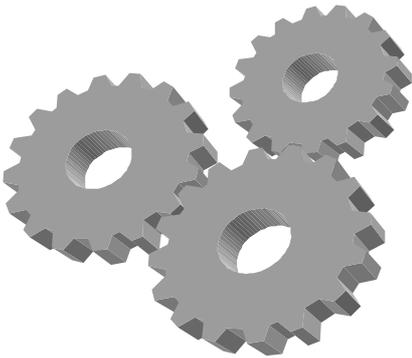


SOBRE O AUTOR

Roland Veras Saldanha Junior

- Possui graduação em Administração Pública pela Escola de Administração de Empresas de São Paulo / FGV (1998), é mestre em Economia pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (2007), além de graduação incompleta em Economia pela Universidade de São Paulo. É professor e pesquisador da Pontifícia Universidade de São Paulo desde 2006. Pesquisa temas nas áreas de Organização Industrial, Regulação, Política da Concorrência e Comércio Exterior. Realiza desde 2007 atividades de consultoria em Antitruste, Antidumping e Regulação. Curriculum Lattes.

Introdução à Organização Industrial



Nota: Este material foi desenvolvido pelo prof. Roland Veras Saldanha Jr, e representa uma primeira versão de material a ser transformado em livro didático. Reservam-se os direitos autorais sobre o mesmo, mas comentários e sugestões são bem vindas no e-mail rsaldanha@actionmercatoria.com.br.

Cap 1 Origens, Evolução e Escopo da Organização Industrial

"Hoje a Organização Industrial (ou Economia Industrial) pode ser genericamente definida como o campo da Economia preocupado com mercados que não podem ser analisados usando o modelo competitivo padrão de livros-texto". Schmalensee, Richard (The New Palgrave's: A Dictionary of Economics, 1988: "Industrial Organization")

"Não existe tal tema denominado organização industrial. Os cursos ensinados sob este título tem por objetivo a compreensão da estrutura e comportamento das indústrias (produtoras de bens e serviços) de uma economia. Estes cursos lidam com o tamanho e estrutura das firmas (uma ou muitas, concentradas ou não), as causas (sobretudo as economias de escala) desta estrutura e tamanho, os efeitos da concentração sobre a competição, os efeitos da competição sobre os preços, investimentos, inovações, e assim por diante. Mas este é precisamente o conteúdo da teoria econômica – teoria dos preços ou da alocação de recursos, que tem recebido o infeliz nome de microeconomia. " Stigler, G. , 1968, "The Organization of Industry", pg.1)

Introdução

Uma compreensão lógica e útil a respeito do modo de operação das firmas e indústrias no mundo em que vivemos é o objetivo precípuo da Economia Industrial ou Organização Industrial (OI). Trata-se de matéria que ganha corpo não apenas pela curiosidade e interesse teóricos que suscita, mas primordialmente em função

da necessidade prática de obtenção de subsídios analíticos à formulação e avaliação das políticas públicas de fiscalização, regulação e ordenação dos fenômenos de mercado. Se não existissem estas demandas práticas específicas, com efeito, seria difícil imaginar que a Economia Industrial teria se desenvolvido aos contornos e feições atuais.

O interesse científico sobre o comportamento e o desempenho das firmas e indústrias tornou-se mais efetivo a partir de meados do século XVIII, com os avanços tecnológicos e as repercussões sociais que marcaram a primeira Revolução Industrial. As invenções setecentistas das máquinas a vapor e dos teares automáticos antecipam um século XIX ebuliente em inovações tecnológicas, entre as quais merecem destaque a energia elétrica, os pneus de borracha, o concreto, o telégrafo, a dinamite, o telefone e dos motores a diesel. Ocorrendo numa seqüência alucinante para os padrões técnicos da época, tais inventos propiciaram e estimularam um forte movimento de urbanização e concentração das atividades econômicas, exigindo o desenvolvimento de métodos de organização dos recursos compatíveis que, em larga medida, ainda deixam traços sobre as firmas e indústrias hoje observadas.

A própria Economia ganhará status científico a partir do século XVIII, e na magnífica discussão sobre a Natureza e Causas da Riqueza das Nações (1776), por Adam Smith, encontra-se tanto uma sólida argumentação sobre a operação dos mercados quanto as sementes da moderna Teoria da Organização Industrial. Se a experiência revelou certa ingenuidade na crença do pai da Economia a respeito da suficiência da “mão invisível” dos mercados na coordenação e organização das atividades econômicas, os referenciais encontrados na Riqueza das Nações permanecem fundamentais na análise teórica e prática dos mercados e comportamento de seus participantes (ver Box sobre Adam Smith). Alfred Marshall, tentando evitar argumentos de natureza político-filosófica recorrentes nos trabalhos de Smith, reservou em seus Princípios de Economia (1920) dilatado espaço à análise da Organização Industrial. Com sua peculiar objetividade e pragmatismo, Marshall tratou com maior detalhe as questões da eficiência produtiva, das tecnologias, da localização fabril e dos investimentos produtivos,

antecipando importantes aspectos da base temática com a qual posteriormente se ocuparia a moderna Teoria da Firma e, em especial, a OI.

Adam Smith nasceu na cidade de Kilkardi, Escócia, em 1723. Apesar de ser conhecido pelos economistas em função do seu mais famoso título, Uma Investigação sobre as Origens e Causas da RIQUEZA DAS NAÇÕES, publicado em 1776, o autor era Doutor em Direito e foi um importante filósofo de sua época, destacando-se A TEORIA DOS SENTIMENTOS MORAIS (1759), como obra que já lhe garantia fama quase duas décadas antes da publicação da Riqueza das Nações.

Smith é considerado o pai da Economia em função de sua capacidade sistematizadora, combinando uma teoria sobre a natureza humana e sobre a história com toques de teologia natural e perspicazes observações sobre os fenômenos econômicos, assim como aparentes na realidade fática, para construir uma disciplina de estudo solidamente fundada e dotada de autonomia.

O sistema econômico de Smith incluía as atividades agrícolas, de manufatura e comércio, com trocas facilitadas pelo uso da moeda e produção baseada na divisão e especialização do trabalho.

Smith inaugurou o hoje denominado Período Clássico no pensamento econômico, que persistirá até a morte de John Stuart Mill (1806-1873), emblemático pelo apego aos princípios da liberdade natural, do *laissez faire* e da importância do crescimento como forma de melhoramento na condição de vida humana. Três temas aparecem de forma marcante na sua principal obra: (i) a divisão do trabalho, (ii) a análise da alocação de recursos e dos preços de mercados, e (iii) a natureza do crescimento econômico.

No cerne das preocupações smithianas estava o problema da relação entre os indivíduos e o Estado, entendendo que a interferência dos governos sobre os negócios da sociedade aparecia contrária à liberdade natural aos homens e à vontade divina sem, entretanto deixar de complementar estes argumentos filosóficos com sua percepção empírica da incompetência das burocracias públicas em substituir ou interferir nos interesses dos indivíduos.

Para Smith, a “mão invisível” do mercado aparecia como processo de alocação de recursos sociais nitidamente superior, como fica aparente do trecho a seguir:

“Na realidade, ele (o indivíduo) não pretende, normalmente, promover o bem público, nem sabe até que ponto o está a fazer. Ao preferir apoiar a empresa interna em vez da externa, só está pensando na sua própria segurança; e, ao dirigir essa empresa de modo que a sua produção adquira o máximo valor, só está pensando no seu próprio ganho, e, neste como em muitos outros casos, está sendo guiado por uma mão invisível para atingir um fim que não fazia parte as suas intenções. Ao tentar satisfazer o próprio interesse promove, frequentemente, de uma maneira mais eficaz o interesse da sociedade, do que quando realmente o pretende fazer. Nunca vi nada de bom, feito por aqueles que se dedicaram ao comércio pelo bem público.” (Riqueza das Nações, Livro IV, Cap. II)

Com relação aos ganhos com a especialização e divisão do trabalho, apenas factível em economias de mercado, Smith é igualmente claro ao descrever o exemplo da fábrica de alfinetes (Livro I, Cap.I), em que se destacam as três principais vantagens da divisão do trabalho: (i) aumento na habilidade e rapidez de cada trabalhador, (ii) economia de tempo, e (iii) a invenção de novas máquinas ou tecnologias de produção.

