

1198202065



98

WILSON REZENDE DA SILVA

"OLIGOPÓLIO, CONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL E BARREIRAS À ENTRADA"

Dissertação de Mestrado apresentada à Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, como requisito para obtenção do título de mestre em Administração - Área de Concentração em Economia Aplicada à Administração, do Departamento de Planejamento e Análise Econômica - PAE.



Fundação Getúlio Vargas
Escola de Administração
de Empresas de São Paulo
Biblioteca



2065/82



1198202065

mccf

Escola de Administração de Empresas de São Paulo	
Data	N.º de Chamada
21.10	338.834 55868
N.º de Voto	Registrado por
2065/82	M

Dis
e. 2

0026-89660

A

Eusa

Para

Meus Pais

AGRADECIMENTOS

- À Luiz Antonio de Oliveira Lima, professor e orientador, bastante criterioso.
- Ao Prof. Gerald D. Reiss, incentivador, crítico e amigo. Ao Gerry, meu muito obrigado.
- A todos os professores do Departamento de Planejamento e Análise Econômica, especialmente aos professores Robert Nicol e Bresser Pereira.
- Aos colegas professores do Departamento de Administração Geral , pela boa acolhida e ótimo convívio.
- À FAPESP, que propiciou recursos para o término desta dissertação.
- À Neuza, pelo eficiente e dedicado trabalho de datilografia.

São Paulo, março de 1981

""É verdade que o número de carneiros cresce rapidamente todos os dias; mas nem por isso o preço baixou; porque se o comércio das lãs não é um monopólio legal, está, na realidade concentrado nas mãos de alguns ricos açambarcadores e nada pode constrangê-los a vender a não ser com altos lucros"".

Thomas More "A UTOPIA"

""De tal maneira que, fora as observações mais primitivas, que já haviam formulado Smith e Marx, não é possível encontrar uma análise teórica que possa considerar-se satisfatória.

O óbvio, de agora em diante, deve ser analisado"".

Paolo Sylos Labini

"OLIGOPÓLIO E PROGRESSO TÉCNICO"

I N D I C E

- INTRODUÇÃO	8
- CAPÍTULO I- BARREIRAS À CONCORRÊNCIA SEGUNDO OS CLÁSSICOS	12
1. Formação de Preço e Concorrência nos Clássicos	12
1.1. François Quesnay	12
1.2. Adam Smith	13
1.3. David Ricardo	15
2. Formação de Preço e Concorrência em Marx	17
3. Considerações	25
- CAPÍTULO II- O PROCESSO DE CONCENTRAÇÃO E CENTRALIZAÇÃO DE CAPITAL	32
1. Introdução	32
2. O Processo de Concentração: Uma Visão Crítica	33
3. O Processo de Concentração e a Visão Liberal: O Caso Americano	39
4. O Processo de Concentração: Uma Controvérsia	45
5. Considerações	53
- CAPÍTULO III- OLIGOPÓLIO E BARREIRAS À ENTRADA	57
1. Estrutura de Mercado	57
1.1. Economias de Escala	58
1.2. Economias de Multiplantas	61

1.3. Economias de Integração Vertical	62
2. A Estrutura Oligopolista	64
3. Barreiras à Entrada	66
3.1. Economias de Escala	67
3.2. Custo Absoluto	68
3.3. Diferenciação de Produtos	70
3.3.1. Formas de Diferenciação de Produtos	71
4. A Importância Relativa das Barreiras	75
5. Condições de Entrada e Preços	77
6. As Diversas Configurações da Estrutura Oligopolista	83
6.1. Oligopólio Puro e Concentrado	83
6.2. Oligopólio Diferenciado	86
6.3. Oligopólio Misto (Concentração com Diferenciação)	89
- CAPÍTULO IV- OLIGOPÓLIO E BARREIRAS À ENTRADA NO BRASIL	91
1. Introdução	91
2. Barreiras à Entrada e Concentração: A Polêmica Merhav/Fajnzylber	92
2.1. Barreiras à Entrada e Índices de Desempenho	98
3. As Estruturas Oligopolistas na Organização Industrial Brasileira e Estratégia Empresarial	102
3.1. Oligopólio Competitivo	102
3.1.1. Oligopólio Competitivo, um Exemplo: O Setor Têxtil	104

3.2. Oligopólio Misto ou Concentrado-Di ferenciado	105
3.3. Oligopólio Puro e Concentrado	108
3.3.1. Oligopólio Puro ou Concentra do, Dois Exemplos: Os Seto - res de Papel, Celulose e Si- derúrgico	109
3.4. Oligopólio Diferenciado	116
4. Considerações Finais	118
- BIBLIOGRAFIA	122

INTRODUÇÃO

O objetivo desta monografia é formular algumas hipóteses capazes de possibilitar uma melhor compreensão do processo de crescimento das empresas. O comportamento das empresas e sua dinâmica de acumulação estão estritamente vinculados ao processo de concorrência, sendo que este, em última análise determina a forma de agir, as oportunidades e as limitações que vão surgindo ao longo do tempo.

O enfoque escolhido não é o de entender o processo de concorrência a partir do comportamento das empresas, mas sim de entender o comportamento das empresas a partir do processo de concorrência. Isto significa dizer que o enfoque adotado está muito mais ligado à teoria de acumulação de capital do que propriamente à teoria da firma.

Ponto fundamental dentro da teoria de concorrência é o referente às barreiras à entrada ou barreiras à mobilidade de capital. Neste sentido fazemos uma revisão de parte da literatura concernente às formas de concorrência, estrutura de mercado e concentração industrial, procurando ressaltar dentro de cada contexto, a problemática das barreiras à entrada.

Para tanto a monografia foi dividida em quatro partes nas quais procurou-se focar a trajetória da teoria da concorrência dentro da evolução do modo de produção capitalista.

Assim, no primeiro capítulo foi feito um apanhado sobre a forma pela qual os clássicos encaravam o problema da concorrência e da estrutura de mercado. A inclusão de Quesnay prende-se ao fato de ser o primeiro ou um dos primeiros autores a teorizar a partir do problema da concorrência.

