

Integração Vertical e Restrições

Verticais -

Ex: Amber → Distribuidora

↳ 3 formas:

1.^a) mercados

2.^a) contrato (restrição vertical)

3.^a) Integração vertical

Definição: Uma firma que participa em mais do que um estágio sucessivo na cadeia de produção/distribuição é integrada verticalmente.

→ firmas não-integradas compram bens e serviços no mercado.

→ a maior parte das firmas não-integradas estabelecem contratos de longo prazo com fornecedores/distribuidores.

Def: Restrições contratuais sobre termos que não o preço são chamadas de restrições verticais.

Ex: fabricantes limitam território dos distribuidores, contratos de exclusividade.

Uma firma deve decidir se
integra, contrata ou adquire
no mercado insumos e serviços.

Prós e Contras da Integração

Vertical →

→ custo é o principal motivo
alternativas
- outsourcing (desintegração)
- contratos

Principais custos da integração vertical:

(i) Produzir insumo ou distribuir o produto pode ser mais caro quando feito pela firma.

(ii) Custo gerencial aumenta

(iii) Fusão vertical tem custo legal.

Principais benefícios:

(i) Reduzir custo de transação

Ex: redigir e garantir contratos.

- quanto mais incerto e complicado o contrato, maior a chance de comportamento oportunista.

- impossível especificar todas as possíveis contingências futuras em um contrato.

- Situação piora quando uma
firma depende da outra.

⇒ com custos de transação
muito elevados pode ocorrer integração
vertical.

4 tipos de transações nas firmas
o custo de transação pode ser tão
elevado a ponto de induzir integração
vertical:

(1) Ativos especializados

Fornecedor que faz um insumo sob
medida para o fabricante.

Ex: autopeça e fabricante de automóvel.

Capital específico, capital humano
específico e localização específico.

(2) Incerteza

Onde qualidade é crucial, integra-
ção deve ocorrer.

(3) Informação

Transações envolvendo informação.

(4) Coordenação

Mercados onde a coordenação é complexa e crucial há coordenação.

(ii) Garantia a Oferta de Insumo

Garantia de oferta é importante em mercados onde o preço não é usado (no curto prazo) para aloca os bens.

(iii) Eliminar Externalidades

Rick de lojas estabelece uma reputação. Uma loja ruim pode manchar a marca. Nesse caso é melhor o dono da marca ser dono da loja.

(iv) Evitar Intervenção do Governo

- controle de preço
- redução pagamentos de imposto

(v) Aumentar Poder de Mercado

Integração vertical p/ monopolizar
outro Mercado

Insumo

monopolio

Caudal Production

m
↓
Energia (E)

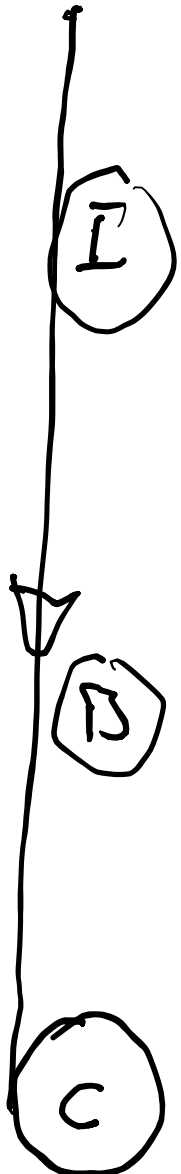
Trabalho (L)

montante (upstream)

e ↓
 w ↓
Bem final
 $Q = f(E, L)$

Jusante (downstream)

P ↓
consumidores Q



- retornos constantes de escala $f(E, L)$
 $f(2E, 2L) = 2f(L, E)$

- insumos são produzidos com custo marginal constantes.

- monopólio aberta energia

- competição no mercado de trabalho e downstream.

- há custos p/ se integrar verticalmente.

Vale a pena para o monopólio integrar verticalmente e controlar a indústria do bem final?

R: Depende da função de produção.

