas entradas.⁵

O “nível competitivo de preços” é definido como o mínimo custo médio possível de produção, distribuição e venda do produto em questão, incluindo a taxa de retorno normal do investimento (ou custo de oportunidade). Equivale ao nível de preços hipoteticamente atribuído ao equilíbrio de longo prazo em concorrência pura.

Para Bain, esse nível de preço competitivo ou de custo mínimo é uma referência útil para a avaliação da condição de entrada, pois: i) a entrada completamente fácil ou desimpedida envolveria a incapacidade de elevar preço acima deste nível sem atrair novas entradas; ii) ao contrário,

⁵ Entrada entendida como o resultado da combinação de dois eventos: o surgimento de uma nova empresa no mercado e a concomitante instalação de uma nova planta (Bain, 1956, p. 5). Esta conceituação é, até certo ponto, arbitrária, dado que a aquisição de instalações existentes por uma empresa nova pode constituir-se em mudança das condições de concorrência na indústria, assim como a expansão de um competidor estabelecido pode, do ponto de vista de uma outra empresa em operação, ter efeito similar ao da entrada de uma nova empresa. Entretanto, o conceito adotado atendia aos propósitos do autor de diferenciar claramente a concorrência potencial daquela entre competidores já estabelecidos.

a possibilidade de o preço exceder persistentemente este nível sem induzir qualquer entrada denotaria uma situação de entrada de certa forma impedida; iii) quanto maior este “percentual de excesso”, maiores os impedimentos à entrada.

Em suma, a condição de entrada pode ser avaliada pela relação média entre o “preço real ou possível” (um preço-limite que corresponderia à altura das barreiras à entrada) e o “preço competitivo” que pode ser mantida, de forma persistente, sem atrair entrada.

Este percentual de excesso pode assumir um amplo espectro contínuo de valores, variando de zero até um valor muito alto, à medida que a entrada seja progressivamente mais difícil. Quanto maior a dificuldade de entrada, maior o valor da condição de entrada, e algumas variações sistemáticas no comportamento das empresas estabelecidas podem ser antecipadas. Assim, em qualquer indústria, a medida da condição de entrada ofereceria uma *proxy* da altura das barreiras à entrada e permitiria determinar os ajustamentos intra-indústria que induziriam ou não à entrada.

Diferenças entre empresas estabelecidas e entre entrantes

Bain reconhecia e efetivamente incorporou em sua análise a não-uniformidade de custos e a diferenciação de produtos e preços, redefinindo o conceito de condição de entrada de modo a levar em conta a existência de diferenças entre as empresas estabelecidas, bem como entre as potenciais entrantes.

Desta forma, buscava incorporar as evidências empíricas de que: a) os produtores existentes em uma indústria não cobram um preço único comum (os preços são diferenciados) e não têm um custo mínimo comum (estes são distintos, de modo que também é distinto o nível “competitivo” de preço de cada um), devido a diferenças de qualidade dos produtos ou vantagens diferenciais de custo; b) as potenciais entrantes também apresentam diferenças de custo e outras mais.

Para resolver os problemas práticos decorrentes da introdução das hipóteses realistas acima, Bain apresentou soluções criativas:

a) tendo em vista as diferenças de preço e custo das empresas estabelecidas na indústria, Bain sugeriu definir o “preço máximo acima do nível competitivo” ao qual a entrada ainda é impedida tomando por referência as empresas “mais favorecidas”, ou seja, aquelas cuja relação preço/custo mínimo é mais elevada;

b) quanto às empresas entrantes em potencial na indústria, tendo em vista definir o número e o tamanho das entrantes atraídas quando o hiato indutor-de-entrada for excedido, Bain propôs distinguir essas empresas segundo o hiato preço-custo mínimo que as induziria a entrar, em uma dada sucessão e ritmo. Assim, a condição de entrada varia em função do tipo de concorrente potencial, tornando-se necessário escalonar as potenciais entrantes segundo o nível mínimo da relação preço/custo que as atrairá.

Em sua definição mais completa, a condição de entrada passa a estar referida, portanto, a uma sucessão de hiatos de preço-custo mínimo indutores-de-entrada, progressivamente mais elevados, acima dos quais empresas ou grupos de empresas entrarão, sucessivamente, na indústria.

A partir daí, Bain (1956, p. 9) estabeleceu dois conceitos complementares: i) *condição imediata de entrada* – refere-se à entrante ou entrantes potenciais mais favorecidas, que podem mais fácil ou rapidamente ser induzidas a entrar na indústria; ii) *condição geral de entrada* – refere-se à sucessão de valores da condição imediata de entrada (ou seja, à escala de possíveis sucessivas entradas, começando pela mais favorecida).

Embora reconhecesse as dificuldades de medição, Bain defendia que é possível e profícuo comparar as diferentes condições de entrada nas indústrias e assim, por meio dessa categoria, captar diferenças nas estruturas de mercado.

De qualquer modo, independentemente do maior ou menor realismo e complexidade que se possa atribuir, em termos práticos, à medida da condição de entrada, é importante reter que esse conceito: (1º) refere-se às vantagens assentadas em características estruturais que as empresas estabelecidas em uma indústria gozam sobre as empresas

potencialmente entrantes; e (2º) pode ser avaliado, em geral, por medidas dos níveis de preços indutores-de-entrada relativamente aos níveis competitivos definidos.

A questão dos retardes de entrada

Um aspecto adicional mereceu atenção de Bain (1956, p. 10-11). Refere-se aos retardes (*lags*) de entrada, isto é, os intervalos de tempo necessários para as empresas efetivarem suas entradas.

Em uma primeira aproximação, pode-se dizer que uma entrada se inicia quando as primeiras providências, irreversíveis, são tomadas por uma nova empresa, e a entrada se completa quando já estiver tudo pronto para iniciar a produção. O espaço de tempo (período de retarde) entre estas duas datas varia de indústria para indústria. Ou seja, para um mesmo valor de condição imediata de entrada, o período de tempo que uma empresa entrante requer para efetivar a sua entrada varia de acordo com as características estruturais da indústria.

Quanto maior esse intervalo de tempo, menor a influência que qualquer ameaça de entrada terá sobre os concorrentes estabelecidos, e maior será, portanto, a diferença preço-custo mínimo (nível de preço mais alto) que pode ser imposta pelas empresas que já atuam no mercado.

O efeito de qualquer condição de entrada sobre o comportamento do mercado tenderá, assim, a variar de acordo com o tamanho do retarde de entrada que a acompanha (Bain, 1956, p. 11).

Alternativamente, o valor da condição de entrada poderia ser modificado para refletir o tamanho dos retardes de entrada. Mas essa é, para Bain, basicamente uma questão semântica. Nesse sentido, sugeriu, tomar por convenção o valor da condição de entrada independentemente do período de retarde de entrada. Nessa concepção, os intervalos de tempo necessário à efetivação da entrada constituem informação suplementar e indispensável para prever com maior segurança as consequências da condição de entrada, na forma já definida.

Com essas considerações, Bain pretendeu chamar a atenção para a importância das defasagens temporais entre a decisão e a efetivação da

entrada e as modificações que acarretam em termos do efeito da condição de entrada sobre a conduta (e, por extensão, o desempenho) das empresas.

2.2.3 Determinantes da condição de entrada

Bain investigou os principais determinantes das barreiras à entrada, analisando a natureza das vantagens que as empresas estabelecidas possuem frente às potenciais rivais, legando assim uma importante contribuição à teoria do oligopólio.

Fontes principais de vantagens das empresas estabelecidas

Bain identificou basicamente três circunstâncias (apoiadas em fatores tecnológicos ou institucionais) que dão origem às vantagens das empresas estabelecidas frente aos potenciais concorrentes.⁶ Para melhor fixar os argumentos de Bain, procurou-se apontar, em cada caso, os requisitos necessários à situação oposta de cada empresa adicional não ter qualquer desvantagem com relação àquelas já estabelecidas.

1) *Vantagens absolutas de custo das empresas estabelecidas*⁷

Decorrem de um dos seguintes fatores: (i) a entrada de uma empresa pode elevar os preços de um ou mais insumos de produção, tanto para empresas estabelecidas quanto para a empresa entrante, aumentando os custos; (ii) as empresas existentes podem possuir acesso privilegiado a recursos produtivos (inclusive fundos para investimento) a preços mais reduzidos do que aqueles obtidos pela empresa entrante; (iii) os produtores

⁶ Para um detalhamento das vantagens mencionadas, bem como para exemplos típicos das mesmas, ver Bain (1956, p. 14-16).

⁷ Circunstâncias típicas que geram vantagens absolutas de custo para as empresas estabelecidas, de acordo com Bain (1956, p. 15-16): controle de melhores técnicas de produção, imperfeições nos mercados de fatores (por exemplo: preços de insumos mais baixos para as empresas estabelecidas, controle de certos insumos, etc.), limitações na oferta dos fatores de modo que a entrada de novas empresas induziria um aumento do preço do fator, condições do mercado financeiro impondo taxas de juros mais elevadas ou outras dificuldades para as entrantes em potencial, resultando em maiores facilidades de financiamento para as empresas que já atuam no mercado.

estabelecidos podem ter acesso preferencial a técnicas de produção mais econômicas do que a empresa entrante, conseguindo, assim, custos mais baixos.

Por oposição, a situação de as empresas existentes não disporem de qualquer vantagem absoluta de custo significa que a empresa entrante estaria em condições de assegurar um custo médio mínimo semelhante ao que as empresas estabelecidas possuíam antes desta entrada, o que requer supor que: a) a entrada de uma empresa adicional não tem efeito perceptível sobre o nível de preço de qualquer insumo; b) as empresas em operação não dispõem de vantagens de preço ou de outra natureza sobre as potenciais entrantes na aquisição de qualquer recurso produtivo (inclusive fundos de inversão); c) as empresas estabelecidas não têm acesso preferencial a técnicas produtivas. Assim, as empresas que já atuavam no mercado (antes da entrada) e o entrante (depois da entrada) têm, para qualquer produto, o mesmo nível de custos.

2) *Vantagens de diferenciação de produto das empresas estabelecidas*⁸

Resultam da preferência dos consumidores pelos produtos já existentes quando comparados com novos. A efetividade da vantagem de diferenciação do produto irá depender, entretanto, da *importância das economias de escala* de produção e venda na indústria. Se não existem economias de escala (ou seja, os custos unitários de produção e venda não são maiores para produções em pequena escala), o entrante potencial, mesmo diante da preferência dos consumidores pelos produtos existentes, não sofrerá qualquer desvantagem (embora trabalhe com nível de produção reduzido).

Para tornar mais clara a argumentação de Bain, considere a situação oposta, de as empresas estabelecidas não disporem de qualquer vantagem de diferenciação de produto. Esta situação requer supor que: a) não exista diferenciação de produto; ou b) se ela existe, as entrantes

⁸ Circunstâncias típicas que geram vantagens de diferenciação de produto para as empresas estabelecidas, de acordo com Bain (1956, p. 16): preferências dos compradores pelos produtos existentes (reputação de empresas e marcas estabelecidas), controle de melhores projetos de produto, propriedade ou controle legal dos melhores canais de distribuição.

potenciais devem ter capacidade de assegurar uma relação preço-custo tão vantajosa quanto a dos produtores instalados. Ou seja, as empresas estabelecidas não devem dispor de vantagem: i) de preço ou de custo de venda em função da preferência dos consumidores por seus produtos; ii) de preço na aquisição dos insumos de produção.

3) *Economias de escala*⁹

A presença de economias de escala não desprezíveis significa que os custos unitários de produção e distribuição caem com o aumento da produção e que a escala de produção correspondente aos custos unitários mínimos (planta ótima) responde por parcela expressiva da produção. Em consequência, os potenciais entrantes são obrigados a enfrentar o seguinte dilema:

– entrar no mercado em uma escala inferior à mínima eficiente e incorrer em custos mais elevados devidos à operação em níveis de produção relativamente reduzidos; **ou**

– buscar operar com os custos mínimos associados à produção em escala ótima, mas tendo claro que não há garantia de que possa vir a conseguir, tendo em vista os riscos de assumir uma escala maior (e, portanto, acrescentar uma quantidade significativa à produção da indústria). Neste caso, os riscos estão associados às reações dos produtores estabelecidos. Os cenários possíveis são: i) as empresas estabelecidas mantêm a produção corrente: a entrada leva à redução de preço; ii) os produtores instalados mantêm ou aumentam seus preços: a fatia para potenciais entrantes ainda assim pode não ser suficiente para operar em escala ótima; iii) as empresas existentes podem fixar preços retaliativos, o que implica reduzir mais ainda o espaço de mercado para

⁹ As economias de escala podem ser reais ou pecuniárias/monetárias e podem referirem-se a economias de produção e distribuição em grande escala ou a economias de propaganda ou promoção de vendas em larga escala. Circunstâncias típicas que geram vantagens associadas a economias de larga escala, de acordo com Bain (1956, p. 16): economias reais em termos de quantidade de fatores utilizados por unidade produzida, economias estritamente pecuniárias (por exemplo devidas ao poder de barganha de um grande comprador de determinado insumo, mesmo na ausência de economias reais de escala), economias reais ou estritamente pecuniárias devidas à propaganda ou a outro tipo de promoção em larga escala.

produtores potenciais. As empresas interessadas em entrar no mercado ficam, então, frente ao dilema: manter a produção e entrar em uma guerra de preços (com final incerto e perigosa compressão das margens de lucro) *versus* operar com capacidade ociosa (com uma inevitável elevação dos custos unitários).

Por oposição, a situação de as empresas instaladas não usufruírem de qualquer economia de escala (ou de estas serem desprezíveis) requer supor que uma nova empresa, mesmo se entrar na escala ótima ou de custo-mínimo, acrescentará tão pouco à produção da indústria que a sua entrada não terá qualquer efeito perceptível sobre os preços vigentes no mercado. Alternativamente, as diferenças de custos unitários devidas às diferenças de tamanhos de plantas são desprezíveis, de modo que concorrentes potenciais podem entrar no mercado com baixos volumes de produção sem que, com isso, incorram em desvantagens de custos.

#

Em síntese, seja qual for a fonte da superioridade das empresas estabelecidas, se existem vantagens assentadas em características estruturais, a entrada na indústria tende a ser obstaculizada de modo que as empresas que atuam no mercado têm a possibilidade de elevar os preços (na média, e por um longo período) acima do nível de custo mínimo sem induzir a entrada.

A altura das barreiras à entrada (ou os valores da condição de entrada) irá depender do grau em que as empresas estabelecidas usufruem de vantagens absolutas de custo e/ou de diferenciação de produtos e da extensão das economias de escala.

Economia de escala: determinante maior da condição de entrada

As circunstâncias relacionadas às economias de escala são, em certo sentido, “os determinantes últimos da condição de entrada em uma indústria” (Bain, 1956, p. 16-17). De fato, economias de escala significativas tendem a constituir um sério impedimento à entrada, ao passo que sua ausência é, por definição, essencial à situação oposta de entrada fácil.

É importante reafirmar que a existência de expressivas economias de escala requer duas condições (simultâneas):

i) a planta de tamanho “ótimo” responde por uma fração apreciável da produção total da indústria (este é o sentido reconhecido e usualmente atribuído a economias de escala); e

ii) as empresas menores têm custos unitários substancialmente mais elevados que as empresas maiores.

A argumentação desenvolvida por Bain (1956, p. 29) com relação ao papel de destaque reservado às economias da empresa de grande escala pode ser resumida como segue:

a) os impedimentos a entradas consecutivas aumentam com as próprias entradas, ou seja, a existência de expressivas economias de escala tende a conduzir mais ou menos automaticamente a barreiras à entrada progressivamente mais altas à medida que as entradas vão se processando.¹⁰

b) essa fonte de impedimento (associada a vantagens inerentes às técnicas de produção ou comércio) não pode ser facilmente atacada ou modificada.¹¹

c) a existência de significativas economias de escala tende a estar associada a uma concentração moderada ou alta das empresas estabelecidas (um fenômeno cujo possível significado será discutido mais adiante). Portanto, na previsão dos efeitos da condição de entrada, é útil estabelecer uma distinção categórica entre os casos em que expressivas economias de escala fazem-se ou não presentes.

¹⁰ Bain alegava que, ao contrário, barreiras à entrada baseadas exclusivamente em considerações de diferenciação de produto ou de custos absolutos (ou seja, sem a presença de economias de escala) não resultam necessariamente em uma progressiva elevação dos impedimentos a novas entradas à medida que estas se efetivam, ou em padrões “progressivos” de rápido crescimento da condição geral de entrada (Bain, 1956, p. 29). Trata-se de reconhecer, portanto, o maior efeito cumulativo das vantagens associadas a economias de escala *vis-à-vis* aquelas relacionadas a custos e diferenciação de produtos.

¹¹ Em outras palavras, as economias de escala (de qualquer natureza), quando presentes, “são um atributo da estrutura do mercado, geralmente bem mais estável que as vantagens ‘absolutas’ de custo ou diferenciação, que por mais arraigadas sempre estão sujeitas a eliminação por imitação e outros procedimentos de concorrência, decorrido apenas o tempo necessário” (Possas, 1985, p. 102).

Feitas estas considerações, fica claro porque Bain insistiu em enfatizar que a fonte das barreiras à entrada constitui um elemento importante a destacar. Não é comum encontrar-se economia de escala em combinação com estruturas de mercado atomísticas. Apenas vantagens de diferenciação de produto ou vantagens absolutas de custo das empresas estabelecidas constituem normalmente barreiras à entrada em mercados atomísticos. E não existem, de acordo com Bain (1956, p. 32, nota 12), distinções teóricas importantes a serem feitas quanto aos efeitos das vantagens absolutas de custo ou de diferenciação de produto como barreira à entrada. O mesmo, como vimos, não se pode dizer quanto às economias de escala.

Em síntese, economias de escala significativas tendem a constituir um sério impedimento à entrada – seja pelo seu efeito “porcentagem” (determinação da parcela do mercado que será suprida por um tamanho de planta “ótimo”), seja pelo efeito da “necessidade mínima de capital” (que somente poucos podem obter), seja pelo efeito “custos unitários maiores” decorrentes da operação em escala menor que a ótima –, de modo que se pode dizer que, em última instância, os determinantes da condição de entrada estão relacionados às economias de escala.

Mudanças no valor da condição estrutural de entrada

A condição de entrada é uma condição estrutural, com certa permanência no longo prazo, mas isso não significa que seja imutável. As características estruturais básicas de um mercado podem mudar e podem, assim, conduzir a modificações na natureza, no valor e nos efeitos da condição de entrada. Alguns exemplos ajudam a ilustrar esse ponto: i) a descoberta de novos depósitos de recursos naturais pode levar à redução das vantagens das empresas estabelecidas que os controlavam; ii) o desenvolvimento de um novo projeto de produto por uma empresa entrante pode reduzir as vantagens de diferenciação das empresas existentes; iii) mudanças tecnológicas podem aumentar ou reduzir as economias da produção em grande escala (Bain, 1956, p. 17-18).

É importante observar que as novas circunstâncias enumeradas por Bain a título de exemplo têm por origem, com seria de se esperar,

algum tipo de inovação (no sentido amplo, conforme proposto por Schumpeter¹²). Isso coloca a questão (absolutamente pertinente e relevante) sobre até que ponto a estrutura da indústria está dada (ou modifica-se lentamente ao longo do tempo), de modo a validar a assertiva de que existe um arcabouço estrutural para o comportamento do mercado, em vez de ser um resultado deste (facilmente alterável pela ação de potenciais entrantes). “Neste caso, dificilmente haveria motivo para estudá-la como determinante de longo prazo do comportamento do mercado” (Bain, 1956, p. 18).

Bain argumentava que há ampla base empírica a confirmar “que a condição de entrada e seus determinantes últimos são usualmente estáveis e modificam-se lentamente ao longo do tempo, não sendo geralmente suscetíveis a alterações pela ação de entrantes aos vários mercados. Assim, a condição de entrada e as várias vantagens específicas das empresas estabelecidas que fixam o seu preço podem ser vistas, em geral, como determinantes estruturais de longo prazo da ação empresarial” (Bain, 1956, p. 18).

Bain admitia que exceções podem ocorrer, mas defendia que somente uma exceção específica, pertinente no caso de algumas indústrias, mereceria especial atenção: a introdução de inovações eficazes de produto por parte de novos concorrentes, quebrando vantagens de diferenciação de empresas estabelecidas. Neste caso, segundo o autor, o papel das preferências pelos produtos existentes como determinante estrutural de empecilhos à entrada deve ser revisto (Bain, 1956, p. 18).

A relação entre dinâmica das estruturas de mercado e estratégias empresariais é melhor tratada à luz da literatura neo-schumpeteriana.

2.2.4 Tipologia de valores da condição de entrada de Bain

A concorrência potencial, assim como a concorrência efetiva, atua como importante reguladora de preços e quantidades produzidas. Neste subitem, com base em Bain (1956, p. 21-25), são apresentados os

¹² As contribuições de Schumpeter acerca do papel central da inovação no processo de concorrência intercapitalista serão apresentadas de maneira sucinta no capítulo 4 desta tese.

prováveis valores da condição de entrada, medida pelo percentual em que as empresas estabelecidas podem fixar seu preço acima do nível competitivo sem provocar a entrada. Ademais, são avaliadas as implicações desses valores da condição de entrada sobre a conduta empresarial, em particular sobre os padrões de conduta das empresas diante do preço-limite impeditivo de entrada, tendo em vista investigar mais adiante (subitem 2.2.5) seus possíveis efeitos sobre o desempenho de várias indústrias.

O *valor* da condição de entrada é obviamente importante, pois coloca potencialmente um limite ao nível em que os preços podem manter-se a longo prazo em uma determinada indústria, sem provocar entrada. Seguindo Bain, duas distinções devem ser feitas:

- a) uma primeira quanto às *diferenças* entre as potenciais empresas entrantes, cabendo considerar as duas situações previstas para a condição geral de entrada (constante e progressiva); e
- b) a segunda distinção refere-se à *altura* das barreiras à entrada.

Tipologia com condição geral de entrada constante

Se a *condição geral de entrada é constante*, todas as potenciais entrantes estão e permanecerão no mesmo estado de desvantagem em relação às empresas estabelecidas (independentemente de quantas delas venham a ingressar na indústria). A condição geral de entrada é representada por um único valor, de tal forma que se o preço exceder o preço impeditivo de entrada todas as entrantes potenciais estarão aptas a ingressar na indústria.

Cabe enfatizar que uma condição de entrada constante só pode ocorrer onde as economias de escala estão ausentes ou são desprezíveis, de modo que os custos das empresas existentes e dos concorrentes potenciais não serão perceptivelmente elevados por uma redução de suas fatias de mercado à medida que a entrada ocorra.

Neste caso, a condição de entrada pode assumir qualquer de quatro tipos de valores, configurando situações típicas quanto ao grau de dificuldade de entrada (sempre a um valor constante da condição de

entrada), denominadas por Bain por: (1) entrada “fácil”, (2) entrada “ineficazmente impedida”, (3) entrada “eficazmente impedida” e (4) entrada “bloqueada”, situações melhor caracterizadas adiante (v. tipologia geral).

Tipologia com condição geral de entrada progressiva

Se a *condição geral de entrada é progressiva*, as sucessivas entrantes potenciais defrontam-se com desvantagens progressivamente maiores (seja porque elas possuam efetivamente desvantagens diferenciadas, seja porque a entrada de uma ou mais torna o ingresso mais difícil para as restantes). A condição de entrada torna-se mais elevada à medida que sucessivas empresas ou grupos de empresas ingressam na indústria. A condição de entrada é representada por uma sucessão de valores da condição imediata de entrada correspondentes a entrantes progressivamente menos favorecidos.

Há duas fontes principais da condição progressiva de entrada: (i) existência de vantagens absolutas de custo e/ou de diferenciação do produto por parte das potenciais entrantes (estas vantagens podem existir tanto previamente à entrada quanto podem ser desenvolvidas à medida que a entrada ocorra); e/ou (ii) existência de economias de escala não desprezíveis.

Neste último caso, uma progressão no valor da condição de entrada é inevitável à medida que as entradas se processam, mesmo que todas as empresas – estabelecidas ou entrantes em potencial – tenham exatamente as mesmas condições de custo. A razão disto é que as sucessivas entradas irão tender a reduzir contínua e significativamente a fatia de mercado das empresas estabelecidas (ocasionando-lhes, assim, custos substancialmente mais elevados) e a colocar as concorrentes potenciais frente a menores fatias de mercado e maiores custos, de modo que preços cada vez mais elevados serão necessários para atrair uma nova entrada.

Sendo progressiva a condição geral de entrada, um número indefinidamente grande de diferentes padrões são logicamente possíveis.

Para os seus propósitos, Bain considerou suficiente distinguir alguns padrões gerais, que se somam às quatro situações anteriores, previstas para o caso de condição geral de entrada constante: (5) condição de entrada inicialmente ineficazmente impedida (com valor pequeno), aumentando para valores ligeiramente maiores, mas sempre ineficazmente impedida (semelhante ao caso 2); (6) condição de entrada inicialmente ineficazmente impedida (com valor pequeno), aumentando para valores maiores e passando a eficazmente impedida, podendo chegar a um valor bloqueador de entrada; (7) condição de entrada inicialmente eficazmente impedida, com valores crescentes, permanecendo eficazmente impedida ou passando a bloqueada (semelhante ao caso 3); (8) condição de entrada inicialmente bloqueada, assim permanecendo (semelhante ao caso 4); (9) condição de entrada inicialmente ineficazmente impedida (com valor relativamente pequeno), aumentando para valores substancialmente maiores, mas permanecendo ineficazmente impedida, nunca atingindo o valor eficazmente impeditivo, podendo alcançar um valor bloqueador, no final.

Tipologia geral de valores da condição entrada

Em síntese, foram listados cinco tipos principais da condição geral progressiva de entrada, em adição aos quatro tipos de condição constante. A lista total pode ser encurtada, porém, combinando-se os casos cujos efeitos previstos não diferem significativamente.

Com base, então, em uma lista combinada, Bain (1956, p. 25) propôs a seguinte tipologia de valores para a condição geral de entrada:

I. *Entrada fácil constantemente.* As empresas estabelecidas não possuem qualquer vantagem a longo prazo sobre as potenciais entrantes. O preço impeditivo de entrada é não superior ao nível competitivo, de modo que o preço tenderá a longo prazo para o nível de custo mínimo das empresas estabelecidas (há livre entrada no sentido usual).

II. *Entrada ineficazmente impedida* continuamente (com pequeno valor de condição de entrada), seja a um único pequeno valor absoluto constante ou a uma sucessão crescente de pequenos valores absolutos da condição de entrada.

Concorrência sob condições oligopolísticas

O preço impeditivo de entrada é superior ao nível competitivo, mas o lucro de longo prazo é maior fixando preço acima do nível impeditivo (do que abaixo). O valor da condição de entrada é positivo, mas tão baixo que é mais vantagem exceder esse nível e obter lucros maiores. Assim, ocorre o que Bain denominou entrada *ineficazmente* impedida no seguinte sentido: as empresas estabelecidas mais favorecidas podem elevar seus preços algo acima do nível competitivo sem atrair entrada, mas elas podem obter um lucro de longo prazo maior fixando os seus preços acima do nível que impede a entrada e atraindo, assim, algumas entrantes, do que fixando-o a um nível reduzido o bastante para impedir a entrada.

III. Entrada eficazmente impedida continuamente (podendo chegar a torna-se bloqueada), seja a um único valor absoluto constante da condição de entrada ou a uma sucessão crescente de valores absolutos moderados, com a entrada progressiva de novas empresas.

O lucro de longo prazo das empresas estabelecidas é maior mantendo preço abaixo do preço impeditivo. O valor da condição de entrada é positivo e suficientemente alto, de tal forma que poderá haver o que Bain denominou entrada *eficazmente* impedida no seguinte sentido: as empresas estabelecidas mais favorecidas podem elevar seus preços suficientemente acima do nível competitivo sem atrair entrada ao ponto de garantir que seus lucros de longo prazo, ao melhor preço impeditivo à entrada, sejam maiores do que se elas cobrassem preços mais elevados e induzissem à entrada (repartindo assim o mercado com outros vendedores).¹³

IV. Entrada ineficazmente impedida e, depois, eficazmente impedida, com valores absolutos da condição de entrada inicialmente pequenos, passando progressivamente para valores absolutos algo maiores.

Ou seja, o valor da condição de entrada é inicialmente baixo, mas progressivamente torna-se mais alto, com as sucessivas entradas; passa,

¹³ Neste caso, o preço impeditivo à entrada está razoavelmente acima dos custos, mas não tão elevado quanto o seria um preço “monopolístico”, na ausência de qualquer ameaça à entrada.

assim, de entrada ineficazmente impedida para eficazmente impedida (e possivelmente, mais tarde, para um valor bloqueador).

V. Entrada ineficazmente impedida continuamente, mas com valores da condição de entrada inicialmente pequenos e, depois, progressivamente mais altos.

À diferença do caso II, aos pequenos valores absolutos iniciais da condição de entrada, seguem-se progressivamente valores mais altos à medida que as entradas se processam, mas (ao contrário do caso IV) a condição de entrada permanece na situação de ineficazmente impedida ao longo de toda a progressão de entrada, nunca atingindo valor eficazmente impeditivo. Em outras palavras, a condição de entrada é inicialmente ineficazmente impeditiva em valor relativamente pequeno e, embora aumente para valores substancialmente maiores, continua ineficazmente impedida, nunca atingindo o valor eficazmente impeditivo.

A razão para a ocorrência dessa situação é que, com as sucessivas entradas, a elevação do preço inibidor de entrada é contrabalançada por uma elevação nos custos, de modo que preços inibidores de entrada cada vez mais elevados não proporcionam lucros adequados (ou seja, o hiato preço-custo permanece pequeno).

A seqüência de valores ineficazmente impeditivos tenderia a resultar, com a progressão da entrada, em um valor bloqueador ao final, no ponto em que o preço mais lucrativo permitisse às empresas estabelecidas igualarem suas receitas aos seus custos e não atraísse entrada.¹⁴

Este caso foi considerado, por Bain, um caso extremo, limite e improvável.

VI. Entrada bloqueada continuamente, seja a um valor absoluto único constante da condição de entrada, seja a uma sucessão crescente de valores absolutos.

¹⁴ Este padrão requer substanciais economias de escala, que elevem os custos reais à medida que a entrada se processa, de modo que a relação do custo com a escala é tal que dá origem a uma peculiar sucessão de valores da condição imediata de entrada. Neste caso, as empresas estabelecidas nunca consideram lucrativo, em uma longa seqüência de entrada, fixar o preço a um nível suficientemente baixo para impedir a entrada.

O valor da condição de entrada é positivo e tão alto que ocorre o que Bain chamou de entrada *bloqueada*, no sentido de que o nível de preço inibidor de entrada está acima daquele que maximizaria os lucros das empresas mais favorecidas na ausência de qualquer ameaça à entrada. Elas não têm, portanto, nenhum virtual incentivo para elevar seus preços a um nível que induza à entrada, como no caso II.

#

Os casos II e IV são, segundo Bain, e como se pode confirmar, os de maior interesse para uma análise mais detalhada dos seus efeitos sobre o comportamento e o desempenho das empresas.

2.2.5 Efeitos da condição de entrada

Este subitem apresenta a avaliação de Bain (1956, p. 25-41) a respeito dos prováveis efeitos da condição de entrada sobre a conduta das empresas estabelecidas (com ênfase na análise das políticas de preço) e sobre o desempenho das empresas e dos mercados (grau de restrição monopolística à produção, excesso do preço sobre os custos reais – medido pelo montante de lucros –, eficiência da produção, volume dos custos de venda, dinâmica e eficiência das estruturas de mercado).

Segundo Bain, três fatores são importantes para a determinação dos prováveis efeitos da condição de entrada (equivalente, como vimos, ao estado da concorrência potencial) sobre o comportamento e o desempenho de empresas e mercados:

(1) o **valor da condição de entrada** – medido pelo percentual em que as empresas estabelecidas podem fixar seu preço acima do nível competitivo sem provocar a entrada (v. subitem 2.2.4). Como se verá, o valor da condição de entrada (em particular, se ele é suficientemente alto para configurar um impedimento eficaz à entrada, ou não) é decisivo na determinação dos efeitos da condição de entrada sobre a *eficiência* alocativa (margens preço-custo e taxas de lucro, ou seja, incidência e extensão da prática de preços supracompetitivos), bem como sobre a *dinâmica* das estruturas de mercado (grau de estabilidade/instabilidade dos mercados).

(2) a fonte da barreira à entrada – em particular, se o afastamento da entrada fácil envolve ou não a existência de significativas economias de escala (v. subitem 2.2.3). Como se verá, a fonte da barreira à entrada (em especial, se vantagens associadas ao tamanho da empresa estão presentes ou não) é um fator decisivo na determinação dos efeitos da condição de entrada sobre a *eficiência* técnica das empresas e das estruturas de mercado. Por outro lado, a importância das vantagens de custo e de diferenciação como impedimento à entrada de novos concorrentes é essencial na especificação da relevância dos gastos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) e dos custos de venda.

(3) o grau de concentração entre as empresas estabelecidas (discutido a seguir). Com isso, Bain procurava dar conta da existência ou não de interdependência ou colusão – expressa ou tácita – entre os produtores instalados, bem como do grau em que essa colusão ou interdependência se verifica, com evidentes implicações sobre a *dinâmica* e a *eficiência* dos mercados.

A interação dos três fatores acima arrolados determina o efeito da condição de entrada. Trata-se, portanto, de avaliar a interação desses efeitos, “ao menos até onde eles podem ser previstos por uma teoria econômica *a priori*” (Bain, 1956, p. 29). Ao fazer isso, Bain propôs distinguir entre indústrias de alta e baixa concentração, pelas razões apontadas a seguir.

Graus de concentração e de interdependência das empresas

Bain considerava que o grau de concentração das empresas estabelecidas deve ser levado em conta na avaliação dos efeitos da condição de entrada, pois é uma influência importante para determinar se as empresas agirão ou não coletivamente (e em que extensão) na determinação de seus preços. Para tanto, propôs identificar e analisar dois padrões gerais de ação, buscando com isso caracterizar duas situações típicas ou limites: padrões de ação coletiva e padrões de ação independente.

i) ***Padrão de ação estritamente independente (associado a estruturas atomísticas)***: A ação independente ocorreria quando a empresa

individual age de modo não-colusivo e com substancial negligência das possíveis reações de seus competidores. Ela não seguirá necessariamente seus rivais nem antecipará que seus rivais o seguirão. Isto porque suas ações não têm efeito perceptível sobre seus rivais (e vice-versa), uma vez que as empresas individuais suprem, cada uma, apenas uma fração desprezível do mercado. A probabilidade de ação independente é maior quando as frações de mercado são desprezíveis.¹⁵

ii) Padrão de ação coletiva (associado a estruturas concentradas):

A ação coletiva (no sentido em que Bain empregava o termo) pode resultar de colusão expressa ou consenso entre as empresas estabelecidas, entendimento tácito baseado na experiência passada, ou de reconhecida interdependência, de tal forma que cada empresa só promove alterações significativas na expectativa de alguma ação ou reação concomitante, mais ou menos previsível, por parte de seus rivais. Significa, em geral, que as principais empresas alterarão seus preços simultaneamente e que cada uma delas só modificará seu preço substancialmente em resposta a mudanças dos rivais ou com a antecipação de que haverá, em resposta a uma mudança, alterações concomitantes e similares de outros preços da indústria. Geralmente, requer que as principais empresas controlem fatias individuais de mercado substanciais. À medida que aumenta a concentração das empresas estabelecidas (e as fatias de mercado por elas controladas), as ações coletivas entre essas empresas tornam-se mais prováveis.

A presença ou não de “ação coletiva” tem sido valorizada na teoria econômica como estratégica para o caráter da concorrência entre as

¹⁵ Como ficou claro com as críticas de Kaldor (1935) ao modelo de concorrência monopolística, a hipótese de atomismo do mercado não é suficiente para assegurar que os produtores tenham efeito imperceptível sobre seus rivais. Basta supor a existência de algum grau de diferenciação de produtos para que se coloque a situação de rivais mais próximos e, conseqüentemente, de interdependência entre as ações das empresas. Portanto, a situação limite de estrutura de mercado atomística com ações completamente independentes requer que, ao atomismo, se agregue a hipótese de homogeneidade de produtos, recaindo no irrealismo do modelo de concorrência perfeita. Na verdade, requer que todos os requisitos da condição de entrada nula se verifiquem: a) atomismo de mercado; b) total ausência de diferenças entre os produtores instalados (inclusive, de diferenciação de produtos); c) ausência de qualquer vantagem das empresas estabelecidas sobre as potenciais entrantes; d) inexistência de qualquer retarde de entrada.

empresas estabelecidas. Sem se questionar sobre a relevância empírica da situação descrita, a abordagem *tradicional* da teoria neoclássica dos mercados,¹⁶ apoiada nas conclusões do modelo teórico da concorrência perfeita, sempre afirmou que o padrão de conduta “independente” nos mercados atomísticos conduz a menores preços e maior produção nas indústrias (designadas como “competitivas”), apregoando-o como padrão normativo a ser seguido ou tido como referência, e que, por contraposição, o padrão de “ação coletiva” (via colusões tácitas ou expressas ou interdependência reconhecida) em mercados concentrados conduz a preço e quantidade monopolísticos ou quase-monopolísticos.¹⁷

Bain observava que essas inferências constituem “moderadas ou fracas aproximações na medida em que a colusão seja imperfeita, que não se consiga chegar a acordos tácitos ou expressos, ou que incursões de ação independente sejam empreendidas” (Bain, 1956, p. 27).

Independentemente dessas qualificações, Bain constatava que a presença ou não de um padrão de conduta de ação coletiva exerce importante influência sobre o modo pelo qual uma dada condição de entrada afeta o desempenho do mercado. Trata-se, portanto, de investigar até que ponto as empresas agem coletivamente.

De qualquer modo, pode-se apontar, para cada uma das duas situações típicas ou limites analisadas por Bain, as conseqüências lógicas da ação (independente ou coletiva) das empresas para o desempenho do mercado.

No caso de *ação independente*, em mercados atomísticos: nenhuma empresa estabelecida levaria em consideração a possível

16 As proposições de Bain surgiram como claro contraponto a esta visão *tradicional* da teoria neoclássica dos mercados. Como se sabe, a partir dos anos 1970, gestou-se uma abordagem *moderna* dos mercados (autodenominada *Nova OI*), que, sem romper com os princípios básicos do paradigma neoclássico, passou a fundamentar a defesa das estruturas de mercado concentradas que resultem de eficiência superior. Este ponto será retomado adiante (subitem 2.4.3).

17 A nota 15 apresentou ressalvas ao procedimento de associar, de forma automática, atomismo de mercado à padrão de ação independente por parte das empresas. Argumentamos que a ocorrência deste padrão requer outras hipóteses mais fortes. No outro extremo, ou seja, no caso do padrão de ação coletiva, há um risco similar. Corresponde ao procedimento (igualmente simplista) de supor que mercados concentrados conduzem inexoravelmente à colusão perfeita (permanente e sem atritos).

influência dos seus ajustamentos de preço sobre a entrada, já que ela acreditaria ser desprezível tal influência. Os efeitos indutores ou impeditivos à entrada dos ajustamentos de preço não seriam levados em consideração e não influenciariam as decisões de fixação de preços devido à independência das ações.

Em contraposição, no caso de *ação coletiva*, cada empresa: (a) ajusta seu preço considerando-o como o ajustamento do preço da indústria inteira, com os efeitos respectivos (em particular, é levada a considerar que os seus próprios ajustamentos de preço podem alternativamente impedir ou induzir à entrada); e (b) considera os efeitos da entrada de novos concorrentes sobre o lucro da indústria toda e sobre sua própria fração de lucro, ou seja, o ajustamento do preço de toda a indústria é igual ao seu próprio.

Essas são, é claro, situações limites e entre elas podem existir muitas situações variantes ou modificadas. Por exemplo, podem ocorrer ações coletivas de fixação de preços atenuadas por ações independentes esporádicas, de forma que as empresas usualmente, mas nem sempre, agem como se suas próprias mudanças de preço fossem mais ou menos equivalentes à mudança da indústria como um todo. Ou podem ocorrer ações independentes atenuadas por um ligeiro reconhecimento de interdependência.

Para fins de previsões aproximadas dos efeitos da condição de entrada, contudo, Bain acreditava ser suficiente distinguir os dois padrões gerais descritos:

i) concentração de empresas *suficientemente alta* para implementar ou conduzir a padrões de conduta de ação coletiva;

ii) concentração de empresas *suficientemente baixa* para conduzir a uma substancial independência de ação pelos produtores individuais.

Estrutura atomística (com ação independente)

Bain procurava caracterizar aqui o caso extremo de concentração de empresas baixa o bastante para conduzir a uma substancial independência de ação pelos produtores individuais. Deveria acrescentar

explicitamente que esse padrão exige, também, ausência de diferenciação de produtos ou de qualquer outro tipo.

A abordagem neoclássica tradicional afirma que, em indústrias em que há muitas empresas relativamente pequenas com respeito ao mercado total da indústria, nenhum produtor pressupõe ser capaz de influir na entrada à indústria por meio de seus próprios ajustamentos de mercado. A condição de entrada (refletindo a relação entre um nível de preço bloqueador da entrada e os custos mínimos, de toda a indústria em questão) tenderá a ser negligenciada pelas empresas estabelecidas. A condição de entrada servirá apenas como um tipo de regulador automático do desempenho de mercado, colocando limites aos movimentos de longo prazo da relação preço/custo da indústria, impondo os efeitos corretivos da entrada se os movimentos excederem esses limites. Assim, as variações da condição de entrada provavelmente serão de pouca importância, como influência no desempenho de mercado, em indústrias de estrutura atomística (Bain, 1956, p. 32).

De qualquer modo, Bain tinha claro que as possibilidades concretas desse tipo de situação são restritas, já que a observação empírica sugere que:

1) deseconomias de escala ou outras desvantagens associadas a empresas de grande escala, que poderiam justificar a existência e permanência de estruturas de mercado atomísticas, são pouco prováveis de ocorrer; e

2) as estruturas atomísticas estão intimamente relacionadas com a existência da entrada fácil, em que as empresas estabelecidas não disponham de *qualquer* vantagem sobre as potenciais entrantes, nem umas sobre as outras (com preço igual ao custo mínimo de longo prazo para todas as empresas), portanto com valor da condição de entrada igual ou muito próximo de zero, configurando uma situação de exceção nas economias industriais modernas.

Estruturas de mercado atomísticas raramente surgem em situações de existência de barreiras à entrada, particularmente as derivadas de significativas economias de escala. Apenas vantagens de diferenciação de produto ou vantagens absolutas de custo das empresas

estabelecidas poderiam ser logicamente compatíveis com a situação de mercados atomísticos, assim mesmo dentro de certos limites. Nesse caso, as conclusões não são exatamente as desejadas pela análise ortodoxa.

De fato, se existem algumas vantagens das empresas em operação sobre as potenciais entrantes, um ajuste de preço ao nível competitivo só ocorreria sob o suposto de independência das ações que a situação de atomismo de mercado pareceria resguardar. O problema é que a diferenciação de produtos introduz elementos de concorrência (a rivalidade entre concorrentes mais próximos) que deixam de garantir que os preços tendam para o nível competitivo, como bem demonstrou Kaldor (1935).

A coexistência de ausência de desvantagens para a empresa de grande escala (ou seja, possibilidade de expansão das empresas estabelecidas) e presença de vantagens diferenciais entre essas empresas implica que, com ou sem entrada de novos concorrentes, a indústria evoluirá, possivelmente, em direção à eliminação da estrutura atomística.¹⁸

Uma outra questão relacionada à condição de entrada para mercados atomísticos foi mencionada por Bain (1956, p. 32-33, nota 12) e diz respeito ao comportamento desse tipo de mercado em face de flutuações ou movimentos da demanda, custos, etc. Frequentemente, qualquer entrada fácil em indústrias atomísticas é uma fonte primária de dificuldades, na medida em que permite que um número grande e excessivo de pequenas empresas aglomerem-se em tais indústrias em tempos de pico de demanda, não sendo capazes de antecipar subseqüentes declínios, de modo que acabam por gerar um excesso de capacidade e um tipo de concorrência destrutiva, que não são facilmente elimináveis devido à longa vida das plantas e instalações fixas e à relutância das empresas de saírem da indústria.

¹⁸ Em outras palavras, a menos que se introduzam hipóteses simplificadoras e irrealistas – existência de deseconomias de escala e total ausência de diferenciação entre produtores –, as estruturas de mercado estão submetidas à uma inexorável tendência à concentração. Este ponto será retomado mais adiante (no capítulo 3), à luz das contribuições de Josef Steindl.

Dessa forma, Bain procurava destacar que a situação de atomismo associada à entrada fácil resulta em estruturas sujeitas a instabilidades e ineficiências (periódicas ou crônicas). Pode-se dizer, portanto, que barreiras à entrada mais substanciais – quase nunca encontradas em indústrias atomísticas – pode ter alguma influência no sentido de reduzir a instabilidade dos mercados e de retardar o desenvolvimento periódico de sobrecapacidade indesejada, desempenhando, assim, um papel benéfico sobre a dinâmica e a eficiência das estruturas de mercado.

Mais adiante (subitem 2.2.6) veremos que Bain defendia que a concentração dos mercados tende a ter esses efeitos benéficos, mas apenas até certos limites.

Estrutura concentrada (com ação coletiva)

Bain procurava caracterizar aqui o caso de concentração de empresas suficientemente alta para implementar ou conduzir a padrões de conduta de ação coletiva.

Parte-se da constatação de que a condição de entrada tende a exercer seu efeito principal sobre indústrias concentradas. Assim, nessas indústrias:

1) a fixação de preços colusiva ou interdependente tende a permitir a deliberada elevação dos preços na extensão consentida pela condição de entrada (portanto, sua altura torna-se estratégica);

2) as empresas tendem a calcular individual ou coletivamente os efeitos de suas políticas quanto à indução ou ao impedimento à entrada;

3) pode-se esperar que a concentração (diferentemente do atomismo) seja acompanhada por numerosos padrões alternativos da condição de entrada.

Dadas essas tendências, a condição de entrada pode ter influência decisiva sobre a conduta e o desempenho das empresas em indústrias operando sob maior grau de concentração.

Por outro lado, embora condições típicas de oligopólios mais concentrados possam de fato facilitar a ocorrência de colusão, Bain

também tinha claro que essas mesmas circunstâncias levam a que a colusão tenda a ser imperfeita, de modo que previsões detalhadas dos efeitos da condição de entrada são arriscadas, por vários motivos:

i) a colusão oligopolística (expressa ou tácita) pode ser imperfeita em graus variados, especialmente por causa das defecções secretas dos preços comuns ou obtidos por acordo ou devido a desentendimentos quanto ao preço mais desejável;

ii) podem haver vantagens diferenciais entre as empresas estabelecidas ou diferenças nas suas visões das variáveis estratégicas de mercado que as conduzem a diferentes opiniões em relação à oportunidade ou não de atrair ou impedir a entrada via fixação de preço, ou em relação a quais preços irão ou não impedir a entrada.

Previsões de tendências gerais inerentes a situações oligopolísticas podem, contudo, ser desenvolvidas sob alguns *pressupostos simplificadores*, inseridos por Bain visando reduzir a incerteza quanto aos efeitos da condição de entrada (que ele se dispunha a avaliar e, com base nas conclusões, propor generalizações):

a) há efetiva simultaneidade de ação de mercado pelas empresas existentes ao estabelecerem alguma aproximação de um preço conjunto maximizador de lucros;

b) se existem diferenças de opiniões entre os produtores estabelecidos quanto à oportunidade de impedir ou não a entrada, as empresas maiores determinarão a política da indústria;

c) elas serão, em geral, as empresas mais favorecidas;

d) elas estarão geralmente corretas em sua avaliação do que atrairá ou impedirá a entrada;

e) deseconomias para empresas de grande escala são geralmente desprezíveis ou ausentes.

Efeitos da condição de entrada sob concentração oligopolística

Em mercados em que há concentração oligopolística, a condição de entrada pode ter distintos impactos sobre o comportamento das

empresas estabelecidas e sobre o resultante desempenho de mercado. Agrupando as seis situações descritas na sua tipologia de condição de entrada, Bain (1956, p. 34-41) estabeleceu uma distinção primária entre três tipos de casos:

(A) *Ausência de barreira à entrada ou entrada ineficazmente impedida ao longo da progressão de entrada* (tipos I e II):

Embora haja a possibilidade lógica de ocorrência de valor da condição de entrada igual a zero – ou muito baixo – com situação de concentração de empresas estabelecidas (especialmente se os intervalos para efetivação da entrada são longos), esta não é certamente uma situação freqüente. Bain argumentava, inclusive, que no caso, pouco provável, de grandes empresas em mercados concentrados serem confrontadas com a entrada fácil, muito provavelmente essas empresas tentarão erguer barreiras à entrada de várias maneiras (tentando, por exemplo, diferenciar produto). Assim, a livre entrada, como já mencionado, tende a estar associada ao atomismo de mercado.