A importância do estudo da concorrência como vista pela análise clássica, é que nesta o problema referente às barreira à entrada ou a inexistência dessas barreiras constitui uns de seus pontos centrais. É justamente a hipótese de plena mobilidade de capital que garante o livre ingresso de empresas ; a concorrência e com ela a tendência a equalização da taxa de lucros.

Justifica-se mais ainda porque encontramos nos Clássicos (mais especificamente em Marx) a descrição do processo de centralização e concentração de capital que serão a tônica do Modo de Produção Capitalista a partir do século XIX.

É esse processo de centralização e concentração de capital que analisaremos no capítulo II. A passagem do capitalismo concorrencial para o capitalismo monopolista marca o surgimento de novas e diferentes barreiras à entrada, implicando numa mudança do perfil de competição intercapitalista. Apresentamos neste capítulo diferentes versões das causas, formas e motivações que levaram a esta mudança, para concluir que nada obstante as diferentes visões e interpretações desta dinâmica, há um consenso quase geral de que ao cabo deste período o oligopólio parece como forma dominante de estrutura de mercado.

Discutimos então, no capítulo III, os principais postulados da Teoria do Oligopólio, dando destaque ao item sobre barreiras à entrada, que mereceu por parte dos autores que tratam desta teoria o mais amplo destaque.

Dentro deste capítulo chamamos atenção para uma generalização e simplificação bastante inconveniente, que ao nosso ver tem servido mais para dificultar a compreensão da estrutura oligopolista do que propriamente para facilitá-la. Os neoclássicos apresentam a economia como composta de pequenas empresas onde a concorrência se daria via preços e haveria perfeita mobilidade de capital. Está mais do que provado a fragilidade e a falta de realismo deste postulado.

Por seu turno, a caracterização usual de oligopólio "estrutura na qual a demanda é absorvida por poucas e grandes empresas, e onde a concorrência não é feita via preços", peca por excessiva simplificação, não permitindo que uma das características dessa estrutura, ou seja sua diversidade em termos de forma de concorrência intercapitalista seja percebida. Achamos que o melhor entendimento da concorrência intercapitalista, sob o oligopólio, será conseguido a partir do momento em que subdividirmos as diversas subestruturas oligopolistas, destacando em cada uma delas os itens que lhe são particulares e determinantes.

No quarto e último capítulo, procuramos transpor o arcabouço teórico apresentado nos capítulos anteriores para a realidade brasileira, com o intuito de verificar se há especifi-

ciudades próprias de um país de industrialização retardada, no
que tange a estrutura industrial e barreiras à entrada.

CAPÍTULO I

BARREIRAS À CONCORRÊNCIA SEGUNDO OS CLÁSSICOS

1 . Formação de Preço e Concorrência nos Clássicos

1.1. Francois Quesnay

Quesnay e seus discípulos foram os primeiros economistas a teorizar sobre o papel da concorrência na atividade econômica. Postulavam uma redução drástica da intervenção do Estado na vida econômica, defendendo a abolição dos monopólios e a liberdade de comércio tanto interno como externo. Afirmavam que a política econômica mais segura, mais certa e mais proveitosa para a nação e para o Estado consistiria na plena liberdade de concorrência. Assim, para que os preços fossem estabelecidos ao nível mais baixo, seria necessário evitar toda postura monopolista, suprimindo-se especialmente as barreiras, que impediriam a livre circulação das mercadorias no território e fracionariam o mercado nacional em um conjunto de mercados locais, obstaculizando o pleno desenvolvimento da livre concorrência.

Para Schumpeter deve-se a Quesnay uma das primeiras formulações que, bastante aperfeiçoada no século XIX, tornou-se conhecida como a Doutrina da Concorrência Perfeita. O utilitarismo em Quesnay, ou segundo seus próprios termos "a máxima satisfação a ser obtida como o menor esforço" seria admitido caso prevalecessem as condições de concorrência perfeita e resultaria a qualquer pessoa agir livremente seguindo seu interesse próprio.

As causas determinantes na formação do preço dos produtos seriam a sua escassez ou a sua abundância, ou a maior ou menor concorrência entre vendedores e compradores. Desta forma o papel que o Estado deveria cumprir no jogo econômico seria deixar cada coisa seguir o seu curso natural e todos os princípios seriam postos em prática pela ordem ingênita das coisas, ou como resumiu Quesnay "os únicos cuidados do governo serão então os de lhes facilitar as vias, de arrumar as pedras no leito da estrada, e de deixar os concorrentes moverem-se livremente: porque são eles que asseguram as riquezas duma nação"⁽¹⁾.

1.2. Adam Smith

Para Smith, o preço de uma mercadoria é constituído pela remuneração dos fatores de produção utilizados. O quantum da remuneração dos fatores de produção é dado por um índice que expressa a média dos salários, da renda da terra e do lucro e Smith chama a este índice de "índice natural". Quando o preço de uma mercadoria cobre justamente a remuneração dos fatores de produção utilizados, significa que tal mercadoria está sendo vendida pelo seu preço natural.

(1) Francois Quesnay: Quadro Econômico. Fundação Calouste Gulbenkian, 2.^a Edição - Lisboa, Portugal, pág. 206.

O preço pelo qual qualquer mercadoria é vendida é denominado por Smith de preço de mercado e poderá ser superior , inferior ou exatamente igual ao seu preço natural. O que irá determinar a oscilação do preço de mercado em torno do preço natural é a oferta e a procura.

O preço natural seria para Smith o que se poderia chamar de preço de longo prazo e o preço de mercado seria o preço de curto prazo. Muito embora o preço de mercado por diferentes circunstâncias como por exemplo causas naturais, medidas políticas ou mesmo segredos do fabricante, pudesse ser superior ou inferior ao preço natural, normalmente tenderia para ele. Ou seja, aceitando-se como verdadeira a perfeita mobilidade dos fatores, a partir do momento em que o preço de mercado fosse superior ao preço natural, as pessoas detentoras de capital investiriam neste ramo e o preço de mercado voltaria ao nível de preço natural ou mesmo, abaixo dele. Quando o preço de mercado fosse inferior ao preço natural parte do capital investido neste migraria para outros ramos e o preço de mercado tornar-se-ia igual ao preço natural.