- Inporções fixas (Leontief): não
- Proporções variáveis (Cobb-Douglas): sim

a) Proporções Fixas

caixa + torta \rightarrow 'torta na caixa'

Proporção $1 \quad 2/1$

$f(\text{caixa}, \text{torta}) = \text{torta na caixa}$

Não há substituições entre insumos.

$$Q = \min\{aK, bL\}$$

Ex: $Q = \min\{2K, L\}$

$$Q = \min\{t, c\}$$

$$Q = \min\{2, 1\} = 1$$

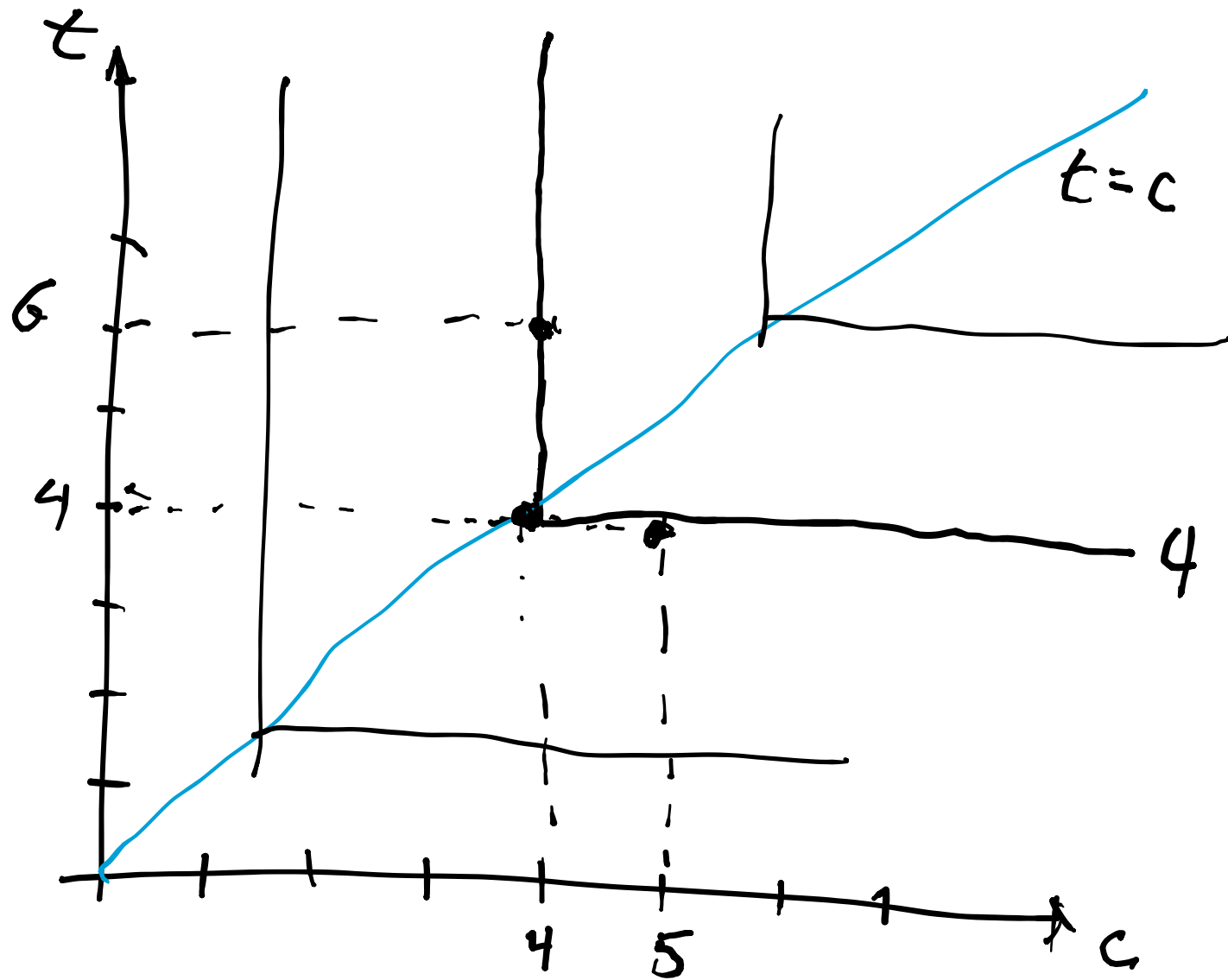
$$\min\{4, 2\} = 2$$

$$Q = 4$$

$$Q = \min\{4, 4\} = 4$$

$$\min\{6, 4\} = 4$$

$$\min\{4, 5\} = 4$$



$$Q = \min \{aK, bL\}$$

$$aK = bL$$

$$\frac{K}{L} = \frac{b}{a}$$

→
produção
eficiente