A emergência do oligopólio nesses casos (que não admitem importantes economias de escala) é potencialmente inoportuna de um ponto de vista social (como Bain tentou mostrar), mas não é impossível de acontecer. A consecução da concentração oligopolística é possível, por exemplo, via fusão. O desenvolvimento da concentração pode parecer vantajoso às empresas estabelecidas se existirem retardes (*lags*) na entrada que lhes permitam elevar preços e obter lucros supranormais, durante o período de efetivação da entrada. Se essas indústrias tornarem-se concentradas, podem ocorrer períodos de fixação de preços acima do nível competitivo, seguidos pela atração à entrada e o conseqüente retorno a estruturas atomísticas (e, assim, aos preços competitivos).

Ou seja, depois de um período de instabilidade estrutural (associado à avaliação de que maiores lucros no longo prazo podem ser obtidos com preço acima do impeditivo), a atração de entrada pode, finalmente, levar à estabilidade com estrutura atomística e fixação competitiva de preço.

Entretanto, essa situação de estabilidade a um nível de preços razoavelmente competitivos ocorrerá apenas se a colusão oligopolística

ou o reconhecimento da interdependência entre as empresas estabelecidas forem bastante imperfeitos, ou se a atração de entrada conduzir a uma estrutura atomística que acabe permanecendo.

É também possível que o atomismo seja seguido por um reagrupamento por fusões ou outros meios e pelo começo de um outro ciclo de fixação de preços elevados e entrada excessiva.

Esta última possibilidade é provavelmente mais forte no caso de condição de entrada ineficazmente impedida, pois aqui relativamente poucas empresas estabelecidas podem usufruir de algumas pequenas vantagens diferenciais de custo absoluto ou de diferenciação de produto sobre todas as outras. A emergência de uma fixação competitiva de preço seguindo à entrada tenderá, então, a resultar em uma recuperação da dominância do mercado por essas empresas, restabelecendo uma maior concentração e, desta maneira, dando início a um outro ciclo de fixação de preços-indutores de entrada elevados.

A fixação oligopolística de preço levará provavelmente a uma constante instabilidade do mercado, desperdício de excesso de capacidade – crônica ou periódica (persistindo mesmo com o retorno à fixação competitiva de preços, até que algumas plantas se desgastem) – e a episódios regulares de fixação monopolística de preços intercalados por retornos do preço ao nível competitivo.

A principal fuga possível dessas tendências é que, em algum ponto, o mercado atinja, por meio da indução da entrada, um nível de concentração suficientemente baixo para que a independência na fixação dos preços ou a imperfeição na colusão mantenham o preço abaixo do nível indutor de entrada, enquanto ao mesmo tempo (1) as vantagens diferenciais das empresas agora estabelecidas sejam suficientemente pequenas para que uma estrutura estável possa persistir e (2) a propensão destas empresas estabelecidas reconcentrarem-se por meio de fusões seja obstada por um fracasso na tentativa de se chegar a um acordo ou pela lei.

Cabe reafirmar que esse primeiro tipo de situação descrito por Bain está restrito aos casos em que as economias de grande escala estão

ausentes ou são desprezíveis,¹⁹ do contrário, as consecutivas entradas forçariam um progressivo e substancial crescimento na barreira absoluta à entrada, à medida que as empresas tivessem de operar a distintas escalas pequenas antieconômicas.

Portanto, nesses casos, as únicas importantes barreiras à entrada só podem ser aquelas provenientes de vantagens absolutas de custos ou de diferenciação de produto das empresas estabelecidas sobre as potenciais entrantes, e ainda assim sob a condição de que a diferenciação de produto não se reflita, por exemplo, em significativas economias de propaganda em grande escala.

(B) Entrada é eficazmente impedida ou torna-se assim após a atração de um número limitado de entradas (tipos III e IV):

O valor da condição de entrada, nesse caso, é favorável a uma dinâmica de mercado mais estável. De fato, a barreira à entrada é de magnitude tal que as empresas estabelecidas avaliam ser mais lucrativo (no longo prazo) praticar preços impeditivos de entrada. O preço tende a exceder razoavelmente, mas não excessivamente, o nível mínimo de custo

¹⁹ Bain procurou esclarecer que nesses casos, na verdade, as *economias de grande escala* devem ser insignificantes *no sentido usual*, mas não necessariamente *em outro sentido*. Isto é, a produção de uma empresa de escala ótima ou de menor custo deve ser uma pequena parcela da produção da indústria (mesmo que a empresa possa experimentar custos unitários mais elevados a escalas menores), de forma que a atração de uma unidade de entrada não afetará substancialmente as fatias de mercado ou os custos unitários das empresas estabelecidas e das potenciais entrantes. Mas as economias de escala podem ser significativas no outro sentido e ainda assim permitir uma condição de entrada que permaneça em pequenos valores absolutos (potencialmente, até mesmo em um valor constante) ao longo de uma progressão de entradas. De fato, podemos imaginar uma situação em que: i) embora a produção de uma empresa de escala ótima seja uma fração negligenciável da produção total da indústria, existem substanciais economias de escala (custos decrescentes) à medida que a produção da empresa aumente em direção a este ótimo; e ii) sobre este mesmo raio de produção, as desvantagens absolutas de custo ou de diferenciação de produto da potencial entrante aumentem (Bain, 1956, p. 35, nota 14). Em outras palavras, os concorrentes potenciais estariam em desvantagem se entrassem no mercado com escalas menores que ótima (devido tanto aos maiores custos unitários de produção quanto às desvantagens absolutas de custo e de diferenciação de produto, associadas às escalas menores). Deveriam entrar, portanto, com o tamanho ótimo, mas esta não chega a ser uma barreira significativa, pois a escala ótima representa uma parcela negligenciável da produção total. Assim, a necessidade de ter que entrar com o tamanho ótimo não constitui um impedimento à entrada. A barreira à entrada é inexpressiva.

(a não ser que imperfeições na colusão ou a negação da interdependência na fixação de preço mantenha-o baixo).

Desta forma, a perspectiva é de uma estrutura de mercado relativamente estável (exceto por possíveis mudanças nas fatias de mercado das empresas estabelecidas) com entrada impedida, inicialmente ou após uma curta progressão de entrada, com preços de longo prazo moderadamente acima do nível competitivo (com lucros extraordinários moderados), portanto menores do que seriam os preços (e os lucros) monopolísticos na ausência de uma ameaça de entrada.

Para prever as tendências na eficiência, nos lucros e nos custos de venda, é preciso observar a natureza das barreiras à entrada, em particular distinguir entre as barreiras que envolvem ou não economias significativas para empresas de grande escala.

Se economias de escala estão ausentes ou são desprezíveis, pode-se prever a eficiência no longo prazo a escalas ótimas e uma ausência de desperdício de excesso de capacidade. De fato, se o impedimento à entrada resulta unicamente de vantagens de custo absoluto ou de diferenciação de produto das empresas estabelecidas, essas empresas podem em geral atingir custos mínimos a uma variada gama de escalas.

Dois coisas tendem, então, a ocorrer: 1) quando as empresas estabelecidas estiverem em posição de fixar preço para impedir a entrada, todas operarão em geral a escalas consistentes com custos mínimos. O excesso do preço sobre os custos mínimos atingido no equilíbrio impeditivo da entrada será o mesmo que o excesso do preço sobre os custos reais, ou seja, a margem de lucro (lucros extraordinários unitários iguais ao hiato preço-custo mínimo serão obtidos no longo prazo); 2) não haverá indução periódica a uma entrada excessiva (como no caso anterior) e, portanto, não haverá tendência a perdas crônicas ou periódicas resultantes da presença de excesso de capacidade.

Se as preferências dos consumidores pelos produtos das empresas estabelecidas comparativamente aos das concorrentes potenciais forem as bases primárias da entrada eficazmente impedida (provável em indústrias concentradas produtoras de bens de consumo), então os produtores

estabelecidos incorrerão em substanciais custos de propaganda e outros custos de venda para sustentar a posição preferencial por seus produtos.

Se a barreira à entrada origina-se das vantagens absolutas de custo das empresas estabelecidas (por exemplo, controle de recursos ou de técnicas via patente), pode haver estímulo a maiores gastos em pesquisa industrial e desenvolvimento tecnológico.

Se *economias de escala se fazem presentes* como uma fonte importante de impedimento à entrada, podem ou não ocorrer afastamentos leves ou moderados da eficiência ótima, devido a escalas sub-ótimas, dependendo do caráter da condição geral de entrada.

De fato, se tais economias estão envolvidas, uma estabilidade de mercado ainda pode ser esperada, junto com uma fixação de preços orientada a impedir a entrada. Um moderado excesso do preço sobre os custos mínimos tenderá a persistir se a colusão é eficaz ou se a interdependência é forte. Conclusões a respeito da eficiência ou dos lucros são, porém, potencialmente diferentes.

O número de empresas que podem operar com máxima eficiência é distintamente limitado. Se uma empresa eficiente suprir pelo menos $\frac{1}{4}$ do mercado total, aos preços prováveis de serem estabelecidos, não mais que 4 empresas poderão operar com eficiência ótima de escala. Se a entrada atraída aumentar o número de empresas para além deste limite, algumas ou todas as empresas irão operar a escalas sub-ótimas e com custos reais mais elevados. Geralmente, isso irá elevar um pouco a barreira a uma posterior entrada (os potenciais entrantes seguintes, antecipando custos reais mais altos), mas de qualquer modo a eficiência entre as empresas estabelecidas será prejudicada.

Dado isso, a questão é: qual será o grau de concentração ou o número de produtores, em relação à eficiência ideal, quando as empresas estabelecidas vierem a reconhecer a condição imediata de entrada como eficazmente impedida? Será ótimo o número de empresas (permitindo, assim, operações aos menores custos) ou será este número excessivo (elevando o nível geral de custos pelas ineficiências de uma escala insuficiente)?

Qualquer um dos dois pode vir a ser o caso: 1) a estrutura da indústria pode ser acidentalmente de tal forma que as empresas estabelecidas sejam geralmente de escala ótima, e a barreira à entrada pode ser então suficientemente grande para encorajá-las a impedir uma posterior entrada a um preço moderadamente acima do custo mínimo; **ou** 2) a estrutura da indústria pode inicialmente ser de tal forma que as empresas sejam menores do que o tamanho mais econômico, seja por “acidente” ou porque a entrada foi deliberadamente atraída por preços elevados quando as empresas eram em menor número. Neste caso, dada a entrada atualmente eficazmente impedida, os custos reais irão permanecer persistentemente acima do nível mínimo e a margem de lucro será menor do que o excesso do preço sobre os custos mínimos. Porém, alguns lucros extraordinários serão ainda presumivelmente obtidos se o preço inibidor da entrada for considerado atrativo. Neste último caso, grandes hiatos absolutos entre preço e custo mínimo podem ser necessários para garantir uma entrada eficazmente impedida e razoáveis afastamentos da escala ótima são teoricamente possíveis. A eliminação dessas ineficiências não se dará por entrada (a qual pioraria a situação se fosse atraída) e não necessariamente por “racionalização” via fusões ou outros mecanismos destinados a reduzir o número de empresas. Uma demanda em expansão secular para a indústria seria um corretivo bem-vindo.

Em síntese, a análise desse caso permite identificar duas tendências no preço e no comportamento do mercado que podem ser extensivamente encontradas em mercados concentrados:

1) Com barreiras à entrada em nível moderado, de modo que as empresas estabelecidas possam impedir a entrada a um preço que garanta alguns lucros extraordinários (mas bem abaixo de um teórico nível de monopólio), políticas de preço de longo prazo destinadas a impedir a entrada podem emergir. Como resultado, teríamos uma estabilidade estrutural do mercado, preços apenas moderadamente acima do nível competitivo e lucros extraordinários moderados.

2) A segunda tendência está associada com a existência de significativas economias para a empresa de grande escala. É possível que respostas oligopolísticas à condição de entrada, quando esta inclui

barreiras à entrada resultantes de economias de escala, conduzam a uma estrutura estável de mercado, na qual uma posterior entrada está impedida e algumas ineficiências de escala insuficiente são crônicas. Por outro lado, é igualmente possível que a entrada esteja impedida em um ponto em que as empresas estabelecidas sejam, em geral, de escala eficiente.

Se a entrada é inicialmente ineficazmente impedida, a estrutura de mercado será de início instável devido à atração de entrada por preços acima do nível impeditivo. Porém, a atração de novas empresas se efetivará em um número finito e limitado, junto com uma elevação do preço exatamente suficiente para impedir uma posterior entrada, de forma que o preço permanecerá acima do custo mínimo e do custo efetivo o suficiente para tornar rentável o impedimento de entrada adicional. Neste ponto, a entrada torna-se eficazmente impedida e a estrutura do mercado estável, com resultados semelhantes aos descritos acima.

(C) Entrada bloqueada ou tornando-se assim com a sucessão de valores ineficazmente impeditivos (tipos V e VI):

Se a condição de entrada é continuamente ineficazmente impedida até que o preço se iguale ao custo unitário, inibindo posterior indução à entrada, o comportamento previsto para este caso leva, obviamente, à progressiva atração de um grande excesso de entrada, que termina em um ponto, ou próximo a ele, no qual o preço está muito acima do custo mínimo mas igual ao custo real das empresas estabelecidas, e no qual grandes deseconomias de pequena escala (ou de um excessivo número de empresas) são encontradas.

Se a condição de entrada é continuamente bloqueada, as empresas estabelecidas estão desde o começo protegidas por uma condição bloqueadora de entrada (o nível de preços que maximizaria seus lucros, se estivessem completamente protegidas da entrada, é menor que aquele que atrairia uma posterior entrada). Desta forma, as empresas estabelecidas podem seguir uma política de maximização conjunta de lucros, enquanto negligenciam inteiramente a possibilidade de uma entrada induzida. Assim, a perspectiva é de ocorrência de extremos excessos monopolísticos de preço sobre o custo mínimo com uma estrutura de mercado estável.

Se economias de escala estão ausentes ou são desprezíveis, tenderemos a ter, adicionalmente, uma eficiência máxima na escala das empresas estabelecidas e a obtenção de elevados lucros extraordinários.

Ao contrário, se significativas economias de escala se fazem presentes, os mesmos resultados quanto à eficiência e aos lucros podem ocorrer, assim como é igualmente possível, embora não necessariamente se verifique, a ocorrência de desperdícios, de moderados a severos, de escala insuficiente, junto com uma redução ou eliminação dos lucros extraordinários.

Se as vantagens de diferenciação de produtos das empresas estabelecidas forem estratégicas para o impedimento da entrada, pode-se antecipar em geral grandes custos de venda para assegurar essas vantagens.

2.2.6 Síntese das relações estrutura-desempenho e papel do Estado

Bain, ao enveredar em sua minuciosa análise dos efeitos da condição de entrada (ou melhor, das condições estruturais dos mercados) sobre a conduta e o desempenho das empresas, pretendia não apenas avançar na direção de uma teorização, cobrindo assim lacunas de seus precursores, mas também propunha-se a contribuir na identificação dos tipos de estruturas de mercado mais apropriados ao bom desempenho (e, por extensão, aqueles mais danosos), participando assim do debate sobre as condições para uma “concorrência viável ou factível” (“*workable competition*”),²⁰ que teve início já nos anos 1940.

Esta preocupação é evidente em seu livro de 1956, perseguiu-o ao longo de suas várias obras e manteve-se no seu livro mais recente (Bain; Qualls, 1987), com o qual pretendeu oferecer um tratado sobre organização industrial.

²⁰ Clark (1940) foi o pioneiro na proposição do termo e da primeira formulação de normas da chamada “*workable competition*”, eixo central das teorias de organização industrial, que, em última instância, remete para a questão da validade de se ter o ideal competitivo como um guia para a política econômica.

Neste subitem, procuramos reunir as principais conclusões de Bain acerca das relações entre estrutura e desempenho, com breves indicações sobre os eventuais espaços para ação do Estado. No Prefácio ao seu livro de 1987, Bain fez questão de esclarecer que a (re)apresentação desse tema muito se beneficiou com as contribuições de P. David Qualls, chegando a afirmar que nessa obra apresentava-se (no Capítulo XI: “*Relationships of Market Structure to Market Performance*”) “um tratado definitivo deste tópico central” (Bain; Qualls, 1987, p. xxiv), razão pela qual apoiamos nossa síntese no referido capítulo.

Apesar das dificuldades em realizar testes empíricos, Bain e Qualls acreditavam que algumas afirmações podem ser feitas com vistas a avançar na generalização dos efeitos da estrutura sobre o desempenho dos mercados, e por extensão na investigação dos tipos de estruturas de mercado que conduzem a um desempenho melhor (ou pior).

Como observação mais geral, cabe destacar inicialmente que Bain e Qualls partiam da constatação de que é virtualmente impossível conceber estruturas de mercado que garantam bom desempenho em *todas* as dimensões (eficiência na alocação de recursos, eficiência técnica, progressividade tecnológica, adequação em termos dos gastos com publicidade e promoção de vendas, etc.). Bom desempenho em uma dimensão não é garantia de que o mesmo ocorra em todas as demais dimensões. Isto coloca logicamente à ação do Estado a questão de ter que definir prioridades nos objetivos a perseguir.

Limites à concentração eficiente e profícua

Bain e Qualls defendiam que uma concentração muito alta da produção, particularmente quando acompanhada por significativas barreiras à entrada, geralmente conduz a um fraco desempenho na importante dimensão da eficiência alocativa, como indicariam altas e persistentes margens preço-custo ou taxas de lucro, sem que isso confira expressivas vantagens compensatórias em outras dimensões de desempenho.

Argumentavam ainda que, embora existam evidências de uma relação geralmente positiva entre concentração industrial e a extensão na qual a produção realiza-se apoiada em plantas e empresas de escala

mínima ótima, também há claras indicações de que, na grande maioria das indústrias, as maiores plantas e empresas exibem portes substancialmente superiores àqueles que seriam ditados pelas exigências de eficiência de escala. Assim, seria possível, na maioria dos setores industriais, ter estruturas mais moderadamente concentradas, e desse modo capturar alguns benefícios em termos da alocação de recursos, sem sacrificar a eficiência técnica.

Ainda no esforço de identificar quais seriam os limites à concentração eficiente e profícua, Bain e Qualls defendiam que estruturas de mercado moderadamente concentradas tendem a produzir melhor desempenho na dimensão de progressividade tecnológica do que o fazem estruturas de mercado altamente concentradas.

Deste modo, do ponto de vista da política pública, “seria salutar preservar e, quando necessário, criar estruturas de mercado que sejam não mais do que moderadamente concentradas do lado da oferta” (Bain; Qualls, 1987, p. 422).

Esta regra, em princípio, seria aplicável a todas as indústrias, *exceto* aquelas nas quais as economias de escala sejam tão grandes a ponto de requerer concentração alta ou muito alta da produção, situação que, segundo os autores, seria restrita a um pequeno número de indústrias. Nesses casos excepcionais, uma alta concentração de produtores seria inevitável e deveria ser aceita com vistas a assegurar eficiência técnica.²¹

21 Embora cientes de que seria virtualmente impossível assegurar bom desempenho em todas as dimensões, Bain e Qualls observavam que, nestes casos, se forem mínimas as barreiras à saída e se a diferenciação de produto e as diferenças absolutas de custo não forem importantes fontes das barreiras à entrada, então, o desempenho em termos de eficiência alocativa pode não ser tão ruim.

Ainda com relação às possibilidades de minorar os efeitos negativos da concentração excessiva, os autores defendiam que há algumas indicações de que, pelo menos no que se refere à dimensão da eficiência alocativa, o efeito adverso da alta concentração da produção pode ser mitigado um pouco se há, em paralelo, concentração relativamente alta do lado dos compradores. Na prática, essa seria uma alternativa somente em um pequeno número de casos.

De qualquer modo, os autores concluíram que seria pouco prudente apoiar-se na alta concentração de compradores como instrumento de política para se opor à alta concentração de produtores, visando assegurar estruturas de mercado viáveis (“*workable*”), já que a permanência da alta concentração de compradores (na ausência da outra) parece ser também, em geral, um desenho estrutural indesejado.

O risco do atomismo ineficiente

Bain e Qualls observaram que, se de um lado há os riscos associados à excessiva concentração, no outro extremo deve-se considerar os riscos decorrentes do atomismo ineficiente, ou seja, as perdas e ineficiências que podem resultar de uma concentração excessivamente baixa da produção, geralmente associada ao caso de estruturas atomísticas de mercado.

Mesmo reconhecendo a dificuldade de se construir uma caracterização geral para a concentração muito baixa de produtores, os autores defendiam que algumas afirmações e considerações gerais podem ser feitas.

Ao contrário do que se difunde amplamente, mercados atomisticamente estruturados não necessariamente apresentam melhor desempenho que as estruturas moderadamente concentradas, mesmo na dimensão de alocação de recursos. Bain e Qualls defendiam que, na verdade, na faixa de concentração de baixa a moderada, diferenças marginais no grau de concentração da produção não parecem fazer muita diferença com relação a esse aspecto do desempenho. Ao mesmo tempo, e por mais forte razão, mercados atomísticos tendem a não ser ótimos do ponto de vista da mudança e da progressividade técnica.

No que se refere à eficiência na alocação de recursos, a distinção estrutural relevante parece ser *não* entre indústrias atomísticas e indústrias concentradas, mas *sim* entre setores altamente concentrados *vis-à-vis* todos os outros, sendo que neste grupo incluem-se tanto estruturas de mercado moderadamente concentradas quanto estruturas relativamente atomísticas.

Com relação ao desempenho na dimensão da progressividade tecnológica, Bain e Qualls defendiam que estruturas moderadamente concentradas apresentam melhor desempenho nesta dimensão do que as estruturas altamente concentradas e as estruturas atomísticas.

Em suma, no que diz respeito às dimensões da alocação de recursos e da progressividade tecnológica, “os *policymakers* deveriam ser aconselhados a *não* tomar a manutenção das estruturas de mercado

atomisticamente competitivas como um inflexível objetivo de política. De preferência, a política pública deveria conter o desenvolvimento de altos graus de concentração da oferta” (Bain; Qualls, 1987, p. 423), mas sempre sujeita à verificação da eventual ocorrência de significativas economias de grande escala que possam requerer, ao contrário, a manutenção de graus relativamente elevados de concentração da produção.

Concentração versus intensidade de publicidade/promoção de vendas

Bain e Qualls observaram que em algumas indústrias – mais especificamente, naquelas em que a existência de barreiras à entrada se baseia fortemente na preferência dos consumidores pelos produtos das empresas estabelecidas – os gastos com publicidade e promoção de vendas podem freqüentemente ser mantidos em níveis acima do necessário (visando justamente manter aquelas barreiras), configurando assim uma situação de ineficiência do ponto de vista social.

Consternados, constataram adicionalmente que, desafortunadamente, os piores excessos tendem a ocorrer em estruturas de mercado moderadamente concentradas. Ou seja, graus considerados não-ótimos de intensidade de propaganda e esforço de vendas localizam-se, com maior freqüência, justamente naquele tipo de estrutura que, até aqui, vinha revelando melhores resultados em termos das outras dimensões de desempenho (eficiência na alocação de recursos, eficiência técnica, progressividade tecnológica).

Como orientação para a política pública em face desse *trade-off*, na avaliação dos autores o desempenho nessas outras dimensões deve ser considerado “mais importante do que a questão do esforço de promoção de vendas excessivo” (Bain; Qualls, 1987, p. 423).

Barreiras à entrada versus desempenho

Uma inferência adicional apoiada na análise de Bain e Qualls é a de que altas barreiras à entrada tendem a ter um efeito adverso sobre o desempenho do mercado, quando comparadas a impedimentos à entrada moderados e baixos. Em particular, indústrias altamente concentradas

parecem desempenhar-se pior se as empresas estabelecidas são protegidas por barreiras à entrada muito altas do que se forem amparadas por barreiras mais moderadas.

Dessa forma, a análise desenvolvida por estes autores sustentava que a pior situação estrutural é aquela de concentração muito alta acoplada com barreiras à entrada muito elevadas. Sozinha, a alta concentração do lado da oferta parece geralmente menos nociva se seus efeitos potenciais são temperados por uma considerável ameaça de nova competição.

Como implicação para a política pública, Bain e Qualls (1987, p. 424) destacaram que a redução de altas barreiras à entrada “tenderia a contribuir para um melhor desempenho e, no longo prazo, a induzir ao desenvolvimento de concentração mais moderada da oferta”. Reconheciam, no entanto, que reduções diretas dos níveis das barreiras à entrada constituem uma tarefa de difícil execução por meio de ações do Estado.

Relações estrutura-desempenho versus conduta-desempenho

Um último ponto merece nossa atenção, nesse esforço de sintetizar as principais conclusões de Bain e seus pares. Trata-se da questão da relação entre conduta e desempenho.

Como vimos, as principais formulações de Bain dizem respeito à relação estrutura-desempenho e, com base nisso, às condições estruturais para a concorrência viável (“*workable*”), mas quase nada mencionam sobre as relações estrutura-conduta e conduta-desempenho e sobre os tipos de conduta de mercado mais apropriados ao bom desempenho.

Bain justificava-se argumentando que, embora em um nível teórico abstrato seja possível especificar algumas condições gerais de conduta para o bom desempenho, estas condições não são operacionais, dada a própria dificuldade de observar e avaliar a conduta real das empresas. Ou seja, nós somos capazes de apurar somente as formas superficiais de coordenação interempresas na conduta de mercado, mas incapazes de desvendar os objetivos ou princípios que orientam essas formas de coordenação.

Assim, os padrões reais de conduta de mercado não podem ser mensurados detalhadamente o bastante para permitir estabelecer empiricamente uma associação significativa entre conduta e desempenho de mercado ou entre estrutura e conduta de mercado.

No que se refere às *relações estrutura-conduta*, Bain avaliava que, fora as correspondências mais ou menos axiomáticas geralmente estabelecidas entre estrutura de mercado atomística e completa independência de ação das empresas e, no outro extremo, entre estrutura não-atomística e conduta não-independente das empresas – e mesmo estas, como vimos (subitem 2.2.5), merecedoras de qualificações –, a identificação de relações estrutura-conduta sistemáticas é uma tarefa difícil.

De um lado, existe relativo consenso sobre as principais dimensões relevantes da estrutura de mercado: grau de concentração da produção na indústria, condição de entrada e grau de diferenciação de produto. De outro, também se reconhece que os principais padrões alternativos de conduta são: colusão completa, colusão incompleta (abrangendo inúmeras variedades) e ação interdependente sem colusão. A dificuldade é que, em geral, quase todos esses padrões de conduta podem ser associados a qualquer estrutura de mercado (excetuando-se o caso-limite de mercados atomísticos). Ou seja, condutas diferentes podem vir de uma dada estrutura e, por extensão, uma dada conduta pode ser encontrada em diferentes estruturas.

Da mesma forma, Bain considerava que a altura das barreiras à entrada não parece ter uma relação sistemática ou uma influência previsível sobre o padrão de coordenação interempresas. Em suma, das inúmeras situações observáveis na realidade dos mercados, não emerge um padrão claro de relação entre estruturas de mercado e padrões de coordenação interempresas.

No que se refere às *relações conduta-desempenho*, Bain chamava a atenção para o fato importante de que os inúmeros padrões alternativos de conduta das empresas são potencialmente apenas rotas diferentes e alternativas para alcançar um mesmo objetivo (seja qual for). Assim, a escolha de uma conduta particular, a princípio, pode conduzir a resultados de desempenho aproximadamente comparáveis aos que possam ser

obtidos pela escolha de outras condutas diferentes. Portanto, também aqui, as inúmeras situações observáveis não conduzem à identificação de um padrão claro de relação entre conduta e desempenho de mercado.

Em suma, as ligações de causalidade estrutura->conduta e conduta->desempenho podem induzir a predições ambíguas. Por esta razão,²² Bain evitou qualquer tentativa de especificar um critério operacional de condições de conduta para a concorrência “viável”, direcionando sua atenção sobre as condições estruturais e seus efeitos. Sem deixar de reconhecer a presença da conduta como um elo intermediário, foi pioneiro na prática que veio a se tornar comum de restringir os testes empíricos às associações líquidas de estrutura de mercado diretamente para desempenho de mercado.²³

Uma importante exceção a esta posição envolve certas formas de ‘conduta estratégica’ destinadas a afetar o desempenho indiretamente por meio de um efeito direto sobre a estrutura de mercado. Conduta estratégica visando obstar ou retardar novas entradas, ou eliminar rivais, e desse modo aumentar os graus existentes de concentração da produção, exceto naqueles casos em que é necessária a fusão ou união para obter maior eficiência, tende a ser pelo menos indiretamente prejudicial ao bom desempenho. A eliminação de tais condutas tende a melhorar a ‘viabilidade’ (*workability*) da concorrência (Bain; Qualls, 1987, p. 424).

2.3 Sylos-Labini: determinação de preço (e margem de lucro) e tipologia de estruturas oligopolísticas

Pode-se dizer que a atenção de Bain esteve centrada no estudo das condições estruturais dos mercados (captadas sinteticamente no conceito de condição de entrada) e de seus efeitos sobre a determinação de preço e margens de lucro de longo prazo e sobre o grau de estabilidade

22 Para uma discussão mais detalhada das dificuldades de tomar a conduta da empresa como uma base para a previsão do desempenho de mercado, ver Bain e Qualls (1987, cap. IX, p. 267-294).

23 A linha de pesquisa que dominou os trabalhos em organização industrial nos anos 1960 caracterizava-se por uma regressão-padrão que elegia uma medida de lucratividade – expressão de desempenho – como função de uma medida de concentração ou uma outra variável de estrutura. Scherer (1970) resume as principais lições e resultados desses estudos econométricos que procuravam explicar o funcionamento dos mercados industriais modernos.

e eficiência das estruturas de mercado. Sua atenção voltava-se, portanto, para problemas referidos ao longo prazo enfrentados por mercados sob condições oligopolísticas. Nessa linha, muito fez, tanto em termos de pesquisa empírica quanto no esforço de construção teórica e de identificação de espaços para a ação do Estado.

Sylos-Labini (1956) também perseguia o tema da determinação de preço de longo prazo e, nesse âmbito, as duas contribuições – surgidas quase simultaneamente e de modo independente – têm muito em comum no que se refere ao método de abordagem do problema, muito embora os dois autores tenham seguido caminhos distintos, explorando diferentes implicações do mesmo modelo básico.²⁴

Sylos-Labini, além de enfrentar o problema da determinação da estrutura de mercado e do nível de preço (na verdade, da margem de lucro) de longo prazo a ela associado – a que denominava de “equilíbrio”, no sentido de que se constituía em uma situação estável –, perseguia também outros temas, devotando “mais da metade de seu livro ao exame das implicações de seu modelo para muitas outras questões” (Modigliani, 1958, p. 195).

Assim, depois de uma introdução geral sobre o processo histórico-empírico de concentração industrial (com referências destacadas aos EUA), o livro de Sylos-Labini desdobra-se em três grandes partes. A primeira parte (denominada “O oligopólio”) trata do problema teórico da formação do preço em regime de oligopólio, comumente chamada de análise microeconômica. A segunda e a terceira partes (“A distribuição dos frutos do progresso técnico” e “Demanda efetiva e estagnação econômica”, respectivamente) tratam de problemas macroeconômicos. Sylos-Labini tencionava, assim, oferecer um tratamento articulado dos âmbitos micro e macro.

24 Em um artigo publicado em junho de 1958 (*New Developments on the Oligopoly Front*), Franco Modigliani apresentou uma excelente análise comparativa dos livros de Bain (1956) e Sylos-Labini (1956). Elaborando matematicamente e desenvolvendo alguns pontos das duas obras resenhadas, Modigliani terminou por oferecer contribuições originais na forma de enfocar e elaborar alguns problemas específicos, a ponto de o próprio Sylos-Labini (no prefácio, escrito em 1963, à terceira edição italiana de seu livro) ter considerado aquele artigo “uma nova e notável contribuição ao problema teórico do oligopólio”.

Com relação à estrutura da primeira parte do livro, que nos interessa mais diretamente, Sylos-Labini (1956, p. 158) propôs dividir o problema do preço em três recortes teóricos, e de fato organizou esta parte do livro de modo a dar conta dos recortes propostos:

a) o problema da *determinação* do preço de “equilíbrio” em determinadas condições tecnológicas e de mercado, que requer necessariamente uma análise de elementos estruturais, de longo prazo (tratado por Sylos-Labini no capítulo II);

b) o problema das *variações* do preço que têm lugar quando mudam as variáveis (tratado pelo autor no capítulo III), sendo este subdividido em duas partes:

b.1) *variações* do preço correspondendo a alterações relativamente pequenas do custo direto, que, na prática, são as mais frequentes; e

b.2) *variações* de preço correspondendo a notáveis alterações do custo direto e de outras variáveis.

Para os nossos propósitos neste capítulo, é suficiente centrar nossa avaliação na contribuição de Sylos-Labini acerca do problema de longo prazo. Apenas marginalmente serão feitos comentários sobre os demais temas tratados pelo autor.

Para enfrentar o problema da determinação da estrutura de mercado, do preço e da margem de lucro de longo prazo, Sylos-Labini apoiou-se em um modelo simples, tomando para análise o caso do oligopólio concentrado e adotando suposições simplificadoras (entre outras, perfeita homogeneidade do produto – e dos preços), mas não deixou de extrair conclusões mais gerais apoiadas no exame também do chamado oligopólio diferenciado.

Embora com base em um esquema de análise simplificado e sem o fôlego analítico de Bain na definição da condição de entrada e seus determinantes, Sylos-Labini ofereceu, na primeira parte de seu livro, uma contribuição compatível com as proposições de Bain, ao mesmo tempo em que avançou ao pôr luz em alguns aspectos até então menos evidentes (ou não explicitamente tratados).

Na sua análise de longo prazo, centrada como não poderia deixar de ser nas condições de concorrência, Sylos-Labini parecia perseguir simultaneamente dois objetivos principais, visando contribuir para a compreensão do problema do oligopólio:

1) investigar como se determinam as margens de lucro de longo prazo (referidas essencialmente à *altura* das barreiras à entrada) e, adicionalmente, mostrar como estas se compatibilizam com os procedimentos correntes das empresas em relação a variações nos preços;

2) explorar a *natureza* das barreiras à entrada (em particular, as diferenças e as semelhanças entre as “barreiras tecnológicas” e as “barreiras de diferenciação”), de modo a:

2.1) permitir a comparação dos mercados caracterizados por elevadas economias de escala técnicas com os mercados apoiados basicamente na diferenciação de produtos (este esforço resultou na proposição, pelo autor, de uma profícua classificação das estruturas oligopolísticas); e, adicionalmente,

2.2) pôr luz sobre o poder de mercado de grandes empresas em mercados concentrados (segundo ele, tão pouco estudado até meados dos anos 1950).

2.3.1 O problema da determinação de preço (e margem de lucro) em condições de oligopólio

Sylos-Labini iniciou a primeira parte de seu livro rejeitando as soluções neoclássicas para o problema da determinação de preço em oligopólio, apoiadas na condição de equilíbrio custo marginal igual à receita marginal; ao mesmo tempo que procurava resgatar abordagens alternativas, visando construir uma solução que rompesse definitivamente com o aparato da microeconomia neoclássica.

Preços em face de variações moderadas na demanda e nos custos

Sylos-Labini dedicou seu primeiro capítulo à avaliação criteriosa das contribuições não-ortodoxas de Sweezy (1939) e de Hall e Hitch

(1939), de modo a incorporá-la à sua própria formulação acerca do problema do preço em condições oligopolísticas. As proposições desses autores sobre o tema podem ser assim resumidas:

i) A hipótese da “curva de demanda quebrada” – desenvolvida em simultâneo por Sweezy (1939) e Hall e Hitch (1939) para captar o formato geral da curva de demanda individual imaginada pelas empresas oligopolistas (supondo ausência de liderança de preço). Esta curva formaria, em geral, um ângulo em relação ao preço vigente, apresentando elasticidade alta para aumentos de preço (devido à crença do empresário de que seus concorrentes não o seguiriam²⁵) e elasticidade baixa para reduções de preço (pela expectativa de ser acompanhado pelos seus rivais).

Apesar da excessiva simplicidade dessa formulação, que, entre outras deficiências, não explica como se determina o preço vigente, o formato “quebrado” (ou em ângulo) da curva de demanda individual esperada expressa, na verdade, o reconhecimento da interdependência entre concorrentes (discutida no capítulo anterior) e constitui uma justificativa racional – em face do receio da reação dos rivais – para a tendência à rigidez do preço em oligopólio, o qual seria fixado, segundo Hall e Hitch, com base no “princípio do custo total” (em oposição a marginal) e não em considerações marginalistas.

ii) O “princípio do custo total” – formulado por Hall e Hitch (1939) para tentar captar o procedimento de fixação de preços usualmente adotado pelas empresas oligopolistas. De acordo com os resultados de uma pesquisa empírica realizada pelos autores, consiste, em essência, em tomar como base o custo direto unitário e acrescentar um percentual para cobrir o custo indireto (q') e um percentual convencional de lucro (q''). De aplicação fácil e generalizada, a fórmula do “princípio do custo total” – expressa por $p = v + q'v + q''v$, ou simplesmente por $p = v + qv$, onde q é o percentual sobre os custos diretos destinado a cobrir os custos indiretos e os lucros – revela-se um mecanismo muito eficiente de

25 Além, obviamente, do receio relacionado ao risco de entrada de concorrentes potenciais.

coordenação oligopolística (configurando uma espécie de acordo tácito, que tende a funcionar bem, com ou sem liderança de preços).

Na avaliação de Sylos-Labini, o “princípio do custo total” e a “curva de demanda quebrada” procuram evidenciar o comportamento típico das empresas oligopolistas²⁶ em face de:

– alterações nos *custos diretos* que atinjam todas as empresas: nestes casos, com o auxílio de métodos simples e convencionais (do tipo “custo total”, em qualquer se suas variantes), as variações são rapidamente repassadas a preços; e

– alterações moderadas ou temporárias na *demanda*: que, em geral, não implicam variações automáticas nos preços, pela simples impossibilidade de prever as reações dos concorrentes.

Hall e Hitch (1939, p. 403) resumem bem essas idéias ao concluir que os preços “tendem a ser estáveis. Eles só serão alterados nos casos de variações significativas nos salários ou nos custos das matérias-primas, mas não o serão em resposta às variações moderadas ou temporárias na demanda”. Esta é, obviamente, levada em conta, mas não nos moldes neoclássicos.

A contribuição desses autores corrobora, assim, para evidenciar o papel secundário desempenhado pelas condições da demanda na formação de preços sob oligopólio. Na verdade, “o que o princípio do custo total afirma, e as evidências empíricas sustentam, não é que a demanda não tenha qualquer influência no preço (...), mas que ela só se manifesta em casos excepcionais – em que a demanda se altera muito rapidamente, ou a empresa (e/ou o mercado) tem um comportamento em preços mais competitivo” (Possas, 1985, p. 33).

²⁶ As conclusões aqui resumidas são corroboradas por outros autores. Em particular, cabe destacar Kalecki (1954, cap. 1), que, interessado em investigar a influência do “grau de monopólio” sobre a distribuição macroeconômica da renda, apresentou uma versão da formação de preços em mercados oligopolísticos muito semelhante à defendida por Hall e Hitch, com o “princípio do custo total”. Para uma avaliação da visão kaleckiana, ver Sylos-Labini (1956, p. 161-167) e Possas (1985, p. 37-42).

De fato, como bem observou Kalecki (1954, p. 7), na grande maioria dos mercados (toda a indústria de transformação) “as alterações de preços a curto prazo (...) são determinadas principalmente por modificações do custo da produção”, restando apenas alguns mercados (basicamente a produção de produtos primários) nos quais as alterações de preços “são determinadas principalmente por modificações da demanda”. Em termos concretos, essa diferença de comportamento é possibilitada pelas diferentes condições de oferta apresentadas pelos dois grupos de mercados: enquanto o primeiro grupo caracteriza-se por oferta elástica “devido à existência de reservas de capacidade produtiva” (de modo que variações na demanda traduzem-se em variações no volume de produção, enquanto os preços tendem a permanecer estáveis), o segundo apresenta, em geral, oferta inelástica (a produção não pode ser alterada de uma hora para outra, de modo que uma variação na demanda leva a uma variação nos preços).

Desta forma, o “princípio do custo total” e a “curva de demanda quebrada” permitem romper com a visão neoclássica que coloca em pé de igualdade as condições de demanda e de oferta (custos) na determinação do preço, formalizada na condição de equilíbrio receita marginal igual a custo marginal,²⁷ ao mesmo tempo que permitem romper com a idéia neoclássica de tomar o preço como mecanismo de ajuste automático das condições de oferta (produção) e demanda.²⁸

27 O problema da aplicação do critério neoclássico começa (como já discutido no Capítulo 1) pela impossibilidade de o produtor conhecer completamente sua curva de demanda (e, por extensão, de receita marginal). De um lado, ele não conhece as preferências dos consumidores. De outro, e esse é o principal problema, ele não tem controle sobre as reações de seus concorrentes. A pesquisa empírica realizada por Hall e Hitch (1939) em empresas de vários setores confirmou que a imensa maioria dos empresários: a) não tem noção de qual é o seu custo marginal ou a sua receita marginal (sequer fazem uso do cálculo de variações infinitesimais); b) não sabem, nem querem saber, pois não fazem qualquer esforço para obter ou estimar tal tipo de informação. Isto vale para empresários de qualquer tipo de mercado. Portanto, a idéia neoclássica de que os empresários buscariam maximizar lucros igualando receita marginal e custo marginal e que esta igualação permitiria obter simultaneamente os preços e as quantidades de equilíbrio não tem qualquer base real.

28 O ajustamento *não-automático* da produção à demanda é obtido, na prática, pelas variações de estoques de produtos e de pedidos acumulados. Para um excelente resumo do mecanismo de ajuste entre produção e demanda, ver Possas (1985, p. 36).

A lógica do comportamento típico das empresas sob oligopólio, acima descrita, remete às condições de concorrência que caracterizam esses mercados. De fato, a “curva de demanda quebrada” e o “princípio do custo total” expressam, em última instância, a preocupação dos empresários com a reação dos concorrentes (efetivos e potenciais). Mais especificamente, expressam o reconhecimento do fato de que “a rivalidade entre empresas oligopolistas, quando atinge os preços, pode ser altamente ruínoza para o mercado” (Possas, 1985, p. 29).

De um lado, a “curva de demanda quebrada” procura dizer exatamente que há bons motivos para que os empresários evitem alterar o preço, de modo que, *“uma vez que (este) tenha sido fixado em um certo nível aceitável para todos os empresários, tende a permanecer aí (variando somente se para todos variarem os elementos de custo)”* (Sylos-Labini, 1956, p. 63, grifo do autor).

Por outro lado, a adoção generalizada de métodos simples e convencionais de fixação de preços – todos variantes do “princípio do custo total” – obedece uma certa racionalidade: dada a margem de lucro, o preço é formado basicamente a partir dos custos; por essa norma implícita, o preço é alterado somente quando há alterações nos custos que afetam a todos. Tal procedimento reduz o grau de risco e incerteza em que são tomadas as decisões de preço sob condições oligopolísticas, na medida em que representa um mecanismo muito eficiente de coordenação das ações – tomadas em um contexto de inevitável interdependência das decisões dos diversos produtores.²⁹

De fato, a existência de uma norma geral aceita por todos os competidores “facilita tanto a execução e aceitação da liderança de preços quanto os acordos tácitos sem liderança explícita, onde todos atingem independentemente um resultado semelhante” (Possas, 1985, p. 30), inclusive porque, na medida em que todos adotem esse tipo de procedimento (validado por convenção), torna-se arriscado romper unilateralmente com ele, a menos que a empresa desfrute de clara posição

²⁹ Para uma discussão da importância do “custo total” como mecanismo implícito de coordenação, ver por exemplo Bacic (1995).

de liderança (ou tenha acumulado vantagens que a capacite a enfrentar as eventuais reações dos concorrentes à sua opção por um comportamento diferenciado).

A proposição do “princípio do custo total” por Hall e Hitch teve o grande mérito de formalizar uma prática amplamente difundida em mercados oligopolísticos (confirmada pelos autores em sua pesquisa empírica), abrindo caminho para um novo e frutífero tronco teórico na formação de preços,³⁰ mas a determinação da margem “convencional” dos preços sobre os custos, requerida na fórmula proposta por Hall e Hitch, permaneceu insuficientemente resolvida. Sylos-Labini constatou esta lacuna³¹ e propôs-se a suprimi-la.

Como mencionado, para nossos objetivos interessa apresentar em particular as proposições de Sylos-Labini com relação à determinação da estrutura de mercado, do preço e da margem de lucro de longo prazo (de “equilíbrio”, nos termos do autor).

Preço e margem de lucro de longo prazo: papel das barreiras à entrada na estruturação dos mercados

O problema da *determinação* do preço (e não apenas o das suas *variações*) “é relevante quando se considera uma indústria ainda não plenamente implantada, ou uma indústria que tenha sofrido mudanças radicais nas condições tecnológicas ou de mercado, de modo que ainda não se tenha chegado a um preço aceito por todos. O preço de equilíbrio é uma incógnita que as empresas procuram determinar. O objetivo é maximizar o lucro de longo prazo, no sentido que cada empresa considera não somente as reações dos consumidores mas também, e principalmente, as reações dos concorrentes efetivos ou potenciais e mudanças possíveis nas condições tecnológicas e de mercado” (Sylos-Labini, 1956, p. 158).

30 “Alguns dos mais importantes modelos de formação de preços em oligopólio têm grande dívida para com o princípio do custo total” (Possas, 1985, p. 35).

31 O princípio do custo total “formula, mas não explica, o nível dos dois percentuais a serem somados ao custo variável para cobrir o custo fixo e para permitir a obtenção do lucro” (Sylos-Labini, 1956, p. 63). Desta forma, esse princípio, sem dúvida relevante para o problema das variações do preço, “a rigor revela-se irrelevante em relação ao problema da determinação do preço em condições de oligopólio” (Sylos-Labini, 1956, p. 60).

Portanto, essa determinação se dá no longo prazo, com a entrada e saída de empresas e por alterações promovidas pelas empresas existentes, até que seja alcançada uma estrutura estável (nesse sentido, de “equilíbrio”), de tal modo que o preço também fique estável. Trata-se de um processo aberto, em que o fim não está predeterminado.

Para examinar como se desenrola este processo aberto de determinação de preço, Sylos-Labini propôs um preço e uma estrutura de mercado iniciais, escolhidos de modo aleatório, e passou a analisar o que tende a acontecer. Desta forma, tratou da questão da possibilidade de entrada, mas, diferentemente de Bain, não o fez a partir de um tratamento teórico-abstrato, mas sim por meio da análise de exemplos numéricos simples.

Para esta análise, Sylos-Labini escolheu o caso de uma indústria altamente concentrada, com uma ou poucas grandes empresas e algumas ou muitas pequenas ou médias empresas. Foi mais longe e supôs, em seu modelo, a situação pouco realista de mercado com produto homogêneo e preço único, excluindo completamente a diferenciação de produtos (e, portanto, a preferência dos consumidores por certas empresas). Assim procedeu não apenas por simplificação, mas com o propósito explícito de mostrar que um certo poder de monopólio está inserido na própria estrutura técnica das indústrias concentradas, independentemente das preferências dos consumidores, que para muitos autores constitui a origem principal do poder de mercado das empresas.

Pretendeu, desta forma, deixar claro que, no caso do chamado oligopólio concentrado, o dado objetivo fundamental é o dado técnico, devido à existência de importantes descontinuidades determinadas pela tecnologia, sendo que quanto maior a planta utilizada, maior a produtividade do trabalho. Ou seja, “o progresso técnico normalmente permite economias de escala crescentes no tempo” (Sylos-Labini, 1956, p. 11) e “quanto maior é a quantidade máxima passível de ser produzida por cada empresa, tanto maior é o custo fixo – total e unitário – e tanto menor é o custo direto unitário”, de modo que “as empresas maiores são as mais eficientes, no sentido que produzem a um custo unitário total menor” (Idem, p. 81).