A elevação do preço de mercado acima do preço natural, pode ocorrer também quando ocorre o monopólio, posto que os monopolistas deixam o mercado insuficientemente abastecido para vender a um preço superior ao preço natural, aumentando com isso o lucro. O preço de monopólio - afirma Smith - é sempre mais alto possível e o preço de livre competição ou preço natural é o

mais baixo possível. Desta forma, justificava que o estabelecimento do monopólio é indesejável pois além de elevar o preço de mercado acima do preço natural, violenta a lei natural posto que, "conceder monopólios no mercado doméstico a qualquer espécie de indústria particular é de certo modo, como indicar às pessoas particulares a maneira como devem investir seu capital"⁽²⁾.

1.3. David Ricardo

Posto que "os bens que possuem utilidade vão buscar o valor de troca a duas fontes: à sua escassez, e à quantidade de trabalho necessário para sua obtenção" e como "há alguns bens cujo valor é determinado unicamente pela sua escassez", Ricardo adverte que "ao escrever sobre os bens, o seu valor de troca e as leis que regulam os seus preços relativos, referimo-nos sempre aos bens cuja quantidade pode ser aumentada pela atividade humana e em cuja produção a concorrência atua sem restrições" ⁽³⁾.

(2) Smith, Adam: Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riquezas de las Naciones. Edición de Edwin Cannan, Traducción de Gabriel Franco. México, Fondo de Cultura Económica, 1958, pág. 402.

(3) Ricardo, David. Princípios de Economia Política e de Tributação - Edição de Everyman's Library, tradução de Maria Adelaide de Ferreira. Fundação Calouste Gulbenkian, pág. 100.

Da mesma forma que Smith, Ricardo distingue o preço natural do preço de mercado. O preço natural seria determinado "ceteris paribus" pelo custo de produção, sendo que no custo de produção estaria incluída a remuneração dos fatores capital e trabalho. Como no curto prazo, dificilmente os bens serão oferecidos na quantidade e gostos das pessoas, todos eles estarão sujeitos à variações no preço. Estas variações nos preços pelos quais efetivamente os produtos são vendidos (que Ricardo chama de preço de mercado) são devidas em primeiro lugar à razão entre oferta e procura. É de acordo com mudanças na demanda ou na oferta que o capital se distribui nos diferentes ramos de produção, posto que é de acordo com o aumento ou a diminuição do preço de mercado que os capitais são incentivados ou não a aventurar-se em um dado ramo da produção.

Assim sendo, esta mobilidade de capital traz duas consequências: a primeira é que "o desejo permenente que todos os capitalistas tem de trocar um negócio menos lucrativo por outro mais vantajoso, determina uma forte tendência para uniformizar as taxas de lucro de todos os empreendimentos" e segunda "o desejo que tem todo capitalista de transferir os seus fundos de uma atividade menos lucrativa para outra que seja mais, que impede o preço de mercado dos produtos de permanecer por muito tempo, quer muito acima, quer muito abaixo de seu preço natural"⁽⁴⁾.

(4) Ricardo, David, obra citada, pág. 100.

Da mesma forma que Smith, Ricardo argumentava que os preços de mercado tenderiam para o preço natural desde que não houvesse monopólio. Os produtos só atingiriam o preço de monopólio quando não houvesse nenhuma forma de aumentar a sua quantidade e, por conseguinte, quando a concorrência fosse unilateral, isto é, quando existisse concorrência apenas entre os compradores. No entanto, Ricardo não vê a indústria caminhando para o monopólio, pois a concorrência, isto é, a possibilidade de aumentar a produção, posto que não há barreiras à entrada, fará o preço voltar ao normal. Desta forma, segundo ele, são poucos os produtos que têm preço de monopólio.

Está claro também que quando Ricardo fala em monopólio, ele está falando de monopólio que é garantido através de corporações, de leis, etc, e não de um monopólio eventualmente resultante da superioridade técnica de uma empresa.

2. Formação de Preço e Concorrência em Marx

Para Marx o movimento dos preços é regido pela lei do valor, "no sentido de que decréscimo ou acréscimo do trabalho exigido para a produção faz cair ou subir os preços de produção"⁽⁵⁾. A igualdade entre valor e preço de mercado é garanti-

(5) Marx, Karl. O Capital, Tradução de Reginaldo Sant'Anna. Rio de Janeiro, Editora Civilização Brasileira, Vol. IV, pág. 203.

da pela concorrência, ou seja, a oferta e a procura regulam o preço de mercado, mas é o valor que rege a relação oferta X procura, constituindo o centro em torno do qual gravitam ou giram as flutuações dos preços ocasionados pela oferta e procura.

Nada obstante a todo momento referir-se Marx à liberdade concorrencial, que em termos normais faz com que o preço seja igual ao valor, ele deixa claro no entanto que a oferta e a procura explicam apenas os desvios dos preços de mercado em relação aos valores das mercadorias. Mesmo porque, afirma, oferta e procura são duas forças iguais, atuando em direções opostas e que portanto se anulam e não se manifestam exteriormente. A igualdade oferta X procura sendo uma abstração ou então um caso particular, não pode desta forma explicar um caso geral (o preço).

Sendo assim, o nivelamento entre preço de mercado e valor de mercado tenderia a ser uma realidade 1º) quanto maior mobilidade tiver o capital, isto é, quanto mais fácil for a transferência de capital de um ramo para outro e, 2º) quanto maior mobilidade tiver a força de trabalho para transferir-se de um ramo para outro. O item 1º pressupõe "completa liberdade de comércio no interior da sociedade e eliminação de todos os monopólios exceto os naturais, isto é, oriundos do próprio modo capitalista de produção"⁽⁶⁾.

(6) Marx, obra citada, Vol. IV, pág. 221.