Para além das vantagens dos mercados na alocação de recursos, com o auxílio da “mão invisível”, Smith destaca que as possibilidades de aperfeiçoamentos técnicos e melhor aproveitamento dos recursos à disposição de uma sociedade aparecem limitadas pela extensão do mercado: ***“Quando o mercado é muito reduzido, ninguém encontra incentivo para se dedicar inteiramente a uma atividade, uma vez que não terá a possibilidade de trocar toda aquela parte da produção do seu próprio trabalho que excede o seu consumo, pelas parcelas da produção do trabalho de outros homens de que ele necessita.”*** (Livro I, Cap. III).

Sempre com estilo lógico rigoroso, mas orientado pelas observações empíricas sobre a operação do sistema econômico, Smith efetivamente lança não apenas as bases da Ciência Econômica moderna como também da Organização Industrial. É fato, conforme se discutirá no Apêndice a este Capítulo, que as contribuições de Smith de específica aplicação à OI mereceram inúmeros aperfeiçoamentos posteriores, mas além de lançar as sementes num campo que veio a se mostrar bastante fértil, a estrutura e a metodologia do raciocínio de Smith permanecem como referencial ainda exemplar nos estudos da Economia.

(baseado em Ekelund, Robert B. Jr; Hébert, Robert F. **A History of Economic Theory and Method - 3rd. ed.** USA, McGraw-Hill. 1990)

Box 1- Adam Smith e a Riqueza das Nações

Deve-se notar, entretanto, que a Organização Industrial, só ganha feições de disciplina relativamente autônoma e delimitada do ponto de vista científico no período posterior à II Grande Guerra. Uma retrospectiva histórica, que envolve nomes importantes como os de Chamberlin, Ronald Coase, Joe Bain, Edward S. Mason e John Nash, merecerá atenção específica no Apêndice I deste Capítulo.

Ainda hoje, a fixação de fronteiras para o objeto da Organização Industrial é tema que levanta alguma controvérsia. O problema decorre de uma nítida superposição entre o objeto específico da OI e aquele mais amplo com o qual se preocupa a Teoria dos Preços ou, conforme denominação mais comum, a Microeconomia. George S. Stigler (ver epígrafe a esta Introdução), eminente economista da escola neoclássica, negou-se a reconhecer a Organização Industrial como um ramo autônomo da Economia, percebendo-a como uma simples aplicação da Teoria dos Preços ao entendimento das firmas e indústrias (Stigler, 1968). Em posição oposta, autores como Schlamensee (1988) e Ferguson & Ferguson (1994) entendem que a Economia Industrial e a Microeconomia não se confundem. Segundo estes últimos autores, enquanto a Economia Industrial estaria voltada aos aspectos “dinâmicos” associados ao aparecimento e desenvolvimento histórico das firmas e indústrias, a Teoria dos Preços teria como foco analítico exclusivo as estruturas de mercado, vistas sob perspectiva “estática”.

Tais disputas sobre a classificação da OI dentro do corpo da ciência econômica têm como pano de fundo um embate mais profundo, envolvendo o questionamento da posição dominante da escola neoclássica, hoje considerada o *mainstream*¹ científico em Economia. As abordagens “alternativas”, representadas pelas escolas austríaca e institucionalista, preferem entender restritivamente as preocupações dos economistas de *mainstream*, que estariam limitadas à compreensão das firmas e indústrias num contexto de análise estrutural e estática, propondo a denominação específica de “Organização Industrial” para os esforços da linha predominante. Os austríacos e institucionalistas acham que a análise do desenvolvimento das firmas e indústrias, por exibir uma perspectiva “dinâmica” e

histórica, deveria ser denominada “Economia Industrial”, não se confundindo à OI neoclássica ou aos estudos microeconômicos.

Há que se dar razão aos economistas preocupados com o desenvolvimento de uma teoria econômica que não se restrinja à análise de situações de equilíbrio estático, em que a explicação para o comportamento das variáveis econômicas no decorrer do tempo cronológico é desconsiderada. Mas as dificuldades em desenvolver um arcabouço teórico consistente que englobe as abordagens estática e dinâmica aos fenômenos econômicos não são exclusivas da Economia ou Organização Industrial, representando verdadeiro imbróglio técnico que mal se iniciou a resolver. Parece certo, entretanto, que a tentativa de conciliar as abordagens estática e dinâmica tem avançado mais pelo lado da tradição microeconômica do que nos enfoques alternativos.

Reconhecendo que os principais argumentos das escolas “alternativas” já foram pelo menos reconhecidos como pertinentes e, em boa medida, assimilados pela abordagem de *mainstream*, adota-se neste livro o referencial metodológico típico da tradição neoclássica. Desta forma, nas páginas subseqüentes, Economia Industrial e Organização Industrial serão entendidos como termos sinônimos e usados de forma intercambiável.

Feitas estas considerações, é possível definir a **Economia Industrial (ou Organização Industrial) como sendo o estudo da lógica de operação e comportamento das firmas nas indústrias e mercados, enfatizando as busca de implicações sobre o bem-estar, formulação, implementação e avaliação de políticas públicas.**

A seguir, alguns conceitos fundamentais e exemplos de problemas que preocupam a OI são apresentados. Passa-se, então, a uma breve discussão da metodologia de análise neoclássica para, finalmente, organizar os principais tópicos da OI a serem analisados neste manual.

¹ *Mainstream* (inglês) significa a “corrente principal”, “predominante”.

O Objetos da OI

Referiu-se até o momento às firmas, indústrias e mercados sem maior detalhamento sobre estes conceitos essenciais à OI. A terminologia empregada na OI não difere daquela encontrada na Microeconomia ou Teoria dos Preços, e, de forma geral, na teoria econômica moderna. Existem, entretanto, discrepâncias significativas entre o vocabulário econômico e aquele usado na vida cotidiana, no linguajar comum.

Os mercados são o ambiente em que atuam as firmas, quer como demandantes quer como ofertantes. Ainda que nas aplicações práticas haja a necessidade de delimitar rigorosamente estes mercados em relação (i) aos produtos ou serviços envolvidos, (ii) à sua dimensão geográfica e (iii) à dimensão temporal, para um primeiro contato será conveniente empregar uma conceituação mais geral. Assim, **os mercados podem ser entendidos como as interações entre agentes econômicos ofertantes e demandantes que visam realizar, de forma voluntária, trocas mutuamente benéficas.**

Esta definição é suficientemente ampla para englobar tanto o mercado de sorvetes na região metropolitana do Rio de Janeiro, quanto o mercado mundial de petróleo ou o exótico mercado de pulgas em Londres.

Os mercados específicos surgem, existem e desaparecem de acordo com as necessidades e possibilidades percebidas pelos indivíduos em sociedade no decorrer do tempo. São, na verdade, criações ou invenções humanas voltadas ao atendimento de determinadas finalidades e, neste sentido, tecnologias desenvolvidas pelos homens em sociedade. Efetivamente, basta a existência de dois indivíduos para se ter um mercado. Quando dois ou mais indivíduos identificam a possibilidade de realizar trocas que interessem a ambos e conseguem operacionalizá-las, criam um mercado. Parece claro que tais possibilidades de realização de trocas mutuamente benéficas se ampliam substancialmente quando o número de indivíduos e tipos de bens e serviços disponíveis aumentam. Os limites e conformações de um mercado encontram-se em parte na engenhosidade humana na produção destas mercadorias e

operacionalização das trocas, em parte nas limitações que a natureza e as instituições sociais colocam aos agentes nelas envolvidos.

Uma parcela importante da Organização Industrial se ocupará da tentativa de sistematizar regularidades relativas às diferentes estruturas de mercado observadas no mundo real. Nestes esforços pragmáticos, não obstante, referências teóricas ideais e bastante estilizadas permanecerão úteis. Efetivamente, os estudos em OI não perdem os referenciais das estruturas de concorrência perfeita e monopólio, bastante exploradas pela Microeconomia, mas costumam deslocar o foco prioritário de análise para as estruturas de concorrência monopolística e, em especial, dos oligopólios.