O número de métodos produtivos disponíveis é relativamente pequeno, de modo que o caso geral é o de um número determinado de tecnologias, de limitada e descontínua variação dos coeficientes técnicos de produção e não de variação contínua desses coeficientes. Sylos-Labini defendia ser irrealista a hipótese neoclássica de perfeita substituíbilidade dos fatores produtivos. Assim, as isoquantas contínuas e com formato côncavo em relação à origem da teoria da produção neoclássica, expressando variações infinitesimais, não refletem as condições reais e têm implicações sobre os resultados da análise que transcendem a mera simplificação de hipóteses em benefício da exposição. Ademais, a convivência de tamanhos diferentes de plantas não permite hipóteses “heróicas” de iguais curvas de custos. Há que considerar as diferenças de custos e as vantagens comparativas de algumas empresas, que podem, assim, manter persistentemente lucros acima do “normal”.

Desta forma, Sylos-Labini procurava justamente destacar que descontinuidades tecnológicas não desprezíveis associadas a significativos diferenciais de custo são traços característicos do processo de concentração dos mercados³² e têm implicações relevantes para as condições de concorrência em oligopólio.

Ademais, apontava que “as empresas de diferentes dimensões têm um poder diverso de influir nos preços” (Sylos-Labini, 1956, p. 81), sendo que somente as empresas maiores têm poder de manipular (alterar deliberadamente) preço, ou seja, de exercer “liderança de preço” (p. 82). “As empresas menores, mesmo não podendo fixar diretamente o preço, podem ter influência de modo indireto” (p. 82), fazendo variar a quantidade por elas produzida.

Na construção de seu modelo para determinação do “equilíbrio” de longo prazo em condições de oligopólio caracterizado por elevada concentração das empresas e por liderança de preços, Sylos-Labini (1956) adotou algumas hipóteses simplificadoras:

32 Isto decorre da inevitável assimetria no acesso às economias de escala, ou seja, do fato de que “somente as maiores empresas podem aplicar certos métodos – e não somente métodos técnicos, mas também métodos de organização –, somente elas podem obter certas economias de escala. E, por outro lado, das empresas menores para as maiores, não se passa gradativamente, existindo descontinuidades que se tornam tanto maiores quanto mais se acelera a concentração” (Sylos-Labini, 1956, p. 76).

a) Cada empresa produz um só produto ou, para uma maior aproximação à realidade, um dado conjunto de bens (p. 82) (excluindo assim as inovações de produto).

b) As empresas (estabelecidas ou potenciais entrantes) dispõem de um número determinado de tecnologias. Portanto, se uma empresa já instalada quiser ampliar sua capacidade de produção ou se uma concorrente potencial pretender entrar no mercado, somente o poderão fazer adotando um dos métodos de produção já difundidos (excluindo assim as inovações de processo, como ele próprio admitiu à página 81).³³

c) Cada empresa somente se expande criando novas instalações exatamente iguais àquelas já em operação (p. 80), ou seja, só amplia a capacidade duplicando o mesmo tamanho de planta. Assim, cada empresa representa uma única tecnologia, utiliza somente um método de organização e combina os fatores produtivos de uma única forma (mais uma vez, excluindo a possibilidade de inovações de processo). Trata-se de uma hipótese muito restritiva que, em alguns momentos da análise, Sylos-Labini chegou mesmo a relaxar, ao discutir situações de capacidade ociosa, mas não a abandonar, já que não chegou a admitir que a empresa pudesse usar um tamanho diferente de planta.

d) Se novas empresas vierem a entrar no mercado, aquelas que já estão operando manterão o mesmo nível de produção anterior à entrada; “fazem isso não só para desestimular a entrada de novas empresas, mas também porque, se reduzissem a produção, arcariam com um custo total médio maior” (Sylos-Labini, 1956, p. 87). De outro lado, os concorrentes potenciais comportam-se de acordo com essa reação esperada. Adotam, assim, a suposição mais pessimista com relação ao comportamento das empresas estabelecidas, atribuindo-lhes portanto o máximo de poder

³³ Além de excluir as inovações de processo, este suposto traz ainda implícita a idéia de que o mesmo conjunto de técnicas é igualmente acessível às empresas já estabelecidas e às de fora da indústria. Desta forma, Sylos-Labini não considerou a possibilidade de ocorrência de vantagens absolutas de custo como uma fonte de superioridade das empresas estabelecidas frente às potenciais entrantes, como o fez Bain (embora o próprio Bain admitisse que as evidências empíricas apontam que tais barreiras de custo absoluto não são geralmente importantes). Sobre este ponto, ver Modigliani (1958, p. 211).

Ao comentar este suposto de Sylos-Labini, Merhav (1969, p. 87-88) observou que, embora ele possa até ser razoável para países avançados, certamente precisaria ser relaxado no caso das economias subdesenvolvidas.

dissuasório de entrada.³⁴ Mais uma vez, trata-se de uma hipótese muito restritiva, que tornou-se conhecida na literatura de organização industrial como o “postulado de Sylos”.³⁵

Com o intuito de chegar a uma situação de preço e estrutura de “equilíbrio” – no sentido que, uma vez estabelecida, nenhum dos concorrentes (já em operação e em potencial) tem interesse em alterá-la (p. 97) –, Sylos-Labini passou a:

– avaliar as possibilidades de entrada de possíveis novos competidores (de vários tamanhos) e as conseqüentes variações na quantidade produzida decorrentes dessa entrada (neste caso, sem alterações deliberadas no preço inicial, que se altera sim, mas de forma indireta, por influência das alterações na quantidade); e

– analisar em que condições convêm às empresas dominantes (empresas com liderança de preço) aceitar a coexistência com empresas menores e em que condições convêm adotar uma política agressiva de preços com o objetivo de eliminá-las do mercado. Neste último caso, alterações deliberadas de preço (com a quantidade produzida mudando por decorrência) serão promovidas pelas empresas maiores (já que, por hipótese, somente estas podem realizar propositalmente alterações de preço).

Para operacionalizar seu modelo e facilitar o exame das possibilidades de ingresso de novas empresas e de expulsão das existentes

34 Cabe observar que a mesma norma de comportamento foi implicitamente suposta por Sylos-Labini para as mudanças internas à indústria (por exemplo, em face de mudanças nos preços, as empresas não reduzirão a sua produção enquanto o preço vigente for maior do que seu custo direto).

35 O “postulado de Sylos” tem sido objeto de inúmeras críticas, em particular pelas implicações excessivamente restritivas sobre as conclusões de seu modelo analítico. De fato, a suposição de que as empresas estabelecidas adotarão uma política agressiva frente à possibilidade de novos concorrentes, de forma a manter seus mercados, é apenas uma das estratégias alternativas. Este é certamente um comportamento razoável, porém não é o único possível (sob certas condições, as empresas podem preferir, por exemplo, a acomodação à entrada). Ademais, não há razão para supor que *todos* os concorrentes potenciais, ao avaliar as barreiras à entrada, tenham exatamente a mesma expectativa com relação ao comportamento esperado das empresas estabelecidas. Em particular, como aponta Possas (1985, p. 105), se o entrante potencial dispuser de meios técnicos, comerciais e financeiros pelo menos à altura das empresas melhor situadas no mercado, a probabilidade de uma reação cooperativa é não desprezível. As implicações deste ponto sobre o nível das barreiras à entrada serão discutidas no item 2.4., adiante.

por guerra de preço, Sylos-Labini (1956, p. 83-84) propôs trabalhar com os conceitos de *preço de expulsão ou eliminação* (menor que o custo direto das empresas que se deseja expulsar) e *preço de exclusão* (menor que o preço que proporciona a taxa mínima de lucro aceitável),³⁶ designando respectivamente o nível de preço que elimina concorrentes e o que os mantém fora do mercado, não permitindo o ingresso ou o reingresso de empresas.

O modelo consiste em exercícios numéricos não muito rigorosos, porém ilustrativos, que permitem, com simplicidade e clareza, revelar algumas conclusões importantes para o entendimento das condições de concorrência em oligopólio concentrado:

1) Às grandes empresas pode interessar ou não ocupar o espaço de mercado das menores (eliminando-as). A decisão de adotar uma política agressiva depende do confronto entre o “custo da luta” e os resultados que poderá obter em termos de lucratividade. Ou seja, passa pela avaliação do lucro a ser obtido após a expulsão de empresas de menor porte em comparação com o lucro auferido antes da política agressiva.

2) Quando interessa conviver com empresas menores? Tendo como critério de decisão a busca da obtenção da maior taxa de lucro de longo prazo, dependendo das circunstâncias as grandes empresas podem preferir a coexistência com as empresas menores a abrir uma guerra de preços. Depende da avaliação do espaço econômico de mercado que se abriria com a expulsão (amplitude da saída) *vis-à-vis* a capacidade produtiva de uma nova unidade produtiva, que por hipótese, no modelo de Sylos-Labini, é igual àquela já em operação. Em outras palavras, depende de características técnicas e de mercado. Portanto, a política agressiva em relação às empresas

36 Merhav (1969, p. 85) sintetizou bem o modo como Sylos-Labini operacionalizou o uso do conceito de *preço de exclusão* em seu modelo: “Se a capacidade de absorção do mercado puder ser elevada apenas pela redução do preço abaixo do nível do custo médio de longo prazo atingível pelo entrante potencial, então o preço vigente será um preço de exclusão. O maior preço de exclusão será fixado de acordo com a escala de produção e o correspondente nível de custo médio mínimo de longo prazo em relação ao tamanho do mercado representado pelo entrante potencial cuja ameaça de entrada seja mais imediata. Em outras palavras, o preço de exclusão e o correspondente nível ‘crítico’ de produção da indústria são determinados por um lado pelo conjunto das funções de custo das firmas estabelecidas e, por outro lado, deve ser fixado de forma a corresponder a um nível tal de produção da indústria, que a produção adicional do entrante potencial reduzirá o preço abaixo de seu próprio custo médio mínimo de longo prazo”.

pequenas não necessariamente é vantajosa. Desta forma, mesmo em mercados sob claro domínio de algumas poucas empresas de grande porte (e, portanto, com evidente poder de mercado), pode haver, e frequentemente há, coexistência de empresas de tamanhos diferentes, simplesmente porque a eliminação das empresas mais frágeis pode não ser do interesse das mais fortes, as empresas líderes.³⁷

3) Quando interessa expulsar empresas estabelecidas? Em igualdade das demais condições, uma maior extensão absoluta do mercado, ao comportar mais plantas de maior tamanho, pode conduzir a uma conclusão diferente da exposta acima, na medida em que torna mais provável uma política agressiva por parte das grandes empresas, objetivando expulsar as empresas menores. Conseqüentemente, quanto maior a extensão do mercado, maior a probabilidade de mudanças estruturais e maior tende a ser a dimensão média das empresas.³⁸ Com esta conclusão, Sylos-Labini conseguiu demonstrar, de maneira muito simples, o “fato amplamente aceito e evidenciado de que o maior tamanho do mercado torna mais instável o equilíbrio de uma estrutura de mercado oligopolística, tanto pela ampliada facilidade de entrada quanto pela maior probabilidade de uma estratégia agressiva das grandes empresas, conducente à eliminação de empresas menores” (Possas, 1985, p. 114).³⁹

4) O que se pode dizer com relação ao preço final a ser alcançado após os ajustes? Sylos-Labini observava que o valor final não pode ser determinado *a priori*, podendo assumir um dentre uma gama de múltiplos valores. Ou seja, a solução para o problema da determinação do preço de “equilíbrio” admite diversas situações possíveis. É nesse sentido que o

37 Sylos-Labini (1956) extraiu esta conclusão de seu primeiro exercício numérico, apresentado no capítulo II, às páginas 86 a 91.

38 Sylos-Labini (1956) extraiu esta conclusão do segundo exercício numérico apresentado no capítulo II, às páginas 91 a 96, no qual supôs que a extensão inicial do mercado é igual ao dobro da suposta no primeiro exercício numérico.

39 “Inversamente, quanto menor o mercado, mais restritivas serão as limitações impostas pela tecnologia dada, e menor o campo por esta proporcionado para uma elevação da eficiência através do processo de concorrência entre as firmas estabelecidas. Logo, o mais provável é que a estrutura inicial se perpetue. (...) A conclusão é de que onde estão presentes economias de escala, o mercado menor paga o pecado de ser pequeno, não apenas com a incapacidade de comportar técnicas eficientes desde o início, mas também com a incapacidade de transformar a estrutura existente (...) numa mais racional”, segundo Merhav (1969, p. 86-89), claramente preocupado com o caso de países em desenvolvimento.

autor considerava que “pode-se dizer que o problema é plurideterminado” (Sylos-Labini, 1956, p. 97). São possíveis n situações de “equilíbrio”. A solução final não é predeterminada.⁴⁰ Para Sylos-Labini, a idéia de “equilíbrio” diz respeito apenas a uma estrutura estável. Não envolve e não supõe lucro normal, tamanho ótimo ou livre mobilidade. Pelo contrário, realça a existência de rivalidade e de barreiras à mobilidade, típicas de mercados oligopolísticos. Ademais, como observou Modigliani (1958), a estrutura da indústria que se estabelecerá não precisa ser a mais racional, para as condições de demanda e de custos prevalecentes.⁴¹

5) O resultado final depende: a) da situação concreta da qual se parte, ou seja, da estrutura inicial da indústria;⁴² e b) da seqüência de iniciativas tomadas pelas empresas (ou seja, de que empresa – ou grupo de empresas – toma a iniciativa das mudanças, bem como das reações alternativas de adaptação que se seguem), lembrando que as variações, uma vez tendo ocorridas, são irreversíveis (ou, o que dá no mesmo, são reversíveis apenas a altos custos), pois implicam mudanças concretas nas unidades produtivas. Ou seja, o esquema proposto por Sylos-Labini leva em conta “a história precedente” (p. 97)⁴³ e a particular trajetória de mudança. Portanto, a “plurideterminação” da solução de equilíbrio (abrangendo

40 Isto quer dizer que a estrutura de mercado (e o correspondente preço) de equilíbrio (ou estável) não são definíveis de antemão. Não existe *uma* situação de equilíbrio a atingir (não existe nenhum preço de equilíbrio a perseguir; não há nenhuma regra do tipo $RM_g=CM_g$).

41 Com base na análise de Sylos-Labini, Merhav (1969, p. 86-89) concluiu, adicionalmente, que “qualquer movimento em direção a uma estrutura ‘mais racional’ será provavelmente retardado, se não for completamente impedido”, pelo simples fato de que, “na ausência de grandes mudanças tecnológicas e dos tamanhos dos mercados, há pouca probabilidade de que uma estrutura oligopolística, uma vez estabelecida, se transforme por si mesma. (...) Podem ocorrer guerras de preços, mas elas são interlúdios extraordinários e representam a passagem de uma estrutura de equilíbrio para outra, em resposta a uma modificação importante nos parâmetros”.

42 Por “estrutura” da indústria, Sylos-Labini (1956, p. 78) entendia: 1) a extensão absoluta do mercado; 2) a elasticidade-preço da demanda; 3) a distribuição do volume de vendas entre empresas de diferentes tipos. Para deixar mais clara a influência da estrutura inicial da indústria, Sylos-Labini (1956) lançou mão de um exercício numérico, apresentado às páginas 153 a 155, no qual demonstrou que a adoção de diferentes hipóteses sobre a participação relativa das empresas no mercado (supondo iguais o preço e o tamanho e elasticidade da demanda) conduz a diferentes resultados em termos da margem de lucro média da indústria.

43 Como Joan Robinson (1953, p. 209) havia indicado, “o próprio processo de movimentação tem um efeito sobre o destino do movimento”. No mesmo sentido, Hall e Hitch (1939, p. 403) já haviam antecipado que “geralmente há nos preços vigentes em qualquer momento um elemento que só pode ser explicado à luz da história da indústria”.

preços e estrutura do mercado) resulta, em última instância, do fato de que “trajetórias diferentes determinam soluções finais de equilíbrio diferentes, e que são irreversíveis; a ‘história progressa’ é parte indispensável da solução e portanto da análise do comportamento de uma indústria oligopolística, sem com isso caracterizá-la como indeterminada” (Possas, 1985, p. 114).

6) Embora não exista uma situação de “equilíbrio” única, é possível indicar a tendência geral do preço: o preço, fixado visando proporcionar um fluxo máximo de lucros a longo prazo, tende a se estabilizar em um nível que impede a entrada de *novas* empresas relativamente menos eficientes, embora estas possam continuar a existir no mercado se isso convém às empresas maiores. Em outras palavras, o preço tende a se fixar em um nível imediatamente superior ao preço de exclusão das empresas relativamente menos eficientes, de tal forma que uma nova entrada não seja possível pois o preço cairia abaixo do seu preço de exclusão (Sylos-Labini, 1956, p. 97).⁴⁴ Chega-se, assim, a uma situação de estrutura de mercado, preço e margem de lucro estáveis, no sentido de que não há interesse por parte das empresas (sejam as estabelecidas, sejam as potenciais entrantes) de promover alterações. É importante reter que, seja qual for o preço de “equilíbrio” que venha a emergir ao fim do processo, pode-se dizer que:

a) o preço final é fruto da avaliação por parte das grandes empresas do “custo de luta” *vis-à-vis* os lucros a obter com uma política mais agressiva;

b) quanto maior a extensão absoluta de mercado – e, portanto, mais provável a adoção de políticas agressivas visando a expulsão de empresas menores, com a conseqüente elevação da dimensão média das empresas –, menor tende a ser o preço de “equilíbrio” (isto porque quanto maior a empresa, menor o seu preço de exclusão);

c) o preço final corresponde a uma estrutura de mercado diferente da inicial, fruto de entradas de novas empresas (ou, se for o caso, de saídas de empresas) e da expansão (ou redução) da capacidade produtiva das empresas existentes.

⁴⁴ Segundo Possas (1985, p. 104), “não é difícil concluir que, dada a demanda da indústria, o preço de equilíbrio será aquele que corresponde a um volume de produção tal que, acrescido da escala do concorrente potencial mais favorecido, proporcione um preço apenas suficiente para cobrir seus custos (mais o ‘lucro normal’)”.

7) A margem de lucro de longo prazo associada à estrutura e ao preço de “equilíbrio” varia de indústria para indústria e é função das características estruturais de cada indústria, em particular das condições de entrada de novas empresas no mercado.⁴⁵ Neste sentido, a margem de lucro não pode ser explicada com referência à empresa isolada; de fato, ela remete, necessariamente, a elementos pertinentes ao conjunto da indústria na qual a empresa opera, principalmente às “condições que regulam a possibilidade de entrada de novas empresas e de invasão recíproca dos mercados pelas empresas existentes, (...) que Bain (...) insiste justamente na necessidade de se estudar” (Sylos-Labini, 1956, p. 72).

8) Sylos-Labini (1956, p. 78, 97) considerava explicitamente os seguintes elementos determinantes do preço final (e margem de lucro) de longo prazo:

- a) a extensão absoluta do mercado (volume de vendas para um dado preço) – importante determinante da possibilidade de entrada e da vantagem de adoção (ou não) de uma política agressiva visando a expulsão de empresas;
- b) a capacidade de absorção do mercado (elasticidade da demanda total em relação a variações no preço);

45 Sylos-Labini rejeitava, assim, definitivamente, as tentativas neoclássicas de traduzir a margem de lucro em termos da elasticidade da demanda total (apenas um dos elementos que a determina). Estas tentativas emergiram em análises de cunho neoclássico que se sucederam à obra de Hall e Hitch (1939), com o intuito de comprovar a suposta compatibilidade entre a análise marginal e o princípio do custo total. Sylos-Labini (1956), depois de resenhá-las em seu primeiro capítulo, concluiu que aceitar tal procedimento implicaria “alterar a própria natureza da noção de curva de demanda e de elasticidade da demanda, a qual diz respeito e não pode deixar de incluir as preferências dos consumidores. Além disso, a essência do problema do oligopólio está em esclarecer como se determina a margem de lucro q e quais são os seus limites. Aceitar *a priori* a possibilidade de colocar q em termos de elasticidade da demanda significa admitir como dado exatamente o problema que se tem de resolver” (p. 71). Sobre este mesmo ponto, ver também a página 153, da mesma obra. Na verdade, “no caso do oligopólio, as possíveis reações dos concorrentes preocupam cada empresário muito mais do que as reações dos consumidores, que são expressas exatamente pela elasticidade da demanda” (Sylos-Labini, 1956, p. 156). Sobre a tentativa neoclássica de provar que o “princípio do custo total” é redutível à análise marginalista, Possas (1985, p. 32) aponta que “tudo que aquela demonstração formal indica é que a margem de lucro obtida pelo princípio do custo total seria função inversa da elasticidade da demanda, se as firmas fizessem alguma estimativa sobre a demanda na fixação do preço e se maximizassem lucros”, sendo que o princípio formulado por Hall e Hitch, com base em ampla observação empírica, não supõe, como vimos, nem uma coisa nem outra.

c) a distribuição do volume de vendas entre as diversas empresas (participação relativa das empresas no mercado);

d) o dado técnico, que no caso do oligopólio concentrado se traduz em: (d.1) acentuadas descontinuidades tecnológicas (isto é, a existência de um número limitado de diferentes métodos técnicos e de organização); (d.2) associadas a significativos diferenciais de custos;

e) os preços dos fatores fixos e variáveis, os quais influem, juntamente com a tecnologia, na determinação do custo total médio das empresas.

Em síntese, dados os preços dos fatores e as participações relativas de mercado das empresas estabelecidas, pode-se dizer que os determinantes básicos da estrutura de mercado abrangem os elementos que Sylos-Labini denominava “condições de mercado” (sua extensão e elasticidade-preço) e os elementos que ele reunia sob a denominação de “condições técnicas” (basicamente descontinuidades tecnológicas e diferenciais de custos).⁴⁶

Estas conclusões, obtidas por Sylos-Labini com base na análise do caso do oligopólio concentrado, podem ser facilmente complementadas, incorporando-se elementos decorrentes da análise do oligopólio diferenciado. Voltaremos a esse ponto adiante (subitem 2.3.2).

Por ora, é suficiente apontar que, sem maiores problemas, podemos reunir os dois grupos de condições (técnicas e de mercado) sob um único conjunto amplo de características estruturais do mercado (a que Bain denominava simplesmente estrutura de mercado). Pode-se dizer que para Sylos-Labini, do mesmo modo que em Bain, são estas características estruturais que determinam, em última instância, o comportamento das empresas e o desempenho dos mercados.

Compatibilização das análises de curto e longo prazos

Baseado nas contribuições de Hall e Hitch (1939) acerca das *variações* de preço em face de alterações no custo direto unitário

⁴⁶ Vez por outra, Sylos-Labini expressava esta conclusão em uma versão ainda mais resumida, visando dar destaque àqueles que seriam os determinantes últimos, no caso do oligopólio concentrado: “a tecnologia e a amplitude do mercado determinam a sua estrutura básica” (p. 11), leia-se as economias de escala.

(resumidas por Sylos-Labini no seu capítulo I) e nas suas próprias reflexões sobre a *determinação* de preço (e margem de lucro) de longo prazo (expressas no modelo de formação de preços apresentado no seu capítulo II), Sylos-Labini procurou mostrar (no seu capítulo III) como é possível compatibilizar as duas análises em uma formulação abrangente que dê conta das questões da determinação e das variações dos preços em condições de oligopólio.⁴⁷

Sinteticamente, Sylos-Labini defendia que o problema da fixação de preços envolve, na verdade, diferentes níveis de análise.

O primeiro exige que se explique como se forma o “equilíbrio” em condições de oligopólio, em particular como se determina a margem de lucro de longo prazo, o que remete necessariamente, como vimos, para a problemática da concorrência potencial e das barreiras à entrada.

O segundo diz respeito à política de preços das empresas a curto prazo frente aos movimentos dos custos e a variações conjunturais da demanda. Como vimos, o comportamento típico da empresa oligopolista é não repassar aos preços as variações moderadas ou temporárias na demanda, mas sim as variações nos custos diretos unitários.

Resta discutir como esses dois níveis de análise se relacionam e se compatibilizam.

Neste sentido, Sylos-Labini (1956, p. 110) observou que, “uma vez que se determinou uma certa situação de equilíbrio, cada empresa calcula o percentual de custo direto que deve acrescentar a este custo para chegar ao preço, e usa este percentual como base (salvo eventuais corretivos) para modificar o preço no caso de variação dos elementos de custo. É aqui – nas variações dos custos – que transparece o fundamento racional do critério empírico seguido pelos empresários”, expresso por Hall e Hitch na conhecida fórmula do “princípio do custo total”, $p = v + qv$, onde q é a margem de lucro convencionalmente aceita, destinada a cobrir inclusive os custos indiretos, e definida no longo prazo principalmente em função da intensidade das barreiras à entrada. Ou seja,

47 A “possibilidade de compatibilizar a teoria das barreiras à entrada com a aplicação dinâmica do princípio do ‘custo total’ (...) constitui uma das contribuições individuais mais significativas de Sylos-Labini à determinação dos preços em oligopólio” (Possas, 1985, p. 112).

“uma vez determinada a margem do preço sobre o custo direto” (tendo em conta fatores definidores da estrutura a longo prazo), “ela passa a ser um *parâmetro* que orienta a política de preços a ser seguida a *curto prazo* frente aos movimentos dos custos e da conjuntura” (Possas, 1985, p. 113).⁴⁸

“Segundo Hall e Hitch, ao se fixar o preço e, particularmente, ao se determinar o percentual de lucro, cada empresa leva em conta os seus concorrentes potenciais. Uma vez fixado o preço, este permanece estável através de uma espécie de acordo tácito: nenhum dos empresários se dispõe a modificá-lo, por temer as reações dos concorrentes já instalados, exceto quando houver uma mudança dos custos que atinja *todas* as empresas” (Sylos-Labini, 1956, p. 60), como é em geral o caso de variações nos salários ou no preço das matérias-primas.

O fundamento racional do princípio do custo total expressa-se, portanto, “na sua qualidade de ‘critério simples e universal’ diretamente aplicável aos preços sob condições variáveis dos custos, sem provocar uma indesejada ruptura no ‘equilíbrio’ (coordenação e estabilidade) da estrutura, o que pressupõe a manutenção dos impedimentos à entrada no mercado. Para Sylos-Labini essa condição se expressa *de imediato* na reprodução da massa de lucros vigente e portanto na sua *taxa* e não na margem proporcional. Daí ter proposto uma fórmula alternativa que inclui expressamente o custo fixo unitário em lugar da expressão mais simples do ‘custo total’, para representar melhor a fixação do preço frente a variações muito pronunciadas dos custos diretos⁴⁹” (Possas, 1985, p. 113).

48 Por contraste, Sylos-Labini (1956) observou que “se não existisse um critério simples e universalmente aplicável para chegar ao novo preço de equilíbrio, e, nesta nova situação, este não fosse um preço aceitável, por todas as empresas, a estrutura de toda a indústria (ou no grupo conjunto de empresas) se romperia e gerar-se-ia uma situação caótica, cujo saldo seria de graves dificuldades e perdas” (p. 105). O princípio do custo total cumpre, assim, o importante papel de *guia*, porque permite às empresas oligopolistas atingir rapidamente, e sem atritos, o novo equilíbrio.

49 “(...) Aplicada a fórmula (mais simples) diante de uma variação (Δv) importante de v , o lucro unitário (e o total) seria alterado de maneira significativa (em $q \cdot \Delta v$). Pela fórmula de Labini, $p = (k/x + v)(1 + s)$, onde k = custo fixo, x = produção e s = margem de lucro dada, a mesma alteração no custo direto provocaria uma modificação menor ($s \cdot \Delta v$, com $s < q$ necessariamente) nos lucros” (Possas, 1985, p. 114). Para maiores detalhes sobre a fórmula do princípio do custo total “corrigida” proposta pelo autor, ver Sylos-Labini (1956, cap. 3, p. 105-110).

O importante é que “o novo preço deve reproduzir uma situação de equilíbrio, isto é: uma situação aceitável para todas as empresas, de modo a não atrair novas empresas para aquele mercado. Para o novo preço, as taxas de lucro devem ser iguais (ou quase iguais) àquelas que se haviam estabelecido na anterior situação de equilíbrio” (Sylos-Labini, 1956, p. 106).

Em geral, nos casos em que as variações dos custos diretos são relativamente pequenas, a fórmula simplificada do princípio do custo total ($p = v + qv$), ou qualquer variante dela, “constitui uma aproximação suficiente para o cálculo do novo preço de equilíbrio” (Sylos-Labini, 1956, p. 110). Estes casos de variações relativamente pequenas são, de fato, os mais freqüentes, de modo que as empresas tendem a adotar esse tipo de critério até pela sua simplicidade e pela vantagem da aplicação geral e rápida.

Se as variações dos custos diretos são muito significativas, se variam os preços dos fatores fixos ou, principalmente, se variam dados estruturais fundamentais (tais como extensão do mercado, elasticidade da demanda e tecnologia, como veremos a seguir), aquele critério não poderá ter aplicação automática. Neste caso, o “equilíbrio” provavelmente terá se rompido e abrir-se-á espaço para os ajustes necessários, até que uma nova estrutura de mercado e os correspondentes níveis de preço e de margem de lucro se mostrem mais uma vez estáveis.

A ocorrência dessas situações não invalida o princípio proposto por Hall e Hitch. Afinal, “a lógica de *mark up* prescrita pelo princípio do ‘custo total’ se destina a evitar prejuízos ao mesmo tempo impedindo (ou limitando) novas entradas” (Possas, 1985, p. 118). Na ocorrência de elevações substanciais dos custos diretos ou de alterações de dados estruturais, a consecução desses mesmos objetivos deve ser assegurada por outros procedimentos complementares.

Modificações nas condições estruturais

Como mencionado anteriormente, além de tratar do problema da determinação do preço de “equilíbrio” e das variações do preço

decorrentes das alterações do custo direto que afetam todas as empresas da indústria (neste caso, com o auxílio do princípio do custo total), Sylos-Labini (1956, cap. 3) também se propôs a tratar das conseqüências sobre o “equilíbrio” das modificações que afetam os diversos elementos estruturais (que o determinam), os quais, embora tenham uma certa permanência no tempo, não são obviamente imutáveis.

Com este objetivo, o autor avaliou, ao longo do terceiro capítulo de seu livro, os efeitos sobre o “equilíbrio” oligopolístico de variações na extensão do mercado e na elasticidade da demanda e de mudanças na tecnologia (inovações de processo e de produto). Ademais, Sylos-Labini tratou, em detalhe, os efeitos de mudanças mais significativas nos custos unitários nas diversas fases do ciclo econômico, para as quais a aplicação do princípio do custo total não é tão direta.⁵⁰

De maneira muito sintética, pode-se resumir as considerações de Sylos-Labini como segue:

– Mudanças na tecnologia (inovações de processo e de produto) podem conduzir a: a) reduções de preço (se as inovações são acessíveis a todos); ou b) elevações das margens de lucro dos inovadores (pelo menos enquanto não haja difusão generalizada das inovações);⁵¹

– Variações acentuadas nos custos (diretos e indiretos) unitários ou nas condições de demanda são incorporadas via reavaliação das margens de lucro (sempre visando evitar perdas desnecessárias de lucratividade, ao mesmo tempo evitar os riscos de entrada).

Trata-se, portanto, de considerar as prováveis conseqüências de modificações nos dados fundamentais que condicionam o equilíbrio das estruturas de mercado. Na prática, corresponde a voltar ao problema da

⁵⁰ Para um bom resumo das considerações de Sylos-Labini acerca dos efeitos das alterações nos custos nas distintas fases do ciclo, ver Possas (1985, p. 16-119).

⁵¹ Sinteticamente, Sylos-Labini (1956, p. 190) concluiu que, “no oligopólio, somente as reduções dos custos decorrentes de inovações acessíveis a todas as empresas e as decorrentes da diminuição dos preços dos fatores variáveis dão lugar a reduções dos preços dos produtos. As reduções dos custos que dependem da introdução de métodos que, devido às descontinuidades tecnológicas, não são acessíveis a todas as empresas, se traduzem não em reduções dos preços mas em aumento dos lucros”.

determinação do “equilíbrio” e redefinir a nova configuração de mercado e o novo nível de margem de lucro (e de preço) de longo prazo a ela associada. O resultado final é ditado em última instância pelo nível das barreiras à entrada, mas depende também crucialmente, como apontou Sylos-Labini, da seqüência de ações e reações das empresas que define o traçado de uma particular (e irreversível) trajetória de mudanças.

2.3.2 Oligopólio concentrado *versus* oligopólio diferenciado

Além do seu modelo de determinação de preços (e margens de lucro) de longo prazo, Sylos-Labini (1956) ofereceu uma outra importante contribuição à teoria microeconômica, ao discutir e propor uma classificação de formas de mercado em oligopólio que se tornou consagrada na literatura de organização industrial.

Uma tipologia simplificada das estruturas oligopolísticas

A tipologia de estruturas oligopolísticas de Sylos-Labini está baseada propositalmente na caracterização detalhada de dois casos extremos, acrescidos de um terceiro caso que surge simplesmente da combinação dos dois primeiros, resultando em três categorias principais:

a) **Oligopólio diferenciado**: inspirado na situação descrita por Sraffa (1926) e Kaldor (1935), corresponde ao caso de “muitas pequenas empresas, aparentemente em concorrência entre si, mas que na realidade estão dotadas de poderes de mercado bem definidos” (Sylos-Labini, 1956, p. 46), onde uma certa diferenciação dos produtos é relevante, de modo que cada empresa está, na verdade, em concorrência direta somente com alguns poucos rivais mais próximos.⁵² A característica central é a existência de significativo grau de diferenciação do produto. Em uma primeira aproximação, considerava-se também a baixa concentração do mercado como um elemento definidor desse tipo de oligopólio, que no entanto, como veremos adiante, admite crescentes economias de escala (em particular, as chamadas economias na promoção de vendas).

⁵² Este ponto foi discutido mais detalhadamente no capítulo anterior.

b) Oligopólio concentrado: corresponde à “situação de indústrias que produzem bens suficientemente homogêneos (ou poucos diferenciados) e que são caracterizadas por uma elevada concentração: um número restrito, variável no tempo, mas sempre muito reduzido de empresas controla toda a produção ou controla a maior parte” (Sylos-Labini, 1956, p. 46). Caracterizado pela alta concentração e pela homogeneidade de produto, esse tipo de oligopólio funda-se antes de tudo em elevadas economias de escala técnicas.

c) Oligopólio misto: corresponde a “uma situação intermediária, que apresenta as características da concentração e da diferenciação” (Sylos-Labini, 1956, p. 48), resultando em uma combinação dos outros dois tipos de oligopólio.

Trata-se de uma tipologia bastante simplificada e apoiada na descrição pouco realista de dois casos extremos, que foi proposta por Sylos-Labini, em seu capítulo introdutório (às páginas 46 a 48), muito mais como ponto de partida de suas reflexões acerca da natureza das barreiras à entrada, do que propriamente um ponto de chegada, conforme deverá ficar claro.

Como se procurará mostrar, Sylos-Labini estava mais interessado em:

a) com sua classificação dos oligopólios, dissecar as *diferenças e especificidades* de cada uma das duas situações extremas nela retratadas, de modo a entender a natureza particular das barreiras criadas pela técnica (denominadas, simplificada, “barreiras tecnológicas”) *vis-à-vis* as barreiras oriundas da diferenciação dos produtos (ou, simplesmente, “barreiras de diferenciação”), embora ele mesmo reconhecesse que, na realidade dos mercados, as características se misturam;

b) para, em seguida, identificar as *semelhanças* desses dois tipos “puros” de oligopólio, até para registrar que, na essência, ambos são eficientes naquilo que interessa: caracterizam-se pela existência de sólidas barreiras contra a concorrência (potencial e efetiva, como veremos).

Economias de escala e tamanho de empresa

A tipologia simplificada apresentada acima teve origem em uma reflexão empreendida por Sylos-Labini acerca da natureza do poder de mercado das empresas sob condições de oligopólio. Partiu de uma constatação que o deixara perplexo: havia (até meados dos anos 1950) uma razoável reflexão acerca do poder de mercado das pequenas empresas apoiado na diferenciação do produto; e quase nada sobre a natureza do poder de mercado das grandes empresas (que, paradoxalmente, proliferavam, à medida que os mercados avançavam em grau de concentração).⁵³

É lógico que as vantagens associadas à diferenciação poderiam, por si só, com o passar do tempo (ou passado o tempo necessário) explicar processos cumulativos de vantagens de um certo número de empresas frente a outras, que terminariam por levar a vantagens progressivas de empresas de maior porte (e, portanto, à existência de economias de escala) e à concentração dos mercados.

Mas Sylos-Labini estava mais interessado em ajudar a elucidar um outro poderoso mecanismo de aumento das vantagens das empresas de maior porte frente às de menor – e, portanto, de concentração. Ele observou que, simultaneamente ao processo de desenvolvimento industrial, o progresso técnico normalmente tem conduzido a:

- aumento do tamanho das plantas (que passam a responder por parcelas crescentes do mercado);
- acentuadas descontinuidades tecnológicas;
- associadas a expressivos diferenciais de custo de produção.

Em síntese, o progresso técnico permite, em geral, crescentes economias de escala técnicas no tempo, de modo que a produção em larga escala apresenta substanciais vantagens em termos de custos de produção *vis-à-vis* a produção em pequena escala. E isso ocorre independentemente de que as empresas desfrutem de qualquer vantagem associada à

⁵³ Este ponto foi discutido anteriormente, no capítulo 1.

diferenciação de produto. Foi isso que levou Sylos-Labini a trabalhar com as hipóteses extremamente restritivas do caso (obviamente limite) de oligopólio concentrado puro (com total ausência de diferenciação de produto).

Assim como Bain (1956), Sylos-Labini atribuía papel de destaque, em sua análise, às economias de escala e, por extensão, ao tamanho grande de empresa. De fato, à medida que “as economias de escala se tornam (...) relevantes em numerosos ramos industriais (...) as empresas que adentram nestes ramos deverão produzir quantidades relativamente grandes de bens e deverão se preocupar com os efeitos da entrada de concorrentes sobre os preços e os lucros” (p. 13). O principal problema que decorre da presença de significativas economias de escala é que os investimentos nessas indústrias “se apresentam rentáveis somente se o mercado é de relativo porte, ou se podem expandir-se rapidamente até atingir esse porte necessário” (Sylos-Labini, 1956, p. 12).⁵⁴

Economias técnicas e outras economias de escala

As vantagens associadas à escala não se restringem, porém, às economias técnicas de produção. Não é difícil demonstrar que, simultaneamente, reforçando e sendo reforçadas pelas economias técnicas de escala aplicáveis às grandes plantas produtivas e métodos de produção em massa, passam a ser incrementadas também outras vantagens (que podem ser reais ou pecuniárias) associadas ao maior tamanho (tanto da planta produtiva, quanto da empresa), mesmo antes que se introduza a diferenciação de produto.

Assim, às vantagens oriundas das maiores escalas técnicas de instalação e produção, somam-se as vantagens relacionadas às maiores escalas de vendas (associadas à comercialização, distribuição e

⁵⁴ Essa discussão fornece elementos importantes para pensar os problemas do desenvolvimento econômico em países periféricos. Com base no esquema analítico de Sylos-Labini, Merhav (1969), em seu livro sobre “Dependência Tecnológica, Monopólio e Crescimento”, propôs-se a avaliar os efeitos do transplante de tecnologia avançada em economias periféricas, que conduzem a disparidades entre escalas de produção e de mercados.

assistência técnica dos produtos, em grandes quantidades⁵⁵) e as vantagens associadas às maiores escalas administrativas, ou seja, em termos de formas mais eficientes de organização da empresa (e não apenas da produção), com a conseqüente redução dos custos de distribuição, vendas e administrativos, além dos já reduzidos custos de produção. Somam-se, ainda, as significativas vantagens financeiras usufruídas pelas grandes empresas, como o acesso privilegiado aos mercados financeiros nacionais e internacionais e a facilidade de criação de mecanismos de financiamento às empresas do grupo.⁵⁶

Finalmente, se admitirmos, agora, a diferenciação de produtos, tem-se adicionalmente a atuação de outra importante categoria de economias de escala: as economias associadas à promoção, propaganda e *marketing* em grande escala, particularmente relevante no caso de mercados com produtos diferenciados. Também aqui as grandes empresas desfrutam de enormes vantagens, pois “podem, com maior facilidade, atuar em campanhas publicitárias maciças, pois, tendo estas despesas as características de custos gerais, quanto maior a quantidade vendida, menor a incidência por unidade” (Sylos-Labini, 1956, p. 14).

Ainda com relação às economias de escala na promoção de vendas, cabe destacar que Bain (1956, cap. 4) e Sylos-Labini (1956, cap. 2) foram os primeiros a assinalar sua importância, em várias indústrias, na redução dos custos totais unitários, quanto maior o tamanho da empresa. Tais economias podem surgir basicamente de três maneiras, de acordo com uma sistematização feita por Possas (1985, p. 135):

a) “existe um limiar de eficácia das mensagens publicitárias, determinando um volume mínimo de gasto para produzir um efeito sensível nas vendas, que além desse ponto tendem a crescer mais que proporcionalmente”;

b) “existe um efeito cumulativo da propaganda, tornando o tempo um fator decisivo na fixação de marcas e produtos”;

⁵⁵ De fato, somente as grandes empresas têm condições de organizar uma vasta rede de comercialização, distribuição e assistência técnica dos produtos em nível nacional, e inclusive internacional.

⁵⁶ Sobre estas outras fontes de economias de escala, ver Sylos-Labini (1956, p. 14).

c) “podem ocorrer efeitos de ‘transbordamento’ (*spill over*) entre marcas e produtos do mesmo fabricante, que configuram economias de escala derivadas de uma linha ampla de produtos”.

Desta forma, “a diferenciação de produtos, tão ressaltada por Bain como fonte de vantagens diferenciais entre empresas, constitui desse modo um mecanismo capaz também de originar economias de escala. (...) É muito provável que este gênero de economias de escala tenha contribuído ativamente para o processo de concentração observado em grande número de indústrias de bens de consumo nas últimas décadas” (Possas, 1985, p. 135).

Barreiras tecnológicas versus barreiras de diferenciação

Depois de propor uma classificação de configurações de oligopólio (apresentada em seu capítulo introdutório) e de ter trabalhado exaustivamente o caso do oligopólio concentrado puro, caracterizado por custos diferenciais provenientes de diferenças tecnológicas (no seu capítulo 2), Sylos-Labini dedicou-se no final deste último capítulo a tecer preciosas considerações visando apontar as semelhanças entre os dois tipos “puros” de oligopólio, fornecendo assim importantes elementos para qualificar a tipologia inicialmente proposta por ele.

Quando se compara os casos de oligopólio concentrado puro e de oligopólio diferenciado puro, normalmente se associa ao primeiro a presença de elevadas e dificilmente contornáveis barreiras à entrada de novos concorrentes (devidas às necessidades de escala mínima e aos elevados requerimentos de capital inicial), enquanto ao segundo se atribui reduzidas barreiras à entrada, já que se enfatiza que as barreiras oriundas da diferenciação dos produtos operariam essencialmente *para dentro* do grupo de empresas estabelecidas.⁵⁷ Mas será que realmente não existem

⁵⁷ O próprio Bain (1956) passou essa idéia ao insistir corretamente, com o rigor que um bom teórico se impõe, que vantagens apoiadas exclusivamente em diferenciação de produtos (ou seja, na ausência de significativas economias de escala) resultam em reduzidas barreiras à entrada. Essa afirmação exige, entretanto, uma imediata qualificação, na medida em que se observa que tanto Bain quanto Sylos-Labini, como já tivemos oportunidade de mencionar, foram os pioneiros em apontar justamente a freqüente e crescente convivência das vantagens de diferenciação com a presença de elevadas economias de escala (associadas, em particular, mas não apenas, a economias de promoção de vendas).

barreiras *para fora* neste segundo caso? Sylos-Labini (1956, p. 101) desenvolveu uma bem fundada argumentação no sentido de mostrar que há uma “afinidade entre os dois tipos de oligopólio” e ela “manifesta-se sob um aspecto interessante”.

No subitem 2.3.1, apresentado anteriormente, procuramos reunir, seguindo o procedimento do próprio Sylos-Labini, as proposições do autor sob a hipótese de oligopólio concentrado com produto homogêneo, excluindo, portanto, as “imperfeições” de mercado decorrentes das preferências dos consumidores (heterogeneamente distribuídas entre os produtos das diversas empresas que compõem um mercado), que, segundo muitos economistas, constituem a origem principal do poder de mercado das empresas.

Esse procedimento, como já mencionado, foi adotado “exatamente para ressaltar que *um certo ‘grau de monopólio’ está inserido na própria estrutura técnica das indústrias concentradas*” (Sylos-Labini, 1956, p. 101, grifo do autor), independentemente das preferências dos consumidores (apoiada na diferenciação objetiva ou subjetiva de produtos) e de eventuais políticas governamentais protecionistas.

Como vimos, o autor destacou que, no caso do oligopólio concentrado, “existem barreiras criadas pela técnica, que operam *para fora*, ou seja, contra concorrentes potenciais” (p. 101), isto é, o dado técnico é fundamental e sustenta importantes “*barreiras tecnológicas*” inibidoras da entrada de novas empresas.

No caso do oligopólio diferenciado, caracterizado justamente pela preferência de certos consumidores para com os produtos de determinadas empresas (na medida em que estes produtos são ou parecem para eles diferentes dos de outras empresas), Sylos-Labini sustentava que há também boas razões para a presença de importantes descontinuidades tecnológicas.⁵⁸

⁵⁸ “Empiricamente, a maior parte da diferenciação de produto relevante envolve uma modificação das especificações físicas, quer dizer, na forma em que o produto é produzido” (Merhav, 1969, p. 81).

Porém, mesmo que se suponha ausência de descontinuidade tecnológica associadas aos métodos de produção, “a descontinuidade dos métodos de organização pode determinar situações semelhantes à examinada antes” (Sylos-Labini, 1956, p. 101), de modo que, no oligopólio diferenciado, as barreiras de diferenciação dos produtos operam não apenas *para dentro* do grupo de empresas, mas também *para fora*, portanto contra concorrentes potenciais. Ou seja, existem barreiras à entrada, como no oligopólio concentrado, se bem que de natureza diferente. “As barreiras *para fora*, no oligopólio concentrado, são determinadas, conjuntamente, pela tecnologia e pela amplitude de saída” (ou seja, o espaço que se abre com a saída). Ora, mesmo que abstraíssemos completamente a descontinuidade tecnológica, “barreiras semelhantes existem também no oligopólio diferenciado: são as despesas de venda necessárias para conquistar um número adequado de consumidores” (Sylos-Labini, 1956, p. 102).⁵⁹

De fato, em muitos mercados, a entrada de novas empresas requer que, de início e no decorrer de um longo período de tempo, sejam despendidos gastos suficientemente elevados, “não só para tornar conhecido o produto ou os produtos e para conquistar consumidores potenciais, mas também para poder montar uma organização de vendas capaz de competir com aquelas das empresas já existentes” (Sylos-Labini, 1956, p. 102), de modo que estes gastos de venda a serem incorridos com a implantação são assimilados pelas potenciais entrantes como custos fixos.

Cabe destacar que, frente a esta situação, o maior obstáculo à entrada de novas empresas não é tanto a dificuldade de se obter recursos financeiros para custear as necessárias despesas de vendas com a implantação, mas “a dificuldade de se obter consumidores em número tal que possibilite não só recuperar os custos concretos de produção mas, também, gradativamente, as despesas com a implantação” (Sylos-Labini, 1956, p. 102).

⁵⁹ Frequentemente, são referidas como “*barreiras devidas às imperfeições do mercado*”. Sraffa (1926) já havia chamado atenção para a importância desses gastos de venda, embora não tenha extraído maiores implicações sobre a altura das barreiras à entrada.

Portanto, também no oligopólio diferenciado, “existem barreiras *para fora*: dependem das barreiras *para dentro*, ou seja, das diversas ‘faixas de mercado’ ou ‘clientelas’ as quais criam discontinuidades semelhantes, quanto aos seus efeitos, às discontinuidades tecnológicas. Para ‘produzir’ numa certa faixa de mercado os concorrentes potenciais devem sustentar um custo não divisível em pequenas partes; e este custo não é considerado isoladamente, estando relacionado com o tamanho previsto da faixa de mercado a ser atendida” (Sylos-Labini, 1956, p. 103).⁶⁰

Sylos-Labini lançou mão do recurso de tratar, inicialmente, os dois casos limites de oligopólio com o objetivo de caracterizar que os dois tipos de barreiras apresentam naturezas diferentes, mas, na realidade, os dois tipos se sobrepõem, por pelo menos duas boas razões (Sylos-Labini, 1956, p. 103-104):

a) de um lado, a própria diferenciação dos produtos em geral comporta tecnologias diferentes;

b) de outro, a multiplicidade de tecnologias freqüentemente comporta produtos semelhantes, mas com qualidades diferentes.