Interessante notar que Marx considera os monopólios oriundos de modo de produção capitalista como naturais ou racionais. Para que se entenda melhor tal idéia é necessário uma discussão sobre a concentração e a centralização do capital, bem como sobre o papel da concorrência em Marx.

Para ele a concentração de capital é efeito e causa do modo de produção capitalista, "certa acumulação de capital em mãos de produtores particulares de mercadorias, constitui condição preliminar do modo de produção especificamente capitalista". Ou seja, "com a acumulação de capital desenvolve-se o modo de produção especificamente capitalista e com o modo de produção especificamente capitalista, a acumulação de capital (7).

Marx faz uma nítida distinção entre concentração e centralização de capital, afirmando que "todo capital individual é uma concentração maior ou menor de trabalhadores. Cada acumulação se torna meio de nova acumulação. O crescimento do capital social realiza-se através do crescimento de muitos capitais individuais. Com a acumulação do capital cresce, portanto, em maior ou menor proporção, o número de capitalistas"(8).

(7) Marx, obra citada, Vol. II, págs. 725/726.

(8) Marx, obra citada, Vol. II, pág. 725.

Desta forma, concentração de capital significa o aumento do número de capitalistas, em função de uma expansão da atividade econômica. É a concorrência entre diversos capitais individuais já estabelecidos que leva à centralização do capital, que se constitui na "expropriação do capitalista pelo capitalista, na transformação de muitos capitais pequenos em poucos capitais grandes"⁽⁹⁾.

A concorrência, mola da centralização, é conduzida pela redução dos preços dos produtos. E como, mantendo-se constante os demais fatores, a diminuição dos preços das mercadorias depende da produtividade do trabalho, e a produtividade do trabalho depende da escala de produção; os pequenos capitais são expulsos pelos grandes e só têm condições de atuar, de maneira marginal, nos setores onde o grande capital não se apossou, ou se ja, onde é menor a composição orgânica do capital.

O crédito é outro fator importante na luta pela centralização do capital, pois agrupa capitais isolados em um sô capital, mesmo porque, como acentua Marx, "certos ramos de produção já exigem nas primeiras fases da produção capitalista um mínimo de capital que não se encontra em mãos de indivíduos isolados. Isto faz surgirem os subsídios oficiais a particulares, como na França no tempo de Colbert e em muitos estados alemães a-

(9) Marx, obra citada, Vol. II, pág. 727.

té nossa época; e as sociedades como monopólio legal para explorar determinados ramos industriais e comerciais, as precursoras das modernas sociedades por ações"(10).

Sobre os limites de centralização, além do limite smithiano embutido em sua análise (maior divisão do trabalho = maior produtividade do trabalho = maior escala de produção), a firma que a centralização do capital em um ramo qualquer, terá seu limite quando toda atividade produtiva estiver fundida num único capital. A este respeito Engels completa, em nota de rodapé, o raciocínio de Marx, mostrando que "os recentes trustes ingleses e americanos já tem em mira esse objetivo, procurando juntar pelo menos todas as grandes empresas de um ramo industrial numa grande sociedade anônima como monopólio efetivo"(11). Adverte no entanto que tais trustes que são formados por fabricantes de ramos inteiros de produção, para regular a produção e em consequência os preços e os lucros, só são exequíveis em atmosfera econômica relativamente favorável. "A primeira tempestade os derubará e provará que, embora se imponha a regular a produção, por certo não cabe à classe capitalista executar essa tarefa. Até lá esses cartéis só têm mesmo a incumbência de cuidar de que os pe-

(10) Marx, obra citada, Vol. I, pág. 354.

(11) In Marx, obra citada, Vol. II, pág. 728.

quenos, com mais rapidez que antes, sejam deglutidos pelos grandes"(12). Em outros textos Engels retoma o assunto, introduzindo o Estado como elemento encarregado de planejar a produção capitalista, sem contudo, segundo ele, conseguir resolver a contradição do sistema e a anarquia da produção.

Desta forma, a centralização é inerente ao modo de produção capitalista pela necessidade intrínseca que tem o capitalista de expandir seu capital, ou seja, "à medida que se desenvolve a produção capitalista, a escala de produção passa a ser menos determinada pela procura imediata do produto e mais pelo montante de capital de que dispõe o capitalista individual, pelo impulso de valorizar seu capital e pela necessidade de tornar seu processo de produção contínuo e expandí-lo"(13).

Assim, Marx que viu no impulso à centralização do capital um movimento inexorável à constituição dos monopólios ou oligopólios como chamaríamos hoje, considerou estes como organizações racionais próprias do modo de produção capitalista. Diferentemente de Smith e Ricardo que quando atacavam o monopólio estavam atacando o monopólio feudal, e, não o monopólio capitalista, cuja existência Marx prognosticava, considerando-o inclusive, racional no sentido de terem um custo inferior. A passagem seguinte é escla-

(12) In Marx, obra citada, Vol. IV, pág. 135.

(13) Marx, obra citada, Vol. III, pág. 147.

recedora: "numa grande fábrica, o custo de um ou dois motores centrais não aumentam na mesma proporção da força desses motores " ... e prossegue afirmando mais adiante que "a concentração dos meios de produção traz ainda economias em construções de toda espécie, não só as destinadas às oficinas, mas também a armazenagem, etc. O mesmo acontece com despesas em aquecimento, iluminação, etc."(14).

Muito embora sendo em "O Capital" que se encontra o fundamental da teoria elaborada por Marx, é na obra "Miséria da Filosofia" que está exposta mais claramente sua posição sobre concorrência.

Após lembrar que não é novidade que o monopólio moderno é engendrado pela concorrência, concorda com Proudhon , quando este afirma "que o monopólio é o resultado fatal da concorrência, que o engendra por uma negação incessante de si mesma... O monopólio é a oposição natural da concorrência..."

Discorda no entanto, quando este considera o monopólio o contrário de concorrência. Argumenta que a concorrência foi engendrada pelo monopólio feudal, sendo que inicialmente a concorrência foi o contrário do monopólio e não o monopólio o contrário da concorrência. Desta forma o monopólio moderno é a

(14) Marx, obra citada, Vol. IV, págs. 88/89.

verdadeira síntese. Em suas palavras:

"TESE: o monopólio feudal anterior à concorrência.