Neste manual, uma **firma ou empresa representará uma organização voltada à produção de bens ou serviços para a satisfação das necessidades ou vontades dos demandantes nos mercados**. Assim, os argumentos aqui desenvolvidos aplicam-se, em tese, a todo e qualquer esforço humano organizado formal ou informalmente para a produção de manufaturas, produtos agrícolas, insumos ou serviços dos mais diversos tipos. Como se discutirá adiante, firmas e mercados não são entidades vivas, capazes de realizar escolhas ou ações. Firma e mercado são conceitos melhor entendidos como tecnologias, formas de organização de recursos e de interação social, respectivamente, que pouco significam quando dissociadas dos indivíduos que as criaram e utilizam cotidianamente.

As firmas e os agentes que as fazem operar atuam tanto como ofertantes quanto como demandantes nos mercados. Para se comercializar refrigerantes carbonatados (as “colas”), por exemplo, uma ampla gama de atividades está envolvida, englobando a coleta e tratamento da água, a produção de insumos básicos do xarope da bebida, a manufatura e embalagem, também necessárias atividades de distribuição, propaganda e marketing. Em tese, todas estas atividades poderiam ser realizadas por uma única firma que, se não tivesse rivais ou auxiliares, representaria sozinha a indústria de refrigerantes carbonatados. Este tipo de integração completa da produção, entretanto, é raro. Um tópico fundamental na OI consiste da compreensão dos limites e tamanho das firmas

individuais, o que implica entender os motivos pelos quais a integração completa e os monopólios são pouco usuais. Normalmente, existem várias firmas diferentes envolvidas no processo de produção de cada bem ou serviço, quer enquanto fornecedores ou distribuidores, quer como concorrentes. **Ao conjunto de firmas envolvidas proximamente na produção de um bem ou serviço denomina-se “indústria”.** Note-se que esta aceção técnica do termo “indústria” não guarda relação com a noção vulgar de “empresa que produz manufaturas ou bens processados industrialmente”. Na OI estudam-se as indústrias manufatureiras, agropecuárias, extrativistas e de serviços. Desta forma, qualquer bem ou serviço, independente de sua qualidade ou forma, é produzido por um conjunto de firmas proximamente relacionadas (concorrentes, fornecedores, distribuidores) que se denomina tecnicamente “indústria”, sendo excepcional a situação em que existe apenas uma firma na indústria.

A Metodologia Predominante

A Economia desponta entre as ciências sociais pelo poder que tem mostrado na elaboração de explicações teóricas objetivas e úteis aos fenômenos que estuda. Trata-se de teorias que procuram analisar os fenômenos econômicos segundo rígidos critérios metodológicos, especialmente importante o cuidado na manutenção de um estrito rigor lógico na argumentação, assim como o permanente contraste das idéias teóricas à realidade empírica na construção e aperfeiçoamento dos argumentos desenvolvidos.

Nos padrões da abordagem predominante, a **Economia pode ser definida como a ciência que estuda a maneira pela qual os indivíduos em uma sociedade particular resolvem seus problemas de alocação de meios escassos a fins alternativos ou, em outros termos, solucionam seus problemas econômicos.**

A escassez de meios corresponde à limitação de recursos que se coloca aos indivíduos que coexistem em sociedade. De forma genérica, **entende-se por**

“recurso” todo e qualquer fator de produção conhecido, ou seja, a totalidade das fontes capazes de produzir ou auxiliar na produção de bens e serviços destinados à satisfação de necessidades humanas. Exemplos de recursos produtivos humanos são a força “bruta” de trabalho e as habilidades cognitiva e intelectual das pessoas. Recursos não humanos seriam, também em ilustração, as máquinas e equipamentos, os insumos produtivos materiais, o estoque de conhecimento disponível nos livros e as tecnologias. Para que exista um problema econômico é essencial que algum ou diversos destes fatores de produção apareçam finitos ou limitados, no sentido de estarem disponíveis em quantidades menores do que as suficientes à satisfação simultânea de todos os desejos humanos manifestados na convivência social.

A multiplicidade de desejos ou finalidades a serem supridos a partir dos estoques limitados de recursos é outra característica fundamental de um problema econômico. Não basta a escassez para que exista um problema que interesse à Economia, é necessário também que se estabeleça uma situação em que seja preciso escolher entre mais de uma finalidade a ser satisfeita com os recursos limitados. Os problemas econômicos consistem de escolhas de alocação de meios escassos a fins alternativos.

Parece evidente que parcela substancial das escolhas humanas pode ser analisada através das lentes da Economia. Embora tipicamente econômicas, as escolhas que envolvem trocas de recursos em mercados ou aquelas associadas às transações monetárias representam apenas uma pequena fração dos problemas econômicos que se colocam aos indivíduos. Na verdade, talvez o recurso mais escasso a um ser humano não seja financeiro ou passível de ser adquirido em mercados: o tempo de vida. O tempo humano, este recurso sempre finito, precisa ser dividido entre diversos usos, entre eles, trabalhar, descansar, consumir, ir à igreja ou ir à escola. A Economia dos modelos de escolha racional (MER) acredita que, ao estudar este manual, por exemplo, o leitor (indivíduo, agente econômico) esteja deixando de alocar seu tempo a outras finalidades possíveis, realizando uma escolha que tem alguma razão de ser.

Diante da vastidão de problemas potencialmente abertos à exploração da ciência econômica, não é possível menosprezar a importância dos rígidos critérios metodológicos, consolidados no bojo do *mainstream* acadêmico, para a construção do edifício teórico da Economia. Como se adiantou, para que sejam amplamente aceitos e disseminados entre os economistas da corrente predominante, os modelos e teorias desenvolvidos precisam se mostrar logicamente robustos e preferencialmente sujeitos à avaliação empírica das conclusões que ensejam. A satisfação de ambos os referidos quesitos, a seu turno, costuma ser bastante facilitada pela formulação de raciocínios baseados na metodologia dos modelos de escolha racional.

Identifica-se um modelo de escolha racional (MER) através do respeito a dois axiomas fundamentais, a saber, o Axioma do Individualismo Metodológico (AIM) e o Axioma da Maximização da Utilidade (AMU). Lembrando que o termo “axioma” é usado para representar “verdades” que não se deseja questionar ou por em dúvida, o AIM e o AMU representam os pilares metodológicos sobre os quais se estruturam argumentos de escolha racional.

A tentativa de fragilizar um argumento de escolha racional pelo ataque a seus axiomas básicos é inócua e representa mero desperdício de tempo e esforço. Isto porque não existe a preocupação ou a possibilidade de comprovar a veracidade de axiomas, eles são proposições lógicas cuja avaliação de conveniência (não de validade) apenas ocorre *a posteriori*, quando argumentos lógicos completos que neles se estruturam são construídos e submetidos ao teste empírico e à comparação com explicações alternativas. Para se ter uma idéia mais concreta a respeito do assunto, recorde-se dos famosos axiomas euclidianos que garantem (indiscutivelmente) a existência do ponto e da reta. Ambos os axiomas a partir dos quais Euclides desenvolveu sua geometria analítica não podem ter sua validade checada no plano empírico. Com efeito o ponto ou a reta não são observáveis na realidade física, existem apenas enquanto idéias, neste caso simples e geniais, que podem ter sua conveniência avaliada pela direta observação dos desenvolvimentos práticos e científicos que propiciaram.

Com o AIM, estabelece-se uma restrição de método fundamental ao desenvolvimento de raciocínios econômicos. Na argumentação dos MER, apenas os indivíduos têm a capacidade de escolher ou agir. O AIM fixa o indivíduo, ser humano observável na realidade, como unidade básica de análise em Economia. Há aqui nítida separação entre as abordagens individualista e coletivista aos fenômenos econômicos. Com efeito, se apenas os indivíduos têm a faculdade de escolher, não faria sentido propor em um MER que uma “classe” capitalista ou trabalhadora, assim como um “Estado”, pudesse ter capacidade de arbítrio e ação. Ao excluir a possibilidade de que entes não humanos (metafísicos) escolham ou ajam, a metodologia dos MER viabiliza o teste empírico dos raciocínios que desenvolve, ao mesmo tempo em que dificulta bastante seu uso apenas ideológico, com finalidades não científicas.