Assim, as barreiras tecnológicas e as que dependem dos gastos de venda com implantação “operam conjuntamente, embora se combinem, em cada mercado, de forma diferente. Os seus efeitos restritivos em relação à entrada de novas empresas consistem, em última análise, no fato de imporem aos potenciais concorrentes investimentos e dimensões relativamente grandes, fazendo surgir, para elas, a necessidade de ter que contar, desde o início, com um volume de vendas relativamente grande” (para cobrir, além dos custos fixos técnicos, o custo fixo da implantação). “Portanto, a barreira está na extensão do mercado” (Sylos-Labini, 1956, p. 104).

Isto quer dizer que é a extensão do mercado que impede que as empresas entrem indefinidamente, pois é ela que faz com que uma quantidade muito maior só possa ser vendida a um preço mais baixo –

⁶⁰ “O fato de uma tal previsão ser extremamente incerta aumenta os obstáculos à entrada dos concorrentes potenciais” (Sylos-Labini, 1956, p. 103).

eliminando assim as empresas de maiores custos. Se não houvesse essa barreira, as grandes nunca se dariam ao trabalho (e ao custo) de expulsar as menores, pois a existência de empresas menos produtivas – de custos mais altos e que convivem apenas com preços mais altos lhes permitiria manter maiores margens de lucro. Além disso, como a barreira está na extensão do mercado, não basta baixar o preço para evitar a entrada; é preciso ocupar o mercado (ou seja, se a empresa não atende a demanda, outras o farão!).⁶¹

Fica claro, portanto, que a tipologia de Sylos-Labini apresentada, na verdade, é apenas um ponto de partida (tentativo e simplificado) para o autor explorar desdobramentos e situações mais complexas. Com vistas a avançar para além daquela tipologia inicial, convém destacar, em particular, que:

1) o caso geral é o do oligopólio misto, com incidência de “barreiras tecnológicas” e de “barreiras de diferenciação”; e

2) embora operem conjuntamente, os dois tipos de barreiras se combinam, em cada mercado, de forma diferente.

Fica evidente, assim, a injustiça da acusação de que Sylos-Labini tratou exclusivamente do oligopólio concentrado. Esta distorção, freqüente entre críticos e divulgadores, decorre do não correto entendimento das razões do autor para ter centrado sua análise no caso de mercados concentrados. O fez, não por distração (ou desconhecimento da realidade), mas intencionalmente com o firme propósito de esclarecer aspectos de uma situação tão pouco estudada até então.

Natureza do poder da grande empresa

Fiel ao seu propósito de contribuir para cobrir a lacuna que constatara existir em plena década de 1950, derivada da escassa reflexão teórica para explicar o poder de mercado das grandes empresas associado

⁶¹ Ao apontar a importância da extensão do mercado como barreira à entrada, Sylos-Labini permitiu destacar que a preocupação central das empresas instaladas tende a ser a ocupação de todos os espaços vazios do mercado, de modo a não criar oportunidades que resultem na atração de novos concorrentes. Neste contexto, a questão do preço ocupa uma posição secundária.

à elevada concentração dos mercados, Sylos-Labini (1956) procurou tratar a natureza desse poder e suas implicações para a análise da concorrência nas indústrias oligopolísticas.⁶²

Tendo estabelecido as diferenças e semelhanças entre os oligopólios concentrado puro e diferenciado puro, e em particular tendo confrontado a natureza e os efeitos das “barreiras tecnológicas” *vis-à-vis* as “barreiras de diferenciação”, podemos apresentar as considerações do autor sobre a natureza do poder de mercado das empresas em oligopólio, em particular das grandes empresas. Alguns pontos podem ser extraídos da análise de Sylos-Labini:

1) Em princípio, podemos dizer que o poder das empresas é sustentado, em essência, por dois grupos principais de fontes de vantagens diferenciais entre as empresas:

- vantagens associadas à diferenciação de produtos;
- vantagens em custo.

2) O primeiro tipo de vantagem seria extensível, em princípio, ao conjunto das empresas do mercado, *se* (ou enquanto) não estiver associado a significativas economias de escala (bastante comuns, como vimos, devido particularmente às exigências de elevados gastos iniciais de promoção de vendas e aos retornos crescentes no tempo que estes gastos costumam trazer, favorecendo empresas de maior porte).

3) O segundo tipo de vantagem, por sua vez, é freqüentemente restrito ao grupo de empresas de maior porte e tendem a crescer com o aumento do tamanho da empresa, devido à incidência de economias de escala de várias ordens, que redundam em menores custos unitários totais (e não apenas de produção).

4) Na medida em que as empresas, em particular com o aumento de seu porte, desfrutem dos dois tipos de vantagem, os efeitos de um tipo tendem a se sobrepor aos efeitos do outro, aumentando o nível das

⁶² Sua intenção foi claramente explicitada no prefácio à edição brasileira (escrito em janeiro de 1980) de seu livro, no qual o autor reconheceu que “o comportamento das grandes empresas industriais e a tendência de uma economia caracterizada pela presença destas empresas nos diversos ramos industriais (...) eram os problemas que me propunha estudar quando escrevi este livro” (p. 11).

vantagens diferenciais dessas empresas frente a seus concorrentes efetivos e potenciais.

5) Sylos-Labini apontou, ainda, que há ampla evidência de que existe uma estreita relação entre concentração e poder de mercado (entendido como poder de definir a própria estratégia de preço, de crescimento, etc.) e de que quanto maior o grau de concentração do mercado, maior a facilidade para formar cartéis, maior a influência sobre os preços (p. 41).

6) Por outro lado, com base nos resultados dos seus exercícios numéricos, constatou que, apesar de seu poder de determinar preço, “para as empresas maiores não convém aumentar o preço, *nem mesmo se a demanda é rígida*. De fato, isso induziria novas empresas a entrar ou as empresas existentes a criar novas unidades produtivas. (...) O fato é que, no oligopólio, a preocupação principal das empresas maiores que controlam o preço é a exclusão de novas empresas. (...) Os empresários, mesmo estando geralmente em condições de fixarem o preço (...) têm uma zona de decisão muito limitada, exatamente porque temem a expansão de outras empresas que operam no mesmo setor ou a invasão de novas empresas ou, ainda mais, de empresas operando em outros setores produtivos. É, portanto, a reação dos concorrentes, efetivos ou potenciais, mais do que a dos consumidores, que influencia o comportamento dos empresários” (p. 98).

7) Mas, então, em que consiste o poder de mercado das grandes empresas oligopolistas? Em uma primeira aproximação, Sylos-Labini observou que “a taxa de lucro das empresas médias e grandes é superior à taxa mínima e tal diferença não é *eliminável*: uma nova grande empresa que quisesse entrar para obter um tal lucro não só não atingiria o objetivo como causaria perdas a todas as empresas”. Os lucros superiores obtidos pelas grandes e médias empresas em relação às pequenas são “devidos a características estruturais e são permanentes”⁶³ (p. 99).

63 Tendo em mente o caso do oligopólio concentrado puro, Sylos-Labini (1956) ainda adenda que até se pode dizer que “os maiores lucros são devidos a uma ‘maior eficiência’ daquelas empresas”, desde que se acrescente imediatamente “que se trata de uma maior eficiência apoiada de forma estável em diferentes tecnologias, e não na ‘habilidade’ dos empresários que as dirigem” (p. 99).

8) O poder de mercado das grandes empresas oligopolistas baseia-se em boa medida nas barreiras à entrada, sejam aquelas sustentadas por vantagens diferenciais de custos provenientes de diferenças tecnológicas (e outras), sejam aquelas apoiadas em vantagens associadas à diferenciação dos produtos. O grau em que estas vantagens podem se traduzir em margens de lucro persistentemente maiores depende justamente da altura das barreiras à entrada que essas vantagens sustentam, lembrando que, como destacou Sylos-Labini, elas atuam não apenas *para fora* do mercado (contra concorrentes potenciais), mas também *para dentro* do mercado (contra concorrentes estabelecidos).

9) Qual o espaço para empresas de menor porte em mercados concentrados? Com o auxílio de seus exercícios numéricos, Sylos-Labini conseguiu demonstrar que, mesmo na presença de economias de escala expressivas:

– freqüentemente interessa à grande empresa conviver com empresas de menor porte; e

– até que se chegue a uma situação de “equilíbrio”, há a possibilidade de entrada de novas empresas de pequeno porte.

10) Mas Sylos-Labini (1956, p. 13) chamou também a atenção que, em geral, as empresas menores “são, na realidade, satélites e dependentes das grandes empresas; e, assim sendo, não podem se desenvolver sem o crescimento das maiores. Mas é também verdade que existem empresas pequenas e médias que não podem ser consideradas satélites nem dependentes”.⁶⁴

11) Por último, no prefácio à edição brasileira, Sylos-Labini teceu algumas considerações acerca dos possíveis espaços de atuação do Estado no apoio a empresas de menor porte, tendo em mente economias como a brasileira.

⁶⁴ Sylos-Labini reconheceu, no prefácio à edição brasileira de seu livro, que este último tipo de empresa não foi adequadamente considerado por ele. Para uma discussão competente e detalhada dos espaços das pequenas e médias empresas na estrutura industrial, ver Gonçalves (1976) e Souza (1995).

Enquanto as economias de escala técnicas não são passíveis de substituição com incentivos ou políticas públicas, as outras (economias de escala financeiras e comerciais) o são: o Estado pode reforçar ou estender o crédito às pequenas e médias empresas, ou promover a constituição de organismos centralizadores de compras de matérias-primas, ou para exportações (*trading companies*). (...) Economias tecnológicas de escala relevantes impossibilitam um desenvolvimento gradual – de empresas pequenas a uma grande empresa. (...) É inevitável uma intervenção do Estado muito mais profunda do que aquelas ocorridas, no passado, nos países desenvolvidos. Intervenção que objetiva criar economias de escala substitutivas no campo creditício e comercial, ou ainda intervenção direta através da constituição de novas grandes empresas e atuação nos ramos ligados à assim chamada infra-estrutura econômica (p. 14).

2.4 Bain e Sylos-Labini: elementos para uma teoria da concorrência em oligopólio

Com raízes que podem ser buscadas nos clássicos (Marx, Ricardo e Smith) e nas idéias de Schumpeter, J. Bain (1956) e P. Sylos-Labini (1956) são considerados – ao lado de J. Steindl (1952) e M. Kalecki (1954) – um marco no estudo de mercados oligopolísticos. Não é para menos. Antes deles, a análise dos mercados restringia-se basicamente à abordagem da teoria microeconômica tradicional, que tinha a pretensão de dar conta da realidade dos mercados a partir da formulação de alguns modelos teóricos,⁶⁵ tendo como critério básico de classificação as características do produto e o número de produtores, abrangendo um leque de formas extremas (e pouco realistas) de mercado.

A incapacidade do paradigma do equilíbrio de lidar com a realidade da interdependência entre as decisões das empresas tornou a escola neoclássica refém (para garantir a determinação do equilíbrio) de dois caminhos metodológicos pouco recomendáveis: i) a adoção de hipóteses muito restritivas; ii) a análise do tipo caso a caso. De fato, os mercados atomísticos foram tratados sob o suposto forte de total

⁶⁵ Reproduzidos acriticamente na maioria dos manuais de microeconomia, são eles: concorrência perfeita (ou pura); concorrência imperfeita ou monopolística (lembrando que, para se manter de pé, este modelo requer a hipótese heróica de total independência de ações); monopólio puro; oligopólio (com análise restrita basicamente ao caso do duopólio, supostamente por questões meramente didáticas).

independência das ações,⁶⁶ enquanto para tratar os mercados concentrados, como a interdependência é irrefutável e não pode ser simplesmente ignorada, abriu-se um leque de infinitas possibilidades,⁶⁷ tratadas pela resolução de modelos (que podem ser mais ou menos complexos) apoiados na teoria dos jogos.

Ademais, sob a racionalidade maximizadora de lucros, expressa na condição neoclássica de equilíbrio receita marginal igual a custo marginal, havia espaço apenas para decisões individuais dos agentes conducentes ao equilíbrio (estável, por definição), que se estabeleceria inexoravelmente, sem espaço para que as estruturas de mercado sofressem qualquer alteração (salvo as resultantes de eventuais modificações de origem exógena); portanto, sem qualquer serventia para a compreensão da evolução histórico-concreta dos mercados (com claras tendências à concentração) e da realidade de rápido crescimento das empresas, com contínua diferenciação de produtos e diversificação das atividades.

As contribuições de Bain e Sylos-Labini vieram, assim, em boa hora; e foram decisivas para fundar uma teoria do oligopólio em novas bases. Já se dispunha de Marx e Schumpeter e suas importantes reflexões sobre a dinâmica geral do sistema capitalista, mas cabia avançar no sentido de esclarecer como, mais concretamente, se dão os processos de concorrência nos mercados reais, cujo caso geral é o do oligopólio. Até então, todos que haviam tentado avançar nessa direção o tinham feito menos na base de investigar os elementos condicionantes do processo de crescimento das empresas e das conseqüentes modificações dos mercados, e mais por meio de diálogos diretos com a escola neoclássica, em tentativas (corajosas, é verdade) de apontar inconsistências lógicas dos modelos ou a falta de realismo de suas hipóteses centrais, como se isso por si só pudesse nos levar a romper com aquela visão.

66 A crítica a este suposto foi desenvolvida anteriormente, no Capítulo 1.

67 De fato, já que, a cada nível de preço fixado pela empresa, a quantidade demandada de seus produtos depende inexoravelmente das possíveis reações de seus concorrentes, de acordo com as hipóteses que se façam sobre estas possíveis reações obtém-se um modelo de oligopólio diferente. Daí a multiplicação de modelos para dar conta das inúmeras possibilidades de reação dos concorrentes. Nos modelos mais simplistas, o reconhecimento da interdependência não impedia a adoção do suposto de ação independente pelas empresas.

Assim, Bain e Sylos-Labini são considerados, com justiça, um marco da nova teoria do oligopólio, porque com eles começou a ser possível olhar o oligopólio, não como aquele tipo de estrutura de mercado composto por pequeno número de empresas (com ou sem diferenciação de produto), mas sim pelo reconhecimento de pelo menos alguns de seus componentes básicos, presentes inclusive em mercados com grande número de empresas (concentrados ou não).

Ademais, a nova abordagem do oligopólio permitiu:

– deslocar o foco das atenções das variações conjecturais entre as decisões de um dado grupo de empresas para as características estruturais dos mercados (sintetizadas nas condições de entrada), e com isso avançar na construção de uma teoria da concorrência sob condições oligopolísticas;

– além disso, abrir caminho para a análise da relação micro-macro, de importância fundamental para a compreensão dos fenômenos econômicos.

2.4.1 Contribuições centrais de Bain e Sylos-Labini

O livro de Bain (1956) e a primeira parte do livro de Sylos-Labini (1956) apresentam notáveis semelhanças nos resultados e nas conclusões. De fato, baseando-se em extensa pesquisa empírica na indústria de transformação norte-americana, Bain abordou, no plano teórico, essencialmente, os mesmos problemas enfocados por Labini na Parte I de seu livro, dedicada como vimos aos problemas do oligopólio. Apesar das diferenças na forma de abordar os problemas, são evidentes a extrema afinidade e o caráter complementar das proposições principais dos dois autores em direção à construção de um tratamento adequado ao problema teórico do oligopólio.

Neste sentido, são resumidas a seguir as principais concepções que podem ser extraídas desses autores. Embora algumas das proposições não sejam inovadoras, sua apresentação no bojo de um conjunto articulado e harmonioso é, sem dúvida, em si mesmo um feito original a lhes ser creditado.

1) A estrutura de mercado exerce enorme influência sobre a conduta e o desempenho das empresas:

Embora não se trate de proposição original, a discussão minuciosa dos condicionamentos exercidos pelos elementos estruturais sobre a conduta e o desempenho empresariais é, sem dúvida, uma das grandes contribuições de Bain e Sylos-Labini. Ao empreenderem uma abordagem estrutural, estes autores contribuíram decisivamente para explicar de que forma as decisões tomadas pelas empresas que compõem uma indústria dependem crucialmente das condições da estrutura técnica e econômica vigentes na referida indústria.

2) Barreiras à entrada como expressão dos elementos estruturais:

Os elementos estruturais podem ser reunidos e captados pelas condições enfrentadas pelos candidatos potenciais a integrar uma determinada indústria. Com esta concepção realmente inovadora, as barreiras à entrada emergem como expressão dos elementos estruturais.⁶⁸ Desta forma, são identificadas, não como apenas uma das inúmeras dimensões da estrutura de mercado,⁶⁹ mas como a sua própria síntese, a personificação desta. Neste sentido, a existência de barreiras à entrada emerge como um elemento constitutivo do próprio conceito de oligopólio.⁷⁰

68 A estreita relação entre intensidade das barreiras à entrada e condições estruturais do mercado está sujeita, entretanto, a críticas decorrentes da “desconsideração por Bain e Sylos-Labini da ameaça de entrada de grandes empresas solidamente estabelecidas em outras atividades e que pretendam diversificar, para tanto dispondo de amplos recursos financeiros e poder de mercado”. Desta forma, “a intensidade e a própria existência das barreiras passam a depender não mais exclusivamente de características estruturais da indústria, mas também (...) da natureza da concorrência potencial” (Possas, 1985, p. 106). Esta crítica, embora pertinente, não enfraquece a força das proposições de Bain e Sylos-Labini, podendo ser absorvida via qualificação de sua formulação, conforme se explicitará adiante (vide nossa nota 71).

69 Como o faz, por exemplo, Scherer (1970, p. 4), ao descrever o paradigma estrutura-conduta-desempenho, conforme aponta Possas (1985, p. 121, nota 68).

70 A este respeito, Possas (1985, p. 121-122) argumenta: “A grande contribuição que esta concepção oferece em direção a uma teoria dinâmica do oligopólio está na aproximação estreita que permite estabelecer entre *oligopólio* e *barreiras à entrada*. Estas perdem de um lado o caráter de uma característica entre outras de desempenho daquela forma de mercado – ao lado, por exemplo, dos lucros supranormais; de outro lado, deixam de ser consideradas como um traço formal, entre outros, da estrutura desse mercado – ao lado, por exemplo, do pequeno número de concorrentes, da rivalidade entre eles e da concentração econômica; (...) porquanto uma estrutura oligopolística só subsiste como tal enquanto for capaz de sustar a ameaça da concorrência externa e com isso preservar os benefícios que as vantagens diferenciais lhe conferem. As demais propriedades usualmente atribuídas ao oligopólio, com maior ou menor força de necessidade imposta pela teoria, passam a ser deduzidas da presença de barreiras à entrada (minimamente estáveis, por hipótese) como fundamento da existência e portanto da própria *definição* de oligopólio”.

3) Margem de lucro de longo prazo como proxy do nível das barreiras à entrada:

Também é inovadora a proposição de que a altura das barreiras à entrada é o principal determinante do nível de preço (ou, se quiser, da estratégia de preços) e da margem de lucro de longo prazo,⁷¹ o que levou à denominação de teoria de “preço-limite”, atribuída por divulgadores e críticos de Bain e Sylos-Labini, dando margem inclusive a entendimentos incorretos acerca da formulação desses autores.⁷²

71 “É possível formular algum nível de generalização teórica sobre a relação entre preços (margens de lucro) e barreiras à entrada. Uma **síntese aceitável** seria a seguinte. A estratégia de preços das empresas estabelecidas, na medida em que é predominantemente explicada pelo desejo de impedir a entrada, visa cumprir dois objetivos: por um lado, tende a fixar preços e volume de produção de sorte a **impedir** a entrada de concorrentes de porte médio e pequeno e/ou a limitá-la procurando otimizar sua distribuição temporal, nos termos do modelo de Bain-Labini, (...); por outro lado, a ameaça mais ou menos implícita de romper o equilíbrio oligopolístico do mercado e provocar guerra de preços ou outras reações ‘irracionais’ das firmas existentes tenderá a **desencorajar** a entrada de novos concorrentes de grande porte que pretendam instalar-se em escalas mais eficientes, e esse efeito é relativamente independente do preço fixado no mercado” (Possas, 1985, p. 109-110, grifos nossos). Com a formulação desta síntese, Possas pretendeu manter como regra a proposta original de Bain e Sylos-Labini acerca da estreita correspondência entre nível das barreiras à entrada e o preço-limite, porém com as qualificações e correções necessárias para que a intensidade das barreiras possa expressar não apenas as características estruturais da indústria, mas também a natureza da concorrência potencial (em especial quando esta possa incluir grandes empresas solidamente estabelecidas em outros mercados).

72 Trata-se das tentativas de reduzir as formulações de Bain e Sylos-Labini a um simples método alternativo de fixação de preços (no curto prazo), em uma interpretação claramente antagônica à visão dos autores. Neste mesmo sentido, Possas (1985, p. 110-111) aponta que há “uma certa confusão por parte dos críticos dessa teoria a respeito do que ela efetivamente propõe. A leitura que a maioria dos intérpretes faz da teoria das barreiras à entrada de Bain e Labini tende a enfatizar em excesso sua conotação com a política de preços das firmas estabelecidas, como se estas impedissem a entrada de rivais simplesmente fixando o preço num nível adequadamente inferior ao que maximizaria os lucros a curto prazo; e o próprio título que lhe atribuíram – o ‘preço-limite’ – é um evidente sintoma desse viés. Na verdade, seria muito mais legítimo e esclarecedor do sentido real da teoria inverter os termos daquela proposição e reconhecer que os preços podem ser fixados num nível suficientemente acima dos custos precisamente *porque* existem barreiras à entrada, numa intensidade representada por aquela margem de lucros”. Ademais, “a formação de preços em oligopólio não se restringe à consideração das barreiras à entrada, embora estas representem, em opinião compartilhada por esses autores, a principal influência. É necessário considerar outros fatores determinantes dos preços, que permitam não apenas qualificar melhor os efeitos da estratégia de impedir ou controlar a entrada, mas também avaliar sua compatibilidade com hipóteses que dão margem à análise da dinâmica dos preços em relação aos custos, como o princípio do ‘custo total’”. Há que fazer, portanto, uma distinção importante entre preço “possível” (limite) e preço praticado: o preço “possível” reflete a existência de barreiras à entrada (e não o contrário). O preço em si não é barreira. Além disso, esse preço “possível” (que, no fundo, mede a altura da barreira) não necessariamente é o que será praticado. Este irá depender das estratégias das empresas.

Adicionalmente, cabe registrar a valiosa contribuição de Sylos-Labini ao demonstrar a compatibilidade de sua teoria dos determinantes dos preços e das margens de lucro de longo prazo com as explicações das variações de preço apoiadas no princípio do custo total.

4) Economias de escala e de diferenciação como fontes das vantagens:

Para Bain e Sylos-Labini, por definição barreiras à entrada são assentadas em grande medida em vantagens estruturais (portanto minimamente estáveis, não apenas conjunturais) das empresas estabelecidas frente às potenciais entrantes. As principais fontes de barreiras à entrada são:

– *acesso a economias de grande escala*⁷³: essas vantagens, associadas à produção, distribuição e venda em massa, traduzem-se concretamente em substanciais diferenciais de custos unitários e na exigência aos concorrentes potenciais de tamanhos mínimos de entrada (expressivos frente às dimensões do mercado); e

– *vantagens de diferenciação de produto*,⁷⁴ associadas à preferência dos compradores pelos produtos existentes, apoiadas em diferenças objetivas (melhores projetos de produtos – abrangendo

⁷³ Entendidas aqui, como sugere Bain, pela conjunção de duas situações: a) a existência de significativas descontinuidades tecnológicas associadas a não desprezíveis diferenciais de custos unitários devidos às maiores escalas; e b) a escala eficiente mínima representa parcela considerável do total do mercado. Outra interpretação possível, mas com o mesmo resultado prático, é oferecida, por exemplo, por M. Silvia Possas (1999, p. 37), que entende que pode haver economia de escala (no sentido apenas da ocorrência de diferenciais de custo associados ao maior tamanho), mas ela não constituir barreira à entrada. Para que o impedimento à entrada se verifique, tal tamanho deve ser grande frente à extensão do mercado (a importância da escala eficiente frente ao tamanho de mercado aparece, assim, como uma condição externa ao conceito de economia de escala). Esta interpretação é mais próxima da forma de apresentação escolhida por Sylos-Labini, interessado que estava em investigar os efeitos de tamanhos diferentes de mercado, dadas certas condições técnicas. A este respeito, ver também Possas (1985, p. 104-105).

⁷⁴ A vantagem de diferenciação pode vir junto com um eventual acesso a vantagens absolutas de custo que empresas estabelecidas possam usufruir pelo simples fato de já estarem operando no mercado (independentemente do seu tamanho), como, por exemplo, ter acesso a crédito mais barato ou deter o controle de método de produção, insumos, equipamentos, tipos de qualificação do trabalho, capacidade empresarial, etc. Bain (1956, p. 32, nota 12) defendia, inclusive, que “não existem distinções teóricas importantes a serem feitas quanto aos efeitos das vantagens absolutas de custo ou de diferenciação de produto como barreira à entrada”.

vantagens em termos de desempenho, durabilidade, *design*, entre outras –, melhores condições de distribuição, vendas e assistência técnica, etc.) ou subjetivas (geralmente associadas a marcas estabelecidas), que podem ser usufruídas pelas empresas estabelecidas sem que, para isto, devam exibir, *em princípio*, grande porte⁷⁵ (como veremos a seguir, essa idéia exige uma importante qualificação, associada ao seu poder de engendrar também vantagens associadas à grande escala).

5) Vantagens de diferenciação como geradoras de uma categoria específica de economia de escala (promoção de vendas):

Bain e Sylos-Labini foram capazes de reconhecer o poder que a diferenciação de produto pode conferir, não apenas pelas vantagens de diferenciação em si mesma, mas também por dar margem a um tipo de economia de escala específica associada às despesas de promoção de vendas (impondo aos novos concorrentes também dimensões mínimas, neste caso para dar conta dos elevados gastos iniciais para promoção de vendas).⁷⁶

6) Papel central das economias de escala como fonte de vantagens competitivas:

Papel de destaque é atribuído à existência de significativas economias de escala de várias naturezas (inclusive aquela associada à diferenciação de produto), consideradas a fonte de barreira à entrada mais importante,⁷⁷ inclusive porque esta fonte de impedimento à entrada é mais

⁷⁵ Vantagens de diferenciação têm a ver com preferências dos consumidores, e estas podem e costumam ser diferenciadamente distribuídas. Há empresas com grande número de clientes; outras com pequeno. A questão central (que determina, em última instância, o tamanho e a efetividade da barreira à entrada) é se as empresas que produzem em pequena quantidade têm custos maiores que os das empresas maiores. Do contrário, não há desvantagem de produzir em escala pequena. Mas os dois autores reconhecem (de uma forma ou outra) que, mesmo que não haja grande diferença em termos de custo unitário de produção, pode haver diferenças substantivas em termos de outros itens de custo (associados à distribuição, comercialização e promoção de vendas).

⁷⁶ Foi por este caminho, aliás, que Sylos-Labini identificou, como vimos, a similitude das “barreiras tecnológicas” e das “barreiras de diferenciação”, segundo a terminologia do próprio autor.

⁷⁷ Dadas as diferenças conceituais mencionadas na nota 71, acima, esta importante conclusão é expressa pelos dois autores com ligeiras nuanças: segundo Bain (1956, p. 29), em última instância, os determinantes da condição de entrada estão relacionados às economias de escala; enquanto para Sylos-Labini (1956, p. 104): em última análise, “a barreira está na extensão do mercado”.

difícil de ser atacada ou contornada e carrega consigo uma poderosa fonte de cumulatividade de vantagens. O acesso a economias de escala é crucial para a empresa participar do mercado com níveis de custos unitários competitivos.

7) A altura e a natureza das barreiras à entrada têm forte cunho setorial:

Sendo apoiadas em elementos estruturais, a altura e a natureza das barreiras à entrada têm forte caráter setorial, variando de indústria para indústria. Assim, dependendo das características do mercado pode-se prever que quanto maiores as economias de escala e as vantagens absolutas de custo e diferenciação de produto das empresas estabelecidas maior a margem pela qual os preços podem exceder os custos mínimos sem atrair entradas. Além disso, também dependendo das especificidades setoriais, estas duas fontes de vantagens podem combinar-se de distintas maneiras, condicionando fortemente as estratégias de concorrência mais adequadas a cada caso.

8) Uma tipologia tentativa de estruturas de mercado oligopolísticas:

Apoiado em suas reflexões sobre a natureza do poder de mercado das empresas sob condições de oligopólio, Sylos-Labini propôs uma classificação simplificada visando ressaltar as especificidades dos casos extremos de oligopólio *concentrado* puro e oligopólio *diferenciado* puro. Mais importante ainda, o autor chamou atenção para o fato de que, na prática, os dois tipos de oligopólio se sobrepõem, de modo que o caso geral é o do oligopólio *misto*, com barreiras tecnológicas e barreiras de diferenciação convivendo em grau variado de indústria para indústria.⁷⁸

⁷⁸ É verdade que Steindl (1952), alguns anos antes, já havia indicado uma classificação de oligopólios. Porém, tratava-se de uma tipologia mais interessada em evidenciar as diferenças em termos de efeitos dinâmicos relacionadas a diferentes graus de concentração dos mercados (esse ponto será retomado no capítulo 3). Ao levar em conta a fonte das barreiras à entrada, a taxonomia de Sylos-Labini contribuiu decisivamente para o estudo das condições de concorrência vigentes nos mercados.

Uma tipologia mais realista de oligopólios deveria, portanto, melhor captar as gradações do caso misto.⁷⁹ Cada uma dessas formas de oligopólio está associada a uma determinada configuração de barreiras à entrada (em termos de altura e fonte das vantagens), importante determinante das condições de concorrência de cada indústria.^{80 81}

9) A altura e a natureza das barreiras à entrada têm efeitos importantes sobre a eficiência e a dinâmica dos mercados:

De fato, as condições estruturais dos mercados (sintetizadas no conceito de barreiras à entrada), sendo importantes condicionantes da conduta e do desempenho empresariais, determinam também, por extensão, a eficiência e a dinâmica dos mercados. Pode-se dizer que:

⁷⁹ Importantes desdobramentos nessa linha foram realizados, em particular por Possas (1985), possibilitando avançar na formulação de uma tipologia de estruturas de mercado apoiada no estudo de padrões de concorrência. De fato, partindo da tipologia de oligopólios sugerida por Sylos-Labini (1956) e acrescentando as proposições recheadas de conteúdo dinâmico de Tavares (1975), sob inspiração da importante contribuição de Steindl (1952) – tratado adiante, no capítulo 3 –, Possas propõe, na última seção do Capítulo 4 de sua obra de 1985, uma tipologia de estruturas de mercado constituída sobre os padrões (dinâmicos) de concorrência predominantes. Procurando captar a relação entre tipo de barreira à entrada e tipo de estratégia de concorrência mais adequada em cada caso, Possas propõe as seguintes estruturas de mercado principais: oligopólio concentrado, oligopólio diferenciado, oligopólio diferenciado-concentrado ou misto, oligopólio competitivo e mercados competitivos (ver Possas, 1985, p. 183-194).

⁸⁰ Lembrando que as barreiras à entrada devem “ser entendidas como uma *alternativa* teórica que abarca *todo* o processo de concorrência, *externo e interno*. De fato, um exame atento das barreiras à entrada comumente enumeradas, especialmente com base nos trabalhos de Bain, mostra sem margem a dúvidas que, em síntese, são *as mesmas condições* responsáveis por vantagens diferenciais das empresas líderes (ou simplesmente mais lucrativas) do mercado em relação às concorrentes potenciais que propiciam uma situação competitiva mais favorecida destas empresas diante das concorrentes internas” (Possas, 1985, p. 122).

⁸¹ Na mesma direção, depois de apresentar a proposta de Caves e Porter (1956, esp. cap. I) no sentido de não confinar o conceito de barreiras à entrada à situação em que uma empresa começa a produzir para um novo mercado, mas sim de fundar uma teoria geral da mobilidade das empresas entre segmentos de uma indústria, dando corpo assim ao conceito de *barreiras à mobilidade* (abarcando não apenas os obstáculos ao ingresso de novas empresas em um mercado, mas também à mobilidade intergrupos de um mesmo mercado), M. Silvia Possas (1999, p. 47, grifo nosso) sugere que há uma outra possibilidade de tentar a generalização da idéia de barreiras à entrada: “ao substituírmos esta noção pela de **vantagens competitivas** é como se considerássemos que o grupo relevante é tão pequeno que nele só cabe uma empresa. Cada empresa tem o próprio conjunto de barreiras à entrada, que impede qualquer outra de entrar em seu próprio grupo, de produzir nas mesmas condições”.

Concorrência sob condições oligopolísticas

– barreiras à entrada nulas ou pouco significativas⁸² resultam geralmente em baixa rentabilidade no longo prazo e estruturas de mercado atomizadas e sujeitas a instabilidades (resultantes dos recorrentes movimentos de entrada e saída de empresas) e a ineficiências periódicas ou crônicas associadas ao excesso de capacidade e à concorrência predatória que acompanham as flutuações da demanda;

– barreiras à entrada elevadas (particularmente quando conjugadas à forte concentração do mercado) associam-se a configurações de mercado mais estáveis e traduzem-se geralmente em altas e persistentes margens de lucro, revelando fraca eficiência na dimensão alocativa;

– barreiras à entrada apoiadas em progressivas economias de escala são acompanhadas, em geral, de maior eficiência técnica; em outras palavras, em decorrência das exigências ditadas pela eficiência de escala, há, em geral, uma correlação positiva entre concentração industrial e maior eficiência técnica;

– na medida em que, somente por acaso, o tamanho de planta ótimo é um múltiplo perfeito da extensão do mercado, a ocorrência de economias de escala (ao lado da própria história pregressa da indústria em questão) também ajuda a explicar as razões da convivência de empresas de porte e graus de eficiência técnica variados;

– se, de um lado, a maior concentração dos mercados tende a conduzir a benefícios em termos de eficiência técnica,⁸³ por outro lado, um melhor desempenho do ponto de vista da mudança e da progressividade técnica seria exibido pelas estruturas de mercado apenas moderadamente concentradas;

82 Neste último caso, Bain apontava que a reduzida altura da barreira (frequentemente apoiada em pequenas vantagens absolutas de custo e/ou de diferenciação de produtos) provavelmente não será eficaz no impedimento da entrada, pois as empresas estabelecidas tenderão a preferir aumentar seus lucros (mesmo que apenas temporariamente) com preços acima do nível inibidor de entrada (vide subitem 2.2.4). Sylos-Labini não considerou essa situação, denominada por Bain “condição de entrada ineficazmente impedida”, basicamente porque centrou sua análise no caso do oligopólio concentrado, apoiado em expressivas economias de escala.

83 Embora não tenha constituído objeto explícito de estudo, preocupados que estavam com o tema da concentração dos mercados, Bain e Sylos-Labini ofereceram em suas análises elementos que apontam a relevância também da cooperação entre empresas (em particular, de pequeno e médio portes) para aumentar a eficiência dos mercados (ver Souza, 1995).

– a existência de barreiras à entrada baseadas na preferência dos consumidores pelos produtos das empresas estabelecidas pode frequentemente vir acompanhada por gastos excessivos com publicidade e promoção de vendas, destinados a manter essas barreiras, configurando uma situação de recorrente ineficiência no uso desses recursos;

– se as barreiras à entrada originam-se de vantagens absolutas de custo das empresas estabelecidas, pode haver estímulo a maiores gastos em pesquisa e desenvolvimento (P&D).

Em síntese, a **altura** da barreira à entrada é decisiva na determinação dos efeitos sobre a *eficiência* alocativa, bem como sobre a *dinâmica* das estruturas de mercado (grau de estabilidade/instabilidade dos mercados). A **fonte** da barreira à entrada, por sua vez, é um fator decisivo na determinação dos efeitos sobre a *eficiência* das empresas e, por extensão, dos mercados: a eficiência técnica das empresas e das estruturas de mercado depende crucialmente da presença de significativas economias de escala, enquanto a intensidade dos gastos em P&D e dos custos de vendas está fortemente relacionada à existência de vantagens de custo e de diferenciação.

Ademais, cabe destacar a conclusão mais geral de que parece virtualmente impossível conceber estruturas de mercado que assegurem bom desempenho em todas as dimensões (eficiência alocativa, técnica e nos gastos em P&D e promoção de vendas, além de inovatividade tecnológica), o que coloca logicamente a questão da definição de prioridades na atuação do Estado.

10) Espaço para a ação do Estado:

Embasados nas contribuições de Bain e Sylos-Labini, proliferaram principalmente nos anos 1960 e 70 estudos aplicados testando a correlação entre concentração, barreiras à entrada e lucratividade, assim como os debates em torno dos eventuais espaços para a ação do Estado.⁸⁴

⁸⁴ “Tanto como um programa de pesquisa como um guia para a ação, o paradigma estrutura-desempenho teve muito sucesso. Forneceu um conjunto estruturado de idéias e conceitos, um volume impressionante de resultados empíricos que sugerem que a estrutura de mercado está sistematicamente relacionada com o desempenho no mercado e levou os formuladores de política a se preocuparem com o nível e o aumento na concentração industrial na definição de seus objetivos políticos” (Geroski, 1988, p. 166 apud Kupfer, 1992, p. 269).

Embora Bain tenha, sem dúvida, ido mais fundo na análise do papel do Estado, as reflexões explícitas de Sylos-Labini a esse respeito, ainda que esparsas, também merecem atenção, por cruzar os possíveis espaços de ação governamental com a análise das fontes das barreiras à entrada. Mesmo tendo incorporado essa perspectiva, Bain privilegiou os efeitos da altura (e menos os da fonte) das barreiras à entrada em sua análise do papel do Estado.

Visando evitar as perdas e ineficiências da concentração excessivamente baixa e minorar os efeitos negativos da concentração excessiva, Bain defendia que, quando necessário, caberia preservar e criar estruturas de mercado não mais do que moderadamente concentradas, limitando a alta concentração de produtores aos casos em que a obtenção de maior eficiência técnica assim o exigisse.

Neste sentido, apontava que reduções nos níveis das barreiras à entrada poderiam ser fortes aliados na indução de níveis mais moderados de concentração e contribuir, assim, para um melhor desempenho dos mercados, mas reconhecia também que essas reduções constituem tarefa de difícil execução por parte do Estado.

Sem esboçar maiores preocupações com os possíveis espaços para a ação pública interferir diretamente nas condições de entrada ou no grau de concentração industrial visando um melhor desempenho dos mercados, Sylos-Labini considerou, por sua vez, que a atuação do Estado pode ser importante no apoio a empresas de menor porte, destacando que os instrumentos de política mais eficazes estão condicionados pela natureza das barreiras à entrada vigentes nos mercados em questão.

Neste sentido, Sylos-Labini observou que a intervenção do Estado pode ser útil no sentido de promover o acesso de pequenas e médias empresas a economias de escala financeiras e comerciais (via concessão de crédito e promoção de organismos e mecanismos centralizadores de compras de matérias-primas ou voltados para o apoio às exportações), mas não a economias de escala técnicas; pode ser útil, ainda, via atuação direta de grandes empresas estatais em certos setores da infra-estrutura econômica.

2.4.2 Principais lacunas e insuficiências de Bain e Sylos-Labini

Tendo ressaltado os aspectos mais inovadores da contribuição de Bain e Sylos-Labini, cabe apontar suas principais lacunas e insuficiências, em particular para uma abordagem dinâmica das estruturas de mercado.

Sem prejuízo do grande entusiasmo com que recebeu as duas obras, Modigliani (1958, p. 212) não deixou de apontar, já na primeira hora, que a abordagem de Bain e Sylos-Labini revelava-se ainda insuficientemente dinâmica:

a análise de ambos os autores é ainda largamente limitada a um marco de referência estático, e há razão para acreditar que certos aspectos do comportamento oligopolístico podem ser adequadamente tratados somente pela introdução, explicitamente, de elementos dinâmicos na análise.

Da mesma forma, Possas (1985, p. 122-123) reconhece que, não obstante “o sentido dinâmico que imprime à análise do oligopólio, ao considerar a estrutura do mercado não mais como um dado, mas como o *resultado*, cujo equilíbrio não pode ser pressuposto, de um processo plurideterminado, histórico e – em suma – aberto” (...), “o enfoque [baseado nas barreiras à entrada] se mostra *insuficiente*, (...) deixando a critério de hipóteses exógenas ou do puro acaso a explicação do processo de constituição e, principalmente, de *transformação* da estrutura de mercado. Ao concentrar a análise nos requisitos de *equilíbrio* a longo prazo, os modelos que trataram das barreiras à entrada caíram na armadilha que este paradigma sempre cria aos seus adeptos, e limitaram seu alcance ao de uma estática comparativa, em lugar de, focalizando o móvel da transformação e as interações que ela desencadeia, atender aos pressupostos de uma abordagem efetivamente dinâmica” (grifos do autor).⁸⁵

Embora não tenham concluído o movimento em direção à análise dinâmica, Bain e Sylos-Labini contêm as sementes para promissores desenvolvimentos posteriores. A mera ênfase sobre o problema da entrada

⁸⁵ A questão da pouca importância atribuída por Bain e Sylos-Labini ao processo de transformação das estruturas de mercado será retomada no capítulo 3.

é, por si só, um movimento decisivo na direção de uma análise dinâmica. Modigliani (1958, p. 213) era da opinião, inclusive, que a real significância das contribuições desses autores repousa não apenas nos resultados por eles diretamente alcançados, mas igualmente por terem legado um *framework* capaz de desdobramentos futuros promissores.

Um último ponto merece destaque, pela recorrência das críticas e pelas implicações dos seus desdobramentos. Trata-se dos possíveis efeitos de estratégias empresariais sobre as estruturas de mercado.

Ao optarem por uma abordagem que privilegia os aspectos estruturais, Bain e Sylos-Labini possibilitaram “explicar a conformação do mercado naquilo que esta depende crucialmente das condições da estrutura técnica e econômica da indústria, e não das decisões particulares tomadas pelas empresas que o compõem (o que não exclui a importância destas decisões e por conseguinte deste tipo de análise)” (Possas, 1985, p. 122-123).

Como resultado dessa escolha metodológica, uma das lacunas do enfoque estrutura-conduta-desempenho inaugurado por Bain e Sylos-Labini mais apontadas por seus críticos tem sido justamente o “desprezo conferido a qualquer influência significativa que as condutas das firmas pudessem jogar no processo de concorrência” (Kupfer, 1992, p. 267), o que suscitou inúmeros esforços no sentido de superar esta lacuna (nem sempre condizentes com a formulação dos autores pioneiros).

2.4.3 Desdobramentos

Já a partir do final dos anos 1950, as proposições do tipo estrutura-conduta-desempenho (E-C-D) formuladas por Bain e Sylos-Labini ganharam força e constituíram o núcleo da chamada Organização Industrial (OI) ou Economia Industrial, consolidando-se e passando a ostentar o *status* de paradigma teórico alternativo ao neoclássico.

Neste sentido, foi importante o esforço de *aprofundamento* da formulação original, do qual participou com afinco o próprio Bain, em particular pela incorporação de outras variáveis de conduta (P&D e propaganda), que na concepção original restringia-se à política de preço.

O ganho em termos da maior abrangência do escopo normativo que se podia extrair das proposições teóricas traduzia-se na maior aceitação e difusão do novo paradigma.

Em particular, o eixo de preocupações em torno do papel do Estado para contrabalançar o poder crescente das grandes empresas em mercados concentrados emergiu como poderoso filão, expresso na extensa literatura econômica que deu origem, contribuindo para o vigoroso processo de fixação do paradigma E-C-D como *mainstream*, rompendo com o domínio absoluto neoclássico.⁸⁶

Scherer procurou desempenhar o papel de disseminador das novas idéias. Com este intuito elaborou sua obra mais famosa (*Industrial Market Structure and Economic Performance*, cuja primeira edição foi publicada em 1970) e, com a mesma intenção, procurou mantê-la atualizada em relação aos desdobramentos que foram se sucedendo (incorporados nas edições subseqüentes, de 1980 e 1990, esta última escrita com David Ross).

Em linguagem acessível, o livro contém inclusive um *survey* sobre medidas de políticas públicas destinadas a aperfeiçoar ou melhorar o desempenho econômico via ações sobre a estrutura dos mercados e a

⁸⁶ No lado oposto da arena, com início mais ou menos simultâneo, a Escola de Chicago foi tentando também ganhar corpo e *status* de caminho moderno alternativo, defendendo posição radicalmente contrária à intervenção do Estado. Alinha-se também nesta vertente a Universidade da Califórnia/Los Angeles – UCLA. Desafiando as idéias do *mainstream* em OI, cabe destacar G. Stigler (1968), ligado à Escola de Chicago, e R. Bork (1978), integrante de um novo grupo “linha dura”, cujos trabalhos emergiram como um marco na defesa do livre funcionamento dos mercados (mesmo os mais concentrados), provocando reviravolta nas posições antitrustes consagradas e exercendo forte influência na política de desregulamentação promovida principalmente pelos EUA. As conclusões desta escola são apoiadas nas seguintes hipóteses (de acordo com Shepherd, 1991, p. 44): (1) o domínio (e a concentração) de mercado resulta de eficiência superior, invertendo a lógica do *mainstream*, com o sentido da relação causal indo de desempenho para estrutura (níveis elevados de concentração podem ser aceitos e até estimulados); (2) condutas de conluio devem ser evitadas (de qualquer forma, quando ocorrem, tendem a ser transitórias, pois são geradoras de conflitos); (3) a busca de poder de monopólio (ao invés de eficiência) é fadada ao fracasso, pois exige das empresas ações de altos custos. Sob forte onda neoliberal, esta lista serviu nos anos 1980 de guia da política econômica norte-americana, em especial na área antitruste (empresas eram absorvidas se suas ações expressavam maior eficiência, tornando-as capazes de usufruir dos resultados de seus méritos). Para maiores detalhes, ver Fontenele (1995).

conduta das empresas, embora o próprio Scherer reconhecesse que é difícil estabelecer, *a priori*, o grau necessário de competição para se obter resultados desejáveis de desempenho, e que tampouco é fácil formular regras seguras para identificar casos nos quais o desvio da competição seja desejável.

A importância de Bain e Sylos-Labini pode ser medida pelos inúmeros e variados desdobramentos que suscitaram. Alguns, infelizmente, em flagrante desacordo com o espírito das idéias de seus inspiradores. O problema é que, ao mesmo tempo em que se procurou avançar na linha das formulações originais e pioneiras de Bain e Sylos-Labini, foi também tomando corpo um inevitável processo de revisão do paradigma E-C-D e ampliação do próprio escopo das teorias de OI, no bojo de um intenso processo de questionamento crítico.

A perda da causalidade do paradigma E-C-D

Em boa medida motivada pelas críticas quanto ao insuficiente tratamento conferido à influência exercida pelas estratégias empresariais, a abordagem da OI clássica ou tradicional foi sofrendo adaptações e alterações, tendo como um dos eixos importantes a incorporação dos possíveis efeitos de *feed-back* entre as variáveis de estrutura, conduta e desempenho, inaugurando uma linha de pesquisa empírica voltada para o exame das relações interativas entre as três categorias.

Com a aceitação da existência de causalidades menos rígidas, “a força organizadora de um modelo teórico em que ‘tudo depende de tudo o mais’ sai enfraquecida diante da múltipla causalidade das relações e da necessidade de encontrar soluções simultâneas para essas relações. Isso só poderia ser analiticamente apreendido em situações concretas de mercado, onde o conhecimento das particularidades do objeto estudado propiciaria a identificação das principais conexões causais e o descarte das demais. Essa constatação jogou o *mainstream* das teorias de organização industrial em um beco sem saída pavimentado por inúmeros estudos de caso pouco generalizáveis” (Kupfer, 1992, p. 268).

Ironicamente, no seu permanente esforço de incorporar os novos desenvolvimentos teóricos no programa de Organização Industrial e oferecer o mais completo manual ou livro-texto dessa linha teórica, Scherer ajudou a conduzir o paradigma E-C-D à perda da causalidade que inspirou seus formuladores e o originou. Apesar disso, no entanto, o autor é sempre considerado um dos estudiosos pertencentes à tradição da OI, devido à importância atribuída à ação da política pública, com origem na análise da relação entre estrutura, conduta e desempenho.⁸⁷

Rompimentos com a OI Clássica em Busca de uma Nova OI⁸⁸

Com berço no próprio debate em torno dos limites e insuficiências da Escola de Organização Industrial (OI) clássica e de seu paradigma teórico (E-C-D), dois desdobramentos passaram a disputar espaço, já a partir dos anos 1970: a teoria dos mercados contestáveis e a teoria dos jogos aplicada aos oligopólios. O problema é que se tratam de retornos aos neoclássicos, traindo assim as origens da OI clássica, de cunho claramente no sentido de rompimento com a abordagem ortodoxa.

a) Teoria dos Mercados Contestáveis (TMC)

Apoiada na noção de condição de entrada e contestabilidade de mercados, tem como seus expoentes W. Baumol, J. Panzar e R. Willig.⁸⁹ A idéia central é que, se um mercado for contestável, não haverá liberdade de fixação de preço – pelo menos a longo prazo –, sendo que se define *mercado contestável* como aquele em que a entrada é livre e a saída dá-se sem custos.