ANTÍTESE: a concorrência.

SÍNTESE: o monopólio moderno, que é a negação do monopólio feudal, porquanto pressupõe o regime de concorrência, e a negação da concorrência, porquanto monopólio. Assim, pois, o monopólio burguês, é o monopólio sintético, a negação da negação, a unidade dos contrários. É o monopólio em estado puro, normal, racional"(15).

Em função disto aceita a diferenciação estabelecida por Rossi* em seu livro "Curso de Economia Política", entre monopólios artificiais e monopólios naturais. "Os monopólios feudais, afirma, são artificiais, isto é, arbitrários; os monopólios burgueses são naturais, isto é, racionais".

Completa Marx com uma visão particular, que se bem entendida e aceita, poderia colocar fim a enorme discussão

(15) Marx, Karl, Miséria da Filosofia, Editorial Grijalbo, 1976, São Paulo - SP, pág. 143.

* Economista italiano do século XIX.

estabelecida na teoria econômica, em torno da concorrência, isto é, se é característica do capitalismo atual ou do capitalismo dos séculos 18/19. Sobre isto afirma Marx:

"Na prática encontramos não apenas a concorrência, o monopólio, e o antagonismo entre um e outro, mas também sua síntese, que não é uma fórmula mas um movimento. O monopólio engendra a concorrência, a concorrência engendra o monopólio. Os monopolistas competem entre si, os competidores passam a ser monopolistas. Se os monopolistas restringem a concorrência entre e les , por meio de associações parciais, acentua-se a concorrência entre operários; e quanto mais cresce a massa de proletários, com relação aos monopolistas de uma nação, mais desenfreada é a concorrência entre os monopolistas de diferentes nações. A síntese consiste em que o monopólio não pode manter-se se não se entregar, continuamente, à luta da concorrência"⁽¹⁶⁾.

3. Considerações

É fato inegável que os autores citados, constroem suas teorias tendo por base o modelo concorrencial, onde haveria perfeita mobilidade dos fatores de produção. Se a formulação teórica tem por lastro a concorrência, isto não impediu que todos

(16) Marx, Karl, Miséria da Filosofia, Editorial Grimalbo, 1976, São Paulo - SP, págs. 143/144.

vissem ou antevisses barreiras quanto à mobilidade do capital ou quanto à livre concorrência. Quanto ao último item, são significativas as passagens abaixo, formuladas por Smith. "Porém (afirmava Smith), quem imaginar que as coisas transcorrem desta forma, e que os patrões raras vezes se põem de acordo, ignoram tanto a realidade como o assunto. Os patrões, sempre e em todo lugar mantiveram uma espécie de acordo tácito..."⁽¹⁷⁾ Na mesma linha seguia Smith "os grêmios e a maior parte das leis a eles referentes, tem sido estabelecidas para impedir a diminuição dos preços, e portanto, a redução dos salários e lucros, restringindo a livre concorrência que dá origem a estes resultados"⁽¹⁸⁾. Da mesma forma, "os habitantes de uma cidade, aglomerados em um lugar, podem facilmente por-se em acordo entre si. Esta situação leva os comerciantes, através de associações e convênios voluntários, a impedirem qualquer competição verdadeiramente livre"⁽¹⁹⁾. E completava Smith afirmando que "raras vezes juntam-se as pessoas que operam no mesmo ramo, ainda que seja apenas para distrair-se ou divertir-se, sem que a conversação gire em torno de alguma conspiração contra o público ou alguma combinação escusa visando elevar os preços"⁽²⁰⁾.

(17) Smith, obra citada, pág. 65.

(18) Idem, pág. 120.

(19) Idem, pág. 122.

(20) Idem, pág. 125.

A concorrência que não tem o significado de concorrência atomística dos neo-clássicos era importante dentro da formulação teórica de Smith, mas não implica que o que Smith estava descrevendo era uma economia de concorrência perfeita, visto que a época descrita por ele ainda era dominada por formas de produção com resquícios da era feudal e das corporações, como de resto pode ser verificado, entre outros, nos exemplos citados. É justamente na necessidade de se acabar com estes fortes resquícios que Smith centrou seu ataque, propondo como solução melhor, tanto em termos econômicos como morais, a livre concorrência. Ressalva pode se fazer quanto a tendência de se aumentar constantemente a concorrência no modo de produção capitalista, que está subjacente à formulação Smithiana. Ou seja, com a ampliação do mercado, com uma maior divisão de trabalho, a tendência seria o surgimento, em ritmo bastante grande, de novos fabricantes, garantindo a concorrência e diminuindo o preço. Assim, a inexistência de barreira à entrada, garantiria a concorrência entre os fabricantes.

No que diz respeito à mobilidade de capital, Smith apresentava dois tipos de barreiras:

1º) Barreiras institucionais representadas pelos privilégios concedidos às grandes companhias de exportação e importação; e os privilégios concedidos às agremiações (grêmios) das cidades, que controlavam a produção. Mesmo quando não havia privilégios concedidos pelo Rei, o espírito corporativo segundo Smith, predominava.

2º) Barreiras técnicas representadas pelo volume de capital fixo, que em algumas atividades era expressivo e que somente poderia ser transferido para outra atividade com perda significativa, o que evidentemente é uma barreira à perfeita mobilidade do capital.

Da mesma forma que Smith, Ricardo tem como pressuposto, em sua teoria, uma economia concorrencial, a qual em função da época que escreveu, tinha um grau de realismo muito maior do que a época na qual Smith formulou sua teoria. Embora pareça estranho o fato de Ricardo atacar tão violentamente os monopólios, pode-se inferir que provavelmente o seu alvo (embora ele não o torne explícito nas várias vezes que se refere ao problema) seja o setor agrícola, que impedia a livre importação dos cereais.