Depois de assimilado o AIM em sua importância e nas restrições que impõe à argumentação científica, não há maiores problemas em fazer pequenas concessões lingüísticas, por exemplo, permitindo-se dizer que a “firma” escolhe quanto produzir, ou em que local será instalada. É óbvio que, em um texto que assume explicitamente a adesão ao AIM, a metáfora da “escolha da firma” ou do “Estado” serve apenas como uma forma sintética de expressar a idéia de que os indivíduos responsáveis pela decisão no âmbito da firma ou do Estado realizam determinadas escolhas.

Pelo AMU se quer garantir, também sem quaisquer questionamentos, a existência de alguma lógica para as escolhas individuais. Este segundo axioma indica um ato de fé, uma “crença científica” na possibilidade de se analisar os fenômenos econômicos através de argumentos lógicos. É um erro comum se entender no AMU a imposição de uma racionalidade absoluta e única aos indivíduos, como se fossem pessoas dotadas de impecável formação lógica e perfeito conhecimento das teorias sobre o funcionamento da sociedade e da natureza. Este é um engano grosseiro, pois o que se pretende com o AMU é credenciar os economistas a procurar alguma explicação lógica que, em média, seja compatível com as escolhas econômicas. Um jogador de bilhar consegue participar de uma partida sem nunca ter lido um livro de Física, mas a posição e

velocidade das bolas sobre a mesa, a cada instante do tempo, podem ser explicadas rigorosamente por um físico que observe a partida. Da mesma forma, os agentes (indivíduos) econômicos resolvendo seus problemas de escolha, mesmo que não sejam economistas, podem ser descritos cientificamente “como se” seguissem as teorias econômicas usadas para explicar seus comportamentos quando tomam suas decisões.

Conforme se percebe, os axiomas dos MER são extremamente simples, fixando o indivíduo como a “entidade” responsável pelas escolhas e supondo que estas escolhas ocorram segundo alguma lógica. Provavelmente aliado a tal simplicidade, encontra-se o superior poder explicativo desta classe de modelos. De fato, esta opção metodológica obriga a manutenção de um estreito vínculo com a realidade das escolhas individuais observadas, facilitando a realização de testes empíricos que permitam contrastar a teoria à prática. O rigor lógico, não raro expresso por expressões matemáticas, garante que os argumentos sejam acessíveis a um grande conjunto de cientistas, desde que dispostos a assimilar o vocabulário específico usado pelos economistas.

Ainda que este não seja um manual sobre metodologia das ciências, os breves comentários apresentados sobre o assunto são importantes como um alerta e preparação às principais contribuições econômicas na esfera da OI a serem apresentadas posteriormente. Mesmo que partindo de uma base metodológica bem definida, são imensas as dificuldades antepostas a qualquer tentativa de tratamento científico de fenômenos sociais. Na realidade, não existem dois indivíduos ou problemas econômicos iguais e os experimentos rigorosamente controlados não podem ser realizados em Economia, como se faria com maior facilidade na Física ou na Biologia. Mas estas dificuldades específicas é que tem revelado as vantagens da metodologia dos MER, não como modelos perfeitos, mas como os que conseguem, diante dos obstáculos existentes, uma excelente relação entre custos e benefícios no intuito de explicar, com o mínimo de subjetividade, os fenômenos de escolha em sociedade.

A Caixa de Ferramentas da OI

O instrumental da Economia Industrial vem sendo construído aos poucos, já se dispendo atualmente de um conjunto de ferramentas bastante potente para a organização e desenvolvimento das idéias sobre o funcionamento das firmas e indústrias.

Um panorama dos temas tratados pela OI aparece esquematizado no modelo de **Estrutura-Conduto-Desempenho (ECD)**, idealizado por Edward S. Mason na década de 1930 e posteriormente aperfeiçoado por diversos seguidores. Explorando algumas das diferenças fundamentais entre a Microeconomia e a OI, o esquema revela as preocupações específicas desta última com uma maior aproximação da teoria à realidade, bem como com a contextualização histórica mais detalhada e apegada aos testes empíricos na formulação e avaliação dos argumentos econômicos. De fato, já em 1939 Mason deixa claros estes pontos ao propor a utilização de uma classificação das estruturas de mercado como passo necessário à compreensão das práticas empresariais e posterior avaliação pública do desempenho da indústria.

Mesmo se sabendo hoje que, diferentemente do que imaginavam seus criadores, o esquema ECD exibe baixo potencial na formulação de explicações e previsões confiáveis, ele permanece sendo um interessante referencial didático na organização dos temas analisados em Economia Industrial. A idéia neste esquema é classificar as diferentes estruturas de mercado, tentando associá-las a tipos de condutas empresariais observadas e, por fim, ao desempenho econômico das indústrias envolvidas. Versões mais modernas desta abordagem incluem, ainda, as condições básicas de oferta e demanda no mercado e o papel das políticas públicas nos mercados analisados, conforme se observa na Figura 1.1.

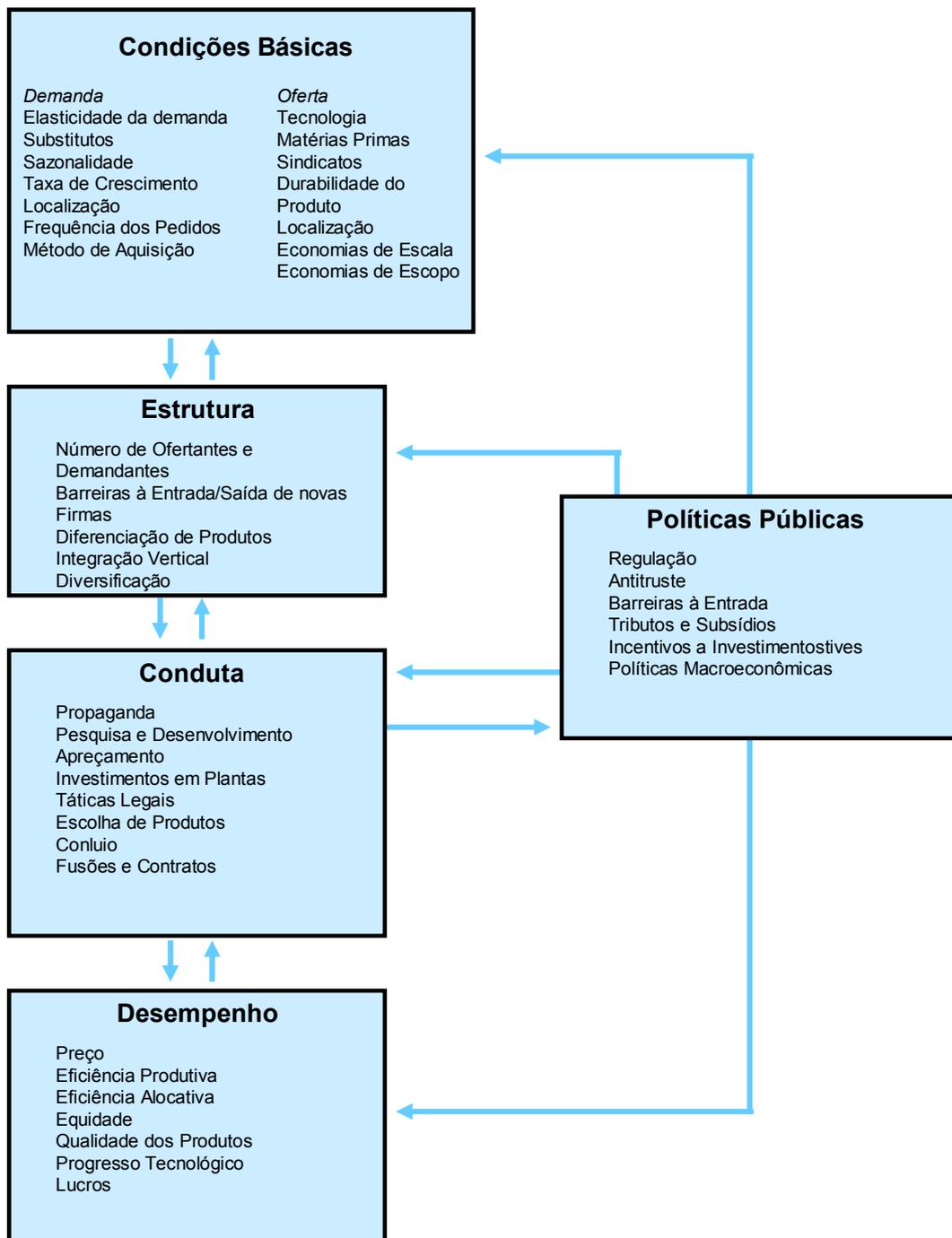


Figura 1.1 Modelo Estrutura-Conduto-Desempenho

Como pano de fundo à compreensão e descrição de um mercado, aparecem imediatamente as condições básicas de oferta e demanda envolvidas. Assim, um