A partir das características das técnicas de produção disponíveis, a TMC – apoiada em forte esforço de formalização – defende que a estrutura da indústria é o resultado da determinação conjunta dos planos de produção das empresas que a constituem, ou seja, é determinada

⁸⁷ Para uma discussão mais detalhada sobre o papel de Scherer como um dos principais sintetizadores em Organização Industrial, ver Fontenele (1995).

⁸⁸ Para uma discussão do exposto neste tópico, ver por exemplo Fontenele (1995) e Kupfer (1992).

⁸⁹ Destacam-se os seguintes trabalhos principais: Baumol, Panzar e Willig (1982) e Baumol e Willig (1986).

endógena e simultaneamente aos vetores de preços e produção. É possível identificar, assim, a *configuração de estrutura industrial eficiente* para a produção de um vetor de bens consistente com a dimensão do mercado em análise e com as condições técnicas de produção disponíveis (estado-da-arte). Esta configuração definiria o número e a distribuição de tamanhos das empresas, as respectivas pautas de produção e as parcelas de mercado.

A TMC apóia-se nas seguintes hipóteses principais (requisitos do *mercado perfeitamente contestável*):

1) Ausência de barreiras à entrada – sem barreiras tecnológicas e institucionais, a entrada é livre e sem limite, com todas as empresas se defrontando com iguais curvas de demanda (caracterizando situação similar à de homogeneidade do produto) e de custos; ou seja, as novas empresas podem operar com as mesmas condições de demanda e de custos que as já instaladas.⁹⁰

2) Ausência de barreiras à saída – não há custos irrecuperáveis (*sunk-costs*) significativos para o entrante, o que coloca os mercados contestáveis vulneráveis a incursões do tipo *hit-and-run* (a empresa entra, realiza lucro e sai).

3) Esta saída sem custos permite que a avaliação de rentabilidade da entrante seja feita com base nos preços vigentes no mercado – como se estabeleceu por hipótese –, pois no caso de um insucesso ou de uma reação via preços das empresas instaladas basta que o ingressante saia do mercado. O ingressante avalia a lucratividade em termos dos preços vigentes no mercado, pré-entrada, e consegue realizar os lucros previstos

90 A primeira propriedade definidora da contestabilidade de um mercado é a ausência de vantagens para as empresas instaladas derivadas da diferenciação do produto, o que requer uma hipótese implícita de indiferença do consumidor em relação às diferentes qualidades (objetivas ou subjetivas) dos produtos/serviços oferecidos, à semelhança da nossa velha conhecida hipótese heróica do modelo de concorrência monopolística de Chamberlin, apoiada na suposta distribuição homogênea da preferência dos consumidores. A outra propriedade da contestabilidade é o livre acesso à tecnologia e aos métodos de produção das empresas já instaladas, o que significa admitir a inexistência de bloqueios institucionais ou econômicos que impossibilitem a efetivação das decisões de investimento das empresas nos diferentes mercados, à semelhança da velha hipótese neoclássica de inexistência de impedimentos à livre mobilidade do capital.

antes que as empresas estabelecidas mudem seus preços, o que equivale a supor que a entrada pode ocorrer mais rapidamente que as alterações de preços das empresas em operação no mercado.

O equilíbrio é assegurado pela livre entrada e saída de empresas nas indústrias em que a configuração endógena resultante é *não-sustentável* (*portanto, contestável*). A mera ameaça de entrada de novos produtores no mercado tem enormes conseqüências sobre o comportamento das empresas já instaladas. Deriva-se daí que o comportamento dos entrantes potenciais é determinante para a configuração dos mercados, e suas atitudes são respostas naturais às condições de entrada e saída dos diferentes mercados. Em outras palavras, o importante não é a concorrência efetiva e sim a potencial.

Para os formuladores da teoria da contestabilidade, a estrutura interna da indústria desempenha papel secundário. A entrada potencial de novos competidores é a força principal para a estruturação do mercado. Se as barreiras são fracas, não importa que as empresas existentes tenham grandes parcelas de mercado ou tentem comportar-se de forma colusiva, porque a entrada efetiva, ou a sua mera ameaça, as forçará a operar em níveis ótimos, competitivos.

Analisando possíveis situações da concorrência potencial que permitam tornar os mercados – além de *contestáveis* – funcionando sob a *contestabilidade perfeita*, os autores da TMC buscaram demonstrar a possibilidade da existência de estruturas concentradas, sem a alegada perda de eficiência. A idéia é a de que, mesmo quando, no limite, apenas uma empresa atue no mercado, ela poderá operar como se fosse competitiva, sob certas circunstâncias.⁹¹ Reafirma-se, assim, que na TMC a disputa pela entrada em um determinado mercado é mais importante do que a concorrência entre as empresas nele operantes.

Para essa teoria, o desempenho é conseqüência direta das condições básicas dos mercados (entenda-se, funções de custos), em particular da existência ou não de custos irrecuperáveis (*sunk-costs*)

⁹¹ Assim, se a função de custos é subaditiva em toda a faixa relevante de quantidades transacionadas na indústria, o monopólio resultante pode ser socialmente ótimo, se a subaditividade for a única razão a desestimular a entrada de novos concorrentes.

significativos para o entrante, pouco importando a conduta das empresas ou mesmo os outros dados estruturais.

A reversibilidade sem custos é um dos elementos mais importantes desta construção teórica. O fato de não haver custos na saída dos mercados contestáveis implica também a não existência de lucros extraordinários, pois a concorrência potencial impediria que isso acontecesse. Analogamente, outra implicação é a inexistência de ineficiências na produção.

Na *contestabilidade perfeita*, a rápida entrada e saída cumpre o papel desempenhado pela empresa tomadora de preços dos modelos tradicionais de mercado (Farina, 1991, p. 3). A diferença é que, na TMC, a noção de contestabilidade não depende das hipóteses usuais de atomicidade do mercado, homogeneidade do produto e independência entre os processos decisórios das empresas. Ademais, a eficiência na alocação de recursos não necessariamente é uma função crescente do número de empresas existentes no mercado.⁹²

Em suma, sob a ação da concorrência potencial em condições de perfeita contestabilidade, mercados concentrados, antes vistos pela ortodoxia como perniciosos à perfeita alocação de recursos, operam de maneira eficiente e não percebem nada mais do que lucros normais. Novamente, a “mão invisível” nos leva ao bem-estar, e agora de uma forma superior, sem preconceitos para com as formas de mercado mais concentradas. A classificação das formas de mercado pode ser feita a partir da eficiência das plantas. Assim, um monopólio natural é aquele no qual a produção é feita ao menor custo apenas se houver um único produtor; idem para o oligopólio – a produção mais eficiente é feita somente se o número de produtores for pequeno – e, assim por diante.

A TMC permitiu a inversão na natureza da intervenção pública. A possibilidade de estruturas concentradas eficientes retirava da ação política obrigatoriamente o enfoque sobre o número e tamanho das empresas, colocando-o sobre os obstáculos à contestabilidade dos

⁹² Mesmo que o mercado seja tão pequeno que apenas uma empresa possa nele operar lucrativamente, supõe-se existir competição para determinar qual empresa entrará neste mercado e qual preço será cobrado por tal empresa.

mercados (sua remoção caberia ao Estado, tendo como referência a situação de contestabilidade perfeita).

A idéia de perfeita contestabilidade gerou algumas confusões. Seus principais autores se posicionaram, posteriormente, enfatizando que a TMC *não* pretendia dar suporte à idéia de que qualquer forma de intervenção é geradora de ineficiências; o mercado resolve todos os problemas econômicos. A TMC *não* pretendia apoiar nem as posições “intervencionistas extremas” nem as “liberais extremas”, pois crê no papel das leis antitrustes e de regulação (que a própria TMC poderia ajudar a identificar).⁹³

As principais críticas à TMC centraram-se sobre o processo de seleção natural da configuração eficiente, que depende basicamente da inexistência de custos irrecuperáveis e da possibilidade de que a entrada ocorra mais rapidamente do que as alterações de preços por parte das empresas estabelecidas.

W. Shepherd apresentou críticas contundentes à TMC já em 1984, em artigo publicado na *American Economic Review*, interpretando o significado das hipóteses da TMC: 1) sugere que esta trata, na verdade, de um modelo de mercados ultra-livres – ao invés de simplesmente contestáveis – devido às hipóteses de entrada livre e de saída sem custos; 2) enfatiza que as condições externas dominam as internas (condições de saída como elemento teórico crucial); 3) as empresas estabelecidas estranhamente são perfeitamente passivas.⁹⁴

Outro ponto de crítica: as conclusões da TMC baseiam-se em um modelo *estático* com todos os resultados dependendo de uma dada tecnologia. Sendo assim, sem a dimensão *tempo*, não há espaço para as considerações estratégicas das empresas e os preços representam parâmetros invioláveis, aceitos passivamente.

⁹³ Apesar das objeções de s/autores, Shepherd (1991) salienta que a TMC foi usada para justificar a série de fusões nas linhas aéreas americanas (1985-88), a despeito das objeções da Divisão Antitruste.

⁹⁴ “Baumol et al. são tão otimistas quanto à eficiência que chegam a exceder os níveis da Escola de Chicago” (Shepherd, 1984, p. 575).

Ao reduzir a análise à questão da contestabilidade das posições assumidas pelas empresas instaladas, garantida às custas de hipóteses francamente irrealistas, a teoria dos mercados contestáveis ignora o real processo de concorrência nas indústrias modernas. Ignora também toda a argumentação anterior desenvolvida por Bain e Sylos-Labini em torno da provável ocorrência de ineficiências decorrentes dos descompassos entre tamanho de mercado e planta ótima de produção, assim como sobre as possibilidades da ação pública em prol do aumento da eficiência dos mercados sob condições oligopolísticas.

Uma das *contribuições* da TMC é a articulação original de conceitos já formulados (destaca-se por propiciar uma análise *multiproduto* formalizada, que trata com casos de subaditividade de custos e economias de escopo e que busca o avanço das teorias de OI).

b) Teoria dos Jogos Aplicada aos Oligopólios (TJAO)

A década de 1970 presenciou o surgimento de uma corrente alternativa de análise de organização industrial baseada em teoria dos jogos, na qual as premissas do tipo E-C-D foram deixadas de lado. Na teoria dos jogos aplicada aos oligopólios (denominada *New Industrial Organization*), formula-se um comportamento de equilíbrio das empresas no qual estas ajustam quantidades, preços ou outras variáveis, de forma cooperativa ou não, resgatando assim os modelos de Cournot, Bertrand, Nash ou outros, basicamente ligados aos primórdios das teorias do oligopólio (em geral, duopólios) (Kupfer, 1992, p. 268-269).

Buscando dar conta da interdependência das ações, essa corrente centra a investigação no comportamento das empresas (jogando em um contexto estratégico), incorporando a inserção estratégica à análise dos mercados.

As condições básicas e as condutas⁹⁵ são consideradas as variáveis exógenas, enquanto a estrutura e o desempenho são as variáveis endógenas.

⁹⁵ “As condutas são firmemente baseadas em expectativas, podendo, como é feito em jogos mais sofisticados, ser introduzidas incertezas quanto ao futuro, se bem que mais no sentido do risco de Knigh (1921) do que da incerteza propriamente dita” (Kupfer, 1992, p. 269).

Apoiada no instrumental da teoria dos jogos, a Nova OI escora-se no caráter determinístico das condutas empresariais, enfatizando a tal ponto a rivalidade concorrencial, expressa em suposições sobre as condutas das empresas, que leva a conclusões literalmente inversas ao pensamento habitual.

Kupfer (1992, p. 270) resume bem este ponto ao destacar que “o *mainstream* das teorias microeconômicas, neoclássicas ou de organização industrial, postulavam a concorrência como um estado (nas versões ortodoxas) ou um processo (nas versões não-ortodoxas) no qual as firmas agiam de forma ‘bem comportada’, cumprindo com exatidão as determinações impostas pelas especificidades estruturais de seus mercados de atuação ou por regras de conduta calcadas na busca do equilíbrio”.

Em suma, o processo de construção científica da teoria da OI tradicional seguiu um caminho metodológico inicialmente alternativo ao da microeconomia neoclássica e hoje, da forma como se apresenta pela utilização do instrumental da teoria dos jogos, desenha como que “uma volta a um elevado grau de abstração” (Fontenele, 1995, p. 3). O método fundamentado na pura abstração, que se constituiu exatamente em um dos motivos do rompimento, agora retorna na Nova OI assumindo a metodologia implícita nos modelos neoclássicos.

Incorporando o comportamento estratégico, racional e maximizador, as análises apoiadas na teoria dos jogos primam pela linguagem altamente formalizada com o fim de promover a unificação da OI com a microeconomia tradicional, pela imposição não apenas de seu desenvolvimento e resultados teóricos, como também de sua metodologia.

3

Steindl: em direção a uma teoria dinâmica da concorrência

3.1 Condições de estabilidade versus dinamismo dos mercados

Bain e Sylos-Labini muito contribuíram para o estudo da influência das características estruturais dos mercados sobre suas condições de concorrência e de desempenho. Deram pouca importância, entretanto, aos determinantes de longo prazo da constituição e transformação das próprias estruturas de mercado.

3.1.1 Estrutura de mercado e condições de concorrência estáveis

Embora certamente cientes da permanente mutação das estruturas industriais (preocupados que estavam com a tendência à concentração dos mercados), Bain e Sylos-Labini optaram por centrar suas análises mais nos requisitos de equilíbrio (estabilidade) a longo prazo e menos nos fatores de transformação dessas estruturas. Basta percorrer suas principais idéias a respeito para constatar a timidez dos autores ao tocar temas relacionados aos processos de mudança. Vejamos:

– Reconheceram que os elementos estruturais são importantes determinantes das condições de concorrência (potencial e efetiva) e de desempenho e dinamismo dos mercados, porém a análise da dinâmica por eles empreendida restringe-se a considerações acerca do grau de

estabilidade/instabilidade dos mercados associado à altura das barreiras à entrada enquanto estes caminham para uma posição de equilíbrio.

– Admitiram que a estrutura de mercado vigente em determinada indústria em um dado momento resulta de um processo histórico, plurideterminado e aberto, mas não disseram como se pode analisar essa história, essa dinâmica da transformação do mercado e as interações que desencadeia.

– Constataram que, no movimento em direção a uma situação de “equilíbrio” de longo prazo (entendida como uma configuração estável), verifica-se a evolução de uma estrutura de mercado para outra, fruto de certas ações e modificações que surgem do próprio processo de concorrência, mas não ofereceram uma formulação mais geral que nos permita avançar em direção a uma teoria das decisões empresariais, em particular das decisões de investimento, que possibilitariam explicar as transformações da estrutura.

– Olharam os monopólios e oligopólios como estruturas com alto grau de estabilidade, que, uma vez estabelecidas, resistem fortemente à mudança, deixando de incorporar em suas análises a poderosa força transformadora dos processos de geração e difusão de inovações.

A análise dos requisitos de estabilidade da estrutura de mercado a longo prazo é particularmente clara em Sylos-Labini. Partindo de uma situação inicial definida por condições técnicas e econômicas tomadas aleatoriamente, o autor investigou os movimentos das empresas (já instaladas ou potenciais entrantes) até que se estabelecesse uma nova situação na qual não há qualquer interesse por parte dessas empresas de promover novas alterações. Em outras palavras, estudou as condições da concorrência potencial (via análise das possibilidades de entrada de novos concorrentes) e efetiva (via análise do interesse das empresas estabelecidas em alterar preço), em face dos dados técnicos e econômicos que caracterizavam a situação inicial enfrentada pelas empresas.

Assim, partindo de dadas condições técnicas e de mercado, Sylos-Labini procurou identificar a estrutura de mercado de “equilíbrio”

correspondente à situação de estabilidade das condições de concorrência, de modo que: (1) não há motivação para políticas agressivas de preço e (2) não há tendência à entrada e saída de empresas. Estas conclusões, obtidas com a análise do caso do oligopólio concentrado puro (com produto homogêneo), podem ser facilmente ampliadas de modo a incorporar a existência de produtos diferenciados. Neste caso, a forma de concorrência não se restringe a preços, podendo abranger também as estratégias apoiadas em esforço de vendas que costumam acompanhar a diferenciação de produtos. Entre as condições de estabilidade deve-se incluir, então, uma terceira condição: (3) não motivação para políticas agressivas de vendas (esforço *especial* de vendas).¹

Embora sem o auxílio dos didáticos exercícios numéricos de Sylos-Labini, resultados similares podem ser encontrados em Bain, na sua análise dos possíveis valores da condição de entrada (e o correspondente preço-limite – de longo prazo – a eles associados).

Em síntese, Bain e Sylos-Labini contribuíram para identificar algumas das condições de estabilidade das estruturas de mercado oligopolísticas. Com base nesses autores, pode-se dizer que, sob estas condições:

1) não há tendência à entrada de novos concorrentes em face de níveis de preços de longo prazo impeditivos de entrada, apoiados na existência de barreiras à entrada de diversas naturezas;

2) não há tendência à adoção de qualquer estratégia agressiva de concorrência entre as empresas estabelecidas:

2.1) nem políticas agressivas de preço (cuja adoção, aliás, em oligopólio direciona-se, em geral, contra concorrentes mais frágeis, sem capacidade de resposta e facilmente expulsáveis);

2.2) nem esforços especiais de venda.

¹ Ou seja, haveria um nível *normal* de esforço de vendas não agressivo aos concorrentes. Este ponto está mais claro em Steindl (1952, cap. V), conforme veremos adiante.

Essa estabilidade da estrutura de mercado, do preço (e das margens de lucro) e do nível de esforço de venda está associada a uma certa configuração de elementos estruturais; grosso modo, a uma dada conjunção de condições tecnológicas e de mercado que deram origem àquela determinada situação de estabilidade. Mais precisamente, está associada a condições de produção e de diferenciação de produto (o dado propriamente técnico) e a condições de mercado (extensão do mercado e elasticidade da demanda) específicas.

Desempenhando papel de elemento síntese dessas condições estão a altura e a natureza das barreiras à entrada, com destaque para a extensão da relevância das economias de escala (entendidas de forma ampla, de modo a abranger os custos de produção, distribuição e vendas).

Enquanto Bain e Sylos-Labini concentraram suas atenções sobre as condições de estabilidade dos mercados, Steindl (1945 e 1952) perseguiu o estudo das condições de dinamismo das estruturas industriais.

Ao eleger este objeto de análise, Steindl deu passos importantes em direção a uma teoria dinâmica da concorrência, a começar pela correta percepção de que a presença de economias de escala gera não apenas poderosas barreiras à entrada (assentadas nos diferenciais de custos) capazes de sustentar maiores margens de lucro, mas também, justamente por gerar essas margens ampliadas, produz concomitantemente importantes efeitos dinâmicos, que não foram devidamente levados em conta na análise de Bain e Sylos-Labini, o que restringe a validade de suas conclusões acerca das condições de estabilidade das estruturas de mercado, acima resumidas.

3.1.2 Papel das assimetrias na dinâmica dos mercados

Tanto Bain como Sylos-Labini reconheceram a existência de importantes diferenças entre as empresas estabelecidas (e também entre as potenciais entrantes), devidas não apenas às descontinuidades tecnológicas que costumam caracterizar os processos produtivos e que se evidenciam na realidade da dispersão de escalas de produção (com a

coexistência a cada momento de diferentes tamanhos de empresa em uma mesma indústria), mas também à diversidade naturalmente associada à diferenciação de produtos.

Reconheceram, assim, que as indústrias se caracterizam, em geral, por uma população heterogênea de empresas, em termos de porte, custos (de produção, distribuição e vendas), preços e margens de lucro, entre outras diferenças, dando origem a uma certa hierarquia de empresas (das melhor posicionadas às pior posicionadas). Adicionalmente, atribuíram papel de destaque à diferenciação de custos intrínseca e ineliminável – decorrente, em particular, da presença de economias de escala não acessíveis a todas as empresas estabelecidas.

Apesar da percepção desses elementos importantes que marcam as estruturas de mercado, Bain e Sylos-Labini, ao terem optado por investigar as condições de estabilidade, deixaram de tratar as implicações que o reconhecimento das diferenças entre empresas – em particular, os diferenciais de custos e margens de lucro – necessariamente acarreta sobre as condições dinâmicas das estruturas de mercado.

Steindl dispunha-se a tratar justamente disso. De fato, Steindl procurou mostrar como, exatamente sob as mesmas condições de heterogeneidade entre empresas anteriormente descritas, há uma compulsão ao permanente movimento da estrutura industrial e, ademais, demonstrar como este movimento é no sentido da crescente concentração em nível dos mercados, no mesmo passo em que suas empresas crescem, impulsionadas pelas economias internas de escala e por economias externas que esse mesmo crescimento engendra.

A situação de estabilidade pretendida por Bain e Sylos-Labini (e cujas condições mínimas requeridas foram expostas acima) exigiria, na verdade, uma condição adicional muito particular, de modo a assegurar a não-transformação da estrutura de mercado, qual seja: uma determinada conjunção especial de taxa de crescimento do mercado e de potencial de crescimento das empresas, de modo que se pode dizer que a situação de “equilíbrio” de longo prazo (estabilidade) descrita por estes autores seria,

na verdade, um caso especial dentre as situações cobertas por Steindl, conforme ficará evidente adiante.

3.2 Idéias centrais de Steindl sobre concorrência e dinâmica

Em seus dois célebres trabalhos (*Small and Big Business*, de 1945² e *Maturity and Stagnation of the American Capitalism*, de 1952), Steindl opôs-se decisivamente ao referencial de equilíbrio estático que impregnava a análise econômica, mesmo as não-ortodoxas, e permitiu fundamentar importantes avanços teóricos no estudo da dinâmica da concorrência sob condições oligopolísticas.

Para tanto, Steindl reconstruiu alguns conceitos centrais da teoria microeconômica e propôs inovações analíticas importantes.³ Entre os temas tratados na análise steindliana, destacam-se:

– **economias de escala**: conceito dissecado em detalhe já em seu livro de 1945, apoiando-se na análise crítica da visão marshalliana acerca da relevância econômica do tamanho das empresas;

– **rigidez de preços** (e de margens de lucro) e **excesso de capacidade produtiva**: embora considerados pela teoria tradicional, estes temas receberam de Steindl revisão e crítica, visando inseri-los em uma análise dinâmica (conforme capítulos I, II e III, do seu livro de 1952);

2 Embora Steindl tenha retomado e inclusive aprofundado e avançado, no livro *Maturity and Stagnation of the American Capitalism* (de 1952), o cerne das proposições introduzidas em 1945, no seu primeiro livro, *Small and Big Business*, em particular as apresentadas no seu capítulo 1 (“Marshall e a firma representativa”), este livro é de citação obrigatória pelo papel central que desempenhou no esforço de construção de uma teoria alternativa à neoclássica, justamente ao mostrar como a “tentativa de substituir a análise da estrutura da indústria pela da ‘firma representativa’ é enganosa, ao encobrir a dispersão real de custos e condições competitivas; e de como a estrutura de custos guarda relação com o tamanho, para o que necessita revalorizar as economias de escala e evidenciar a falácia das ‘deseconomias’ de escala” (Possas, 1985, p. 155). Embora incompleta, trata-se de uma reflexão que aponta corretamente para a importância do estudo da estrutura e dinâmica dos mercados, tendo como referência central o oligopólio.

3 Sobre este ponto, ver Possas (1985, p. 157-158) e Coutinho (1983). A relevância das contribuições de Steindl é também reconhecida por Guimarães (1982, caps. 1, 2 e 3).

– **acumulação interna dos lucros** das empresas e seus efeitos dinâmicos: retomando as contribuições de Marx e apoiando-se fortemente em Kalecki, a quem cita recorrentemente, Steindl tratou com originalidade os efeitos da dinâmica da acumulação de capital sobre as estruturas de mercado (conforme capítulo V, do seu livro de 1952).⁴

Um sumário das principais proposições do autor acerca desses temas é apresentado a seguir.

3.2.1 Economias de escala: fonte de lucros diferenciais não-elimináveis

Steindl partiu da correta percepção de que uma teoria dinâmica deve levar em conta a existência de diferenciais de custo e margem de lucro entre as empresas, particularmente quando esses diferenciais correspondem a diferenças no tamanho das empresas concorrentes, como seria o caso de um mercado onde prevalecem economias de produção, distribuição e vendas em grande escala, já que estas constituem a base de importantes vantagens competitivas difíceis de serem contornadas pelos concorrentes (efetivos e potenciais).

De acordo com Steindl, a *assimetria* no acesso às economias de escala é o principal determinante dos diferenciais de custo e de margens de lucro entre empresas que costumam caracterizar os mercados. De fato, o autor (1945, p. 28-31) observou que, de um lado, certas economias são disponíveis apenas às grandes empresas e, de outro, as economias abertas a pequenas instalações são acessíveis também às empresas maiores. Em outras palavras, existem vantagens de custo associadas à produção em grande escala (e, portanto, inacessíveis às pequenas empresas) e não-elimináveis por “deseconomias de escala”.

Portanto, a estrutura de custo guarda uma relação inversa com o porte da empresa, de modo que à estrutura de tamanhos de empresa corresponde, a grosso modo, uma *hierarquia* de rentabilidade, “com uma *contínua* elevação das taxas de lucro à medida que o tamanho das

⁴ Os três últimos temas ou conceitos (rigidez de preço, excesso de capacidade produtiva e acumulação interna dos lucros) destacam-se pelo seu papel estratégico na articulação dinâmica dos níveis de análise micro e macroeconômico.

empresas, medido pelo capital, se eleva” (Steindl, 1945, p. 30).⁵ Em consequência, no longo prazo as empresas maiores têm, em geral, taxas de lucro mais altas do que as empresas menores, já que, como vimos, às empresas maiores são abertas certas vantagens não-elimináveis e inacessíveis às empresas de pequeno porte (e o contrário não é verdadeiro).⁶

As vantagens competitivas associadas ao tamanho podem derivar de economias reais⁷ na utilização dos recursos ou de vantagens puramente monetárias associadas ao poder de obtenção de melhores preços (seja nos insumos, seja no próprio produto). Ambas, ao se manifestarem, garantem ao concorrente de maior tamanho a obtenção de maior margem de lucro (seja por menor custo, seja por maior preço) e de uma melhor posição competitiva no mercado.

3.2.2 Efeitos dinâmicos dos diferenciais de custo e lucro: vantagens cumulativas e concentração dos mercados

Reconhecida a existência de custos e lucros diferenciais não-elimináveis em favor das empresas de maior porte, o passo seguinte de Steindl foi empreender, em sua obra maior (seu livro de 1952), uma investigação original sobre os efeitos dinâmicos desses diferenciais, que permite evidenciar que as vantagens das grandes empresas são *cumulativas*.

Steindl enfatizou que os diferenciais de lucros, se por um lado refletem diferenças de poder de mercado entre as empresas, decorrentes da existência de barreiras à entrada, por outro lado, reforçam esse poder,

⁵ No mesmo sentido, em seu livro de 1952 (cap. IV) Steindl apontou a existência de amplas evidências empíricas que corroboram com a afirmação de que, em geral, existem diferenciais de custo a favor dos estabelecimentos maiores, de modo que a margem de lucro aumenta com o porte da empresa.

⁶ Na verdade, a hierarquia de rentabilidade se verifica não apenas entre as diferentes classes de tamanho dentro de uma mesma indústria, como também entre diferentes indústrias. Isto porque grandes empresas tendem a se dirigir, naturalmente, a grandes mercados, nos quais vantagens de tamanho podem ser usufruídas.

⁷ As economias de escala reais podem se dar ao nível do produto, da planta ou processo produtivo (o nível mais estudado) e da empresa.

na medida em que são um estímulo ao maior crescimento das empresas com maiores lucros, o que explicaria à inexorável tendência à *concentração* dos mercados.

Desta forma, o autor não apenas incorporou em sua análise a existência de diferenciais de rentabilidade associados às diferenças de tamanho, mas também se dispôs a investigar as implicações da maior rentabilidade sobre a capacidade de expansão das empresas e, portanto, sobre a possibilidade de mudança da estrutura de mercado.

A extensão desses efeitos dinâmicos depende, crucialmente, da *intensidade da concorrência* nas indústrias em questão. Esta, por sua vez, obviamente depende das idiosincrasias e estratégias individuais das empresas envolvidas, mas depende também decisivamente de elementos estruturais dos mercados, tais como o grau de concentração precedente, a amplitude dos diferenciais de custo existentes e, em particular, as características dos produtores marginais (produtores de custo mais elevado),⁸ assim como depende ainda do próprio dinamismo desses mercados.

Steindl (1952, p. 58) tinha claro, ademais, que “as oportunidades para assegurar vantagens de custo diferencial não são fixas: estão sempre mudando, com o processo de inovação técnica. Desse modo, há um complicado processo no qual a ‘margem’ [de lucro] real é, em certo

8 Steindl (1952) faz referência a dois conceitos de produtor marginal:

(1) O primeiro, referido pelo autor às páginas 20, 58 a 59 e 61, é um conceito mais restrito (inspirado em Ricardo e Marshall), que satisfaz simultaneamente a duas condições: i) produtor de maior custo; e ii) sem excedente, isto é, com preço igual a custo (“lucro normal”), sendo que essa concepção pode ser aplicada ao(s) produtor(es) marginal(ais) individualmente ou, alternativamente, ao grupo de empresas menores de uma dada indústria, em conjunto (neste caso, bastaria supor que as melhores e piores deste grupo, juntas, teriam, em média, um lucro líquido zero).

(2) O segundo é um conceito mais amplo, que considera como produtores marginais os produtores de custo mais elevado de uma indústria, sem a exigência da segunda condição acima referida. Assim, nesta concepção, o produtor marginal pode ter lucro normal ou não, de modo que incorpora o caso, comum em muitas indústrias, de o produtor de maior custo obter também grandes lucros. Steindl definiu este conceito à página 58 e fez uso dele no Capítulo V, reconhecidamente o mais importante da Primeira Parte do livro (“Preço, custos e margens de lucro”, dedicada à microeconomia), na análise do caso de uma indústria no qual o ingresso é difícil. Optamos por utilizar diretamente este segundo conceito, por ser de aplicação menos restritiva.

sentido, o resultado e não o ponto de partida da análise”.⁹ Não obstante, a presença de diferenciais de custo sistemáticos em favor das unidades maiores mantém-se como característica permanente.

3.2.3 Acumulação interna de lucro, pressão competitiva e dinamismo dos mercados

Uma das contribuições mais poderosas de Steindl está no fato de considerar os lucros não apenas como resultado das condições estruturais do mercado, mas também como fonte de uma pressão competitiva exercida pelas empresas melhor situadas (detentoras que são de maiores lucros no longo prazo) que pode alterar esta mesma estrutura. O autor analisou em que circunstâncias esta pressão para crescer poderia originar concentração do mercado, bem como sob que condições ela poderia não ser exercida, deixando assim de pressionar os produtores menos favorecidos.¹⁰

Para tanto, o autor precisou enfrentar uma questão decisiva: qual a causa reguladora da *pressão competitiva* no interior de uma indústria (que, aliás, é a própria força a determinar as margens de lucro na indústria e, por extensão, os produtores marginais que sobreviverão àquela pressão)? Trata-se de um problema referido ao longo prazo, que deve levar em conta os efeitos do contínuo progresso técnico e das reduções de custos.

A seguir, resume-se a argumentação básica de Steindl a este respeito, em particular as proposições do autor acerca da tendência à concentração industrial como consequência do próprio processo de acumulação de capital das empresas mais favorecidas, considerando inclusive outros escoadouros possíveis para a acumulação interna de lucros (diversificação da produção e variações na intensidade do capital,

⁹ Como ficará mais claro a seguir, “a própria ‘margem’ se desloca, quer pela eliminação das firmas de custo elevado, quer pelo possível ingresso de firmas com custo ainda mais elevado” (Steindl, 1952, p. 61).

¹⁰ Steindl (1952, p. 58) tinha claro que “em qualquer indústria existe, real ou potencialmente, uma pressão concorrencial. Quando essa pressão for real e suficientemente intensa, provocará uma luta pela sobrevivência, na qual provavelmente o produtor de custo mais elevado será eliminado”.

na taxa de endividamento e no grau de utilização da capacidade produtiva).

Steindl reservou o capítulo V de seu livro de 1952 justamente para empreender esta análise, apoiando-se em três hipóteses básicas (1952, p. 61-62):

1ª) as empresas investem preferencialmente em sua própria indústria ou mercado;

2ª) o aumento do capital empresarial (entendido como acumulação interna a partir da retenção de lucros) é um importante incentivo ao investimento de uma empresa;¹¹

3ª) a taxa de crescimento da indústria em questão como um todo é dada (ou seja, a empresa não influi na taxa de crescimento do mercado).

Na introdução à segunda edição (1976) de seu livro de 1952, Steindl explicitou ter se apoiado ainda em duas outras hipóteses fundamentais, além das três acima enumeradas:

4ª) as empresas procuram operar com certo nível planejado de capacidade produtiva ociosa;¹²

5ª) se a utilização da capacidade estiver abaixo do nível desejado, isso funcionará como um fator de desestímulo ao investimento.

Um esboço parcial da argumentação defendida pelo autor pode ser assim resumido (Steindl, 1952, p. 62): reduções de custos (devidas a economias de escala ou, de maneira mais geral, a qualquer inovação técnica redutora de custos) conduzem a empresa melhor situada (inovadora ou “progressiva”¹³) a maiores margens de lucro, que, por sua vez, possibilitam uma maior acumulação interna e, por conseqüência, um

11 Este ponto é fundamental e diferencia Steindl dos outros autores tratados até aqui. Com ele, Steindl recolocava “a conhecida hipótese kaleckiana de que o fluxo da acumulação interna de fundos pressiona e induz à inversão” (Coutinho, 1983, p. xii). Ao atribuir, implicitamente, um papel coadjuvante ao volume de endividamento, Steindl retomou, também, o princípio kaleckiano dos riscos crescentes.

12 Destinada principalmente a permitir resposta imediata a aumentos ocasionais ou a uma expansão permanente mas rápida da demanda. O conceito de capacidade ociosa planejada e sua relevância sob condições de concorrência oligopolísticas serão retomados adiante.

13 Empresas “progressivas” são aquelas pioneiras em novos métodos (Steindl, 1952, p. 65). São, em geral, as empresas de maior porte do mercado.

maior potencial de expansão da empresa,¹⁴ de tal forma que esse potencial cresce à medida que aumenta a sua vantagem diferencial.

Se a argumentação desenvolvida por Steindl parasse aqui, já teria se constituído em relevante contribuição, por ter levado adiante a análise dos efeitos dos diferenciais de custos até a constatação importante de que as empresas apresentam significativas diferenças, além de todas as outras, também em termos de sua capacidade (e conseqüente pressão) para crescer.

De fato, em um extremo, os produtores marginais, “quando obtêm lucros apenas normais, provavelmente nada acumularão, como grupo” (1952, p. 62) e, no outro extremo, as empresas em posição mais vantajosa exibem acumulação interna particularmente ampliada e pressionam para crescer, sendo que sua primeira linha de investimento se encontra na sua própria indústria; em suma, observa-se um amplo leque de gradações que, em ação, empurra a estrutura da indústria à permanente mutação.

Mas Steindl não parou aí e se dispôs a investigar a extensão e a direção desse processo de mutação. Mais especificamente, dispôs-se a averiguar sob que circunstâncias o maior potencial de expansão da empresa inovadora poderá se traduzir em efetiva expansão de vendas no mercado em questão e sob que condições esse crescimento deve ser feito às custas de concorrentes menos favorecidos. Essa ampliação pode ocorrer, por exemplo, sem que aumente a participação relativa das empresas “progressivas” na indústria. De fato, essa é uma dentre as várias situações possíveis.

Fatores determinantes da dinâmica das estruturas de mercado

De acordo com Steindl, dois conjuntos de fatores são decisivos na análise da dinâmica industrial:

1) *O dinamismo do mercado em questão vis-à-vis os níveis (e os diferenciais) de lucratividade das empresas nele estabelecidas:*

Mais especificamente, Steindl levava em consideração a relação entre o potencial de expansão das empresas melhor situadas (que depende

¹⁴ Possibilitado não apenas pelo aumento do capital próprio como também pela maior facilidade de acesso a capitais de terceiros.

da sua taxa de acumulação interna) e a taxa de expansão da indústria em questão como um todo. Em particular, interessava-lhe analisar o caso freqüente em indústrias oligopolísticas de o potencial de expansão dessas empresas exceder o potencial de crescimento do mercado, com evidentes implicações para as condições de concorrência nele operantes.

2) O padrão de concorrência vigente na indústria em questão (com destaque na análise para os níveis de barreiras à entrada, o grau de concentração do mercado e as características dos produtores marginais):

Mais especificamente, para o estudo dos padrões de concorrência que podem tomar lugar no interior de uma indústria, Steindl propôs considerar dois casos típicos.

2a) Caso A: O caso de uma indústria com inúmeros produtores (ou padrão de concorrência competitivo):¹⁵

Neste caso, a característica principal é a existência de um grande número de produtores marginais respondendo por *parcela significativa* da produção total da indústria e atendendo às seguintes condições: pequeno porte, reduzido volume de capital e “lucros normais”.¹⁶

15 Steindl (1952, p. 61-71). Para Possas (1985, p. 167), “a indefinição mesma do autor está sugerindo que, sob o presente enfoque dinâmico, uma fronteira muito rígida entre os mercados concorrencial e oligopolístico seria pouco útil e em boa medida artificial. Na verdade, tanto uma indústria tipicamente competitiva quanto um ‘oligopólio competitivo’ – este, provavelmente com maior precisão – estão satisfatoriamente retratados na análise de Steindl”. A proximidade desses dois tipos de estrutura de mercado também não soava estranho a Bain. Ao contrário, é compatível com sua avaliação (já mencionada no subitem 2.2.6) de que não há grandes diferenças entre o padrão competitivo e o oligopólio pouco concentrado, no que diz respeito aos critérios de eficiência e dinamismo. A diferença maior seria entre estes e o oligopólio concentrado.

16 Sob estas condições, as empresas marginais têm poucas possibilidades de crescer em ritmo superior às empresas melhor situadas. Embora concordando com o argumento de Steindl, em suas linhas gerais, Possas (1985, p. 163, nota 29) sugere pelo menos duas qualificações: “a possibilidade freqüente de expansão de pequenas empresas nos ‘interstícios’ do mercado e a circunstância de que, mesmo com menores margens de lucro, possam ampliar a capacidade na mesma taxa (ou até maior) que as ‘progressivas’, se puderem empregar tecnologia menos intensiva em capital – com menor relação capital/produto – o que também é muito comum”. O primeiro argumento foi levantado por Penrose (1959). Ao examinar o futuro da empresa de pequeno porte ao lado de grandes empresas, a autora introduziu o conceito de *interstícios* na economia, que corresponde às oportunidades abertas às empresas pequenas se “as oportunidades para expansão na economia aumentam a uma taxa mais rápida do que as firmas grandes podem aproveitá-las e se as firmas grandes não podem evitar a entrada de firmas pequenas” (p. 222).

Por conseqüência, são empresas vulneráveis a uma dupla tensão concorrencial: são sujeitas a uma forte pressão da concorrência potencial (pelas reduzidas barreiras à entrada) e são facilmente elimináveis pela concorrência efetiva (já que não possuem capacidade de resistir a estratégias agressivas de ocupação de mercado de empresas mais favorecidas).

2b) Caso B: O caso de uma indústria na qual o ingresso é difícil (ou padrão de concorrência oligopolístico):¹⁷

Neste caso, a característica principal é a existência de um pequeno número de produtores marginais, cada um deles respondendo por parcela significativa da produção total da indústria e atendendo às seguintes condições: porte não reduzido, certo volume de capital e margens de lucro bastante acima do “normal”.

Por conseqüência, são empresas com certas vantagens sobre a concorrência potencial (garantidas por barreiras à entrada não desprezíveis) e não facilmente elimináveis da indústria pela concorrência efetiva (já que possuem capacidade financeira para resistir a pressões competitivas exercidas por empresas melhor situadas). O esforço de vendas necessário para eliminação desse tipo de produtor marginal pode ser, portanto, considerável.¹⁸

Escoadouros para a acumulação interna: situações típicas

Sob cada uma das duas circunstâncias acima descritas, Steindl propôs-se a avaliar os efeitos da introdução de uma inovação técnica redutora de custos. Neste sentido, analisou as implicações do maior potencial de expansão da empresa inovadora ou “progressiva” sobre a estrutura da indústria, confrontando-o com o dinamismo do mercado, e identificou as seguintes situações típicas:

¹⁷ Steindl (1952, p. 72-74). Para Possas (1985, p. 167, nota 36), esse caso abrange os oligopólios concentrado, diferenciado e misto.

¹⁸ Na verdade, não importa se, além do tipo de produtor marginal descrito acima, sobrevivem no mercado também empresas de pequeno porte facilmente elimináveis, desde que em conjunto elas sejam responsáveis somente por uma pequena parcela da produção total (Steindl, 1952, p. 73).

Concorrência sob condições oligopolísticas

i) Se a taxa de expansão da indústria for *igual ou maior* do que a taxa de acumulação interna de lucros (e, por extensão, o potencial de expansão) das empresas melhor situadas:

Neste caso, o dinamismo do mercado não apresenta dificuldade em acomodar as pretensões de expansão de todas suas empresas, desde a mais favorecida até a pior situada. Ou seja, trata-se de um conjunto de possíveis situações que não exigem das empresas estabelecidas qualquer esforço adicional ou estratégia agressiva de concorrência para lograr realizar plenamente o potencial de expansão definido pela sua taxa de acumulação interna de lucros.

O resultado é que a estrutura da indústria tenderá a permanecer razoavelmente estável ou até apresentar redução dos níveis iniciais de concentração do mercado (se as barreiras à entrada existentes não inibirem o movimento de entrada de novas empresas).¹⁹

O problema é quando as empresas “progressivas” apresentam níveis de acumulação interna de capital (respaldados em diferenciais favoráveis de lucratividade) superiores à taxa de crescimento do mercado em que atuam, ou seja, quando o dinamismo da indústria não dá vazão ao potencial das empresas que a compõem, como veremos a seguir.

ii) Se a taxa de expansão da indústria for *menor* do que a taxa de acumulação interna de lucros (e, por extensão, o potencial de expansão) das empresas melhor situadas:

Trata-se, agora, de um conjunto de possíveis situações nas quais o potencial de expansão das empresas estabelecidas (definido pela taxa de acumulação interna de lucros) não pode ser plenamente efetivado, o que coloca em pauta uma importante fonte de atritos entre os concorrentes.

¹⁹ A participação relativa das empresas maiores tenderá a não aumentar, enquanto o peso relativo do conjunto das empresas menores (marginais) poderá ser mantido ou ampliado. Neste último caso, no qual a taxa de expansão da indústria comporta uma maior participação do segmento de produtores marginais como um todo, esta ampliação se dará por meio de aumento no número total de empresas que compõe este segmento. Isto porque estas empresas (marginais) *ou* não possuem capacidade de expansão (como é a situação descrita no caso A, correspondente ao padrão de concorrência “competitivo”), *ou* possuem capacidade de expansão (como é a situação descrita no caso B), mas a uma taxa menor do que a das empresas mais favorecidas (“progressivas”), de modo que a ampliação da participação relativa dos produtores marginais, *em conjunto*, exige a efetivação da entrada, no mercado, de novas empresas desse tipo.

Nestas circunstâncias, Steindl descobriu efeitos dinâmicos distintos sob as duas situações descritas pelos casos A e B, que como vimos procuram captar diferentes padrões de concorrência (associados a diferenças no nível das barreiras à entrada, na caracterização dos produtores marginais e nos graus de concentração dos mercados).

Steindl enfatizava, em particular, que o leque de opções disponíveis às empresas líderes depende crucialmente da capacidade de resistência dos produtores marginais com os quais elas se defrontam em seus mercados. As situações analisadas pelo autor podem ser assim sistematizadas:

Estratégia 1 – Política agressiva para expansão das vendas na própria indústria (e a conseqüente compressão da margem de lucro):

A empresa melhor situada pode canalizar seus recursos exclusivamente para a ampliação de suas vendas no próprio mercado, de modo que o aumento de sua acumulação interna de lucros se traduza em uma pressão por crescer de igual intensidade. Entretanto, para que possa concretizar seu potencial de crescimento a uma taxa maior do que a taxa de crescimento da indústria como um todo, a empresa “progressiva” necessitará empreender um *esforço de vendas especial* capaz de lhe garantir a ampliação de sua participação relativa no mercado.

Em outras palavras, o sucesso no seu intento de ampliar sua participação nas vendas totais (*market share*) requer estratégias de concorrência agressivas visando impor aos seus concorrentes a perda de parcelas relativas do mercado e, no limite, a expulsão do mercado.

A *campanha especial de vendas*, definida por um esforço de vendas mais intenso do que o nível normalmente realizado, pode se processar por várias vias:

- redução de preço;
- aumento de qualidade (melhor produto com igual preço, mas acompanhado, em geral, de maior custo);
- ampliação das despesas de vendas.

O sucesso das estratégias agressivas conduziria ao aumento da *concentração do mercado*. Dependendo da extensão do descompasso entre a taxa de crescimento da indústria e a da empresa mais favorecida, Steindl identificou a possibilidade de ocorrência de concentração *relativa* (definida pelo autor como aquela que não acarreta expulsão de produtores marginais, apenas a redução de sua participação percentual no mercado)²⁰ ou de concentração *absoluta* (que implica eliminação de determinado número de concorrentes de menores recursos).²¹

Entretanto, a empresa “progressiva”, mesmo sendo ela detentora de custos mais favoráveis e de maior capacidade de inovação, pode considerar não aconselhável a adoção de políticas agressivas, dependendo de sua avaliação sobre o “custo da luta” pela disputa de mercado, que por sua vez depende crucialmente das características dos produtores marginais que enfrenta (em particular, das condições de custo e conseqüente potencialidade de expurgo dessa faixa de produtores).²²

Neste sentido, Steindl considerou as circunstâncias típicas dos casos A e B explicitados anteriormente:

1a. Se as empresas marginais forem facilmente elimináveis (caso A), as empresas líderes empreenderão o esforço de vendas especial. De fato, neste caso a subtração de parcelas de mercado do segmento de concorrentes marginais não oferece maiores dificuldades, havendo espaço inclusive para a expulsão de um certo número desses concorrentes, caso a capacidade de expansão das empresas melhor situadas exceda o nível crítico definido anteriormente, tendo em vista sua condição de produtores de custo mais elevado operando com lucros apenas normais, sem qualquer

20 Se a taxa de expansão da indústria for *menor* do que a taxa de acumulação interna de lucros das empresas melhor situadas, porém o montante absoluto da expansão do mercado ainda for maior que o montante absoluto da expansão das empresas “progressivas”, estas terão que garantir apenas uma participação relativa maior no mercado, sem necessidade de promover expulsão de empresas, daí a denominação de *concentração relativa* sugerida por Steindl.

21 Se a acumulação interna de grandes empresas líderes ultrapassar certo *nível crítico*, definido pela taxa máxima de expansão dessas grandes empresas acima da qual, para uma dada taxa de expansão da indústria, já não é mais possível realizar plenamente seu potencial de expansão, sem que a presença de outras empresas no mercado seja reduzida, inclusive em termos absolutos, então pode ocorrer o que Steindl denomina *concentração absoluta*. Em outras palavras, neste caso a taxa de expansão das empresas “progressivas”, multiplicada pela proporção que suas vendas representam nas vendas da indústria como um todo, ultrapassa a taxa de expansão total da indústria.