No que tange ao problema de barreiras à mobilidade do capital, Ricardo refere-se primeiramente às barreiras institucionais, representadas por leis, concessões, etc., que criavam entraves à entrada do capital em certos setores. Curiosa é a defesa da plena mobilidade de capital que Ricardo esposava, a qual visto sob o prisma da possibilidade de entrada seria perfeita, mas vista sob o prisma de saída deixa muito a desejar. Senão vejamos: Ricardo argumenta que enquanto o homem for livre para aplicar seu capital onde quiser, evidentemente o fará, salvo considerações de ordem objetiva, em atividade onde é maior a taxa de lucro. Em sendo um investidor (capitalista na terminologia de

Ricardo ou banqueiro) seu capital irá ser aplicado no setor de maior lucro. Caso seja um industrial com atividade produtiva já estabelecida, ocorrerá segundo Ricardo, que partindo do pressuposto que parte de seu capital é tomado de empréstimo aos banqueiros ou capitalista, qualquer redução na procura de seu produto e conseqüentemente qualquer redução no seu lucro, o levará a despedir parte de seus empregados, deixando de pedir capital emprestado aos banqueiros ou capitalistas, capital este que será aplicado em outros setores de maior rentabilidade. Desta forma se olharmos em primeiro lugar o capital na sua forma monetária, terá plena mobilidade e não terá barreiras à entrada ou saída. No entanto, o capital na forma de capital fixo terá sempre barreira à saída, posto que mesmo no exemplo citado por Ricardo, o industrial muito provavelmente não poderá mudar de setor, e caso o faça, o fará com perdas.

De qualquer forma, em termos gerais, Ricardo não via barreiras à mobilidade de capital, nem sequer como tendência histórica do capitalismo. Resta reconhecer, no entanto, que tanto para Smith quanto para Ricardo, principalmente para o primeiro, mobilidade de capital significa precipuamente a mobilidade do capital de especulação ou comercial, ou seja, o capital na forma monetária.

Diferentemente de Marx, que elaborou algumas teses sobre barreiras à mobilidade de capital:

A primeira forma de barreira seria representada pelo monopólio dos meios de produção nas mãos de uns poucos:

A segunda seriam as barreiras técnicas que eram representadas pelo montante de capital inicial que algumas atividades produtivas exigiam, fazendo com que os pequenos capitais fossem excluídos;

A terceira seriam as barreiras representadas pela tendência histórica do capitalismo, que é a concentração e centralização do capital, e que implica não apenas na impossibilidade de os capitais menores se dirigirem a estes setores, como inclusive no desaparecimento dos pequenos capitais que já estão nelas operando;

E por último, no que diz respeito à saída de capitais de um setor, abstraindo os capitais mercantis, de especulação, que podem rapidamente ser tirados de um setor e lançados em outros, Marx afirmava que em todos os ramos de produção propriamente dito - indústria, agricultura, mineração, etc., - a transferência de capital de um ramo para outro oferece dificuldades consideráveis, especialmente em virtude do capital fixo empregado.

Em resumo, exceção feita a Ricardo que considerava apenas as barreiras institucionais, Smith e Marx consideravam as barreiras institucionais e as barreiras técnicas, sendo estas representadas pelo capital fixo. No entanto, apenas Marx, dife -

rentemente de Smith e Ricardo, via o processo de centralização do capital e o processo de monopolização ou o que chamaríamos hoje de processo de oligopolização, como uma tendência natural da economia capitalista.

CAPÍTULO II

O PROCESSO DE CONCENTRAÇÃO E CENTRALIZAÇÃO DE CAPITAL

1. Introdução

A partir da segunda metade do século XIX, o modo de produção capitalista passa por transformações significativas. O capitalismo concorrencial, representado e materializado na pequena empresa individual (empresa marshalliana), que era basicamente financiada com recursos familiares e cuja expansão era propiciada pelo reinvestimento de parte dos lucros correntes, deixa de ser dominante a partir de então. O desenvolvimento passa a ser extremamente vinculado ao surgimento de novas indústrias, as quais passam a ter como característica o surgimento de empresas de grande porte, que exigiam uma grande mobilização de capital para a sua instalação inicial.

É a fase do capitalismo monopolista, no qual a concorrência via preços tem minimizada sua importância como forma de a empresa ocupar uma fatia maior do mercado e, a concorrência toma a forma de "rivalidade" oligopolista.

O objetivo deste capítulo será o de apresentar diferentes versões explicativas para o processo de concentração e a controvérsia estabelecida em torno da nova estrutura de mercado para, no capítulo subsequente, discutir mais pormenorizada^{mente} suas principais características e as barreiras à entrada que são específicas dessa nova fase da concorrência intercapitalista. Vale acrescentar que o detalhamento, bem como o referen

cial bibliográfico utilizado neste capítulo não tem a pretensão de tratar exaustivamente o assunto. Isto é mais verdade particularmente no item onde tratamos do processo de concentração e do movimento de fusão ocorridos na economia americana. O objetivo é mostrar que em função do processo de concentração ocorrido, a estrutura de mercado dominante que então se estabeleceu foi a estrutura oligopolista. Assim, não é objetivo marcado deste item apresentar, de forma minuciosa e utilizando a vasta bibliografia, sobre o assunto, como se deu, as condições e as variáveis deste processo de concentração.

2. O Processo de Concentração: Uma Visão Crítica

O que leva à passagem da fase competitiva para a fase monopolista?

Para Hilferding é a busca incessante do maior lucro possível por parte do capitalista. Essa busca pelo maior lucro possível leva, necessariamente, à concorrência, consubstanciada "na concorrência dos capitais por esferas de aplicação, com a contínua afluência do capital em direção às esferas que ofereçam uma taxa de lucro superior à média e uma fuga contínua das esferas com uma taxa inferior à média"⁽¹⁾. Ou seja, a partir do momento em que há uma expansão de mercado, a forma pela qual o

(1) Hilferding, R. - El Capital Financiero, Editorial Tecnos, Madrid, pág. 202.

capitalista aumentaria seu lucro seria expandindo sua área de atuação, vendendo em outros mercados, mudando de ramo, defrontando-se desta forma com outros capitais e outras empresas. Em síntese, a tendência lógica do sistema em busca do maior lucro possível leva à concorrência.