controle cuidadoso das tecnologias de produção, potenciais economias de escala e escopo, localização das plantas, durabilidade do produto, acesso a matérias primas e poder de organização dos trabalhadores, bem como do arcabouço legal existente é útil na contextualização dos aspectos básicos que condicionam os ofertantes em determinado mercado. Pela ótica da demanda, a especificação dos produtos e substitutos próximos disponíveis (elasticidade-preço), a presença de sazonalidade ou ciclos nas compras, a distribuição espacial ou geográfica dos consumidores, a taxa de crescimento na demanda, a frequência das compras e os canais de distribuição típicos também surgem como potenciais definidores da estrutura, conduta e desempenho observados na indústria.

A estrutura de mercado costuma ser caracterizada pelo número de ofertantes e demandantes nele envolvidos, pelo grau de diferenciação entre os produtos considerados, pelas barreiras que possam dificultar o ingresso de novos concorrentes, pelas estruturas de custos típicas, pelos padrões de integração vertical na produção e pela diversificação das linhas de produtos.

Controlando as diferenças nas estruturas de mercado, imaginava-se ser possível explicar a performance ou desempenho da indústria – e não da firma! - analisada. Este desempenho não pode ser aferido de forma unidimensional, sendo atributos tradicionalmente usados para sua avaliação a eficiência na produção e alocação de recursos – ausência de desperdícios e adequação em quantidade e qualidade às demandas sociais -, os padrões de preços e lucros observados, os aperfeiçoamentos tecnológicos e até mesmo a justiça na distribuição dos resultados gerados no mercado específico, este último atributo, evidentemente, de difícil avaliação objetiva.

Determinadas, ainda que parcialmente, pelas condições básicas e estrutura de mercado, as condutas ou práticas mercadológicas completariam o núcleo básico do modelo ECD. Fala-se aqui nas técnicas de determinação de preços, nas estratégias de escolha de produtos e propaganda, nos gastos com pesquisa e desenvolvimento, nos acordos entre concorrentes (acordos horizontais, fusões e aquisições) e entre agentes operando em diferentes elos da cadeia produtiva

(integração e restrições verticais), bem como em práticas propositalmente formuladas para fragilizar ou disciplinar concorrentes.

Finalmente, completa o esquema ECD a consideração das políticas públicas que, direta ou indiretamente interferem no livre funcionamento do mercado. Entre elas pode-se destacar o impacto das políticas macroeconômicas, de incentivos ao investimento, educação ou emprego, bem como dos impostos e subsídios e barreiras ao comércio internacional. Especialmente afetas à OI, as políticas públicas de defesa da concorrência, de regulação de monopólios naturais e mesmo a política industrial parecem visar propositalmente à obtenção de ganhos de desempenho industrial considerados desejáveis socialmente. Ainda que o tema da conveniência de Políticas Industriais esteja sujeito a profundas controvérsias, é tarefa da OI iluminar a questão para, com critérios científicos e quando possível, permitir uma avaliação mais detalhada de sua conveniência e limites.

Apesar de útil para a organização de temas, o esquema ECD mostrou-se frágil em função da complexidade das relações entre as suas diferentes componentes. Parece razoável supor que as condições estruturais de mercado condicionam as condutas empresariais que, por sua vez, condicionam o desempenho de uma indústria. Ocorre que o desempenho industrial também pode interferir nas condutas e na reestruturação da indústria, eventualmente afetando até as condições básicas e as políticas públicas. Efetivamente, as relações envolvidas entre os blocos não parecem ser unidirecionais e nem estáveis no decorrer do tempo ou entre diferentes indústrias, o que limita sobremaneira o potencial explicativo e preditivo desta abordagem, como já se havia adiantado.

Mesmo sendo uma área em que a aplicação da Economia exige adaptações casuísticas, a moderna OI encontra amparo e não desconsidera os conhecimentos da Teoria dos Preços tradicional. Há temas microeconômicos específicos que, inclusive, têm sido desenvolvidos com base nas necessidades e preocupações da OI, representando componentes importantes da caixa de ferramentas do profissional de ambas as disciplinas. Passemos, então, a uma breve apresentação destes desenvolvimentos teóricos específicos, com particular ênfase em seus

usos na OI: Teoria dos Custos de Transação, Teoria dos Jogos e Teoria dos Mercados Contestáveis.

Na década de 1930, o nobel Ronald Coase colocou inicialmente uma proposição inusitada: as firmas e os mercados podem ser vistos como modos alternativos de organização dos recursos econômicos. Suas idéias permaneceram praticamente desconhecidas por mais de três décadas, mas ganharam repercussão quando re-propostas dentro do movimento de Análise Econômica do Direito, sendo então rapidamente incorporadas ao instrumental da OI.

O argumento coasiano é simples, partindo da idéia que quando aumentam os custos de transação, as firmas se colocam como alternativas mais interessantes do que a utilização dos mercados na organização de recursos. Os empresários, por este raciocínio, comparam os custos de produção dos insumos e serviços produtivos dentro da empresa aos custos da aquisição destes através dos mercados, ou seja, de terceiros. Trata-se da famosa decisão de “fazer ou comprar”, que é afetada pela existência de custos de transação no uso da opção de mercado.

Os custos de transação são uma categoria abrangente, podendo ser classificados em ambientais e humanos. Os custos ambientais estão associados à incerteza contratual e à quantidade de firmas envolvidas nas negociações de mercado. Para operações de mercado simples, de resolução imediata como uma compra de cartuchos de impressão por uma empresa de consultoria, o pagamento e a instalação dos cartuchos são suficientes para eliminar a maior parte das incertezas envolvidas, sendo também fácil substituir o fornecedor ou o comprador caso aquele relacionamento de mercado seja por algum motivo frustrado, já que há uma infinidade de demandantes e ofertantes envolvidos.

Quando se imagina um contrato de fornecimento de serviços de assistência técnica por um fabricante de microcomputadores, entretanto, as negociações e acordos envolvidos são bastante mais complexos. De fato, é comum nestas situações a necessidade de treinamento específico e contínuo dos técnicos prestadores de serviços, também importante à fabricante dos aparelhos de informática a qualidade da assistência pós-venda, atributo que diferencia os

produtos junto aos consumidores finais. Como as partes devem agir se os modelos dos equipamentos forem renovados? Há garantia de peças de reposição e da continuidade do contrato por um período de tempo e margens de lucro suficientes à recuperação dos investimentos específicos e inúteis para o conserto de máquinas de outras marcas? Quais os critérios para garantir a qualidade dos serviços prestados? Quanto tempo e recursos são necessários para capacitar um novo pessoal para prestar a assistência técnica?

Havendo grande incerteza e poucos agentes envolvidos, as dificuldades contratuais aumentam significativamente, dificultando (tornando mais custosa) a preparação, redação e controle dos contratos. Em diversas situações, estes fatores ambientais justificam a opção pela prestação direta dos serviços de assistência pelo próprio fabricante, que decidem por “fazer” em vez de “comprar”.