22 Aliás, como em Sylos-Labini (1956).

capacidade financeira para resistir a pressões concorrenciais.²³ Com essa análise, Steindl conseguiu explicar como ocorre a concentração em mercados com padrão de concorrência tipicamente competitivo.²⁴

1b. *Se as empresas marginais não forem facilmente elimináveis (caso B), as empresas líderes empreenderão o esforço de vendas especial apenas sob certas condições. Também neste caso a introdução de uma inovação técnica redutora de custos leva a aumento de margens de lucro, aumento da acumulação interna e, portanto, da capacidade de expansão da empresa inovadora. A questão a responder é se a empresa “progressiva” irá expandir, na mesma proporção, sua capacidade produtiva visando ampliar suas vendas na própria indústria. Na situação anteriormente analisada de taxa de crescimento do mercado maior do que a da empresa mais favorecida, sim. Porém, se a taxa de crescimento do mercado for menor do que a taxa de crescimento da empresa “progressiva”, o custo de enfrentar concorrentes com capacidade financeira para resistir a pressão concorrencial pode ser muito alto (a menos que a empresa inovadora acumule uma vantagem tão grande que compense a eliminação de produtores marginais).²⁵ Ou seja, neste caso não necessariamente ocorrerá concentração de mercado no mesmo passo em que a acumulação interna da empresa inovadora bem-sucedida se avoluma.*

23 Steindl (1952, p. 63) destacou, adicionalmente, que “a eliminação de firmas, aqui tratada, não é a eliminação temporária que ocorre durante o período de baixa em todos os ciclos econômicos, e que se inverte novamente no período de alta seguinte. Estamos tratando, essencialmente, de um fenômeno a longo prazo, e portanto de uma eliminação que pode ocorrer em períodos de expansão ou de recessão, mas *não* é reversível, porque a relação preço-custo estabelecida não permite o reingresso de firmas semelhantes”.

24 Na medida em que as empresas líderes têm, nas circunstâncias do caso A, controle do processo de ajuste e não são elas que perdem com a mudança, não há impedimentos a que a concorrência exerça uma ação “disruptiva”.

25 Não é que deixa de haver concorrência; apenas se espera que ela passe despercebida e só seja sentida quando já for tarde demais. Ela se torna mais cautelosa, até porque, neste caso (ao contrário do anterior), a empresa tem pouco controle sobre o resultado de suas ações contra produtores marginais. Ao mesmo tempo, a empresa líder não pode se acomodar. Se não quiser perder sua posição privilegiada no seu próprio mercado, vê-se obrigada a continuamente inovar, de modo que novas ampliações de margem (e, portanto, potencial de crescimento) podem ser esperadas. Talvez se possa dizer que: i) há redução da pressão competitiva decorrente da vantagem inicial (e **neste sentido** há certa estabilidade da estrutura e das condições de concorrência); ii) mas, ao mesmo tempo, exatamente para não perder sua posição privilegiada, a empresa é empurrada a buscar novas vantagens (particularmente pela introdução de progresso técnico).

Por isso, Steindl concluiu que, no oligopólio, o aumento do ritmo de acumulação interna não pressiona no sentido de expansão da empresa tanto quanto no caso anterior. A pressão competitiva tenderá a se manifestar somente depois que a vantagem diferencial das empresas “progressivas” tiver atingido certo limite que as capacite a realizar a necessária intensificação do esforço de vendas para impor a concorrentes marginais resistentes a perda de parcelas relativas do mercado e, no limite, a própria saída da indústria.

Isto significa que o processo de concentração “pode funcionar também numa indústria em que os produtores marginais não são ‘pequenos’ (...). Firms médias, ou mesmo grandes, podem ser reduzidas ao nível de ‘lucros normais’ se a pressão competitiva na indústria for suficientemente forte, ou seja, se as firmas progressivas atingirem um diferencial de custos suficientemente grande. Lucros normais não são, portanto, uma característica exclusiva das pequenas firmas, mas as firmas marginais em qualquer indústria podem ser levadas à mesma situação, desde que a pressão competitiva seja suficientemente forte. Está claro, entretanto, que, quando as firmas marginais são grandes, levará algum tempo para que a vantagem de custo diferencial das firmas progressivas atinja o ponto em que se torna possível exercer uma pressão intensa sobre essas firmas marginais” (Steindl, 1952, p. 73).

Em síntese, o fenômeno mais ou menos generalizado das economias de escala, ao apoiarem diferenciais de custo e margem de lucro entre as empresas, engendra um efeito cumulativo que põe em movimento um processo irremediável de concentração industrial. A especificidade do caso B é que, como existem produtores marginais detentores de parcela não desprezível de mercado e com certo poder financeiro, a luta pela eliminação desses produtores tende a ser extremamente prolongada e custosa.

Mas o resultado da pressão concorrencial exercida pelas empresas líderes não é apenas a tendência de concentração dos mercados. Seja sob as circunstâncias do caso A, seja sob as do caso B, expandir às custas da participação (relativa ou absoluta) de concorrentes, mesmo quando a estratégia agressiva é bem-sucedida, não é uma ação sem custos também para o empreendedor da política hostil, tendo em vista seu efeito negativo sobre a margem de lucro.

De fato, Steindl (1952, p. 63-65) identificou e expôs com clareza a natureza e o funcionamento do *mecanismo de ajuste* que se instaura quando da adoção de uma *campanha especial de vendas*, que ao mesmo tempo em que dá início a um processo de concentração de mercado, dá início simultaneamente a um movimento de redução das margens de lucro da empresa “progressiva” até que estas margens se ajustem ao ritmo de crescimento do mercado, sendo responsável portanto também pelo término do movimento de concentração a que deu origem.

A explicitação desse poderoso mecanismo endógeno de ajuste que é posto em ação pelas próprias forças da concorrência intercapitalista é, sem dúvida, uma das contribuições mais relevantes de Steindl. A riqueza da argumentação do autor pode ser confirmada em alguns trechos selecionados e reproduzidos a seguir.

Podemos dizer que a campanha [de vendas intensiva] que é definida como um sacrifício sob a forma de preços reduzidos, ou de maior custo de produção, ou de maior custo de vendas, por unidade de vendas, é uma função da taxa esperada de aumento das vendas das grandes firmas com relação à taxa de crescimento das vendas da indústria como um todo, porque um aumento maior na participação relativa das grandes firmas no mercado exige uma campanha de vendas mais intensa. A taxa de expansão das grandes firmas depende, contudo, da taxa de acumulação interna dessas firmas, que, por sua vez, depende de sua margem de lucro. Assim, dado o índice de expansão da indústria, se a margem de lucro de algumas das grandes firmas ultrapassar determinado nível, devido a recentes inovações técnicas que lhes permitam reduzir seus custos, haverá por meio de uma acumulação interna maior, uma campanha de vendas mais intensa por parte dessas firmas. Concluimos, portanto, que a campanha de vendas tenderá a compensar *parcialmente* um aumento nas margens de lucro, provocado pela redução dos custos de algumas grandes firmas mediante inovações técnicas e outros métodos de aumento de produtividade por elas adotados (Steindl, 1952, p. 63).

De fato, todas as estratégias agressivas descritas anteriormente são conducentes a uma progressiva queda de lucro e à redução da acumulação interna em $t+1$ e assim sucessivamente, enquanto perdurar o esforço de vendas especial, até que se estabeleça o necessário ajuste entre a taxa de expansão das empresas melhor situadas e a taxa de crescimento da indústria em questão.

Concorrência sob condições oligopolísticas

Se a expansão dessas firmas depende de sua taxa de acumulação interna, e esta, por sua vez, depende de suas margens de lucro, devemos então concluir que nossa condição impõe um limite às margens de lucro na indústria. O ajuste preço-custo, que provocou o processo de concentração (...) deve ter provocado, também, uma redução na média das margens de lucro na indústria, que fora antes temporariamente aumentada pelas reduções de custo das firmas com situação favorável. É provável que essas firmas não tenham destruído, unicamente por suas campanhas de vendas, as vantagens diferenciais decorrentes das inovações técnicas; porém terão reduzido a média das margens de lucro na indústria, às expensas de outras firmas, a um nível que torna a taxa de acumulação interna de todas as firmas mais uma vez condizente com a taxa de crescimento da indústria (Steindl, 1952, p. 64).

Ou seja, quando a taxa de expansão das empresas com maior potencial de crescimento estiver novamente compreendida dentro de certos limites definidos pelo grau de dinamismo do mercado, cessará a motivação que conduziu à adoção de práticas agressivas de concorrência (pelo menos até que a obtenção de novas reduções de custo recoloca o descompasso entre a taxa de crescimento das empresas progressivas *vis-à-vis* a do mercado).

Uma conclusão importante, portanto, é que existem limites às margens de lucro na indústria (além daqueles definidos pelo nível das barreiras à entrada). Steindl mostrou como as margens também devem se ajustar de modo que a taxa de acumulação interna das empresas mais favorecidas seja condizente com a taxa de crescimento da indústria em questão.

Steindl procurou ilustrar esse ponto, lançando mão de recursos gráficos simples que mostram o movimento de contração da margem de lucro e permitem ressaltar “a interação de dois fatores fundamentais: as reduções de custo por firmas progressivas, que tendem a aumentar a margem de lucro; e a força explosiva de uma acumulação interna excessiva, que conduz à eliminação de firmas de custo elevado e tende a reduzir novamente a margem de lucro” (1952, p. 65).²⁶

²⁶ “A estrutura da indústria ajustar-se-á à nova estrutura de margens de lucro (e não o contrário). A estrutura da indústria é, por conseguinte, uma ‘variável de ajuste’ entre a ‘pressão competitiva’ exercida pelo potencial de crescimento das empresas melhor situadas, que se reflete nas margens de lucro, e a taxa de expansão do mercado, quando esta é dada exogenamente” (Possas, 1985, p. 164).

A análise precedente tem vários méritos:

Primeiro, apresenta uma descrição da luta concorrencial plausível à luz da realidade, caracterizada por produtividade crescente, reduções de custo graças a inovações técnicas, posição de destaque para algumas empresas inovadoras e com preços adaptados, em grande parte, aos custos.

Segundo, embora a explicação para o processo de concentração dos mercados não seja de todo original, exhibe o mérito de tornar mais clara a importante relação entre taxa de expansão da indústria, taxa de acumulação interna e margem de lucro.²⁷

Terceiro, permite demonstrar que, a cada introdução de inovação redutora de custo, a tendência à concentração inerente à conjunção de lucratividade diferenciada e dinamismo de mercado insuficiente (geradora de situações em que o potencial de crescimento das empresas mais favorecidas ultrapassa os limites impostos pelo dinamismo do mercado de origem) perde a força até se esvaír, sendo porém sempre recolocada a cada nova inovação.

Quarto, permite demonstrar ainda que, à medida que o grau de concentração avança e junto com ele os produtores marginais se fortalecem, a tendência à concentração decorre de um jogo concorrencial progressivamente mais perigoso, que exige crescente cautela.

Estratégia 2 – Destinar a acumulação ampliada de lucros para outros escoadouros alternativos (evitando uma política agressiva para expansão das vendas na própria indústria):

A análise precedente procurou esmiuçar a situação em que, defrontando-se com uma acumulação interna ampliada e excessiva

27 Nas palavras do próprio Steindl (1952, p. 71): “Em primeiro lugar, nossa análise ressaltou as ligações entre a concorrência e a acumulação de capital, que eram conhecidas dos economistas clássicos e de Karl Marx, mas que foram abandonadas nos últimos anos. Em segundo lugar, ela nos propicia uma teoria da concentração. (...) A presente análise demonstra que a limitação à participação dos lucros é, em si mesma, uma consequência do caráter agressivo e dinâmico da acumulação interna, que, ao mesmo tempo, dá origem à ‘concentração absoluta’ (...) [Ambas] constituem, na verdade, apenas dois aspectos da mesma coisa, ambas provocadas pela pressão competitiva da acumulação interna de recursos”.

perante o potencial de expansão do mercado, a empresa “progressiva” opta por destinar seus recursos *exclusivamente* para o próprio mercado, ciente de que, para tanto, faz-se necessário um esforço adicional de vendas, ou seja, uma estratégia agressiva de concorrência para lograr realizar plenamente a capacidade de crescimento da empresa. Este não é, entretanto, o único destino possível para seus recursos excedentes. A empresa inovadora pode canalizar seus recursos para outros escoadouros alternativos, evitando (ou atenuando), assim, os atritos e custos inerentes à luta concorrencial.

De fato, a taxa de expansão da acumulação interna somente poderá vir a se traduzir em *igual* taxa de expansão da produção e venda da empresa “progressiva” no mercado *se*, nesse movimento:

- não se modificar a intensidade de capital da empresa (k = relação entre os ativos reais e o produto anual com utilização plena de capacidade ou produto potencial);
- não for modificada a taxa de endividamento da empresa (g = relação entre ativos reais e recursos próprios);
- não for alterado o grau de utilização da capacidade da empresa (u = relação entre vendas e produção a plena capacidade);
- não for canalizada parte dos recursos para outros mercados (diversificação produtiva).

Por contraposição, pode-se então analisar as situações em que ocorram mudanças compensatórias (diversificação para novos mercados ou alteração nos fatores k , g ou u), de modo que estes elementos se constituiriam em possíveis escoadouros para a acumulação interna excessiva de lucros por parte da empresa melhor posicionada.

No caso da intensidade de capital (k), Steindl (1952, p. 66-70) observou que uma elevação, por mudança técnica, da relação capital/capacidade produtiva pode, de fato, funcionar como um escoadouro para uma acumulação interna excessiva, mas sua ocorrência está mais relacionada com a introdução de inovações tecnológicas em geral. Depende essencialmente, portanto, de fatores técnicos, não sendo facilmente passível de estratégia deliberada da empresa.

Sob as condições descritas pelos casos A e B, Steindl analisou as possibilidades de ocorrência de mudanças nos demais fatores que permitiriam evitar a pressão competitiva geradora de concentração de mercado às custas de empresas marginais.

Nas circunstâncias do *caso A*, a alternativa mais lucrativa para a empresa “progressiva” é a eliminação de produtores marginais. De fato, com concorrentes sem capacidade de resistência, é pouco provável que *g*, *u* e diversificação se constituam em escoadouro para a acumulação interna aumentada (Steindl, 1952, p. 66-70):

Taxa de endividamento (g) – dificilmente cairá, pois se a empresa melhor situada no mercado espera obter lucros de seu investimento, é pouco provável que utilize o aumento de sua acumulação interna para pagar dívidas (sendo mais plausível, inclusive, o comportamento oposto);

Grau de utilização da capacidade (u) – dificilmente se constituirá em escoadouro para a acumulação interna ampliada, pois é bem pouco provável que a empresa inovadora bem-sucedida se limite a investir em capacidade excedente, se tem condições de ampliar seu mercado;

Diversificação produtiva – pela mesma razão, dificilmente a empresa adotará uma estratégia de diversificação de atividades visando unicamente dar vazão a recursos internos disponíveis.

Portanto, pode-se concluir que, “à parte uma tendência estrutural à intensificação de capital na indústria – essencialmente exógena, para os efeitos considerados –, não há mecanismos automáticos que impeçam a ‘pressão competitiva’ oriunda de uma diferenciação crescente de margens de lucro de deflagrar uma tendência à concentração num mercado deste tipo [*caso A*], onde a parcela ocupada pelas firmas ‘marginais’ seja considerável” (Possas, 1985, p. 165-166).

Nas circunstâncias do *caso B*, entretanto, a alternativa mais lucrativa para a empresa “progressiva” não necessariamente é a eliminação de produtores marginais, tendo em vista os altos riscos e custos envolvidos na luta concorrencial com rivais poderosos. Neste caso, é possível que os recursos acumulados pela empresa sejam dirigidos (pelo menos em parte) para outros escoadouros (Steindl, 1952, p. 73-74):

pagamento de dívidas (redução do g); redução do grau de utilização da capacidade (u) e diversificação (novos mercados).

Neste último caso, em que os recursos acumulados são usados para criar novas empresas em outras indústrias, forma-se um escoadouro que permite manter a aplicação dos recursos em investimento (com aquisição de bens de capital e a conseqüente ampliação da capacidade produtiva). Mas, em cada indústria de destino, a empresa “progressiva” irá defrontar-se com a concorrência das empresas já estabelecidas. A avaliação sobre a oportunidade de investir em outros mercados que não o de origem exigirá, portanto, uma criteriosa análise das condições da concorrência a ser enfrentadas. Steindl chegou às seguintes conclusões a este respeito:

– *Diversificação em direção a indústrias oligopolísticas*: se a empresa se expandir para mercados em que há fortes barreiras à entrada, os problemas para efetivar seu potencial de crescimento seriam da mesma natureza que os enfrentados em seu próprio mercado, com o agravante de que a nova indústria lhe é desconhecida.²⁸

– *Diversificação em direção a mercados com padrão de concorrência tipicamente competitivo*: embora o ingresso de recursos externos nesse tipo de indústria (com muitos produtores marginais auferindo lucros apenas normais) seja muito mais fácil do que nas oligopolísticas, justamente por isso os lucros tendem a ser mais baixos,²⁹

28 Steindl (1952, p. 73): “A dificuldade é no mínimo tão grande quanto a de expansão de uma das firmas existentes à custa das demais. A grandeza das margens de lucro reinantes é a medida da altura da barreira a ser transposta pelo esforço de vendas competitivo da nova firma, caso pretenda eliminar firmas existentes. Se, por outro lado, a nova firma apenas dividir o mercado com as demais, haverá uma redução na utilização de capacidade e as taxas de lucro diminuirão por esse motivo, mas as margens de lucro líquido a determinados níveis de utilização de capacidade permanecerão inalteradas. Não haverá compressão das margens de lucro nesse sentido. O nível das taxas de lucro existentes em uma indústria oligopolista está, portanto, longe de constituir uma medida de lucratividade esperada do investimento em uma nova firma. A menos que esta possa assegurar vantagens diferenciais consideráveis, graças às inovações, a taxa de lucro prevista será bem menor e o incentivo ao investimento será pequeno. Em geral, as perspectivas de concorrência por meio de capital externo em uma indústria como essa e, por conseguinte, de compressão das margens de lucro são muito limitadas, embora ainda existam”.

29 Este ponto já tinha sido destacado por Robinson (1953). Ver também Guimarães (1982, p. 63).

como expressão das reduzidas barreiras à entrada. Haveria ainda uma agravante: ao penetrar nesses mercados, os recursos excedentes acumulados nas indústrias oligopolísticas tenderão a comprimir ainda mais as já restringidas margens de lucro neles existentes.

De qualquer modo, Steindl (1952, p. 74) apontava que “é mais difícil uma firma partir do nada e construir um mercado do que uma já existente expandir-se. (...) A necessidade de esperar pela formação de um mercado pode ser evitada se, em primeira instância, uma firma existente e seus equipamentos forem encampados, o que exigirá o pagamento da clientela, mas pelo menos economizará tempo. Este, na prática, parece constituir o meio mais freqüente pelo qual recursos empresariais ingressam em uma nova indústria. De qualquer forma, a nova firma enfrenta um elevado custo de vendas adicional (...). A ele [este fator] devemos acrescentar o risco enfrentado pelos empresários que ingressam em uma indústria com a qual não estão familiarizados”, obstáculo que não é totalmente removido mesmo que a diversificação se dê via aquisição de empresas que já atuem no novo mercado.

Desta forma, para Steindl, as dificuldades enfrentadas pela diversificação seriam grandes, o que inibiria o fluxo de “recursos empresariais” entre indústrias, levando as empresas a investir preferencialmente em seu próprio mercado.³⁰

Assim sendo, em mercados oligopolísticos, a grande acumulação interna, provavelmente superior ao ritmo de crescimento do mercado, tende a levar a uma redução na taxa de endividamento e (até porque esta tem limite) também a uma queda do nível de utilização da capacidade, com inevitável influência negativa sobre as decisões de investimento futuro.³¹ A capacidade utilizada funcionaria, assim, como uma variável de ajuste entre o potencial de expansão da empresa e a taxa de crescimento do mercado.

30 Como conclusão de sua análise das possibilidades de diversificação, Steindl terminou por reafirmar sua crença na pertinência da hipótese apresentada inicialmente por ele, de que os empresários preferem, em primeiro lugar, investir em sua própria indústria.

31 Steindl vislumbrava, assim, tendência recessiva ou estagnacionista no mecanismo de ajuste promovido pela concorrência em mercados concentrados. Daí o título de sua obra de 1952: “*Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano*”. Como toda tendência, ela está “sujeita a numerosos efeitos compensatórios” (Possas, 1985, p. 169).

O mecanismo de ajuste endógeno exercido pela pressão concorrencial, que opera sem dificuldades no *caso A*, se vê prejudicado no *caso B* devido à intensidade do esforço de vendas necessário para crescer às custas de produtores marginais resistentes. “A acumulação interna, portanto, tende a ultrapassar o volume necessário para a expansão dos bens de capital nessas indústrias. O fluxo dos recursos ‘excedentes’ em outras indústrias é dificultado pelos esforços adicionais necessários para ingressar em novas linhas, o que reduz o incentivo ao investimento dos que possuem esses recursos. A limitação automática da taxa de acumulação interna e, portanto, das margens de lucro a determinados níveis de utilização de capacidade, pela taxa de investimento, sofre grave alteração” (Steindl, 1952, p. 74), pois “a concorrência implacável se torna por demais dispendiosa” (Idem, p. 8).

Insuficiências da análise dos escoadouros para a acumulação interna

Steindl empreendeu, em seu capítulo V, uma análise detalhada das alternativas que as empresas “progressivas” dispõem, em geral, para escoar uma acumulação interna de lucros ampliada e excessiva perante o potencial de expansão do mercado, resultante da introdução bem-sucedida de inovações redutoras de custos. Nestas circunstâncias, apontou como vimos os seguintes escoadouros para os recursos excedentes (além da ação compensatória que pode ser exercida por um eventual aumento da intensidade de capital na indústria):³²

– realizar novos investimentos visando ampliar suas vendas no próprio mercado (sabendo que terão de recorrer a estratégias agressivas de concorrência para concretizar a pretendida expansão);

– realizar novos investimentos visando ampliar a capacidade produtiva excedente, ou seja, com redução do grau de utilização da capacidade;

³² Cabe observar que estão excluídos da análise de Steindl o investimento de modernização (voltado para a modificação do processo produtivo com vistas a reduzir custos ou melhorar qualidade dos produtos) e o de reposição (destinado a substituir bens de capital no fim de sua vida útil), de modo que o tipo de investimento focalizado pelo autor é o de expansão.

– utilizar os recursos para pagamento de dívidas, com a conseqüente redução da taxa de endividamento da empresa;³³

– investir em novos mercados, promovendo a diversificação produtiva da empresa.

A escolha da melhor estratégia pelas empresas inovadoras depende do padrão de concorrência vigente na indústria de origem (*casos A e B*, analisados pelo autor) e, no caso da análise das possibilidades de diversificação produtiva, também das características e das condições de concorrência do mercado de destino (em particular, a intensidade e a natureza da reação das empresas já estabelecidas na nova indústria).

Os resultados da análise empreendida por Steindl estão fortemente condicionados pelas hipóteses iniciais assumidas pelo autor, mais especificamente por dois supostos: (a) as empresas investem preferencialmente em sua própria indústria; (b) a taxa de crescimento da indústria em questão é considerada inteiramente dada (exogenamente), não sendo objeto das estratégias das empresas.

Como não poderia deixar de ser, as principais críticas dirigidas à Steindl também estão relacionadas a estas mesmas hipóteses e aos resultados a partir daí alcançados na sua análise dos escoadouros para os recursos excedentes das empresas “progressivas”. Podemos sistematizá-las como segue:³⁴

1) Steindl ficou muito preso à sua primeira hipótese, subestimando as possibilidades de expansão e valorização do capital da empresa *fora* de sua própria indústria.

1.1) Não considerou as possibilidades de aplicação financeira (de importância reconhecidamente crescente para a grande empresa moderna);³⁵

33 Para os mesmos efeitos, poderíamos acrescentar a possibilidade de aumento dos dividendos pagos aos acionistas, mas não sem chamar a atenção que os determinantes da política de dividendos de uma empresa são bem mais complexos, conforme bem apontou Wood (1975, cap. 2).

34 A sistematização aqui apresentada incorpora as insuficiências apontadas por Guimarães (1982), Coutinho (1983) e Possas (1985, p. 168-169).

35 Além de um nível mínimo geralmente necessário para garantir as necessidades de liquidez da empresa (Wood, 1975, cap. 2), a destinação de recursos para aplicações financeiras freqüentemente atende ao interesse das grandes empresas de não apenas reduzir o risco do investimento produtivo (no mercado de origem e em novos mercados), mas também buscar preservar e, se possível, ampliar a rentabilidade de seu capital.

1.2) Subestimou a possibilidade de diversificação produtiva, quando na verdade esta pode ser considerada um escoadouro praticamente ilimitado para os recursos excedentes de grandes empresas. Embora tenha levado em conta a diversificação, o autor concluiu que existiriam impedimentos à circulação de excedentes de capital, particularmente entre setores oligopolísticos, argumentando que a entrada em outras atividades tomaria tempo e implicaria custos adicionais de venda em geral proibitivos ou desvantajosos. De fato, Steindl não deu a devida importância à diversificação porque:

– de um lado, exagerou nas dificuldades enfrentadas para competir em outros mercados já existentes;³⁶

– de outro, não considerou a possibilidade de diversificação associada a uma importante arma da concorrência, a inovação tecnológica, que pode ser de processo³⁷ ou de produto.³⁸

2) Fiel à hipótese de que as empresas tomam como dada a taxa de crescimento da indústria em questão (como um todo), Steindl desprezou as possibilidades de expansão e valorização do capital na *própria* indústria.

2.1) Não considerou a possibilidade de a empresa influenciar a própria taxa de expansão da demanda setorial, extremamente eficaz em

36 Algumas estratégias podem facilitar a diversificação de atividades, como, por exemplo, a entrada em outros mercados via aquisição de empresa já estabelecida e a verticalização da produção para insumos que a própria empresa utiliza na sua produção de origem. De fato, o investimento voltado para a integração vertical é freqüentemente o caminho natural de diversificação das atividades da empresa, já que evita muitos dos riscos e incertezas usualmente associados ao início de um novo tipo de atividade (Penrose, 1959), além de provavelmente fortalecer a posição da empresa na indústria. Deve-se levar em conta, também, que a diversificação é enormemente facilitada em períodos de rápido crescimento da demanda. As evidências empíricas confirmam que, “na maioria dos casos, as firmas diversificam na direção de indústrias com taxas de crescimento mais elevadas do que a de suas atividades primárias” (Guimarães, 1982, p. 177).

37 Neste caso, usando a nova tecnologia, a empresa entrante “pode produzir a custos mais baixos que as firmas estabelecidas e, dessa forma, assegurar para si uma posição privilegiada na indústria” (Guimarães, 1982, p. 63).

38 Neste caso, a empresa entraria em outro mercado oferecendo um novo produto (ao invés de concorrer diretamente em segmentos de produtos já existentes), em posição de defender uma estratégia mais agressiva de ocupação de mercado, já que ela própria estaria, com sua inovação, criando um novo mercado.

muitas configurações industriais modernas.³⁹ É claro que existem limites, mas é possível influenciar um pouco a taxa de expansão do mercado setorial, por meio de:

- a própria política de vendas da empresa, intensificando a propaganda e outros métodos de promoção dos produtos que já oferece no mercado;

- diferenciação de produto apoiada na introdução sistemática de inovações de produto, de modo a promover a constante renovação do mercado já suprido pela empresa.

2.2) Não considerou a possibilidade de a empresa crescer apoiada na própria indústria em que atua via expansão da sua fronteira geográfica, promovendo uma estratégia de internacionalização que a permita expandir-se para fora do seu mercado nacional. De fato, o mercado externo pode constituir um importante escoadouro para o potencial de crescimento da empresa oligopolista. O movimento de internacionalização pode se dar por (Guimarães, 1982, cap. 6):

- exportações de mercadorias, com ampliação da capacidade produtiva destinada a suprir novos mercados nacionais com seus produtos tradicionais;

- exportações de capitais na forma de investimentos diretos no exterior (IDE), com a instalação de filiais particularmente em países onde a estrutura oligopolística dos mercados ainda não esteja consolidada; trata-se, portanto, de estabelecer operação produtiva no exterior em suas principais linhas de atividades;

- venda de tecnologia (em troca do recebimento de *royalties*); de fato, a transferência de tecnologia e/ou o licenciamento de um produtor local constitui-se uma forma alternativa para a empresa manter participação em mercados externos, neste caso sem a necessidade de realizar investimento direto no exterior.

Em grande medida, na origem de boa parte das insuficiências acima apontadas está o fato de Steindl:

³⁹ Steindl poderia, com pouco esforço, ter extraído conclusões poderosas sobre os efeitos das campanhas especiais de venda das grandes empresas líderes sobre a própria taxa de expansão da demanda setorial (ao invés de tomá-la como dada exogenamente), mas se ateu a considerar seus efeitos apenas sobre os *market-share* das empresas.

1) não ter tratado a empresa com a devida atenção,⁴⁰ o que o levou a subestimar os processos de diversificação e internacionalização que caracterizam o crescimento da grande empresa moderna; e

2) não ter incorporado o papel fundamental do progresso técnico como criador de novas fronteiras de inversão; de fato, o autor privilegiou as inovações de processo (reduzoras de custo), deixando de incorporar em sua análise as inovações de produto, que não apenas servem de base para uma estratégia de concorrência apoiada na constante diferenciação de produto (particularmente importante por permitir o renascimento de mercados já maduros) como também criam maiores oportunidades de a empresa ser bem-sucedida em sua política de diversificação para novos mercados.⁴¹

Por justiça, cabe apontar que o próprio Steindl terminou por reconhecer explicitamente quase todas essas insuficiências em 1976, na introdução à segunda edição do seu livro de 1952. De fato, o autor admitiu tanto a possibilidade de promover a extensão dos limites do mercado como a de diversificação e internacionalização produtivas, assim como referiu-se explicitamente à importância da inovação de produtos para a expansão dos mercados.^{42 43}

40 Utilizando os termos de Possas (1985, p. 168).

41 As inovações de produto podem, portanto, “implicar tanto a expansão da demanda pela indústria como um todo, quanto o mero aumento da parcela de mercado da firma inovadora” (Guimarães, 1982, p. 17).

42 De fato, na introdução à segunda edição do livro *Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano*, Steindl afirmou que: “As firmas oligopolistas, em épocas recentes, têm recorrido cada vez mais a outras formas de concorrência: 1) gastos com vendas, método que permite, ao menos, que aumentem sua participação no mercado; 2) inovação de produtos: artigos realmente novos permitem que as firmas superem as condições do mercado e encontrem campo aberto para a expansão que procuram; 3) investimentos diretos no estrangeiro, que pode, também, oferecer uma saída para uma situação oligopolista estreita” (p. 7-8). “Existem, ainda, outros elementos novos na situação de pós-guerra. As grandes empresas em geral estenderam suas atividades a diversas linhas de ação. As dificuldades à circulação de recursos entre indústrias não existem hoje em dia, o que também favorece o investimento” (p. 6).

43 Steindl não fez menção explícita à possibilidade de aplicação financeira como escoadouro para a acumulação interna (o que é compreensível, na medida em que centrou sua análise no setor industrial), embora pareça reconhecer que “a hipótese de existência de obstáculos à intermediação financeira é descabida e desnecessária” (Coutinho, 1983, p. xvi).

Em suma, embora seja razoável a hipótese steindliana de prioridade ao investimento no próprio mercado, a empresa no seu afã de crescer e lucrar não se detém a ele. A força da pressão por dar vazão à acumulação interna de lucros é a que explica, em última instância, os processos evidentes de crescimento, diversificação e internacionalização das empresas bem-sucedidas e, por conseguinte, a tendência à concentração econômica e financeira.

3.2.4 Outros temas relevantes: rigidez de preços e capacidade ociosa planejada

Até aqui, reunimos e resumimos a argumentação de Steindl (1945 e 1952) relacionada à presença de economias de escala e dos conseqüentes diferenciais de custo e acumulação interna de lucros nas estruturas de mercado oligopolísticas em favor dos produtores líderes, de modo que as desigualdades de expansão constituem condicionantes-chave da concorrência e criam condições para um recorrente processo de concentração de mercado.

Duas outras características dessas estruturas de mercado são também importantes condicionantes da concorrência e mereceram atenção do autor, no seu livro de 1952:

- a tendência à rigidez dos preços (objeto do capítulo III);
- a existência de capacidade ociosa planejada (capítulo II).

Rigidez de preços

A relutância das empresas oligopolistas em reduzir os preços, mesmo em períodos de retração acentuada da economia, é notória. Apesar disso, a rigidez de preços em oligopólio é um fenômeno que a teoria tradicional dos mercados não dispõe de instrumental adequado para explicar, restringindo-se apenas a afirmar que, no equilíbrio, o preço é rígido (estável), atribuindo ademais importância desproporcional ao conceito de elasticidade da demanda, na determinação desse tal preço de equilíbrio.

Steindl explicitou sua insatisfação e total discordância com a explicação neoclássica para este que é um dos traços marcantes das indústrias oligopolísticas. Na realidade, o que ocorre é que, de um lado, os empresários não reduzem preços porque temem ser seguidos (e, assim, enfrentar o risco de guerra de preços)⁴⁴ e, de outro lado, o que os impedem de cobrar preços mais elevados do que realmente cobram é o “temor de novos ingressos na indústria, e não qualquer consideração referente à elasticidade da demanda” (Steindl, 1952, p. 31-32).⁴⁵ Além do risco de entrada de novos concorrentes, os empresários temem que o aumento de preço possa não ser seguido pelos seus rivais já estabelecidos, imputando-lhes perda de parcelas do mercado.

De fato, como já apontaram outros autores anteriormente analisados, na maior parte dos mercados oligopolísticos, o preço não se altera frente a variações não significativas da demanda no curto prazo. O ajuste é feito por meio de variações na oferta na mesma direção das variações na demanda.⁴⁶

A proposta de Steindl para explicar os preços passa, na verdade, por empregar um outro conceito (no lugar de elasticidade da demanda): os diferenciais de custo devidos principalmente às diferenças de tamanho entre empresas de uma mesma indústria, os quais têm importante ligação com a intensidade da concorrência vigente nos mercados e, por conseguinte, com a própria formação de preços.

Com isso, o autor queria dizer que os lucros dependem das vantagens diferenciais de custo (como apontado por Bain e Sylos-Labini), mas não apenas. Dependem também da pressão competitiva, em geral

44 Imaginam, portanto, que enfrentam uma curva de demanda inelástica ou pouco elástica a reduções de preço.

45 Steindl tinha claro, portanto, o papel determinante das “condições de entrada” de novos concorrentes para a formação de preços, como posteriormente seria desenvolvido por Bain (1956) e Sylos-Labini (1956).

46 Mecanismos para isso não faltam às empresas, em particular a manutenção de alguns tipos de reserva que permitem minimizar a imprevisibilidade associada à inevitável incerteza econômica, tais como a manutenção de um certo volume mínimo de estoque de produtos acabados e de capacidade ociosa planejada; sem falar no uso de técnicas modernas na gestão da produção, que possibilitam resposta ágil a alterações da demanda.

exercida pelas empresas mais favorecidas em detrimento das menos favorecidas, e cujos determinantes foram discutidos anteriormente.

Capacidade ociosa planejada

A existência de capacidade excedente estrutural e persistente, uma das características do capitalismo moderno, também é um fenômeno mal esclarecido pela teoria neoclássica tradicional, que se limita a justificar a existência de capacidade ociosa em situações de equilíbrio.⁴⁷

Steindl (1952, p. 16-18) apontou a existência de importantes evidências empíricas a exigir melhor explicação: a) predomínio geral da capacidade excedente mesmo nos períodos de prosperidade, inclusive para indústrias oligopolísticas em expansão; b) registro de diminuição do grau de utilização da capacidade mesmo em períodos de expansão, denotando que a capacidade tende a aumentar antes da demanda; c) expansão da capacidade como resultado não apenas do ingresso de novos concorrentes, mas também de ampliações empreendidas pelas empresas já existentes; d) em resumo, persistência de expressivo volume de capacidade excedente em indústrias oligopolísticas. Embora parte possa ser considerada não-intencional, com certeza parte foi aceita como fato normal pelos fabricantes nessas indústrias.

Steindl (1952, p. 20 e 23-25) apontou dois conjuntos principais de causas para a ocorrência generalizada de reserva planejada e deliberada de capacidade produtiva excedente:

1) *Fatores de natureza técnica* – por razões associadas à indivisibilidade e à durabilidade da planta e do equipamento, simplesmente não é possível ao produtor expandir sua capacidade produtiva de forma gradual, à medida que seu mercado cresce, de modo que o investimento de uma empresa é necessariamente descontínuo e concentrado no tempo (Steindl, 1952, p. 24).

⁴⁷ No modelo de concorrência imperfeita, por exemplo, a capacidade excedente depende da hipótese de livre entrada (é esta que permite a eliminação de lucros extras). Como explicar, então, a capacidade excedente nas indústrias em que a livre entrada não pode ser considerada realista? Ou seja, como explicar a existência de capacidade ociosa em indústrias tipicamente oligopolísticas com fortes barreiras à entrada? (Steindl, 1952, p. 15).

2) *Fatores de natureza econômica* – há bons motivos, relacionados principalmente à incerteza quanto ao comportamento futuro da demanda, para que o produtor amplie a capacidade produtiva antes (e não depois) do aumento da demanda, escolhendo assim manter deliberadamente capacidade excedente:

a) todo novo produtor, quando constrói uma planta, mesmo sabendo que durante um período inicial (não necessariamente curto) conquistará apenas um mercado restrito, procura dimensionar a sua capacidade de modo a garantir uma produção futura maior, pois espera ser capaz de expandir suas vendas mais tarde (Steindl, 1952, p. 23);

b) todo produtor deseja ser o primeiro a ocupar quaisquer novos espaços de mercado (inesperados ou não) respondendo a possíveis acelerações da taxa de expansão da demanda, evitando vê-los arrebatados por rivais já estabelecidos ou tomadas de assalto por novos competidores (que apresentam o inconveniente adicional de vir a pressionar inclusive o seu mercado quando o período favorável se encerrar) (Steindl, 1952, p. 23);

c) como freqüentemente a demanda da empresa está distribuída entre diversos tipos e qualidades de produto, que exigem instalações separadas, e é difícil prever corretamente eventuais mudanças nessa distribuição, faz-se necessária alguma reserva de capacidade produtiva, para o caso de possíveis desvios do padrão de demanda entre vários tipos (Steindl, 1952, p. 20); de modo mais geral, pode-se dizer que um certo nível desejado de capacidade-reserva é decisivo para habilitar a empresa a enfrentar variações cíclicas da demanda (de curto prazo);

d) em síntese, o empresário mantém deliberadamente capacidade excedente “na esperança de aumentar o seu mercado de alguma forma (pelo aumento da demanda ou à custa dos concorrentes)” (Steindl, 1952, p. 25).

Solidamente apoiado em evidências empíricas e em uma rigorosa análise das causas do fenômeno, Steindl reservou papel de destaque à existência de capacidade excedente, ressaltando em sua análise dois aspectos importantes:

1) Capacidade ociosa planejada como estratégia empresarial para enfrentar a incerteza e a concorrência (efetiva e potencial):

Assim como a manutenção de reservas líquidas e de estoques é um meio de a empresa enfrentar um futuro incerto, a retenção planejada de capacidade ociosa também pode ser vista como uma forma de *defesa contra a incerteza* que acompanha a atividade e o processo de decisões da empresa em uma economia capitalista.⁴⁸

Ademais, a manutenção deliberada de certo volume de capacidade excedente como consequência da política de construir capacidade além (ou na frente) da demanda – particularmente pelas grandes empresas líderes – reflete um *padrão normal de competição* que coloca essas empresas em melhores condições para *enfrentar a concorrência*:

– *efetiva*: porque melhor as habilitam a assegurar e incrementar suas respectivas parcelas de mercado frente aos rivais já estabelecidos; de fato, uma certa capacidade ociosa é mantida com o claro intuito de expandir o *market-share* das empresas, seja em períodos favoráveis de expansão da demanda, seja pela incorporação de parcelas de mercado de seus rivais; e

– *potencial*: porque permite reforçar as barreiras à entrada e as margens de lucro excessivas que caracterizam as indústrias tipicamente oligopolísticas;⁴⁹ de fato, a manutenção de capacidade ociosa constitui uma poderosa arma de dissuasão da entrada de novos competidores (além, obviamente, da adoção de uma política de preços e margens de lucro não atrativa aos potenciais entrantes).

Em suma, “do ponto de vista do capitalista individual, antes de se constituir em ‘desperdício’ a reserva de capacidade representa sua *capacidade de resposta*, que permite aproveitar a bonança antes que os outros o façam e que, ao dissuadir a entrada, propicia a existência de

48 Steindl (1952, p. 14) acusava a teoria tradicional dos preços e dos mercados de ter ignorado totalmente em sua análise os elementos da incerteza econômica, o que é uma grave falha, já que os empresários não têm bases objetivas para realizar seus cálculos e estimativas, em particular quanto ao comportamento futuro da demanda.

49 Na teoria da concorrência imperfeita, ao contrário, a capacidade excedente resulta do movimento de eliminação das margens de lucro excessivas.

lucros supra-normais (acima da taxa geral) em bases persistentes. Ao invés de ‘desperdício’ é, antes, uma arma que assegura maiores lucros e menor incerteza” (Coutinho, 1983, p. ix).

2) Grau de utilização da capacidade como variável de ajuste da produção à demanda e determinante do investimento:

Ao permitir confrontar o excesso de capacidade planejado com o efetivo, o grau de utilização funciona no oligopólio como variável dinâmica central de interação da empresa com o mercado, ocupando assim o papel comumente atribuído ao preço (ou à margem de lucro) como mecanismo “regulador” da produção à demanda.⁵⁰

Ao mesmo tempo, variações no nível da capacidade ociosa não-desejada afetam a taxa de investimento em expansão de capacidade produtiva, de modo que este é uma função direta do grau de utilização da capacidade.⁵¹

De fato, “se o grau de utilização efetivo superar o nível desejado, decisões de investimento serão estimuladas e, vice-versa, se o grau de utilização cair substancialmente (abaixo da média desejada) inibe-se o processo de inversão” (Coutinho, 1983, p. xiii). Assim, no *longo prazo*, em indústrias oligopolísticas o mecanismo que reajusta a oferta quando a demanda varia é estabelecido pelo ritmo de investimento (acelerando-o ou desacelerando-o), e se necessário pelo desinvestimento.⁵²

50 Sobre este ponto, ver Possas (1985, p. 161). Ainda sobre a questão do ajuste da oferta à demanda, ver também Possas (1985, p. 36).

51 “Assim como Kalecki, [Steindl] considera que o investimento não pode ser função *exclusivamente* da taxa de lucro, sendo necessário levar em conta o papel do estoque de capital” (Coutinho, 1983, p. xiii), que, para Steindl, pode ser melhor representado pelo *nível de seu uso produtivo* – pelo efeito inibidor que pode exercer sobre as decisões de investimento. Ademais, o próprio fluxo de lucros brutos é diretamente dependente do grau de utilização (também com efeitos sobre as decisões de investimento).

52 Steindl (1952, p. 26) chamou atenção, entretanto, que esse tipo de ajuste não garante que o excesso de capacidade dele resultante corresponda ao desejado, por dois motivos: 1º) este tipo de ajuste exige longo tempo; 2º) (e principal) mesmo que se pudesse obter um “equilíbrio” para uma única indústria, isso não significa que o mesmo resultado possa ser obtido para a economia como um todo, devido ao efeito encadeado sobre a demanda. Em termos práticos, isto quer dizer que o grau de utilização realmente alcançado a longo prazo não constitui uma indicação segura do nível de utilização planejado. Neste mesmo sentido, Possas (1985, p. 161) lembra que, sob condições de concorrência capitalista, em geral tentativas individuais de eliminar capacidade ociosa excessiva tenderão a agravá-la ainda mais.

Fica claro que, na visão steindliana, o nível desejado de capacidade-reserva não depende de fatores conjunturais, não se constituindo, assim, em uma variável cíclica, mas *tendencial* (e pertinente à estratégia empresarial). Nesse sentido, somente por meio das decisões de inversão (ou de desinversão) poder-se-ia pensar a capacidade ociosa planejada e vice-versa, como o nível de capacidade ociosa *efetivo* influi sobre as decisões de investimento (Coutinho, 1983, p. x).

Em suma, a capacidade excedente é um dos conceitos que ocupa papel estratégico na articulação dinâmica entre os níveis micro e macroeconômico.

3.3 Considerações sobre a contribuição de Steindl⁵³

A primeira parte do livro *Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano*, de Steindl, é um marco no estudo da Microeconomia. Com esta obra pioneira e criativa, o autor rompeu com o impasse imposto pela ortodoxia dominante e seu arcabouço estático, no tratamento da concorrência e da dinâmica dos mercados.

Obteve este mérito não apenas porque avançou (e, freqüentemente, inovou) na investigação dos mecanismos de funcionamento da concorrência entre as empresas, mas principalmente pela sua pioneira contribuição em direção a uma teoria dinâmica da concorrência, interessado que estava no estudo das condições de dinamismo das estruturas industriais.

Compreendendo a necessidade de uma *nova alternativa teórica* que trouxesse de volta ao centro da análise as *conexões entre concorrência e acumulação de capital* que marcaram as proposições dos economistas clássicos e de Marx, “Steindl foi buscar em Kalecki o seu ponto de partida,⁵⁴ dispondo, portanto, desde o início, de um sistema macroeconômico completo e dinâmico” (Coutinho, 1983, p. viii), e fez

⁵³ Em boa medida, apoiado em Guimarães (1982, caps. 1, 2 e 3), Coutinho (1983) e Possas (1985, cap. 4, item 4.1).

⁵⁴ Aliás, em inúmeros trechos, Steindl reconheceu explicitamente seu débito para com a dinâmica econômica de Kalecki.

muito por delinear as fundações microeconômicas de uma teoria das decisões empresariais de investimento produtivo e suas relações com o plano macroeconômico, permitindo avançar na análise dos determinantes do investimento agregado.

Steindl esmiuçou ou desvendou com maestria nuances até então ignoradas ou desprezadas do processo de concorrência entre as empresas, do próprio modo como se processa a luta concorrencial, revelando detalhes da lógica de decisão empresarial e dos limites enfrentados pela empresa no seu processo de crescimento em face dos condicionantes impostos pelo ritmo de crescimento da demanda e pela estrutura oligopolística do mercado, aspectos definidores importantes do ambiente de competição que enfrentam.

Partindo da inexorável heterogeneidade entre empresas, em termos de tamanho, custo, margens de lucro, potencial de expansão, capacidade de inovação, entre outras diferenças, Steindl perseguiu com afincos suas implicações sobre as estratégias empresariais (decisões de investimento e de preço/margem de lucro), levando em conta as condições de entrada e as características das empresas concorrentes (em particular dos produtores de maior custo).⁵⁵ Mostrou que os diferenciais de custo entre empresas têm importante ligação com a intensidade da concorrência (e, por conseguinte, com a formação dos preços) e com o processo de transformação (endógeno) das estruturas de mercado, inexoravelmente em permanente mutação. Contribuiu, assim, para demonstrar que assimetrias entre empresas constituem fator essencial na explicação da configuração e transformação das estruturas de mercado (Tigre, 1998, p. 85).

Com base no conjunto de hipóteses teóricas sobre as estruturas de custo, formação de preços e formas de concorrência em condições de oligopólio formuladas na Parte Primeira de seu livro, Steindl “construiu, de modo pioneiro, a *primeira integração sistêmica completa, consistente,*

⁵⁵ “É dever de justiça chamar a atenção para o fato de que todos os elementos fundamentais da teoria de oligopólio, posteriormente desenvolvida independentemente por Joe Bain e Sylos-Labini (em 1956), já estavam contidos, de modo bastante articulado, na obra de Steindl [1945 e 1952]” (Coutinho, 1983, p. ix).

explícita (...) entre os planos micro e macroeconômico [este último tratado na Parte Segunda do livro]. Neste campo [determinação do investimento agregado], precisamente, Steindl contribuiu significativamente para iluminar e enriquecer a visão de Kalecki, incorporando o grau de utilização da capacidade produtiva como variável explícita e com peso específico no complexo problema da determinação do investimento” (Coutinho, 1983, p. viii).

A força da visão steindliana pode ser captada nos pontos destacados (sem intenção de oferecer uma listagem completa) com propriedade por Possas (1985, p. 170), apresentados resumidamente a seguir:

– Steindl não se deteve nos preços, mas nas margens de lucro, e não como resultado final de uma busca do equilíbrio, mas como elemento *ativo* da estruturação do mercado;

– tratou o excesso de capacidade como fruto da própria estrutura e da estratégia das empresas oligopolistas, e cuja variação imprevista tem sérias conseqüências macrodinâmicas;

– entendeu o conceito de concorrência como processo fundamental que, assentado na própria natureza da economia capitalista, é capaz de gerar o *movimento* incessante em que se realiza a acumulação de capital que *conforma* e *transforma* a estrutura dos mercados.