No entanto, a própria concorrência com outros capitais, fazendo com que a taxa de lucro diminuísse; o aumento da composição orgânica do capital e principalmente o incremento do capital fixo frente ao circulante, significando maiores obstáculos na fuga e migração de capital; e o surgimento de ramos de mandantes de vultosos capitais, conjuntamente fazem com que a concorrência seja limitada e as pequenas empresas individuais, características do capitalismo concorrencial sejam substituídas, nos ramos mais dinâmicos da economia, pelas grandes empresas.

Assim, é novamente a tendência lógica do sistema em busca de maior lucro possível que leva à concentração e conseqüentemente à negação da concorrência segundo alguns ou à mudança na forma de concorrência segundo outros.

Desta forma, o desenvolvimento das forças produtivas, do progresso técnico, da produção em maior escala, resultaram num enorme incremento do capital fixo. Esse crescimento acentuado do capital fixo implica não apenas que a transferência do capital, uma vez imobilizado, seria dificultado, mas também que a aplicação de capital, em determinados setores, tinha como limitação a disponibilidade de capital nas mãos de um indivíduo.

Surgiram então barreiras à mobilidade de capital diferentes daquelas que vigoravam, em menor ou maior grau, até então. Para Hilferding... "em lugar das velhas barreiras jurídicas da tutela medieval, nasceram outras barreiras econômicas que limitavam a liberdade do capital"⁽²⁾.

A soma de recursos necessários para poder instalar novas empresas, foi superada através da mobilização de capitais individuais, via Bolsa de Valores. Desta forma a magnitude do capital deixa de ser uma barreira à entrada de novas empresas nos setores oligopolizados, surgindo outros tipos de barreiras.

Assim, nos setores onde as pequenas empresas foram eliminadas no processo de concorrência, ou em setores onde estas nunca existiram, tornam-se insignificantes as diferenças técnicas e econômicas que possibilitassem a qualquer uma das grandes empresas uma preponderância na luta competitiva. Como afirma o autor, "não é uma luta de fortes e fracos na qual estes são aniquilados, com subsequente eliminação do excesso de capital no respectivo setor, senão uma luta entre iguais que permanece indecisa durante muito tempo e que impõe os mesmos sacrifícios a todos os combatentes"⁽³⁾.

(2) Hilferding, R. - pág. 205.

(3) Idem - Obra citada, pág. 208.

Por outro lado, nestes setores, as empresas ingressantes terão que ter necessariamente uma grande capacidade de produção, que afetará sensivelmente as condições de oferta, diminuindo o preço e a taxa de lucro. O capital necessário para essa grande capacidade de produção, não constituia mais, como vimos, um obstáculo em função da mobilização dos capitais individuais. É essa concorrência nefasta entre gigantes, reduzindo a taxa de lucro, que passou a ser motivo de preocupação e que precisava ser regulada.

Na Alemanha, palco da análise de Hilferding, o processo de concentração e a superação da tendência à diminuição da taxa de lucro em função da concorrência, foram comandados pelos Bancos Comerciais que por terem interesses em várias empresas de um mesmo setor, não viam com interesse a concorrência entre elas, posto que esta tinha como consequência a diminuição da taxa de lucro.

Para Hilferding portanto, a causa básica que rege o movimento de concentração e a superação da concorrência, é a busca do máximo lucro possível. No entanto, fatores conjunturais (que também não estão isentos do mesmo objetivo) são importantes no movimento de concentração.

Assim, impulsos devido a conjuntura são responsáveis pela formação de cartéis, que na fase ascendente do ciclo, quando há um aumento na demanda e conseqüentemente um aumento

to do lucro permanecem coesos e na fase descendente do ciclo quando se exacerba a concorrência e diminui o lucro são levados à dispersão⁽⁴⁾.

Uma outra forma pela qual a conjuntura industrial favorece o processo de concentração da economia se dá em função da diferença da taxa de lucro entre setores. A queda da taxa de lucros de um dado setor pode estar ligado ao aumento da taxa de lucro em outro ramo dentro da indústria, no qual um deles é fornecedor de matéria prima para o outro. No início da fase ascendente do ciclo, o incremento da produção se realiza mais facilmente em alguns setores (como por exemplo de produtos acabados), mas não é viável no mesmo ritmo no setor extrativo ou fornecedor de insumos. Desta forma a demanda da indústria manufatureira cresce mais rapidamente que a produção do setor de insumos, fazendo com que seus preços aumentem mais que proporcionalmente que o preço dos produtos acabados e conseqüentemente haja um aumento na taxa de lucro do setor extrativo às custas do setor manufatureiro.

(4) Vale notar no entanto que a formação e dispersão de cartéis tem merecido as mais diferentes análises. Ponto de vista contrário ao acima exposto é defendido, entre outros autores, por Schumpeter e Kalecki. Ambos sustentam o ponto de vista que é justamente na fase descendente do ciclo, que as empresas se organizam em cartéis para manter a taxa de lucro. Veja Kalecki: "Teoria da Dinâmica Econômica" - in os Pensadores, pág. 67; Schumpeter: "Capitalismo, Socialismo e Democracia", cap. 8.

Na depressão ocorre o processo contrário em função da maior dificuldade de limitar ou mesmo abandonar a produção de matérias-primas, implicando numa diminuição dos preços dos insumos superior à diminuição dos preços dos produtos acabados, tendo como consequência a diminuição mais que proporcional da taxa de lucro do setor produtor de insumos⁽⁵⁾.

De qualquer maneira, para Hilferding, a diferença da taxa de lucro entre os dois setores só é superada mediante a combinação ou integração vertical, ou seja, posto que há diferença na taxa de lucro entre empresas do setor produtor de insumos e empresas do setor processador de produtos finais, a superação deste diferencial ou a homogeneização da taxa de lucro entre uma empresa fornecedora de insumos e uma empresa compradora de insumos se dará através da integração entre as duas empresas. Será a fase da conjuntura que determinará se o resultado será uma integração para trás (siderúrgica adquire uma mina de carvão por exemplo) ou uma integração para frente quando for o produtor de insumos que adquire o processador de matérias-primas.