Os fatores humanos podem ser ainda mais importantes e, em certa medida, até justificam os ambientais. Os seres humanos têm dificuldades para lidar com situações complexas e fazer previsões, características referidas na literatura pela expressão “racionalidade limitada”. Eventualmente, estas limitações são o reverso da moeda em que se estampa a incerteza, já referida anteriormente. Outro fator que cria obstáculos ao uso dos mercados, também tipicamente humano, decorre da possibilidade de comportamentos oportunistas por parte de uma ou várias das partes contratantes na vigência dos contratos. Imagine-se que após todo o treinamento específico necessário para o conserto dos computadores altamente sofisticados de determinado fabricante, este último decida encerrar suas atividades produtivas antes que os investimentos realizados pela empresa de assistência técnica tenham sido recuperados: quem arcará com os prejuízos? Certamente, a racionalidade limitada e o oportunismo aparecem como obstáculos de difícil transposição em determinados relacionamentos de mercado, mas que podem ser superados com a integração vertical dos agentes envolvidos. De fato, todos os recursos seriam controlados de forma centralizada e harmônica, reduzindo as incertezas, caso fizessem parte de uma única firma.

As incertezas e os problemas estratégicos entre os agentes econômicos, para além dos problemas de custos de transação, são úteis à racionalização de

diversos outros fenômenos na OI. A Teoria dos Jogos é a parte da Economia que se ocupa de avaliar estas interações estratégicas, tendo crescido substancialmente desde que Von Newmann e Morgenstern (1944) publicaram seu argumento sobre a teoria da utilidade esperada em interações estratégicas. Os jogos cooperativos são usados modernamente para explicar a existência de conluios e cartéis, e jogos não cooperativos de variadíssimas configurações aparecem como grande auxílio à compreensão de práticas de mercado, lícitas e ilícitas, observadas na realidade. Os agentes econômicos têm mostrado grande engenhosidade na condução de seus negócios de mercado, freqüentemente incorporando em suas táticas e estratégias as ações e reações esperadas de seus concorrentes e do próprio governo. Ainda que estes jogos possam assumir alta complexidade e sofisticação, a Teoria dos Jogos tem se revelado instrumento útil para a compreensão científica das condutas destes agentes, fazendo hoje parte inseparável da moderna OI.

Como se poderá perceber no decorrer deste livro, o estudo das barreiras à entrada e saída nos mercados parece contribuir muito à compreensão dos processos competitivos. Efetivamente, quando os obstáculos ao ingresso em determinado mercado - neles incluídos os custos esperados de uma eventual reversão dos investimentos realizados - são baixos, diz-se que este mercado é altamente contestável. Diversos trabalhos mostram que a alta contestabilidade parece disciplinar as condutas das firmas que efetivamente participam do mercado, posto que a tentativa de elevar preços ou reduzir as quantidades ofertadas pode ser rapidamente combatida pela entrada de novos concorrentes, os "concorrentes potenciais". A Teoria dos Mercados Contestáveis, que explica e detalha este argumento, é outra componente básica da moderna OI, sendo oportunamente retomada nos capítulos subseqüentes.

Finalmente, algumas considerações a respeito das preocupações das escolas austríaca e institucional são devidas, não apenas para insistir na importância dos temas por elas tratados como para reiterar o fato de que estas idéias críticas à respeito da OI neoclássica têm sido, em boa medida, incorporadas ao rol de problemas analisados pela moderna OI. O cerne das divergências entre o

referencial de *mainstream* e estas escolas alternativas encontra-se, como já se adiantou, na diferença de ênfases no tratamento dos processos dinâmicos observados nas diferentes indústrias. Enquanto a visão neoclássica privilegia uma compreensão fundada nos sólidos, embora ideais e abstratos, conhecimentos da análise de equilíbrio estático, as abordagens alternativas enfatizam os processos dinâmicos de concorrência. Desconsiderando os processos de ajustamento no decorrer do tempo, a perspectiva estática se concentra em situações em que seja razoável supor a manutenção do cenário de mercado relativamente estável, como numa fotografia. Efetivamente, entre duas fotos que descrevem situações distintas de um mercado, inúmeros e inusitados processos podem e costumam ocorrer, algo que seria comparável ao enredo de um filme. Explorar as possibilidades deste enredo, esboçando um roteiro lógico e sistemático entre as diferentes fotografias seria a proposta dos autores “alternativos” da Economia Industrial, sendo exemplo típico desta abordagem a descrição do processo de destruição criativa feita por Joseph Schumpeter, que entendia necessária e até útil a concentração industrial que viabiliza a ocorrência de inovações e progresso técnico. Uma estrutura oligopolista, nesta visão, apenas representaria um momento transitório de um processo cujos desenvolvimentos finais e conseqüências seriam de difícil previsão. Na abordagem schumpeteriana encontram-se, entre outras contribuições importantes, justificativas para os mecanismos legais de proteção à propriedade intelectual que, garantindo temporariamente o monopólio sobre idéias e invenções, traria potenciais benefícios à sociedade, ainda que propiciando estruturas de mercado pouco concorrenciais.

Atualmente há pleno reconhecimento da importância dos aperfeiçoamentos propostos pelos economistas da linhagem austríaca e institucionalista. Em que pesem as dificuldades analíticas associadas a estes anseios, já que os modelos dinâmicos se revelam de formulação e avaliação empírica bastante mais complexas do que as exigidas nas análises estáticas, os avanços na Teoria dos Jogos dinâmicos, os aprofundamentos na análise das escolhas intertemporais e no estudo das fricções dinâmicas – fatores que impedem a obtenção instantânea

de posições de equilíbrio estático - têm permitido alguma aproximação entre os argumentos críticos e da posição dominante. A análise da lógica econômica da proteção à propriedade intelectual, da decisão de durabilidade dos produtos e dos problemas informacionais revelarão que paulatinamente as dissensões entre estática e dinâmica na OI tendem a ser superadas,

Organização do Livro

As Estruturas

A Firma e seus Custos

Concorrência Perfeita

Monopólios e Firmas Dominantes

Oligopólios Cooperativos

Oligopólios Não Cooperativos

Concorrência Monopolística

Estrutura-Condução-Desempenho: Uma Avaliação Empírica

As Conduções

 Técnicas de Apreçamento

 Comportamentos Estratégicos

 Integração e Restrições Verticais

Informação e Propaganda

 Patentes, Mudança Tecnológica e Decisões de Durabilidade

 Teorias de Mercado

As Políticas Públicas

Antitruste

Regulação

Política Industrial

Comércio Internacional

Palavras-chave

Organização Industrial

Economia Industrial

Firma
Indústria
mainstream
escolas alternativas
estática
dinâmica
mercado
fator de produção
modelos de escolha racional
individualismo metodológico
maximização da utilidade
Modelo Estrutura-Condução-Desempenho
Custos de Transação
Teoria dos Jogos
Mercados Contestáveis

Exercícios Sugeridos

- 1) Diferencie os objetos da Economia Industrial e da Teoria da Firma Tradicional. Como se relacionam estas duas disciplinas?
- 2) Quais as diferenças entre Economia Industrial e Organização Industrial? Por que e com que bases há autores que consideram ultrapassada esta distinção?
- 3) Quais as dimensões básicas do mercado? Se você fosse aplicar estas dimensões para delimitar o mercado de livros na cidade de São Paulo, quais seriam os produtos e ofertantes envolvidos? Explique.
- 4) Defina Firma e Indústria, diferenciando-as de acordo com os referenciais da Organização Industrial. A General Motors é uma firma, uma indústria ou ambas? E a Pontifícia Universidade Católica de São Paulo?
- 5) O que é Economia? Que problemas econômicos são resolvidos envolvem firmas e indústrias?
- 6) O que é um Modelo de Escolha Racional? Quais seus axiomas básicos e que indicam?
- 7) Qual a importância dos estudos empíricos para a Organização Industrial?
- 8) Quais os principais blocos do Modelo Estrutura-Condução-Performance? O que os defensores destes modelos pretendiam?
- 9) Você consegue identificar algumas indústrias ou situações em que a condução afeta a estrutura ou o desempenho? Dê dois exemplos.
- 10) Como você explicaria o fato da universidade ou faculdade em que você estuda contratar serviços de segurança e limpeza terceirizados? Por que ela não terceiriza (se não o faz) também as atividades de ensino?