Em síntese, as contribuições centrais de Steindl são no sentido de fundar:

1) *As bases microeconômicas de uma teoria da acumulação e concorrência* em nível dos setores industriais; e

2) *As bases dinâmicas da articulação entre os planos micro e macroeconômico.*

Um último ponto sobre a contribuição de Steindl merece atenção, entre outras coisas porque acena para questões a ser exploradas no Capítulo 4. Steindl considerou o papel do progresso técnico, buscando tratá-lo como importante determinante endógeno dos processos de mudança (definidor, em última instância, das vantagens diferenciais entre as empresas). Porém, como aponta Coutinho (1983), caracterizou “a

inovação como processo de tipo contínuo e incremental, resultante do aperfeiçoamento do poder produtivo do capital-fixo, a cada nova ‘geração’ de máquinas e equipamentos” (p. xiii).

Certamente que se o progresso técnico pode ser do tipo inovacional-revolucionário, à la Schumpeter, capaz de articular poderosas ondas de inversão, com subseqüentes movimentos de difusão, ao invés de efeitos cumulativos estagnantes, poder-se-ia imaginar a mesma estrutura da causação funcionando no sentido aceleracionista ou pelo menos estabilizante da taxa agregada de acumulação capitalista (p. XVI).

Como mencionamos anteriormente,⁵⁶ Steindl penitenciou-se das rígidas hipóteses estagnacionistas na introdução à segunda edição de seu livro. Com relação especificamente ao progresso técnico, admitiu seu papel fundamental como criador de novas fronteiras de inversão, constituindo-se em “poderoso estímulo ao investimento” (Steindl, 1952, p. 6).

Não se pode deixar de lembrar neste ponto – para firmar um contraste – que o progresso técnico schumpeteriano tem não apenas o poder de abrir novas fronteiras de rápida acumulação de capital, mas, ao fazê-lo na forma de destruição-criadora, implica a obsolescência do ‘velho’, com simultâneo rejuvenescimento de estruturas empresariais oligopolistas até então cristalizadas. O progresso técnico inovador é sempre difundido através de ondas de competição acirrada entre rivais novos e velhos, com revolução das bases técnicas de formações oligopolistas até então estabilizadas e, mais além, através da criação de setores e estruturas empresariais inteiramente novas.

Steindl e Schumpeter – autores que, partindo de sistemas teóricos diferentes, com métodos distintos – são, não obstante, indispensáveis ao avanço da reflexão sobre um dos núcleos essenciais da questão da tendência da acumulação capitalista, qual seja, o da qualificação dos nexos causais que ora deflagram ora inibem o progresso técnico. Creio que a possibilidade de uma contribuição valiosa para entender a dinâmica capitalista passará, necessariamente, por uma tentativa de síntese das duas visões, na busca do esclarecimento das tensões contraditórias que atuam sobre a taxa tendencial de acumulação de capital (Coutinho, 1983, p. xxi).

*

⁵⁶ Vide nossa nota 42.

O pecado capital de Steindl, como vimos, foi não ter dado a devida atenção à diferenciação e inovação de produtos e aos processos de diversificação e internacionalização da grande empresa, lacuna que reconheceu tardiamente.

Existem insuficiências e desvios, é certo, mas a contribuição teórica de Steindl é valiosa e merece papel de destaque na construção de uma teoria da concorrência sob condições oligopolísticas,⁵⁷ em particular suas considerações a respeito de como assimetrias e cumulatividade levam a compreender tamanho das empresas e concentração dos mercados como variáveis endógenas, resultados do próprio processo de concorrência.

Permanece válida sua forma de passagem do plano micro para o plano macroeconômico e o núcleo causal de seu ‘modelo’ de acumulação (tanto a nível setorial quanto a nível agregado) continua sendo uma das tentativas mais ricas e sólidas de apreensão do movimento tendencial do sistema capitalista moderno, exatamente porque identifica e demarca as relações funcionais e as determinações mais importantes que lhe dão conteúdo e articulação interna (Coutinho, 1983, p. xvi).

57 Possas defende inclusive que, pela sua pertinência e originalidade dinâmica, a teoria microeconômica de Steindl é “merecedora de uma renovada atenção para resgatá-la do limbo em que ainda se encontra” (1985, p. 169, nota 41). Neste sentido, destaca que os aspectos essenciais da contribuição teórica de Steindl “são compatíveis e podem ser complementados por elementos aproveitados de outras teorias”, tais como “as teorias do custo total e *mark up*, a teoria das barreiras à entrada – que Steindl de fato antecipou nos seus aspectos gerais –, as teorias que dão ênfase ao processo de diversificação e mesmo as teorias financeiras da firma, além das que enfatizam a internacionalização da produção” (Possas, 1985, p. 170). Mais ainda, para Possas (1985, p. 170-171), a contribuição teórica de Steindl “pode constituir-se no principal quadro de referência para uma completa reordenação de temas e redefinição de conceitos, necessárias à almejada reconstrução da teoria das estruturas de mercado e em especial do oligopólio”.

4

Notas para o estudo das análises centradas na dinâmica da concorrência em mercados oligopolísticos

4.1 Considerações preliminares

O objeto de investigação desta tese está nas contribuições das análises centradas no grau de atomização/concentração dos mercados mas, chegando ao final, este capítulo procura apresentar, ainda que de forma bastante sucinta, as análises centradas na dinâmica da concorrência em mercados oligopolísticos, reunindo contribuições da abordagem neoschumpeteriana da concorrência baseada nos efeitos dinâmicos da busca (incessante) de vantagens competitivas. Antes, porém, procura apresentar uma breve avaliação do ponto em que chegamos.

Segundo vários autores, além do eventual acesso privilegiado a insumos, matérias-primas ou mesmo a informações, as fontes de vantagens competitivas estão associadas principalmente a:

- diferenciação de produtos (acessível mesmo a empresas de pequeno porte), conforme discutido no capítulo 1 (em particular a partir das contribuições de Kaldor);
- economias de escala, conforme capítulo 2 (foco principal das contribuições de Bain e Sylos-Labini).

Embora importantes, estas contribuições pecam pelo enfoque estático. É verdade que a estrutura tem um forte componente de passado, neste sentido dado. A relevância desse aspecto dá às contribuições de Bain e Sylos-Labini a importância merecida e é captada no conceito de barreiras à entrada, central para os estudos de economia industrial. Mas melhor observada (em perspectiva histórica), vê-se que a estrutura industrial também apresenta mutações, em um processo de transformação endógeno. Nesse sentido, Steindl (apresentado no capítulo 3) permitiu ir além ao analisar os efeitos dinâmicos dos diferenciais de custo e margens de lucro sobre as estruturas industriais, contribuindo para a compreensão do mecanismo que engendra a tendência à concentração dos mercados.

A tipologia de padrões de concorrência proposta por Possas (1985, cap. 4) permite reunir todas essas contribuições, articulando estrutura de mercado x estratégia competitiva (formas de concorrência). Possas avançou na formulação de uma tipologia de estruturas de mercado apoiada no estudo de padrões de concorrência predominantes, que procura captar a relação entre tipo de barreira à entrada e tipo de estratégia de concorrência mais adequada em cada caso. Sem deixar de reconhecer as valiosas contribuições de autores que privilegiam a firma como recorte de análise, alinha-se com o enfoque das estruturas de mercado, enfatizando os condicionantes estruturais da concorrência, que coloca a empresa sob a situação de ter de adotar estratégias condizentes com as condições estruturais.

Depois de reconstruir os conceitos de oligopólio¹ e de barreiras à entrada,² Possas (1985, p. 183-194) propôs uma tipologia que abarca as

1 **Oligopólio** deixa de ser caracterizado necessariamente pelo pequeno número de concorrentes, mas pela presença de barreiras à entrada, senão para todos os tamanhos de empresas, pelo menos para as maiores ou melhor situadas. (Possas, 1985, p. 172). A rigor, lembrando da situação descrita por Kaldor de mercado atomizado com existência de rivais mais próximos, na qual a barreira à entrada se instala pelo simples fato de que, na situação descrita, já se detecta a *presença de interdependência de ações*, poderíamos localizar aí o primeiro elemento definidor de oligopólio.

2 **Barreiras à entrada** deixam de ser apenas mais um dos componentes da estrutura de mercado, entre outros, e passam a ser vistas como a síntese da natureza e dos determinantes da concorrência em um dado mercado oligopolístico, abrangendo tanto a concorrência potencial como a interna. Como a magnitude das barreiras à entrada é a principal responsável pela determinação das margens de lucro (de longo prazo), o objeto central da teoria se volta para as **margens de lucro** como variável mais geral, como expressão sintética das condições da concorrência e de seu potencial de transformação da estrutura de mercado (Possas, 1985, p. 172).

seguintes estruturas de mercado: oligopólio concentrado, oligopólio diferenciado, oligopólio diferenciado-concentrado ou misto, oligopólio competitivo e mercados propriamente competitivos (no sentido de não-oligopolísticos), descrevendo o padrão de concorrência³ característico de cada caso.

Até aqui, portanto, chegou-se a uma boa idéia sobre os determinantes estruturais dos padrões competitivos que caracterizam o comportamento das empresas frente a decisões estratégicas em mercados oligopolísticos, com destaque para o papel da cumulatividade decorrente das vantagens associadas às economias de escala e às economias de diferenciação.⁴

Mas as vantagens não são perenes. Mesmo as empresas apoiadas em sólidas vantagens cumulativas decorrentes das economias de escala não podem sentar sobre seus louros, o que coloca a necessidade da permanente busca empreendida pelas empresas para manter e, se possível, ampliar suas vantagens competitivas, ou em outras palavras a busca incessante de novas assimetrias a seu favor, o que remete ao papel absolutamente central da inovação, objeto deste capítulo.

Trata-se agora de um enfoque mais dinâmico, centrado nas contribuições de Schumpeter e seus seguidores.⁵ Um referencial teórico

3 **Padrão de concorrência** definido com base nos seguintes elementos (Possas, 1985, p. 175-177): (1) a *inserção* das empresas ou suas unidades de produção na *estrutura produtiva* ou elementos da estrutura técnico-produtiva, abrangendo desde os requerimentos tecnológicos da produção (tipo de insumos e bens de capital requeridos, com destaque para a importância das economias de escala e a estrutura de custos de produção) à utilização dos produtos (tipo de produto, características da demanda – com destaque para a possibilidade de diferenciação do produto); (2) as *estratégias de concorrência*, abarcando as políticas de expansão das empresas líderes, em todos os níveis – tecnológico, financeiro e as políticas de adaptação aos e recriação dos mercados. Dadas evidentemente as restrições impostas pelos condicionantes estruturais, a estratégia competitiva é, sem dúvida, a instância onde a autonomia do processo decisório da empresa está mais presente. Por fim, Possas destacou a dupla condição da tecnologia. De fato, o padrão tecnológico, além de requisito estrutural, também se inscreve - enquanto progresso técnico - no plano das estratégias empresariais.

4 Vale lembrar a argumentação de Sylos-Labini acerca da diferenciação de produtos como fonte de um mecanismo capaz de originar também economias de escala, contribuindo poderosamente para o processo de concentração das economias capitalistas.

5 Com destaque para as contribuições de Nelson e Winter (1977, 1982) e Dosi (1984, 1988), autores cujo enfoque e conceitos centrais, apoiados em Schumpeter, inauguraram o que é hoje um vasto programa de pesquisa em torno dos fundamentos microeconômicos da evolução econômica de corte schumpeteriano.

mais completo e complexo no qual a empresa desempenha papel ativo e no qual estrutura e estratégias são endógenas, simultaneamente determinadas.

O objetivo deste capítulo é introduzir os elementos centrais para um melhor entendimento do papel das assimetrias (em geral – não apenas de custos e margens) e, principalmente, como elas se formam e se alteram (com efeitos, simultaneamente, sobre as empresas e os mercados).

Trata-se de uma apresentação sucinta visando basicamente fornecer ao leitor um guia para estudos mais aprofundados do enfoque neo-schumpeteriano, absolutamente central na construção de um paradigma alternativo ao neoclássico.

4.2 As lições de Schumpeter: a busca de inovações e seus efeitos dinâmicos

Schumpeter é reconhecidamente um autor central no estudo da concorrência sob condições oligopolísticas.⁶

Partindo da visão marxista do capitalismo fundamentalmente como um sistema em movimento (expresso no contínuo desenvolvimento das forças produtivas) e que tem no processo de concorrência o seu motor, Schumpeter avançou no entendimento do funcionamento da concorrência e de suas implicações dinâmicas.

Em Marx, a concorrência está na base do processo de acumulação e, mais especificamente, de concentração e centralização do capital. Deste modo, a tendência à concentração/ centralização decorre da própria lógica interna da concorrência entre capitais como um processo de formação e dissolução/consolidação de vantagens comparativas e posições monopolísticas.

Em linhas gerais, Schumpeter (1942) procurou destacar o caráter progressivo (não-estacionário) do sistema capitalista. Assim, independentemente de fatores exógenos, o capitalismo é descrito como

⁶ Em Schumpeter, encontra-se “a melhor e mais rica teoria econômica da concorrência, ainda que incompleta” (Possas et al., 1995, p. 277).

um sistema evolutivo em permanente transformação, onde a produtividade é crescente. Um sistema que, pela sua própria natureza, nunca pode estar estacionário.

Partindo dessa constatação, Schumpeter defendeu que a questão central da teoria econômica deve centrar-se no entendimento das forças que o fazem mover (e não identificar situações de equilíbrio).

A base dessa dinâmica transformadora está na concorrência entre as empresas como elemento propulsor e, em particular, na forma de concorrência que se impõe na luta pela sobrevivência em um ambiente hostil e em mutação, qual seja, aquela baseada em inovações (de qualquer tipo, destacará o autor).

Schumpeter tinha uma visão da concorrência como um processo de ruptura e transformação situado no âmago do dinamismo capitalista. Tinha claro o papel central que a busca do lucro extraordinário ou de monopólio (temporário) cumpre na introdução de inovações, bem como a relevância das implicações do processo de inovações para a análise da dinâmica do capitalismo.

Essa postura teórica permitiu-o repensar a tradicional oposição entre “concorrência” e “monopólio”, passando este último a ser visto não como o “contrário”, mas como o próprio *motivo fundamental* da concorrência.

A concorrência, alçada ao centro da análise, revela-se como o motor do processo incessante e endógeno de mutação, que Schumpeter denominou *destruição criadora*.

O objetivo deste item é apresentar as principais concepções de Schumpeter acerca do funcionamento da concorrência capitalista.

4.2.1 Efeitos dinâmicos da concorrência: permanente mutação das estruturas industriais e da forma de organização das empresas

Em sua análise sobre os efeitos dinâmicos dos diferenciais de custos e das margens de lucro, uma das principais contribuições de Steindl (1952) foi, como vimos, ter revelado a importância da inovação

no sentido de “desestabilizar” estruturas de mercado existentes. Nesta análise, Steindl levava em conta especificamente as inovações no processo produtivo redutoras de custos e, por conseguinte, amplificadoras dos diferenciais de custos e margens. Em Schumpeter (1942), ficou claro que esse papel desestabilizador pode ser estendido a outras formas de inovação (que também afetam os diferenciais de lucro).

Essa percepção permitiu a Schumpeter avançar no entendimento do capitalismo como um sistema que se transforma independentemente de fatores exógenos, como resultado do processo de inovação engendrado endogenamente pelas próprias forças da concorrência, já que esta aparece (como já insinuado por Steindl) como uma busca para aprofundar assimetrias e a inovação é fonte poderosa de geração de assimetrias.

A imagem que melhor retrata essas idéias é a famosa definição de Schumpeter do processo de “*destruição criadora*”:

O capitalismo (...) é, pela própria natureza, uma forma ou método de mudança econômica, e não apenas nunca está, mas nunca pode estar, estacionário. (...) O impulso fundamental que inicia e mantém o movimento da máquina capitalista decorre dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados, das novas formas de organização industrial que a empresa capitalista cria (p. 112).

Estas inovações representam um “processo de mutação industrial – se me permitem o uso do termo biológico – que incessantemente revoluciona a estrutura econômica *a partir de dentro*, incessantemente destruindo a velha, incessantemente criando uma nova” (p. 113, grifo do autor). “Normalmente, se vê o problema de como o capitalismo administra as estruturas existentes, enquanto o relevante é saber como ele as cria e destrói” (p.114).

A este autor interessava enfatizar que a introdução de “novos modos” (em geral) mais eficientes que os velhos (tornando estes obsoletos) leva a implicações importantes. Propôs concentrar esforços, então, no estudo dos efeitos dinâmicos da concorrência, em particular sobre as estruturas industriais (o mercado) e sobre a organização das empresas.

A *permanente mutação das estruturas industriais* resulta no “próprio processo de transformação interno do sistema”, que se processa de forma incessante (embora em surtos) e endógena. Como principal arma da concorrência, as inovações (de qualquer natureza) conduzem à permanente tendência a modificar a base produtiva, os produtos e a própria estrutura de mercado. Em paralelo, processa-se uma *permanente mutação das organizações/instituições (empresas)*.⁷

4.2.2 A lógica geral do processo de concorrência intercapitalista: a busca da valorização do capital⁸

Parte integrante inseparável do próprio movimento geral de acumulação de capital, a concorrência capitalista é antes de tudo uma disputa permanente entre empresas pela sobrevivência no mercado (mais do que pelo maior lucro possível!), constituindo-se no motor principal da dinâmica capitalista.

De fato, a concorrência entre capitais, ao contrário de nivelar e homogeneizar os capitais (conforme idealizado no modelo de concorrência perfeita), promove a contínua diferenciação dos produtores, em um recorrente processo de formação e dissolução/consolidação de vantagens comparativas e posições monopolísticas. Empurrada pela própria lógica da acumulação e reprodução do capital, a busca pelo lucro extraordinário é permanente.

Trata-se, portanto, de um processo de “enfrentamento” dos vários capitais na busca de valorização (conforme Possas, 1985, p. 174). As empresas movem-se nesse ambiente guiadas pela lógica da busca do lucro extraordinário ou de monopólio (temporário). Nesse sentido, o monopólio revela-se não como o “contrário”, mas como o próprio objetivo da concorrência. Não é para se estranhar, portanto, que a concorrência esteja na base da própria tendência à concentração/centralização de capitais.

⁷ Schumpeter (1942, p. 112): “desenvolvimento organizacional, da oficina artesanal aos conglomerados”.

⁸ Para uma discussão mais detalhada das características gerais do processo competitivo capitalista, ver M. Sílvia Possas (1999).

4.2.3 O processo de busca incessante por vantagens competitivas e o papel central das inovações

Na busca de valorização de seu capital, as empresas procuram usufruir de vantagens competitivas frente aos concorrentes. Nesse processo de enfrentamento, tentam manter (ou ampliar) seus espaços de mercado, usando todas as armas possíveis.

As vantagens apoiadas em economias de escala e as vantagens de diferenciação são importantes, conforme destacou Bain (1956), mas a forma de concorrência mais contundente é, como enfatizou Schumpeter (1942), a inovação.

De fato, na realidade capitalista, cujo traço marcante é a permanente mutação, o tipo de concorrência que conta é a concorrência ativa e ofensiva que, como alertou Schumpeter, se dá por meio de novas mercadorias, novas técnicas de produção, novas fontes de suprimentos, novos meios de transporte, novas fontes de energia, novos mercados, novas formas de organização, etc. Em outras palavras, novos modos mais eficientes que os velhos (que, por sua vez, se tornam obsoletos).

Schumpeter (1942, p. 114) destacou que a forma tradicional de concorrência apoiada em preços e mesmo a concorrência em qualidade e esforço de vendas, mas ainda “dentro de um padrão rígido de condições invariantes, em particular, métodos de produção e formas de organização industrial”, mexem apenas pontualmente nos lucros e nas produções das empresas, enquanto a concorrência por inovações (poderosa alavanca que no longo prazo dá lugar a uma vantagem decisiva de custo ou qualidade, aumenta produção e produtividade e reduz preços, desestabilizando as estruturas de mercado existentes) mexe com os alicerces e a própria existência das empresas.⁹

É importante destacar que esse tipo de concorrência “age não apenas quando existe de fato, mas também quando é meramente uma ameaça onipresente” (Schumpeter, 1942, p. 115) sobre os concorrentes que ameaçam, sejam eles efetivos ou potenciais, exercendo forte poder dissuasório.

⁹ “A eficiência desse tipo de concorrência, perto do outro, é assim como um bombardeio comparado a se forçar uma porta” (Schumpeter, 1942, p. 114).

Em síntese, na luta sem tréguas contra os concorrentes, a forma mais importante de concorrência é a inovação em geral, de qualquer natureza, pois ela permite a criação de novos espaços de valorização do capital.

Neste sentido, a inovação é um fenômeno econômico, que está na base da procura por lucros extraordinários. Trata-se, portanto, de um processo endógeno, inerente ao sistema capitalista.

É verdade que as empresas não exercem durante todo o tempo esse tipo de concorrência mais agressiva. De fato, a concorrência pode ter diferentes intensidades, diferentes momentos (ativo/ofensivo x passivo/defensivo), mas é preciso ter claro que a inovação (de qualquer natureza) é a principal e mais poderosa arma que uma empresa pode lançar mão contra seus rivais.

4.2.4 O papel das práticas restritivas no processo de concorrência¹⁰

O impacto das “novas coisas” sobre a estrutura existente de uma indústria, além de reduzir o alcance e a importância da concorrência em preços e em qualidade/esforço de vendas, reduz consideravelmente a relevância a longo prazo de manobras defensivas monopolísticas que visem conservar posições já conquistadas e aumentar os lucros decorrentes dessas posições à custa dos compradores.

Adotando uma perspectiva de longo prazo, Schumpeter (1942) mostrou que as chamadas “práticas monopolistas” ou restritivas são necessárias (e não ineficientes), no contexto de estratégias competitivas mais amplas de objetivos e horizontes. Devem ser vistas como parte de estratégias de concorrência mais agressivas apoiadas em inovações, e não pura e simplesmente como medidas restritivas e predatórias que esgotam em si mesmas sua finalidade.

¹⁰ No tratamento desta questão, Schumpeter (1942, cap. viii) estabeleceu um “diálogo” crítico com a visão convencional das práticas monopolísticas, caracterizada por um enfoque estático que toma a maior concentração de mercado como sinônimo de menor intensidade da concorrência e de uma suposta tendência à redução do ritmo de expansão e mesmo de inovações das economias capitalistas contemporâneas (*vis-à-vis* o paraíso competitivo perdido).

O argumento central de Schumpeter é que, sob condições de incerteza econômica capitalista, as práticas restritivas adquirem nova significação.¹¹ Elas podem fazer muito no sentido de:

– “estabilizar o navio e aliviar dificuldades temporárias” (p. 118) (por exemplo, por meio da defesa da margem de lucro e preços administrados, em períodos recessivos); desta forma, essas medidas podem proporcionar lucros capazes de mais do que compensar situações desfavoráveis;

– contrarrestar riscos e incertezas das decisões capitalistas (por exemplo: patentes e segredos temporários de processos, contratos antecipados de longo prazo, campanha maciça de vendas, excesso planejado de capacidade, leis restritivas do acesso às inovações, etc.); desta forma, visa-se desencorajar os concorrentes (no mínimo, para ganhar tempo).

Incerteza é inerente ao processo de decisão capitalista. Assim, qualquer investimento exige certas ações de salvaguarda (tais como seguro), em particular “o investimento de longo prazo em condições de mudança rápida, especialmente sob condições que mudam ou podem mudar a qualquer momento” (p.118), especialmente sob o impacto de inovações.¹²

Dessa forma, esse tipo de investimentos exige “artifícios protetores” (tais como patentes e segredos temporários de processos, contratos antecipados de longo prazo, etc.). Tais ações preventivas podem mostrar-se, *a posteriori*, desnecessárias e resultar em lucros excedentes, mas *a priori* são indispensáveis.

Assim, na busca incessante por manter e ampliar seus espaços de mercado, as empresas, em particular as empresas líderes, adotam estratégias de concorrência *ativas/ofensivas* (apoiadas em inovações em geral) cujos resultados são visíveis no longo prazo (redução de preços e

¹¹ Na interpretação dos motivos que levam à adoção de práticas restritivas e de seu papel positivo, Schumpeter (1942, p. 114) lembrou que o objetivo das empresas é, em última instância, “manterem-se de pé num terreno que se move por debaixo delas”.

¹² Usando uma imagem evocada por Schumpeter (1942, p. 118), “é como atirar num alvo não apenas indistinto [pouco visível], mas que se move - e aos solavancos”.

vigoroso aumento da produção, qualidade e produtividade). Estas estratégias apresentam, entretanto, elevados riscos e incertezas, o que implica a necessidade de adoção, em paralelo, de estratégias de concorrência *passivas/defensivas* visando resultados mais imediatos, em outras palavras adoção de práticas restritivas no curto prazo (rigidez de preços, restrição à produção, restrições ao comércio do tipo cartel, acordos tácitos de preços).

De fato, “sob o vento perene da destruição criadora” (p. 117), políticas restritivas são “incidentes, freqüentemente inevitáveis, de um processo de expansão a longo prazo a que protegem, mais do que impedem” (p. 119). Ao final, podem produzir uma expansão mais estável e maior da produção total.¹³

A funcionalidade das práticas monopolísticas é bem exemplificada por Schumpeter ao discutir o efeito devastador e gerador de instabilidade da flexibilidade de preços *vis-à-vis* a estabilidade proporcionada pela rigidez de preço: “Uma perfeita <instantânea> e universal flexibilidade de preços pode, na depressão, instabilizar ainda mais o sistema, ao invés de estabilizá-lo” (Schumpeter, 1942, p. 127). Vista, em uma perspectiva de curto prazo, como prática prejudicial, a rigidez de preço adquire nova interpretação dentro do contexto de mudanças do sistema capitalista. Sua funcionalidade para o desenvolvimento a longo prazo decorre do seu duplo papel: sustentabilidade dos lucros (e, por extensão, dos investimentos) e estabilidade (ao proporcionar maior segurança na tomada das decisões de investimento).

Em suma, o que se chama de práticas monopolísticas são, na verdade, estratégias restritivas de curto prazo visando a sustentação de vantagens competitivas criadas pelo processo de inovação. Práticas restritivas, por sua vez, supõem a existência de barreiras à entrada que são criadas ao longo do processo de destruição criadora.

O oligopólio com suas condições restritivas é precondição para o desenvolvimento a longo prazo. Independentemente de o motor básico da

¹³ “Não é mais paradoxal dizer isso do que afirmar que os automóveis andam mais depressa porque têm freios” (Schumpeter, 1942, p. 119).

inovação ser o lucro, o resultado é a ampliação de mercados e a melhoria das condições de produtividade. O desenvolvimento no longo prazo no capitalismo depende das práticas restritivas no curto prazo.¹⁴

Assim, a empresa oligopolista é o agente principal do processo de destruição criadora, pois é a única capaz de aplicar as políticas restritivas e de se defender das instabilidades no sistema. Como resultado, no oligopólio, a busca pela inovação é consciente e sistemática, fazendo parte da atuação rotineira da empresa.

Obviamente, pode ocorrer de, em certos casos, estratégias reguladoras ou restritivas provocarem efeitos perniciosos sobre o desenvolvimento de longo prazo da produção, mas para Schumpeter estes são exceções. “Nossa argumentação não se constitui numa proposição contra a regulamentação estatal. Ela mostra que não há uma razão geral em favor de uma ‘caçada aos trustes’” (p. 122).

A análise acima permitiu a Schumpeter rebater a visão tradicional sobre as estratégias competitivas das empresas capitalistas, cujo problema maior é a pobreza da sua concepção de concorrência.

Pode-se dizer que uma das grandes contribuições teóricas de Schumpeter é mostrar que existe uma falsa oposição entre monopólio e concorrência, pois na verdade o processo competitivo em que está inserida a grande empresa tem duas faces necessárias e inseparáveis. A concorrência é dotada de dois movimentos complementares e indissociáveis¹⁵:

– *defensivo/passivo*: manobras defensivas da grande empresa monopolista por meio da adoção de “práticas restritivas” basicamente visando a preservação/sustentação de posições estabelecidas (estratégias de curto prazo);

14 Não é possível pensar que a sucessão de otimização no curto prazo leva à otimização no longo prazo. “Um sistema – qualquer sistema, econômico ou não – que em *todos* os pontos no tempo utilize plenamente suas possibilidades da melhor maneira possível pode, mesmo assim, no longo prazo, ser inferior a um sistema que não o faça em *nenhum* ponto no tempo, pois essa pode ser uma condição para o nível ou velocidade do desempenho a longo prazo” (Schumpeter, 1942, p. 113).

15 Para uma discussão mais detalhada das dimensões ativa e passiva da concorrência, ver Possas (1989a).

Concorrência sob condições oligopolísticas

– *ofensivo/ativo*: estratégias de longo prazo e de alto poder ofensivo apoiadas em inovações visando a construção de vantagens competitivas (em termos concretos, esse poder é frequentemente exercido por meio da diversificação produtiva).

Desta forma, e como sempre subordinada à lógica geral de valorização do seu capital, a empresa capitalista procura, além de conseguir lucros extraordinários, sustentar as vantagens adquiridas (conjugando práticas de curto prazo e práticas de longo prazo). E, exatamente porque assim age, é que se constitui, especialmente à medida que cresce em suas dimensões, na mais poderosa máquina do progresso econômico e, em particular, da expansão a longo prazo da produção total (Schumpeter, 1942, p. 141). Isso se dá não a despeito, mas, em grande parte, devido exatamente à adoção de manobras defensivas monopolistas, em perfeito acordo com estratégias ofensivas inovadoras. Para Schumpeter, é preciso reconhecer que a concentração crescente não leva inexoravelmente à “acomodação” do mercado e das empresas.

*

Schumpeter pretendeu, assim, destacar que:

– seu conceito de concorrência é indissociável do processo de inovação, que visa a busca de novos espaços de mercado por meio da criação de vantagens diferenciais entre as empresas; em outras palavras, da exploração e ampliação de assimetrias entre as empresas;

– o aspecto progressivo do capitalismo (expresso no contínuo crescimento da produtividade) está ligado fundamentalmente à inovação, que é recorrentemente introduzida por força da concorrência intercapitalista;

– neste contexto, a empresa capitalista comporta-se como uma “máquina de crescimento”.

4.3 Concorrência como um processo de busca e seleção de inovações em uma perspectiva evolucionista

Sob inspiração de Schumpeter – em particular a noção schumpeteriana de concorrência e o papel central atribuído à inovação,

como principal dinamizador da atividade econômica capitalista – Nelson e Winter (1977) propõem uma abordagem evolucionista da dinâmica concorrencial, apoiada em explícita analogia biológica, mas dentro de um referencial dinâmico: o processo de evolução das espécies (teoria darwiniana).

4.3.1 Analogia biológica com o processo de evolução das espécies

A idéia central é que o processo de transformação econômica e institucional que mantém em permanente movimento a economia capitalista, sob o impacto principal das inovações (de qualquer natureza, mas com destaque para as tecnológicas¹⁶), pode ser comparado, em uma primeira aproximação, ao processo de mutações genéticas das espécies, submetidas inexoravelmente à seleção do meio ambiente.

Em outras palavras, os autores defendem que as mudanças econômicas e institucionais resultam da interação:

– do processo de *busca* incessante de inovações (correspondendo ao processo de mutações genéticas), empreendido pelas empresas no seu afã por manter/ampliar seus espaços de mercado; e

– do processo de *seleção* (correspondendo ao processo de seleção das espécies) a que estas inovações são submetidas pelo ambiente competitivo e de mercado.

Como destaca Possas (1989b, p. 161), a analogia biológica é flagrante no segundo caso, mas não é menos explícita no primeiro caso: Nelson e Winter (1982) relacionam a busca das inovações com as mutações genéticas, notando inclusive a possibilidade de ocorrência ou não de sucesso na tentativa de inovar. Observam ainda que não apenas os caracteres adquiridos podem ser “herdados”, por aprendizado ou imitação, como também situações adversas podem provocar variação e mutação esporadicamente.

¹⁶ Este tipo de inovação é particularmente importante porque são mais facilmente imitáveis. Aliás, como aponta Schumpeter (1942, p. 129): “A primeira coisa que faz a empresa moderna, logo que sente poder sustentá-lo, é estabelecer um departamento de pesquisa”.

Como, de fato, nada assegura que o resultado do processo de *busca* e decisões da empresa venha a ser sancionado pelos mecanismos de *seleção* inerentes à concorrência e ao mercado, abre-se espaço para movimentos ou trajetórias que estão longe de poderem ser determinados *a priori*. E certamente não podem ser reduzidos à ficção de um processo de ajustamento a alguma posição de equilíbrio.

A interação dinâmica entre os processos de *busca* (apoiado em estratégias empresariais) e de *seleção* (efetuado pelo mercado – validando ou não uma inovação –, mas também pelas próprias empresas, por suas decisões) “sanciona, redireciona ou rejeita certas estratégias, bem como as *trajetórias*” (Possas, 1989b, p. 161) que as empresas e o conjunto da indústria seguirão.

Desta forma, segundo o enfoque evolucionista, trata-se de um processo dinâmico pelo qual padrões de comportamento da empresa e resultados do mercado são determinados conjuntamente no tempo (Nelson; Winter, 1982).

A interação endógena entre *estratégia* (da firma) e *estrutura* (do mercado) ao longo do tempo é proposta como o marco teórico alternativo para a abordagem dos processos de geração e difusão de inovações, vistos respectivamente, numa ótica evolucionista, através dos processos de busca e seleção de inovações (Possas, 1989b, p. 162).

Em outras palavras, a trajetória resultante emerge de um processo interativo ao longo do tempo, que articula estratégia/estrutura, busca/seleção e geração/difusão.

Trata-se, portanto, de um “aporte importante à construção de uma teoria microeconômica alternativa, não mais centrada quer na firma isoladamente, quer em mercados classificados e analisados por critérios morfológicos estáticos, mas na dinâmica de transformação das próprias estruturas de mercado a partir de sua base produtiva. Para tanto, pretendendo superar dinamicamente a posição firma *versus* mercado, centra-se na interação estratégia-estrutura, sem privilegiar qualquer dos pólos como elemento determinante exclusivo, ao procurar captar o movimento resultante dessa interação ao longo do tempo. (...) trajetórias não de equilíbrio, mas de mudança e transformação estrutural” (Possas, 1989b, p. 158).

Um dos grandes méritos desta abordagem é mostrar a interação estreita entre estratégia e estrutura, exemplificada por Dosi (1988, p. 107) ao observar que “o sucesso de algumas empresas na introdução ou imitação de novos produtos e processos de produção altera seus custos de produção, sua competitividade de mercado e, finalmente, é parte da evolução das indústrias afetadas pelas inovações”.

4.3.2 Caracterização geral do processo de busca de inovações sob incerteza: papel das rotinas

Submetidas permanentemente à pressão competitiva e compelidas à luta constante por manter e, se possível, ampliar suas vantagens competitivas, as empresas enfrentam o grande desafio de tomar decisões referidas a um futuro necessariamente incerto, no sentido de que a ele é impossível aplicar cálculos probabilísticos.

A tomada de decisão, necessariamente complicada devido ao ambiente incerto, apoia-se em expectativas quanto ao desenvolvimento tecnológico,¹⁷ à ação e reação de concorrentes e à reação dos consumidores, além da avaliação do contexto macroeconômico.

A presença de incerteza é uma constante no processo de tomada de decisões capitalistas e abarca desde a decisão sobre produção e preço (mesmo quando se trata de mercados atomizados, conforme capítulo 1) até às relacionadas com novos investimentos, em particular quando estes envolvem inovações de produto e/ou processo, uma vez que as inovações tecnológicas são particularmente incertas, de previsibilidade grandemente limitada: a) para começar, não há correlação direta entre os processos de

¹⁷ Para uma discussão do papel das expectativas tecnológicas nas decisões empresariais e na definição da trajetória futura de uma inovação tecnológica, ver Rosenberg (1982, cap. 5). Na decisão de adoção de inovações, o empresário leva em conta as expectativas (inevitavelmente diferenciadas) quanto a: aperfeiçoamentos na própria tecnologia X, introdução/aperfeiçoamentos em uma nova tecnologia Y (substituta de X), aperfeiçoamentos de tecnologias complementares a X e melhoramentos na “velha” tecnologia. Para tanto, o empresário considera as expectativas quanto à taxa de obsolescência *versus* aperfeiçoamento das tecnologias, que, por sua vez, são confrontadas com os custos de ruptura. Ademais, exercem influência os diferentes níveis de aversão ao risco. Tudo isto concorre para o estabelecimento de comportamentos empresariais diferenciados.

geração e difusão de inovações; b) tende a haver descompasso e divergência de avaliações dos agentes individuais.¹⁸

As expectativas quanto à preservação/ampliação de vantagens competitivas estão ligadas, em muitos casos, às expectativas quanto à evolução de uma tecnologia. Neste âmbito, do progresso tecnológico, a incerteza quanto ao futuro é particularmente nítida, pois a introdução de um novo método de produção ou de um novo produto impõe que o agente leve em conta um maior número de elementos desconhecidos.

Na presença de *incerteza* no horizonte de cálculo capitalista, a racionalidade econômica dos agentes individuais está longe de basear-se em critérios ortodoxos de maximização. Nesse contexto, não há como adotar a racionalidade baseada em critérios de maximização (nem de lucro, nem de qualquer função-objetivo mais complexa), assim como não é realista supor a otimização de um objetivo bem definido sob condições dadas.

Os agentes, a despeito de seus esforços, não possuem capacidade cognitiva suficiente para avaliar as condições do presente (tendo em vista a complexidade dos resultados da interação entre os agentes) e muito menos condições para prever os acontecimentos futuros.¹⁹

Sob a influência do contexto da inovação tecnológica, onde a empresa capitalista se defronta com a necessidade de decidir sem qualquer segurança quanto aos resultados, como então se comportam as empresas? Nesse contexto, frente ao reconhecimento da existência de incerteza no cálculo capitalista, as empresas recorrer à adoção de um comportamento cauteloso e defensivo, de tentar seguir a opinião média, melhor expresso no emprego de procedimentos convencionais. Prevalece, assim, a adesão dos agentes à *rotina* na tomada de decisões e no próprio esforço inovador.

¹⁸ Os dois pontos foram tratados por Rosenberg (1982, cap. 5). Vide também Nelson e Winter (1977, 1982) e Dosi (1984).

¹⁹ “A busca pela maximização de lucros pode até ser tentada, mas faltam elementos cognitivos que permitam uma avaliação *ex-ante* de qual a estratégia maximizadora” (Gadelha, 1998, p. 16).

De fato, são adotadas regras de decisão rotineiras (apoiadas em algum tipo de norma habitual ou convencional) que, assentadas na história dos agentes, conformam padrões comportamentais definidos. Segundo Nelson e Winter (1977), regras práticas simples acabam por revelar-se linhas de menor risco e o conjunto de regras práticas de conduta configurará o que os autores denominam uma *estratégia*.

Aplicam-se tanto a decisões referidas a atividades operacionais com horizonte de curto prazo (produção, preços, etc.) quanto a atividades com horizonte de longo prazo (investimento em geral e investimento em pesquisa e desenvolvimento) e traduzem-se concretamente na definição de objetivos (metas) e conjuntos de procedimentos e rotinas.

No caso particular do progresso técnico, estas regras se expressam em determinadas rotinas de busca por inovações, envolvendo, por exemplo, o gasto de uma determinada fração do faturamento em P&D, ordenação de projetos potencialmente rentáveis (segundo critérios que levem em conta o potencial de viabilidade técnica e a demanda potencial pelo produto²⁰), estratégias de prospecção tecnológica, formas de importação e atualização de tecnologias e atividades de engenharia reversa.²¹ São rotinas frequentemente aplicadas pelas empresas no processo de escolha do que fazer (como investir, em que direção inovar, etc.).

A racionalidade da adoção deste tipo de procedimento repousa essencialmente no fato de que “os resultados provenientes de decisões sob incerteza não são previsíveis nem assegurados, de um lado, nem corrigíveis senão com altos custos, de outro lado, uma vez que as decisões

20 “A tomada de decisões quanto ao direcionamento e magnitude dos investimentos em P&D pode assim ser definida como uma ‘estratégia de busca’, não-determinística, heurística, condicionada ao mesmo tempo por fatores econômicos – o retorno esperado das inovações - e técnicos - as oportunidades oferecidas por determinada linha de desenvolvimento tecnológico, ao lado da capacitação e das áreas específicas de competência da empresa” (Possas, 1989b, p. 163). Com relação às potencialidades técnicas, Nelson e Winter destacam o papel da direção (ou direções) mais provável para o avanço tecnológico e potencialmente mais promissor, que denominam *trajetória natural*, captando o caráter cumulativo da dimensão técnica. Este ponto será apresentado adiante (item 4.4).

21 A ênfase no realismo do processo de decisão teve como predecessores Simon, Cyert e March, agrupados sob a denominação de teorias comportamentais da firma.

de investir, particularmente em inovações (novos produtos e processos), são basicamente irrevogáveis” (Possas, 1989b, p. 160).

Em suma, a abordagem evolucionista destaca duas características fundamentais do *processo de busca de inovações*: sua *irreversibilidade* e a *incerteza* que o envolve.

Mas, se o processo de tomada de decisão caracteriza-se pela adoção de rotina e convenção, o mesmo não se aplica aos resultados. Procedimentos rotineiros não necessariamente produzem resultados igualmente rotineiros. Em outras palavras, um bom resultado não pode ser assegurado mesmo tendo sido identificados procedimentos heurísticos e de rotina no comportamento das empresas no processo de tomada de decisões.

Por último, cabe destacar que, embora rotineiros, os procedimentos adotados pelas empresas na tomada de decisões também estão sujeitos a mudanças. Aliás, conforme aponta Possas (1989b, p. 160-161), “o esforço especificamente inovador, de mudança das rotinas existentes a partir das mesmas, caracteriza o que os autores [Nelson e Winter] denominam o processo de *busca (search)*, pelas empresas, de novas oportunidades, centradas sobre o espectro de inovações que o contexto tecnológico presente, ou futuro já manifesto, oferece”.

4.3.3 Caracterização geral do processo de seleção de inovações: *ex ante* (decisões das empresas) e *ex post* (mercado)

Na abordagem evolucionista, o processo de seleção de inovações corresponde ao processo de seleção das espécies, mas a analogia biológica (natural, no sentido de não-deliberado ou *cego*) é parcial. O processo de seleção tem no mercado seu mecanismo central, mas não exclusivo. Isto porque a seleção é *ex post*, através da difusão pelo mercado e/ou entre empresas concorrentes, mas também é *ex ante*, via adoção *deliberada* de estratégias pelas empresas.²²

²² Deve-se ainda considerar a influência de outros ambientes de seleção de caráter institucional, tais como agências públicas e mecanismos regulatórios.

O processo de sancionar/redirecionar/rejeitar certas estratégias empresariais (processo decisório) e trajetórias (empresas e estrutura de mercado) evidencia a simultaneidade na determinação das condições da empresa e do mercado.

Mas *ex ante* ou *ex post*, no processo de seleção (assim como no processo de busca) interferem fatores relacionados à demanda do mercado e fatores relacionados à lógica interna do progresso tecnológico – respectivamente, no jargão especializado, *demand pull* e *technology push*.

Segundo o enfoque evolucionista, os processos de geração e difusão de inovações são “influenciados tanto pela demanda quanto pela lógica interna da ‘trajetória natural’ da tecnologia, (...). Assim, a influência da demanda se dá, de forma mais evidente, na seleção da trajetória tecnológica pelo mercado, mas de forma não menos importante através das expectativas das empresas, em suas estratégias de P&D e de lançamento/absorção de novas tecnologias e/ou produtos, a respeito do comportamento futuro das vendas e de rentabilidade, de modo a poder financiar os investimentos necessários. De outro lado, a lógica interna da tecnologia manifesta-se na busca de novas oportunidades dentro do quadro referencial oferecido pela ‘trajetória natural’ vigente, tanto quanto na fixação progressiva desta última através do processo de seleção realizado *ex post*, no qual as características técnicas podem ter um papel econômico decisivo” (Possas, 1989b, p. 162).

É evidente a estreita relação entre os processos de busca e seleção de inovações, ambos abrangendo fatores comportamentais, institucionais e estruturais, ainda que de modo não-determinístico. Ainda que analiticamente distinguíveis, busca e seleção são, portanto, simultâneas e interativas no processo evolucionário, teoricamente inseparáveis.

Os processos de busca e seleção de inovações (que são, como vimos, inerentes ao próprio processo de concorrência) geram um movimento de transformações (empresas; mercados) e esse movimento não é aleatório; apresenta regularidades (teorizáveis, portanto).

Com o intuito de tratar dessas regularidades, o próximo item detém-se sobre os efeitos dos processos de busca e seleção de inovações

no caso específico das inovações tecnológicas (de produto e de processo), procurando apresentar:

- 1) a caracterização dos processos inovativos, em geral; e
- 2) os fatores que explicam as diferenças observadas nos modos de busca de inovação e nas taxas de inovação entre diferentes setores e ao longo do tempo.

Cabe destacar que, além das diferenças acima, também diferem na sua propensão a inovar as empresas dentro de um mesmo setor, o que remete para o estudo das diferenças interempresas nos processos de geração e difusão de inovações tecnológicas, ou seja, para as especificidades de cada empresa, fora do escopo desta tese.

4.4 Regularidades nos processos de geração e difusão de inovações tecnológicas: identificação de padrões gerais

Na incessante luta pela sua sobrevivência e expansão em um ambiente que, por definição, é de competição sem tréguas, a empresa capitalista é compelida a uma busca, que deve ser permanentemente renovada, por construir vantagens frente a seus rivais, com considerável incerteza *ex-ante* sobre as possibilidades de sucesso.

Submete-se, assim, a um processo de seleção econômica similar ao da seleção das espécies, mas com a importante diferença de que são capazes de definir estratégias de concorrência dentro de um processo *deliberado* visando melhorar seu desempenho e suas chances de sobrevivência.

Nesse ambiente de permanente disputa valem todas as armas possíveis, de modo que o conteúdo das estratégias de concorrência empresariais abrange um amplíssimo escopo: de um novo produto/processo apoiado em inovações tecnológicas mais radicais até pequenos aperfeiçoamentos na forma de produzir um produto antigo, passando por novas formas de organizar as atividades correntes da empresa, etc.

Quando bem-sucedidas, as estratégias mais eficazes são aquelas que visam construir vantagens não facilmente apropriáveis pelos adversários, em outras palavras aquelas que podem servir de “trunfos” na disputa pela apropriação e valorização de capital. Assim, as estratégias mais eficazes são as que resultam em algum grau de ruptura das condições anteriores, as que resultam no que Schumpeter denominou “novas coisas”.

Neste sentido, assume papel de destaque a concorrência centrada no progresso técnico. Esse tipo de inovação é particularmente importante porque são mais dificilmente imitáveis e constitui a forma principal de obtenção de rendas monopolistas. Abstrair a dinâmica do progresso técnico seria abstrair o essencial da concorrência capitalista.

O problema é que a inovação tecnológica não vem pronta e acabada, nem seus resultados são passíveis de ser antecipados, como destacou Rosenberg (1982, cap. 2), o que traz transtornos na tomada de decisão. Conforme apontado no item 4.3.2, o processo de decisão sob condições de incerteza se dá pela adoção de regras rotineiras, assentadas na história dos agentes, conformando certos padrões comportamentais. No caso particular do progresso técnico, estas regras se expressam em determinadas rotinas de busca por inovações. A partir destas rotinas ocorre o processo de evolução tecnológica.

Embora encharcado de incerteza, este processo não é entretanto aleatório, apresentando regularidades que permitem avançar no esforço de teorizar. Estas regularidades estão assentadas em características (tecnológicas e econômicas) do processo de inovação tecnológica.

4.4.1 Padrões de inovação: paradigmas e trajetórias tecnológicas²³

O processo de evolução tecnológica pode ser encarado como um processo evolucionário, no qual novas alternativas tecnológicas competem umas com as outras e com a prática prevalecente, com seleção *ex post* determinando os vencedores e perdedores, usualmente com

²³ Com base principalmente nas contribuições de Dosi (1984, 1988) e de Nelson e Winter (1977, 1982).

considerável incerteza *ex ante* sobre quem será o vencedor (Nelson; Winter, 1982). Destacam-se, assim, os elementos de incerteza na evolução tecnológica, bem como a poderosa seleção sistemática exercida pelos ambientes de mercado.

Nelson e Winter observam, entretanto, que a geração de alternativas tecnológicas freqüentemente é altamente focalizada. Nas mais diversas áreas tecnológicas, há razoável conhecimento que permite identificar que tipos de projetos serão mais provavelmente bem-sucedidos tecnologicamente e os que não, como também há razoável entendimento das necessidades do usuário, as quais provêm um guia para futuros avanços. Desta forma, as mutações tecnológicas oferecidas ao ambiente de seleção de mercado estão longe de ter origem estritamente aleatória e, além de promoverem uma seleção sistemática, provêm direção ao avanço técnico.