- 11) A racionalidade limitada implica o comportamento oportunista?
- 12) Por que se diz que a “Microeconomia” representou um desvio longo, porém transitório, dentro da Economia Industrial? Desvio em relação a quê? (Ver o Apêndice A para esta resposta)

Leituras Sugeridas

Friedman

Buchanan

Stigler

Schlamensee

Apêndice A

A Construção da Economia Industrial: De Adam Smith à década de 1970

Num interessante argumento, Donald Hay e Derek Morris, 1996, entendem que a teoria da firma tradicional, ensinada em cursos de Microeconomia, pode ser vista como uma espécie de longo desvio na história do estudo econômico do comportamento das firmas e indústrias. Trata-se de uma interpretação bastante verossímil quando contextualizada dentro dos desenvolvimentos teóricos ocorridos nos últimos séculos nesta área e que reforça duas outras idéias que ajudam a distinguir entre a Organização Industrial e a Teoria Microeconômica da Firma: (i) boa parte dos aperfeiçoamentos observados na OI pode ser creditada às fragilidades do tratamento dado às firmas pela Microeconomia, e (ii) diversas influências estranhas à Microeconomia ajudaram a moldar a OI conforme é modernamente conhecida.

Neste apêndice procura-se sintetizar a raciocínio de Hay & Morris, aproveitando para destacar a importância dos principais autores e respectivas contribuições à Organização Industrial. Limita-se o escopo desta breve retrospectiva histórica ao período compreendido entre a publicação da Riqueza das Nações (1776, ver Box 1.1) e fins da década de 1960. Os modelos e teorias econômicas a respeito do comportamento das firmas e indústrias continuaram a se aperfeiçoar nas últimas três décadas, mas não se nota neste período recente o

estabelecimento de um paradigma substancialmente diverso daquele observado no início da década de 1970. De qualquer forma, nos Capítulos subseqüentes as atualizações na literatura merecerão nota e detalhamento à medida que os tópicos específicos envolvidos sejam tratados.

A teoria da firma encontrada na Riqueza das Nações aparece bastante simplificada quando comparada à conhecida atualmente. De fato, naquele tempo entendia-se que o valor das mercadorias era determinado pelo trabalho nelas incorporado, explicação que o próprio Smith reconhecia ser adequada apenas para economias pouco desenvolvidas, mas que ele adotava com a finalidade de evitar as complicações associadas a uma teoria dos custos que levasse em conta os outros fatores de produção. Baseado nestas hipóteses simplificadoras, Smith trabalhava com a distinção entre preço de mercado e preço natural ou “valor”. O preço natural em Smith era aquele associado ao valor do trabalho necessário para a produção de um bem ou serviço. Tinha-se, apesar de precária, uma teoria embrionária dos custos de produção e, desta forma, uma explicação lógica para a oferta das mercadorias.

A ênfase dada por Smith ao preço natural em sua análise estava diretamente associada à crença do autor nas forças da competição, que faria com que discrepâncias entre os preços naturais e os preços de mercado fossem entendidas como raras e transitórias. Desta maneira, Smith interpretava que se um produto tivesse preços de mercado mais altos do que outro, isto decorreria das diferenças nas quantidades de “trabalho” neles incorporadas. Lucros altos, neste sentido, não eram vistos pelo pai da Economia como oriundos das diferenças entre os preços de mercado e natural, mas pela existência de alguma dificuldade produtiva ou custo adicional que resultaria em preços naturais mais altos. A idéia de lucros extraordinários ou anormais não parecia compatível com a operação dos mercados competitivos para Smith. Embora na Riqueza das Nações exista a presunção de que a concorrência seja bastante intensa, baseada na operação da mística “mão invisível”, é de se notar que ali não se encontra um tratamento analítico mais rigoroso a respeito dos processos de competição, faltando inclusive argumentos tecnicamente fundados na análise do lado da demanda.

Este hiato na análise dos mercados inicia a ser superado com a contribuição de Stanley Jevons (Teoria da Economia Política, 1871), com o qual um tratamento mais formalizado dos custos e as sementes da análise da demanda, baseada no conceito de “utilidade”, são lançadas. É nos trabalhos posteriores de Alfred Marshall (Princípios de Economia, 1890 e Indústria e Comércio, 1919), entretanto, em que Hay & Morris, encontram a contribuição individual mais notável na teoria econômica entre Smith e Keynes. Marshall soterrou a idéia de que o valor das mercadorias fosse independente dos preços de mercado, aproveitando as contribuições marginalistas de Jevons e defendendo, de forma até hoje aceita, a importância das curvas de oferta e demanda na determinação destes preços de mercado. É comum se referir a estas duas curvas, numa merecida homenagem, como as “lâminas da tesoura marshalliana”, que só operam perfeitamente sua função (determinar os preços relativos) no ponto em que se cruzam.

Passa a ser interessante, neste momento, fazer referência à Figura A.1.1, na qual se nota uma divisão em dois quadrantes, situando-se Smith e Marshall na posição mediana. De fato, a leitura das obras destes autores revela uma ímpar combinação de argumentos teórico-formais com aspectos práticos, orientados à experiência empírica. Nas situações em que havia conflito entre as teoria propostas e realidade observada, eles davam prioridade à última.

A partir de um eixo vertical imaginário passando por Smith e Marshall, podem-se localizar mais à esquerda autores cujas principais contribuições privilegiaram raciocínios lógico-formais, aproximando-se daquilo que hoje se ensina em cursos de Teoria dos Preços ou Microeconomia das firmas e indústrias. Para o lado direito, a seu turno, a árvore da Oi soltará ramos tipificáveis como “empíricos”, menos preocupados com o rigor formal e ávidos por criar explicações para o comportamento das firmas e indústrias analisadas a partir delas próprias, dos dados brutos e históricos disponíveis.

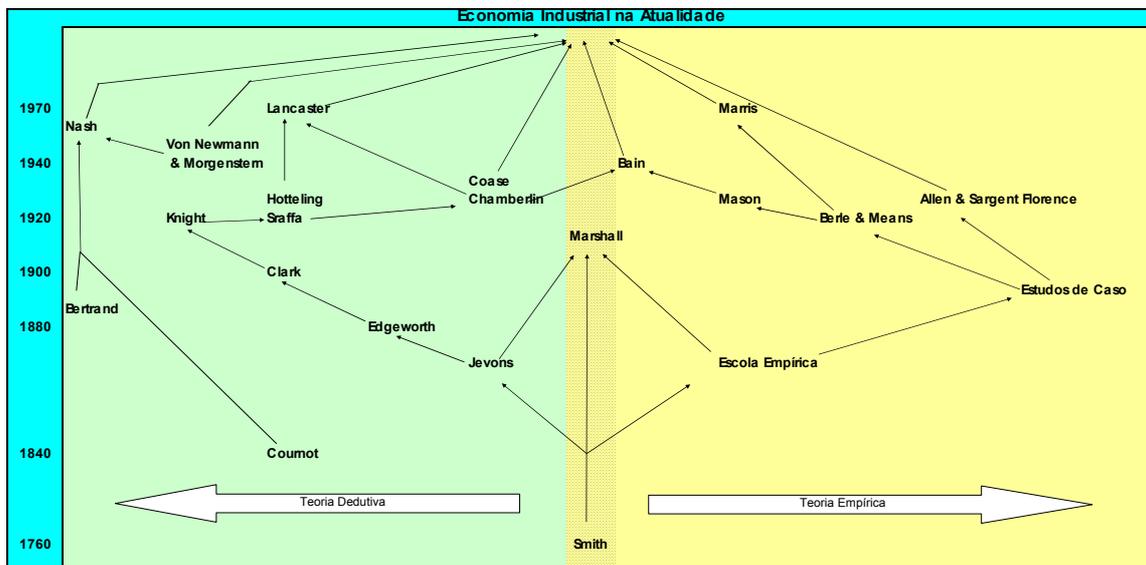


Figura A.1.1: Histórico do Desenvolvimento da Organização Industrial (baseado em Hay e Morris, 199).

No lado “dedutivo” além de Jevons (1835-1882) encontram-se Cournot (1801-1877), Edgeworth (1845 – 1926), Bertrand (1822-1900), Clark (1847-1938), Frank Knight (1885-1972), Sraffa (1898, 1983), Hotteling (1895-1973), Chamberlin (1899 - 1967), Ronald Coase (1910 -), Lancaster (1924 -1999), Von Neumann & Morgenstern e John Nash (1928 -). Há um claro e difícil reducionismo em escolher e situar autores de tanta importância relativamente a um único critério, mas entende-se que estes nomes compartilham de uma peculiar ênfase na construção de raciocínios abstratos e apenas remotamente direcionados à compreensão de situações práticas ou históricas específicas. O vínculo necessário entre a teoria econômica e a realidade não desaparece nestes autores, mas na medida em que se situam mais a oeste na figura, constata-se que aumenta o recurso à formulação de teorias mais gerais e matizadas pela necessária abstração lógica que tradicionalmente as acompanha.

É assim que aparece à direita de Jevons a figura de Francis Edgeworth (Mathematical Psychics, 1881), matemático e estatístico autodidata que, com o auxílio do cálculo diferencial desenvolveu importantes contribuições na análise teórica da operação dos mercados competitivos e de oligopólios. Prosseguindo

nesta linha, John Bates Clark, conhecido por criar o conceito de produtividade marginal, e Frank Hyneman Knight (*Risk, Uncertainty and Profit*, 1921), que procurou determinar as condições em que a concorrência perfeita não elimina os lucros extraordinários, praticamente concluíram os desenvolvimentos lógicos do modelo de concorrência perfeita conforme hoje é conhecido.

Cronologicamente ainda antes de Jevons deve-se notar uma linha relativamente autônoma da Figura A.1, que se inicia em Cournot (*Recherches*, 1838) e deságua no nobel John Nash, representando os desenvolvimentos da Teoria dos Jogos. Estes nomes, aos quais se podem somar o do matemático francês Joseph Bertrand e da dupla Von Newmman & Morgenstern (VNM), o primeiro doutor em matemática e química, e o segundo um notável economista da tradição austríaca, associam-se à preocupação em tratar os problemas de interação estratégica entre os agentes econômicos, atualmente considerados absolutamente centrais nos estudos de OI. O fato de aparecerem bem à esquerda no esquema apresentado é digno de nota, já que quando efetivamente ganha corpo (após a II GG), a Teoria dos Jogos se estrutura em modelos e conceitos extremamente abstratos. A sofisticação formal nesta área não diminuirá muito pela adequação da Teoria dos Jogos aos casos concretos envolvendo oligopólios e problemas informacionais a partir da década de 1970, mas as novas questões enfrentadas passam a ter foco bastante mais dirigido a aspectos práticos e especificamente complexos, conforme observados na vida empresarial.

Completa-se a descrição do lado direito do quadro notando que Sraffa, Hotteling, Chamberlin, Coase e Lancaster encontram-se em posições intermediárias no quadrante esquerdo, tendendo a uma aproximação ao lado dos trabalhos empíricos. Pode-se depreender deste “movimento” tentativas de corrigir o longo desvio teórico identificado por Hay & Morris no desenvolvimento da OI. Em 1926, Sraffa (*The Law of Returns under Competitive Conditions*, *Economic Journal*, 36) levantou a hipótese de que na prática as firmas param de se expandir não em função da elevação de seus custos, mas porque este crescimento exigiria uma redução inaceitável nos preços para que tomasse efeito. Diferentemente do que se ensinava (e até hoje se ensina) nos livros de Microeconomia, o que este

autor sugeria é que mesmo as firmas competitivas se defrontam com curvas de demanda negativamente inclinadas. A idéia de curvas de demanda não horizontais (perfeitamente preço-elásticas) era usada para explicar as decisões de monopólio, e na contraposição entre os modelos disponíveis e a constatação sraffiana, pode-se encontrar a trilha posteriormente seguida por Chamberlin, criador do modelo de concorrência monopolística.

Criado com base na percepção empírica de que nem o modelo de concorrência perfeita, nem o de monopólio gerava boas explicações para as usuais situações em que as firmas competiam, embora ofertassem produtos não idênticos, o modelo de Chamberlin foi construído supondo que no curto-prazo estas firmas agem como se fossem monopolistas, defrontando-se com curvas de demanda negativamente inclinadas pela diferenciação de seus produtos, mas no longo prazo, em função da facilidade de entrada de outras firmas ou incorporação dos diferenciais desejados pelos consumidores nos produtos concorrentes, uma solução tipicamente concorrencial seria obtida.

O modelo de localização espacial das firmas de Hotelling (“Stability in Competition”, *Economic Journal*, 39, 1929), e a nova abordagem à teoria do consumidor desenvolvida por Lancaster, mostraram-se bastante úteis à complementação das idéias da concorrência monopolística, permitindo tratamento amplo a questões de diferenciação de produtos.

Finalmente, na Teoria dos Custos de Transação engendrada por Ronald Coase e inicialmente formulada no artigo sobre A Natureza da Firma, em 1937, observa-se uma radical mudança de perspectiva no estudo das firmas como organizações. Nomes não referidos no esquema como o de Simon (1947, 1957) e Hayek (1945), juntam-se ao de Coase para fixar novos parâmetros à compreensão das firmas como alternativas institucionais ao uso dos mercados, revelando a oportunidade e a possibilidade de abrir a “caixa preta” da firma neoclássica, num trabalho que após a década de 1970 será destacado o papel de Oliver Williamson (1975, 1985).

Nos ramos empíricos, histórico-indutivos, nenhum nome de destaque é reconhecido até meados da década de 1920. De fato, pode-se identificar uma

“escola empírica” e numerosos estudos de caso até então formulados, mas estes consistiam de descrições históricas sobre o surgimento e desenvolvimento de firmas e indústrias, incluindo as vidas e biografias dos fundadores, relatos do desenvolvimento de produtos e das estruturas organizacionais das firmas, tudo isto feito sem maior rigor científico ou visando a elaboração de proposições de caráter geral. Sargent Florence (*Logic of Industrial Organization*; 1933) e Allen, G. C. (*British Industries and their Organization*, 1933) são considerados os primeiros autores a tentar alguma forma de sistematização destes trabalhos de natureza empírica, ainda assim permanecendo bastante distantes de conseguir resultados teoricamente palpáveis.

Bearle & Means (*The Modern Corporation and Private Property*, 1932) destacam-se por seus esforços no sentido de estudar os aspectos institucionais, de políticas públicas em associação ao comportamento dos preços e lucros observados nas indústrias, podendo ser tidos como precursores do modelo de Estrutura-Condução-Desempenho desenvolvido por Mason (“*Price and Production Policies of Large Scale Enterprises*, *American Economic Review*, Suppl. 29, 1939) e J.S. Bain (*Industrial Organization*, 1959). Este último autor, já se aproximando de uma posição quase central na Figura A.1, compartilha com William Baumol (“*The Theory of Expansion of the Firm*”, 1962, *American Economic Review*) a paternidade do atualmente conhecido Modelo dos Mercados Contestáveis, em que se exploram as relações entre as barreiras à entrada e saída nos mercados e o comportamentos das firmas. Finalmente, justa a posição atribuída a R. Marris (*The Economic Theory of Managerial Capitalism*, 1964), que inicia pelo lado empírico trabalhos complementares aos de Ronald Coase, ambos aparecendo como sementes para o que nos anos posteriores se denominará a Nova Teoria da Firma.

Uma nota conclusiva deve ser feita em relação às omissões de autores e obras no esquema aqui apresentado, especialmente dos autores de linhagem austríaca e institucionalista. Schumpeter, Böhm-Bawerks, Menger e outras personagens de primeiro escalão na formação do pensamento econômico moderno paulatinamente têm suas contribuições reconhecidas e incorporadas na moderna teoria da OI,

embora não seja factível encaixá-los de forma simples no quadro simplista acima oferecido. As idéias destes autores, não obstante, reaparecerão oportunamente no decorrer deste manual, quando se espera reduzir a injustiça que ora se comete.