Em geral, os avanços tecnológicos de hoje tendem a seguir os avanços de ontem, baseados sobre e a partir do que foi previamente alcançado, melhorando-os em várias direções. A existência de uma “vizinhança tecnológica”, capaz de absorver conhecimentos em áreas correlatas, impede que os efeitos – positivos e negativos – da decisão de inovar se esgotem em si mesmos e exprime a **dimensão cumulativa do conhecimento técnico**, pela qual as inovações atuais tendem a ser semelhantes, mas superiores às precedentes.²⁴

Em muitas tecnologias cumulativas, tende a aparecer o que Nelson e Winter (1977) denominam “trajetórias naturais”, com os melhoramentos cumulativos processando-se ao longo de particulares linhas de avanço, que refletem que conhecimentos tecnológicos podem provavelmente alcançar, bem como o que as empresas acreditam que os consumidores comprarão. Nelson e Winter discutiram os aspectos cognitivos de tais dinâmicas, introduzindo o termo “regime tecnológico”. Mais tarde, Dosi (1982) denominou esta estrutura cognitiva de “paradigma tecnológico”.

²⁴ A idéia de uma tal “vizinhança tecnológica” expressa-se também no fato de que a história de muitas tecnologias parece ser caracterizada por invenções primárias ocasionais seguidas por uma onda de invenções secundárias (Nelson; Winter, 1982).

Estas idéias sugerem que as inovações possuem uma **lógica interna própria**, ainda que não de todo previsível em sua gênese e menos ainda em sua difusão e seleção via mercado.

Inovação tecnológica como solução de problemas: paradigmas tecnológicos

Em termos muito gerais, a inovação tecnológica envolve a solução de problemas tecnológicos, o que requer o uso de informações extraídas da experiência prévia e do conhecimento formal (com origem, por exemplo, nas ciências naturais), bem como capacidades específicas e não-codificadas por parte dos inventores. Ademais, além desse conjunto de informações, conhecimentos e capacidades (“base de conhecimento”) sobre o qual a inovação se apóia, a busca de soluções de inovação implica o desenvolvimento e refinamento de modelos e procedimentos específicos (Dosi, 1988, p. 112-115).

Dosi (1982, 1984) sugere que há uma ampla similaridade, em termos de definição e procedimentos, entre *ciência* e *tecnologia*. Mais precisamente, assim como a moderna filosofia da ciência sugere a existência de paradigmas científicos²⁵ (ou programas de pesquisa científicos), também há *paradigmas tecnológicos*. Tanto os paradigmas científicos quanto os tecnológicos incorporam um determinado ponto de vista, uma definição dos problemas relevantes e um padrão específico de investigação.

Um **paradigma tecnológico** pode ser definido, assim, como um modelo ou “padrão” de solução de problemas tecnoeconômicos selecionados baseado sobre princípios altamente selecionados derivados das ciências naturais, conjuntamente com regras e procedimentos específicos igualmente selecionados, visando adquirir novos conhecimentos e salvaguardá-los, sempre que possível, contra a rápida difusão para os competidores. Em suma, um paradigma tecnológico

²⁵ Vide Kuhn (1962).

determina um certo campo de investigação, bem como os problemas e procedimentos/tarefas a ele associados.²⁶

Esta definição mais geral não é incompatível com a observação empírica de diferentes padrões de mudança técnica, revelando a existência de paradigmas com diferentes níveis de generalidade, em muitos setores industriais.

Paradigmas tecnológicos e padrões de inovação: trajetórias tecnológicas

A natureza paradigmática cumulativa do conhecimento tecnológico se expressa na natureza relativamente ordenada dos padrões observados de mudança tecnológica. De fato, as atividades de inovação são fortemente seletivas, finalizadas em direções precisas, cumulativas na aquisição de capacidades para resolver problemas. Isto vale também para padrões relativamente ordenados de inovação que tende a se observar ao nível das tecnologias individuais.

A atividade do processo tecnológico ao longo de *trade-offs* econômicos e tecnológicos definidos por um paradigma é denominada por Dosi (1988, p. 115-117) **trajetória tecnológica**, uma espécie de “avenida de inovação”. Em outras palavras, as trajetórias tecnológicas podem ser definidas pela atividade normal de resolução de problemas tecnológicos que se expressa pelo avanço nos múltiplos *trade-off* entre as variáveis que o paradigma considera relevantes.

Evidências empíricas confirmam que a existência destas “avenidas de inovação”, específicas a cada paradigma, é uma característica comum dos padrões observados de mudança técnica.

Os esforços no sentido de melhorar as características específicas a um certo produto, equipamento ou componente levam em conta os *trade-offs* entre eles. Aliás, há fortes evidências empíricas a sugerir que um importante impulso à inovação tem derivado de desequilíbrios entre as dimensões técnicas que caracterizam uma “trajetória” (ou “avenida”).

²⁶ Em termos concretos, um paradigma tecnológico define, ao mesmo tempo, as necessidades que se pretende preencher, os princípios científicos utilizados para a tarefa e a tecnologia de material a ser usada. Para maiores explicações e ilustrações sobre paradigmas tecnológicos, ver Dosi (1988, p. 114-115).

Uma mudança no paradigma geralmente implica uma mudança nas trajetórias. Cada paradigma tecnológico impõe um balanço específico entre determinantes exógenos da inovação (relacionados, por exemplo, aos avanços em ciência pura) e determinantes que são endógenos ao processo de competição e à acumulação tecnológica das empresas e indústrias particulares (Dosi, 1988, p. 118). Além disso, cada paradigma envolve específicos modos de busca, bases de conhecimento e combinações entre formas privadas e públicas de conhecimento tecnológico.

Cumulatividade do progresso técnico: irreversibilidade versus eficiência dos paradigmas tecnológicos

O paradigma tecnológico delimita o programa de pesquisa e desenvolvimento, definindo onde os esforços tecnológicos dos agentes serão concentrados. A concentração de esforços em uma certa direção, em um conjunto limitado de atividades, tem como consequência o fato de que o progresso técnico apresenta uma forte característica de **cumulatividade**, sendo o resultado obtido em um período fortemente dependente do estágio do desenvolvimento alcançado no período anterior.

Assim, as trajetórias tecnológicas que vão se delineando possuem tanto uma dimensão cognitiva, que se traduz nos caminhos de avanço vistos como mais promissores para a concentração de esforços, como uma dimensão concreta, na medida em que o progresso obtido a cada momento é o resultado estocástico do progresso alcançado no passado, gestando-se trajetórias reais de evolução tecnológica.

Particular destaque deve ser dado à natureza cumulativa que caracteriza o progresso técnico ao longo de uma trajetória tecnológica, com seu consequente caráter excludente frente a trajetórias alternativas. Isto quer dizer que, em decorrência dessa natureza cumulativa, a direção na qual se concentram os esforços não necessariamente corresponde a que apresentaria resultados mais eficientes, já que a entrada em um universo tecnológico particular significa a exclusão de outros universos (*lock-in effects*) que dificilmente fariam parte das estratégias de busca adotadas,

mesmo que se mostrassem tecnicamente mais promissores em um momento posterior.^{27 28}

Em última instância, o mercado opera como um ambiente seletivo que, através da lucratividade (ou prejuízo) relativa obtida pelos agentes em concorrência, define os paradigmas e trajetórias que vão se tornando hegemônicos.

Dimensão econômica das inovações: oportunidade, cumulatividade e apropriabilidade

O progresso técnico é o elemento indutor por excelência da criação/transformação das estruturas de mercado. Portanto, é pertinente identificar as características da tecnologia que a tornam fator de mudança econômica estrutural. Para melhor captar a dimensão econômica das inovações, Dosi propõe distinguir três de suas características mais importantes:²⁹

1) grau de *oportunidade* tecnológica – a oportunidade de introdução de avanços tecnológicos relevantes e rentáveis;

2) *cumulatividade* nas capacidades tecnológicas – a cumulatividade inerente aos padrões de inovação e à capacidade de inovar das empresas;

3) *apropriabilidade* privada das vantagens derivadas da inovação – a apropriabilidade privada dos frutos do progresso técnico mediante seu retorno econômico.

27 Em consequência, “o progresso técnico não obedece nenhum pressuposto de maximização. Além da tomada de decisão ocorrer em condições que não permitem avaliar qual a estratégia maximizadora, após a adoção de um certo paradigma tecnológico, este torna-se, em grande medida, irreversível enquanto as oportunidades tecnológicas que oferece forem promissoras, bloqueando - ou pelo menos restringindo - a busca de opções superiores (ou ‘maximizadoras’)” (Gadelha, 1998, p. 17).

28 O reforço de um certo padrão de alocação de recursos em atividades de inovação nas quais o aprendizado já ocorreu no passado revela a influência de processos do tipo “*path-dependence*”.

29 Para uma discussão mais detalhada, ver Dosi (1984, seção 3.1).

Estes três atributos dos paradigmas e das trajetórias tecnológicas, na medida em que interferem no processo de criação, sustentação e ampliação das vantagens competitivas e, por conseguinte, na geração de assimetrias tecno-econômicas e impulsos dinâmicos, desempenham importante papel para a compreensão da natureza das diferenças que se observam entre os setores, entre as empresas e ao longo do tempo.

*

Cabe destacar, que as características (tecnológicas e econômicas) do processo de inovação tecnológica, apresentadas sinteticamente acima, confirmam a *diversidade* das empresas como um traço central do ambiente competitivo. Essa diversidade se manifesta em termos de assimetrias tecnológicas, variedade tecnológica e diversidade de comportamento.³⁰

4.4.2 Padrões setoriais: elementos das especificidades setoriais³¹

Apoiado na caracterização geral dos processos inovativos, captada na sua dimensão tecnológica (paradigmas e trajetórias tecnológicas) e na sua dimensão econômica (oportunidade, cumulatividade e apropriabilidade), pode-se avançar na direção da identificação de padrões setoriais de inovação e difusão, a partir da interpretação dos fatores explicativos das diferenças observadas nos modos de busca de inovação e nas taxas de inovação entre diferentes setores.

Tipicamente, a busca, desenvolvimento e adoção de novos processos e produtos resultam da interação entre: a) capacidades e estímulos gerados dentro de cada empresa e no interior de cada indústria; e b) fatores gerais tais como estado da ciência em diferentes campos, oferta de capacidades técnicas, condições de mercado, facilidades de financiamento, tendências macroeconômicas, políticas públicas (Dosi, 1988, p. 108).

³⁰ Para uma síntese destes três aspectos da diversidade, ver Possas (1989b, p. 169).

³¹ Vide Dosi (1988, p. 134-137) e Pavitt (1984).

Concorrência sob condições oligopolísticas

Os setores diferem na importância relativa dos quatro modos básicos de avanço tecnológico, a saber (Dosi, 1988, p. 111):

a) processos de busca formalizados e economicamente dispendiosos (atividades de pesquisa formalizadas, tipicamente laboratórios de P&D);

b) processos informais de difusão de informação e de capacidades tecnológicas (por exemplo, via publicações, associações técnicas, transferências entre pessoas);

c) aquelas formas particulares de “externalidades”, internalizadas dentro de cada empresa, associadas com os processos de “*learning by doing*” e “*learning by using*”,³² e

d) a adoção de inovações desenvolvidas por outras indústrias e incorporadas em equipamentos de capital e insumos intermediários (cf. Pavitt, 1984).

O processo de inovação incorpora proporções variadas de formas públicas e privadas de conhecimento e diferentes combinações entre oportunidades específicas de inovação, efetivas capacidades específicas da empresa para colher estas oportunidades e incentivos econômicos para agir (relacionados a mecanismos de apropriabilidade, condições de mercado, preços relativos, condições socioeconômicas mais amplas tais como relações industriais).

Diferentes combinações destes fatores explicam a variedade de situações concretas e constituem a base para explicar o ritmo e as características do progresso tecnológico, e suas alterações (internacional, interindustrial e intertemporal).

Agrupando algumas características empíricas comuns de tecnologias e setores, Pavitt (1984) desenvolveu uma taxonomia setorial de produção/uso de inovação e identificou quatro grupos principais de setores:

³² Tal tipo de esforço informal é geralmente incorporado em pessoas e organizações (principalmente empresas) e seus custos são de difícil determinação.

1) “*Dominados por fornecedores*” (*supplier-dominated*). As inovações são principalmente inovações de processo, incorporadas em equipamentos de capital e insumos intermediários e originadas fora do próprio setor. As oportunidades endogenamente geradas são mais limitadas, assim como o são os gastos em P&D. A base de conhecimentos das tecnologias tendem a referir-se a melhoramentos incrementais no equipamento produzido fora do setor e/ou a seu uso eficiente, e a inovações organizacionais. Cumulatividade e apropriabilidade de capacidades tecnológicas são relativamente restritas e as empresas não são normalmente muito grandes (com exceções em atividades caracterizadas por algumas significativas economias de escala).

2) “*Fornecedores especializados*” (*specialised suppliers*). As atividades de inovação referem-se principalmente a inovações de produto que entram em muitos outros setores. As empresas tendem a ser relativamente pequenas, a operar em estreito contato com seus usuários e a incorporar um conhecimento especializado e parcialmente tácito em projeto e fabricação de equipamentos. Oportunidades para inovação são geralmente abundantes, mas são freqüentemente exploradas por meio de atividades informais de melhoramento de projetos (a atividade de P&D formal é freqüentemente mais baixa). Capacitações específicas e cumulativas resultam em uma apropriabilidade de inovação relativamente alta.

3) “*Intensivos em escala*” (*scale-intensive*). A inovação relaciona-se tanto a processos quanto a produtos, e as atividades de produção geralmente envolvem o domínio de sistemas complexos e a fabricação de produtos complexos). Economias de escala de vários tipos (produção, projeto, P&D, redes de distribuição) são significativas. As empresas tendem a ser grandes, intensivas em P&D, produzir parcela expressiva de suas próprias tecnologias de processo e apresentar freqüente integração vertical.

4) “*Intensivos em ciência*” (*science-based*). A inovação é diretamente vinculada a novos paradigmas tecnológicos tornados possíveis pelos avanços científicos; as atividades de inovação são formalizadas em laboratórios de P&D; os investimentos na busca de

inovação são muito altos; uma alta proporção de seus produtos de inovação entram em um amplo número de setores como capital ou insumos intermediários; as empresas tendem a ser grandes (exceto em “nichos” de mercado altamente especializados).

Embora relativamente desatualizada, a tipologia de Pavitt é ainda útil para ilustrar como as características tecnológicas e econômicas do processo de inovação tecnológica interagem para definir padrões setoriais de geração e difusão de inovações.

4.4.3 Padrões intertemporais e evolução industrial: cumulatividade de vantagens competitivas e concentração³³

Ao considerar a questão da mudança tecnológica **ao longo do tempo**, Nelson e Winter (1982) apontaram, embora sem aprofundar a argumentação, que a estrutura da indústria frequentemente parece mudar no decorrer da vida de uma tecnologia. Esta proposição, na verdade, tem origem mais remota, localizada particularmente nos trabalhos de Abernathy e Utterback,³⁴ baseados principalmente em estudos sobre a indústria automobilística.

O que se observa é que, quando uma nova tecnologia começa a ganhar existência, há considerável incerteza com relação a quais de um conjunto de possíveis variantes serão bem-sucedidas. Muitas serão objeto de interesse e testes por diferentes grupos. Após um período de tempo e competição, uma ou algumas poucas destas variantes irão dominar as outras, de modo que atenção e recursos passarão a ser canalizados para estas a expensas das outras. Nas palavras de muitos pesquisadores neste campo, um “projeto dominante” emerge.

Mas como, exatamente, um projeto dominante ganha existência? Em princípio, pode-se pensar que uma das variantes é simplesmente melhor do que as outras e, com tempo e experimentação, o melhor projeto básico vem a ser identificado e amplamente reconhecido. Entretanto,

33 Com base principalmente em Dosi (1984), Nelson (1994), Utterback (1994) e Meirelles (1989).

34 Por exemplo, “Patterns of Industrial Innovations”. *Technology Review*, 1978.

outros elementos mais complexos são requeridos para uma explicação mais completa.

Primeiro, considerando a natureza cumulativa característica do progresso técnico, uma vantagem inicial de uma tecnologia sobre as outras (seja qual for a fonte dessa vantagem³⁵) pode conduzir para um rápido término da disputa. De fato, se uma tecnologia ganha uma vantagem sobre suas concorrentes, há fortes incentivos no sentido de que recursos sejam retirados das tentativas de fazer avançar tecnologias rivais, uma vez que maiores avanços podem ser exigidos para torná-las competitivas. E, uma vez que recursos sejam concentrados sobre a tecnologia líder, posteriores melhoramentos podem brevemente torná-la o único caminho econômico a seguir, posto que projetos concorrentes são deixados muito para atrás.³⁶

Segundo, considerando aspectos sistêmicos, economias de interação podem ocorrer quando o número de quem possui e usa uma variante particular cresce, bem como desenvolve ferramentas que são particulares para uma certa variante, ou, ainda, são feitos investimentos em produtos complementares projetados tendo em vista aquela variante particular. Como resultado, delineia-se uma configuração ou “sistema” de soluções dominante.³⁷

Em ambos os casos, não há razão porque projeto e sistema dominantes fixados pela sociedade precisem ser ótimos. Bem poderia ocorrer que outros projetos e outras configurações amplas poderiam produzir melhores resultados.³⁸

Uma vez que um projeto dominante ganha existência, inovações de produto radicais diminuem, e melhoramentos de projeto do produto tornam-se incrementais. Pode haver, entretanto, um considerável período

35 Uma vantagem inicial pode ser obtida simplesmente por uma questão de oportunidade, estabelecida por acaso.

36 Estes aspectos associados à cumulatividade do progresso técnico são detalhados nos trabalhos de Abernathy e Utterback.

37 Estes aspectos associados a economias de interação são destacados por diversos autores. Vide, por exemplo, David (1985) e Arthur (1989).

38 É ilustrativo o caso do teclado no padrão QUERTY para as máquinas de escrever (vide a respeito, por exemplo, Utterback, 1994, cap.1).

de tempo em que há melhoramentos substanciais da tecnologia de processo. Se o avanço da tecnologia de processo é voltado para aquele projeto particular de produto, restringem-se cada vez mais os espaços para projetos alternativos, o que se aproxima da explicação que enfatiza a influência dos aspectos sistêmicos, na abordagem de sistemas ou padrões tecnológicos.

A linha básica de explicação apoiada na idéia de um projeto dominante tem sido testada para um amplo conjunto de indústrias,³⁹ embora não haja consenso sobre a possibilidade de generalização de sua aplicação.⁴⁰ A despeito disso, o conceito de projeto dominante (aplicado a produtos montados) ou tecnologia capacitadora (no caso de produtos não-montados)⁴¹ elucida aspectos importantes de um amplo conjunto de indústrias, contribuindo para uma melhor compreensão de questões muito interessantes (e problemáticas) acerca da natureza econômica de importantes processos cumulativos.

Um padrão de evolução industrial

As explicações sobre o processo de mutação industrial parecem convergir em um ponto, enfatizando um traço comum: a cumulatividade de vantagens competitivas e a decorrente tendência à concentração dos mercados. Tal regularidade está associada ao caráter cumulativo do progresso técnico e das vantagens competitivas, indicando que, independentemente das diferenças dos graus de oportunidade e apropriabilidade do progresso técnico, parece haver um padrão de evolução típico das indústrias e este padrão é no sentido da concentração.

39 Utterback (1994), por exemplo, analisa um grande número de casos.

40 Alguns autores acreditam que ela é universal. Nelson (1994, p. 52) confessa algum ceticismo sobre isso. Segundo ele, a explicação encaixa-se melhor em indústrias em que o produto é um "sistema", e em que os consumidores têm demandas similares. Não está de todo claro se a noção de um projeto dominante encaixa-se na experiência da indústria de produtos químicos, na qual freqüentemente uma variedade de produtos completamente diferentes são produzidos para usos similares, e na indústria de produtos farmacêuticos, na qual as necessidades dos consumidores são divergentes e especializadas. Pavitt (1987) também argumentou que a esfera de ação da teoria do projeto dominante era mais limitada do que seus defensores admitem.

41 Vide Utterback (1994).

Com base nas contribuições de Dosi, e lançando mão em particular dos conceitos de apropriabilidade, oportunidade e cumulatividade do progresso técnico, pode-se distinguir três etapas na evolução da indústria, embora se trate de um processo contínuo, com limites difusos.

Na *primeira etapa*, na definição de um novo paradigma tecnológico, as opções tecnológicas são diversas e flexíveis. A mudança processa-se de forma rápida, principalmente por meio de inovações maiores de produto e, em geral, a partir do ingresso no mercado de empresas novas (criadas para a exploração das possibilidades abertas pelo novo paradigma). As fontes da mudança técnica associam-se aos novos conhecimentos científicos (gerados fora ou dentro da indústria) e a alguma estimativa das necessidades dos usuários potenciais do novo produto. Os fluxos de informação técnica são fundamentais, sendo requeridos vínculos estreitos com os usuários do produto e com as instituições que geram os conhecimentos científicos e tecnológicos em que se apóia o novo paradigma.

Nesta etapa, ao mesmo tempo em que a oportunidade tecnológica é alta, ainda não se construíram grandes barreiras à entrada e à mobilidade na indústria. A transferência de alguns empregados-chave entre empresas contribui para que empresas retardatárias alcancem as empresas pioneiras. Neste período predominam o ingresso de novas empresas, a variedade de produtos e o rápido avanço do progresso técnico. As escalas de produção são ainda pequenas, sendo o processo produtivo flexível, porém ineficiente, com rotinas ainda não consolidadas.

Em uma *segunda etapa*,⁴² a expansão dos volumes de produção das empresas bem-sucedidas induz fortes pressões que estimulam inovações maiores de processo, à medida que o produto se torna padronizado e adaptado a um espectro maior de usos. Desenvolve-se um círculo virtuoso de realimentação positiva entre produtores e usuários da inovação. As assimetrias tecnológicas – e com elas as barreiras à entrada

⁴² A passagem para esta nova fase é, em geral, associada à emergência de um projeto dominante (no caso dos produtos montados) ou de uma tecnologia capacitadora (no caso de produtos não-montados). Vide Utterback (1994).

e à mobilidade – tornam-se maiores com o desenvolvimento das economias estáticas e dinâmicas de escala. O balanço de entrada e saída de empresas na indústria inclina-se, progressivamente, a favor das saídas. O processo de seleção pelo mercado opera no sentido de reduzir a diversidade tecnológica e de eliminar empresas, à medida que se acumulam e diferenciam as capacidades tecnológicas. O processo de produção realiza-se em maior escala, com maior eficiência mas também com menor flexibilidade, parcialmente automatizado. A empresa reformula suas estratégias em face do processo de expansão⁴³ e promove importantes mudanças organizacionais de modo a adequar-se à nova fase.

Na *terceira etapa*, a indústria entra na maturidade. A oportunidade tecnológica é mais restrita. As inovações em produtos e em processos são incrementais. As empresas são especializadas e de grande porte. O processo de produção torna-se rígido, intensivo em capital e automatizado. As estruturas de mercado são mais concentradas e estáveis, com o progresso técnico seguindo um padrão mais regular e previsível. A incerteza relativa às atividades de inovação reduz-se, mas não desaparece, tanto no que se refere a seus resultados, quanto à liderança das empresas concorrentes.

Nesta etapa, as barreiras à entrada e à mobilidade apóiam-se em distintos tipos de economias estáticas de escala. Estes oligopólios podem ser ameaçados pela emergência de inovações que desafiem o predomínio da tecnologia sob controle das grandes empresas. Estas podem atuar no sentido de reforçar as barreiras à entrada, via aperfeiçoamentos incrementais e diferenciação de produto, mas não podem evitar que outras empresas venham a invadir a indústria com criação de novos produtos e processos que levem à destruição dos velhos produtos e processos.

Em síntese, procurou-se apontar acima o típico padrão de evolução das estruturas industriais ao longo do tempo, destacando a tendência à concentração das estruturas industriais junto com a evolução do paradigma tecnológico.

⁴³ Enquanto na etapa anterior a estratégia de concorrência baseava-se principalmente no desenvolvimento de novos produtos, nesta etapa adquire relevância a redução de custos e preços.

4.4.4 Cumulatividade das vantagens competitivas das empresas: o papel do aprendizado tecnológico⁴⁴

Na luta pela sobrevivência, a tentativa de preservar e ampliar espaços de mercado impõe aos agentes econômicos a necessidade da busca permanente pela criação/manutenção de vantagens competitivas, sendo a inovação bem-sucedida – quer relacionada a tecnologia de processo, produtos ou arranjos organizacionais – uma poderosa aliada. O resultado da adoção de estratégias de concorrência ativas/ofensivas apoiadas na inovação é, como apontado por Schumpeter, a geração de assimetrias e diferenças.

Dada a natureza cumulativa do progresso técnico e sua apropriabilidade – seja em virtude do componente tácito envolvido ou por meio de mecanismos regulatórios como patentes – a obtenção de vantagens competitivas tende a apresentar características cumulativas também.

Processo de aprendizado tecnológico e economias de escala dinâmicas

Dependendo do vigor de um determinado paradigma tecnológico e da intensidade da cumulatividade que apresenta, as vantagens de uns agentes sobre os demais tenderão a se ampliar, gerando estruturas mais concentradas. Em outras palavras, de acordo com suas características, os paradigmas tecnológicos (e suas correspondentes trajetórias) podem ser mais ou menos geradores de assimetrias e, portanto, de estruturas mais ou menos concentradas.

O processo de aprendizado tecnológico das empresas manifesta-se sob a forma de retornos crescentes, gestando-se economias de escala dinâmicas – que se somam às economias estáticas – que reforçam as assimetrias e, por extensão, as barreiras à entrada nos mercados e barreiras à mobilidade em seu interior. Portanto, estas barreiras estão, em termos concretos, assentadas no processo de aprendizado tecnológico.

⁴⁴ Com base principalmente nas contribuições de Dosi e Orsenigo (1988), Dosi e Soete (1988) e Nelson (1994).

É inerente ao capitalismo, portanto, o permanente processo de geração, manutenção e busca de ampliação de divergências, de configuração de situações nas quais existem ganhadores e perdedores, o que obviamente possui desdobramentos em termos do desenvolvimento relativo de empresas, setores econômicos, regiões e países.⁴⁵

Aprendizado e suas dimensões específicas: tecnológica/setorial e histórica/institucional

Dentro desta visão evolutiva do processo de concorrência, o conceito central para se pensar as assimetrias e seus efeitos é o de **aprendizado tecnológico**. Não um aprendizado genérico, mas sim o aprendizado particular, definido pelas características tecnológicas e setoriais específicas. Em outras palavras, trata-se do aprendizado condicionado pelo paradigma tecnológico e pela dinâmica setorial pertinentes.⁴⁶

Em resumo, o processo de aprendizado é um processo complexo que está longe de se reduzir à questão educacional e que envolve importantes dimensões específicas: tecnológica/setorial e histórica/institucional.

45 Gadelha (1994) observa que o impacto de um novo paradigma tecnológico e das trajetórias associadas não necessariamente se restringe à órbita setorial microeconômica. Sua abrangência depende de sua capacidade de superação dos paradigmas dominantes, do grau de penetração intra e intersetorial e da intensidade da ruptura que representa em termos dos padrões competitivos e da evolução tecnológica. Em função desses condicionantes, as estratégias tecnológicas das empresas em um determinado setor de atividade podem se desdobrar, afetando a atividade macroeconômica em seu conjunto e as trajetórias nacionais de crescimento e desenvolvimento. De fato, existem setores-chave para o desenvolvimento dos novos paradigmas que, por sua vez, podem exercer impactos decisivos na evolução econômica como um todo. Este é o caso da microeletrônica e seu impacto sobre o complexo eletrônico, com efeitos dinâmicos importantes sobre o conjunto da atividade econômica. Vale lembrar que os fatores determinantes do dinamismo econômico também determinam o padrão de inserção comercial dos países. Este depende crucialmente das diferenças nacionais em termos de capacitações tecnológicas que, por sua vez, estão em constante evolução, fruto do esforço de aprendizado, variável-chave para a compreensão da evolução do padrão de inserção internacional. Neste sentido, crescimento macroeconômico e comércio internacional tornam-se também dimensões importantes do fenômeno de mudança tecnológica.

46 Neste sentido, o aprendizado tecnológico envolve tanto uma base genérica de conhecimentos quanto a capacitação tecnológica e industrial em setores específicos (Gadelha, 1998).

Em termos concretos, na realidade da empresa a cumulatividade do progresso técnico ocorre a partir de uma base de conhecimentos com fortes componentes tácitos.⁴⁷ Isto quer dizer que as trajetórias cumulativas não são facilmente difundidas a partir da simples transferência de informações. A empresa deve ser vista, portanto, como uma unidade detentora de conhecimentos em boa medida idiossincráticos e específicos, os quais definem suas áreas de competência e sua capacidade de produzir produtos e serviços específicos, bem como definem sua capacidade para evoluir a partir dessa base tecnológica. Ou seja, a base de aprendizado determina a capacidade de obtenção de melhorias subseqüentes e, por extensão, a própria competitividade dinâmica da empresa.

Por outro lado, as inovações tecnológicas também estão associadas a novas formas organizacionais. De fato, a emergência de um novo paradigma tecnológico geralmente requer novas estruturas organizacionais que representam rupturas com rotinas associadas ao paradigma anterior. Portanto, as estruturas organizacionais prévias e sua capacidade de transformação frente a novos paradigmas são importantes condicionantes do desempenho tecnológico subseqüente.

Por último, o aprendizado tecnológico associa-se a formas institucionais de organização das economias nacionais, com destaque para a estrutura e o funcionamento dos sistemas educacionais, o papel e a capacidade de intervenção dos Estados nacionais e o modo de organização das atividades empresariais (estruturas mais ou menos conglomeradas, participação do capital estrangeiro, etc.).⁴⁸

Em suma, na perspectiva evolucionista, “as instituições não podem ser pensadas ou como parâmetros dados (visão neoclássica tradicional) ou simplesmente como fruto de uma busca de organização eficiente da atividade econômica (como fazem os autores que enfatizam os custos de transação). Sua configuração está relacionada a um processo histórico evolutivo que, simultaneamente, se transforma pela ação dos agentes e condiciona seu comportamento e, portanto, suas estratégias tecnológicas” (Gadelha, 1998, p. 20).

47 Para uma discussão mais detalhada, ver M. Silvia Possas (1996).

48 A dimensão institucional é captada no conceito de Sistema Nacional de Inovação. Vide, por exemplo, Nelson (1993), Lundvall (1992) e Freeman (1995).

Concorrência sob condições oligopolísticas

Estas dimensões – da firma, organizacional e do ambiente institucional – possuem uma determinação concreta no contexto competitivo em que estão inseridas, ou seja, nos mercados particulares. Antigo ou novo, cada paradigma tecnológico traz consigo uma institucionalidade setorialmente específica. Assim, a empresa capitalista é o motor do progresso técnico e da evolução, como bem destacou Schumpeter, porém sua existência se dá em estruturas competitivas, paradigmas tecnológicos e em institucionalidades específicas.⁴⁹

À luz desse referencial neo-schumpeteriano, não é de se estranhar que o desenvolvimento econômico capitalista se traduza em constantes mudanças qualitativas em termos tecnológicos, organizacionais e institucionais, indissociáveis de um processo de criação de assimetrias, não apenas entre as empresas, mas também em relação a setores, regiões e países, com a geração de situações de crônico atraso ou de vantagens dificilmente superáveis e a conseqüente tendência à crescente disparidade, fruto da natureza cumulativa do progresso técnico, seu caráter tácito e indivisível.

49 “A natureza específica, idiossincrática e tácita do processo de aprendizado – incrustado nas firmas e nas instituições – contribui (...) para explicar, em grande parte, o dinamismo a longo prazo das economias nacionais. (...) O desenvolvimento, assim, é um processo complexo que envolve desde características específicas aos novos paradigmas, às firmas e aos setores produtivos até características socioinstitucionais, que interagem e moldam o processo de aprendizado (...). Esta complexidade do objeto obviamente impõe dificuldades em sua formalização, especialmente no que se refere à dimensão socioinstitucional (...). Todavia, entre a elegância formal e a relevância teórica, entende-se que esta última deve ser priorizada” (Gadelha, 1998, p. 20-21).

Considerações finais

Em suma, no Capítulo 4, procurou-se apresentar, ainda que de forma bastante sucinta, os elementos da abordagem neo-schumpeteriana, que localiza no processo de mudança técnica o motor da dinâmica capitalista, apoiada em uma concepção do desenvolvimento tecnológico como um processo evolutivo, dinâmico, cumulativo e sistêmico.

Nesta abordagem, a natureza endógena das estruturas de mercado associada com a dinâmica da inovação, as assimetrias entre empresas em termos de capacidades tecnológicas, o caráter “*history dependence*”, os retornos dinâmicos crescentes e a natureza evolucionária dos processos de inovação e difusão são alguns dos principais elementos essenciais à compreensão do processo de mudança tecnológica, indicando suas especificidades no nível das empresas, dos setores e das economias nacionais.

Deixou-se de apresentar importantes contribuições. Apenas a título de exemplo, vale citar que a noção de aprendizado organizacional contida na literatura sumariada acima poderia ser enriquecida consideravelmente pela agregação de um outro corpo de pesquisa associado à proposição de que empresas bem-sucedidas desenvolvem um conjunto complexo de capacidades centrais ou nucleares (“*core capabilities*”) que as melhor habilitam para enfrentar o contexto no qual elas operam.¹ Por outro lado, enfatizando a construção de capacitações e

¹ Ver, por exemplo, Prahalad e Hamel (1990). O argumento básico é que as empresas (até as melhores) têm um número limitado de “coisas” que elas podem fazer bem, as quais incluem operar e avançar nas tecnologias particulares que elas conhecem bem, seus *approaches* particulares para comercializar e comprar, suas formas de identificar e responder a mudanças no ambiente, etc. Além disso, a habilidade para fazer mesmo um número limitado de “coisas” usualmente exige um considerável montante de aprendizado por experiência, e significativos investimentos financeiros naquelas “*core capabilities*”.

Ana Lucia Gonçalves da Silva

vantagens coletivas, particularmente relevantes para o segmento de empresas de menor porte, há também importantes contribuições apoiadas no conceito de “*sistemas ou arranjos produtivos locais*”.²

Enfim, muito há a acrescentar e muito a explorar, até porque crescente tem sido a produção científica apoiada no referencial neoschumpeteriano; mas esta tese fica mesmo por aqui!

² Ver, por exemplo, Cassiolato e Lastres (2001) e Souza et al. (2001).

Bibliografia

- AARONOVITCH, S. (1977). A empresa e a concentração. In: GREEN, F., NORE, P. *A economia: um antitexto*. Rio de Janeiro: Zahar, 1979. cap. 5, p. 99-105.
- ARTHUR, B. Competing technologies. Increasing returns, and lock-in by historical events. *Economic Journal*, Mar. 1989.
- BAPTISTA, M. A. C. *A abordagem neo-schumpeteriana: desdobramentos normativos e implicações para a política industrial*. Campinas: Unicamp. Instituto de Economia, 1997. (Tese, Doutorado).
- BACIC, M. J. Función coordinadora del “full-cost” en los mercados de precios administrativos: el papel del costeo por absorción. In: CONGRESO INTERNACIONAL DE COSTOS, 3, Madrid, 1995. *Anais...* p. 417-427.
- BAIN, J. *Barriers to new competition*. Cambridge, Mass.: Harvard U. P., 1956.
- BAIN, J. *Essays on price theory and industrial organization*. Boston: Little Brown and Co., 1972.
- BAIN, J., QUALLS, P. D. *Industrial organization: a treatise*. Greenwich, Connecticut: JAI Press Inc., 1987.
- BAUMOL, W., PANZAR, J., WILLIG, R. *Contestable markets and the theory of industry structures*. New York: Harcourt Brace Javanovich, 1982.
- BAUMOL, W., WILLIG, R. Contestability: development since the book. *Oxford Economic Papers*, Oxford, v. 38, supplement, p. 9-38, Nov. 1986.
- BORK, R. *The antitrust paradox: a policy at war itself*. New York: Basic Books, 1978.
- CARVALHO, F. J. C. Tempo e equilíbrio nos princípios de economia de Marshall. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 18, Brasília, 1990. *Anais...* Brasília, DF: ANPEC, 1990. v. 1, p. 239-251.
- CASSIOLATO, J. E., LASTRES, H. M. M. Aglomerações, cadeias e sistemas produtivos e de inovações locais. *Cluster – Revista Brasileira de Competitividade*, Belo Horizonte, v. 1, n. 1, abr./jul. 2001.

- CHAMBERLIN, E. H. (1933). *Teoría de la competencia monopólica*. México: Fondo de Cultura, 1956.
- CHESNAIS, F. (1994). *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996.
- CLARK, J. M. Toward a concept of workable competition. *American Economic Review*, 30, Jun. 1940.
- CLIFTON, J. Competition and the evolution of the capitalist mode of production. *Cambridge Journal of Economics*, v. 1, n. 1, 1977.
- COUTINHO, L. C. *Notas sobre o estado atual da teoria microeconômica: a herança de Walras e Marshall*. Trabalho apresentado no II Seminário de Teoria Econômica e Ensino de Economia da ANPEC. Recife, jul. 1975. (Mimeogr.).
- COUTINHO, L. C. *Apresentação ao Steindl*. São Paulo: Abril Cultural, 1983. (Os Economistas).
- DAVENPORT, H. J. (1935). *The economics of Alfred Marshall*. New York: Augustus M. Kelley Bookseller, 1965.
- DAVID, P. Clio and economics of QWERTY. *American Economic Review*, v. 75, n. 2, May 1985.
- DOBB, M. *Teorias do valor e distribuição desde Adam Smith*. Lisboa: Editorial Presença/São Paulo: Martins Fontes, 1973.
- DOSI, G. Technological and trajectories: a suggested interpretation of the determinants and directions of technical change. *Research Policy*, 1982.
- DOSI, G. *Technical change and industrial transformation*. London: MacMillan, 1984.
- DOSI, G. Sources, procedures and microeconomic effects of innovation. *Journal of Economic Literature*, v. 26, n. 3, p. 1120-1171, Sept. 1988.
- DOSI, G., ORSENIGO, L. Coordination and transformation: an overview of structures, behavior and change in evolutionary environments. In: DOSI, G. et al. *Technical change and economic theory*. London: Pinter Publisher, 1988.
- DOSI, G., SOETE, L. Technical change and international trade. In: DOSI, G. et al. *Technical change and economic theory*. London: Pinter Publisher, 1988.
- FARINA, E. M. M. Q. Desregulamentação: a experiência norte-americana. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 20, n. 2, ago. 1991.

Concorrência sob condições oligopolísticas

- FONTENELE, A. M. C. *Progresso e método na história das teorias da organização industrial*. São Paulo: USP, 1995. (Tese, Doutorado).
- FREEMAN, C. The national system of innovation in historical perspective. *Cambridge Journal of Economics*, 19, 1995.
- GADELHA, C. A. G. Paradigmas tecnológicos, estratégias empresariais e mudança estrutural. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 22, 1994. *Anais...*
- GADELHA, C. A. G. A nova ortodoxia do desenvolvimento: uma crítica do debate em torno da visão do Banco Mundial e elementos para uma abordagem alternativa neo-schumpeteriana. *Revista de Economia Política*, v. 18, n. 1, p. 7-25, 1998.
- GONÇALVES, C. E. N. *A pequena e média empresa na estrutura industrial brasileira*. Campinas: Unicamp. Instituto de Economia, 1976. (Tese, Doutorado).
- GUIMARÃES, E. A. *Acumulação e crescimento da firma: um estudo de organização industrial*. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.
- HALL, R., HITCH, C. (1939). A teoria dos preços e comportamento empresarial. *Literatura Econômica*, v. 8, n. 3, p. 379-414, out. 1986.
- IGLESIAS, R. M. Marshall e a teoria da firma. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 18, Brasília, 1990. *Anais...* Brasília, DF: ANPEC, 1990. v. 1, p. 13-27.
- KALDOR, N. (1935). Market imperfection and excess capacity. *Economica*, Feb. Reimpresso em *Ensayos sobre el Valor e la Distribución*. Madrid: Technos, 1983.
- KALECKI, M. (1954). *Teoria da dinâmica econômica: ensaio sobre as mudanças cíclicas e a longo prazo da economia capitalista*. São Paulo: Abril Cultural, 1983. (Os Economistas).
- KEYNES, J. M. Alfred Marshall, 1842-1924. *The Economic Journal*, v. XXXIV, n. 135, Sept. 1924.
- KNIGHT, F. (1921). *Risco, incerteza e lucro*. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1972.
- KUHN, T. (1962). *A estrutura das revoluções científicas*. 2. ed. São Paulo: Perspectiva, 1987.
- KUPFER, D. Padrões de concorrência e competitividade. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 20, Campos do Jordão, 1992. *Anais...* v. 1.

- LUNDEVALL, B. *National systems of innovation*. Toward a theory of innovation and interactive learning. London: Pinter Publishers, 1992.
- MANESCHI, A. (1986). Análise comparativa de 'As leis dos rendimentos sob condições competitivas' de Sraffa e do seu precursor italiano. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, v. 8, n. 2, p. 3-20, 1987.
- MARSHALL, A. (1890). *Princípios de economia*. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Os Economistas).
- MARSHALL, A. (1919). *Industry and trade: a study industry technique and business organization, and of their influences on the conditions of various classes and nations*. New York: Augustus M. Kelley Publishers, 1970.
- MASON, E. S. Price production policies of large-scale enterprise. *American Economic Review*, v. 29, n. 1, supplement, p. 64-71, Mar. 1939.
- MEIRELLES, J. G. P. *Tecnologia, transformação industrial e comércio internacional: uma revisão das contribuições neo-schumpeterianas, com particular referência às economias da América Latina*. Campinas: Unicamp. Instituto de Economia, 1989. (Dissertação, Mestrado).
- MERHAV, M. (1969). *Dependência tecnológica, monopólio e crescimento*. São Paulo: Ed. Revista dos Tribunais/Edições Vértice, 1987.
- MODIGLIANI, F. New developments on the oligopoly front. *Journal of Political Economy*, v. 66, Jun. 1958.
- NAPOLEONI, C. (1963). *O pensamento econômico do século XX*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.
- NELSON, R. The co-evolution of technology, industrial structures and supporting institutions. *Industrial and Corporate Change*, v. 3, n. 1, 1994.
- NELSON, R. (Ed.). *National innovation systems. A comparative analysis*. New York: Oxford University Press, 1993.
- NELSON, R., WINTER, S. In search of useful theory innovation. *Research Policy*, North Holland, 6, 1977.
- NELSON, R., WINTER, S. *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1982.
- PAVITT, K. The multinational enterprise and the transfer of technology. In: DUNNING, J. (Ed.). *The multinational enterprise*. London: George Allen & Unwin, 1971. p. 61-85.
- PAVITT, K. Sectorial patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory. *Research Policy*, North-Holland, n. 13, 1984.

Concorrência sob condições oligopolísticas

- PENROSE, E. *The theory of the growth of the firm*. Oxford: Basil Blackwell, 1959.
- POSSAS, Mário L. *Estruturas de mercado em oligopólio*. São Paulo: Hucitec, 1985.
- POSSAS, M. L. *Dinâmica e concorrência capitalista: uma interpretação a partir de Marx*. São Paulo: Hucitec, 1989a.
- POSSAS, M. L. Em direção a um paradigma microdinâmico: a abordagem neoschumpeteriana. In: AMADEO, E. (Ed.). *Ensaio sobre economia política moderna*. São Paulo: Marco Zero, 1989b. p. 157-177.
- POSSAS, M. L. *O conceito de concorrência em Marshall: uma perspectiva schumpeteriana*. Campinas, Unicamp. Instituto de Economia, 1990. (Mimeogr.).
- POSSAS, M. L. et al. Política antitruste: um enfoque schumpeteriano. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 23, Salvador, 1995. *Anais...* Salvador: ANPEC, 1995. v. 2.
- POSSAS, Maria Silvia. *Notas acerca da lógica de decisão e de expansão da firma capitalista*. Campinas: Unicamp. Instituto de Economia, 1995. (Texto para Discussão, n. 52).
- POSSAS, M. S. Conhecimento e economia política. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA CLÁSSICA E POLÍTICA, 1, Niterói, 1996. *Anais...* P. 2, mesa I – 10 mesa I.
- POSSAS, M. S. *Concorrência e competitividade: notas sobre estratégia e dinâmica seletiva na economia capitalista*. São Paulo: Hucitec, 1999.
- PRAHALAD, C. K., HAMEL, G. (1990). A competência essencial da corporação. In: MONTGOMERY, C. A., PORTER, M. E. *Estratégia: a busca da vantagem competitiva*. Rio de Janeiro: Campus, 1998. p. 293-316.
- REISMAN, D. *The economics of Alfred Marshall*. London: Macmillan Press, 1986.
- ROBINSON, J. (1933). *The economics of imperfect competition*. London: Macmillan, 1969.
- ROBINSON, J. Imperfect competition revisited. *Economic Journal*, Sept. 1953. Reimpresso em *Contribuições à economia moderna*. Rio de Janeiro: Zahar, 1979.
- ROBINSON, J. *Economic heresies*. London: Macmillan, 1971.

- ROBINSON, J. (1979). Os problemas da economia moderna. *Cadernos de Opinião*, 15, p. 8-12, dez. 1979/ago. 1980.
- ROSENBERG, N. *Inside the black box – Technology and economics*. New York: Cambridge University Press, 1982.
- SHEPHERD, W.G. Contestability vs. competition. *American Economic Review*, v. 74, n. 4, Sept. 1984.
- SHEPHERD, W. G. Mainstream industrial organization and “new” schools. *Revue Économique*, p. 453-480, 1990.
- SHEPHERD, W. G. Theories of industrial organization. In: FIRST, H., FOX, E. M., PITOFSKY, R. (Ed.). *Revitalizing antitrust in its second century: essay on legal, economic, and political policy*. New York: Quorum Books, 1991.
- SCHERER, F. M. *Industrial market structure and economic performance*. Chicago: Rand McNally & Company, 1970.
- SCHUMPETER, J. A. (1942). *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de Janeiro: Zahar, 1984.
- SCHUMPETER, J. A. *Ten great economists: from Marx to Keynes*. New York: Oxford University Press, 1951.
- SCHUMPETER, J. A. (1954). *História da análise econômica*. Brasil/Portugal: Fundo de Cultura, 1964.
- SOUZA, M. C. A. F. *Pequenas e médias empresas na reestruturação industrial*. Brasília: Sebrae, 1995.
- SOUZA, M. C. A. F., GORAYEB, D. S., MIGLINO, M. A. P. *Institutional framework and collective actions as requirements to the configuration of local specialized clusters of small firms: a reflexion about of some Brazilian cases*. Campinas: IE/UNICAMP, 2001. (Mimeogr.).
- SOUZA, M. A. G. de. *Alfred Marshall: um estudo de economia política*. Porto Alegre: Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 1979. (Dissertação, Mestrado).
- SRAFFA, P. The laws of returns under competitive conditions. *Economic Journal*, v. 36, 1926. Reimpresso em *Literatura Econômica*, v. 4, n. 1, p. 13-34, jan./fev. 1982.
- STEINDL, J. (1945). *Pequeno e grande capital: problemas econômicos do tamanho das empresas*. São Paulo: Ed. Hucitec/Ed. Unicamp, 1990.
- STEINDL, J. (1952). *Maturidade e estagnação no capitalismo americano*. São Paulo: Abril Cultural, 1983. (Os Economistas).

Concorrência sob condições oligopolísticas

- STRAUCH, O. Introdução (Ensaio Biobibliográfico sobre Alfred Marshall). In: MARSHALL, A. (1890). *Princípios de economia*. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Os Economistas).
- SWEEZY, P. (1939). Demanda sob condições de oligopólio. *Literatura Econômica*, v. 9, n. 3, out. 1987.
- SYLOS-LABINI, P. (1956). *Oligopólio e progresso técnico*. Rio de Janeiro: Forense, 1979.
- TIGRE, P. B. Inovação e teorias da firma em três paradigmas. *Revista de Economia Contemporânea*, n. 3, p. 67-111, jan./jun. 1998.
- TOLIPAN, R., GUIMARÃES, E. A. A. Uma nota introdutória ao artigo ‘As leis dos rendimentos sob condições de concorrência’, de Piero Sraffa. *Literatura Econômica*, v. 4, n. 1, p. 5-12, 1982.
- UTTERBACK, J. (1994). *Dominando a dinâmica da inovação*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1996.
- WILLIAMSON, O. *Economic organization*. Brighton: Wheatsheaf, 1986.
- WOOD, A. (1975). *Uma teoria dos lucros*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1980.