(5) Cumpre lembrar novamente, a interpretação diversa que é dada por Kalecki a este respeito, que defende a hipótese de que o preço dos insumos são mais constantes, independendo da fase do ciclo. Vide Kalecki, obra citada.

As principais vantagens da combinação ou integração vertical são a eliminação das oscilações da taxa de lucro, o aumento do lucro industrial em função da supressão do lucro comercial, uma maior divisão do trabalho, além de evidentemente fortalecer a posição da empresa integrada em relação aos concorrentes.

Concluindo, podemos afirmar que o processo de concentração e centralização de capital é, para este autor, uma tendência inerente ao modo de produção capitalista e tem como determinante básico a busca do maior lucro possível, sendo que fatores conjunturais, que implicam numa taxa de lucro diferente entre setor da economia, aceleram o processo.

3. O Processo de Concentração e a Visão Liberal: O Caso Americano

Chandler⁽⁶⁾ justifica o processo de concentração da economia americana a partir de 1880, como sendo função precípua de dois fatores: primeiro a impossibilidade de manter cartéis, seja por dispositivos legais, seja por fatores conjunturais. Em segundo lugar a incapacidade da rede atacadista de proporcionar crédito ao consumidor e assistência técnica no que diz respeito aos bens duráveis e armazenamento e distribuição no que tange aos bens perecíveis. Para ele o controle de mercado, o pro

(6) "The Coming of Big Business" in The Changing Economic Order: Readings in American Business and Economic History.

tecionismo tarifário (que foi marcante na economia americana) , bem como a nova tecnologia são, no conjunto, menos importantes que os dois primeiros fatores levantados.

Assim sendo o caminho lógico para o crescimento da empresa, segundo ele, é através das fusões, cujo movimento mais acentuado ocorre nos últimos anos do século XIX, vindo a caracterizar a forma moderna da empresa multifuncional, na qual a competição oligopolista via pesquisa e desenvolvimento, diferenciação do produto, propaganda e a administração burocrática são as características principais.

Joe Bain* aponta como causas que promoveram o processo de concentração na economia americana, os avanços tecnológicos e a unificação dos mercados possibilitado pela expansão da rede ferroviária. Os primeiros determinaram uma capacidade "ótima" das plantas em níveis de produção de grande escala. Para não exceder a quantidade máxima que o mercado poderia absorver , as empresas iniciam um processo de fusão, como forma de evitar a concorrência predatória. A unificação dos mercados colocou em concorrência empresas que antes estavam protegidas por barreiras representadas pela distância e pelo custo de transporte. Novamente ocorreram fusões visando diminuir a concorrência via preços.

* Organizacion Industrial, Barcelona, Omega, 1963.

Outros fatores, também são apontados por Bain , como explicativos para o movimento de fusões, como por exemplo o controle de fontes de matérias primas, o controle de patentes, a vantagem da promoção de vendas em grande escala, o interesse de banqueiros, etc.

Reconhece no entanto que somente a busca por maior eficiência técnica não justifica o movimento de concentração verificado. Aceita o fato de que a busca da empresa é pelo maior lucro, mesmo que isto signifique um aumento nos custos. Assim, busca outros motivos para justificar o processo de concentração. Entre os principais são listados os seguintes:

1. Através de fusões e outras formas de combinações as empresas podem restringir a concorrência, tornando-a menos intensa e efetiva, com a possibilidade real de manter os preços substancialmente mais elevados.

2. Empresas que produzem bens de consumo, cujas vendas são incrementadas por promoções de venda em grande escala, exigindo uma grande quantidade ofertada, mesmo que esta grande quantidade produzida esteja acima do ponto de mínimo custo.

3. Fatores externos à empresa laboram na incrementação do processo de concentração, sendo que o principal deles é o setor financeiro que promove fusões entre empresas para obter comissões e honorários.

4. Excesso de recursos que as grandes empresas possuem, sendo que uma das formas possíveis de inversão destes fundos é através de fusão, seja via compra de uma firma concorrente (expansão horizontal), seja através de aquisição de um fornecedor ou cliente (integração vertical).

Nada obstante os inegáveis méritos na análise de Chandler e Bain sobre o processo de concentração industrial americano, ambos os autores perdem de vista que foi a tentativa de eliminar a concorrência, com o objetivo de usufruir o maior lucro possível, que foi determinante no processo de concentração da indústria americana. Tal fato é mostrado a partir do momento em que se verifica que o primeiro grande movimento de fusões verificado na economia americana, foi basicamente um movimento de compra dos concorrentes, como pode ser observado pelos dados abaixo. E não foram, tampouco, as leis anti-trustes votadas pelo congresso americano que obstaram o processo de concentração. Enquanto existiam inúmeras pequenas e médias empresas sendo absorvidas pelas gigantes que se formavam, o processo de concentração via fusões e a busca dessas empresas por uma posição de monopólio permaneceram. Mas, no processo de fusões verificado, passaram a se defrontar no mercado não mais pequenas empresas, mas sim grandes corporações. A concorrência, tal qual era praticada na época, mostrou-se danosa.

Os dados apresentados a seguir, sem pretensão de esgotar o assunto, nos dão uma visão geral de como no período analisado o processo de concentração industrial americano foi vi-

lento. O número de empresas do setor têxtil, em 1900, diminuiu 1/3 em relação a 1880. Nas indústrias de implementos agrícolas e de artefatos de couro houve uma diminuição de mais ou menos 70% no número de empresas. Na indústria de locomotivas duas empresas operavam no mercado, contra 19 de 1860. Nos setores siderúrgicos, de fumo, açúcar, etc., o panorama era o mesmo.

Joe Bain* informa que no princípio da década 80 nenhuma empresa individualmente controlava isoladamente mais de 10% da produção de uma indústria, em contraste com as 78 empresas que em 1904 controlavam mais da metade dos seus respectivos ramos industriais. Em termos de ativo, obviamente, o crescimento também foi espantoso. Em 1896 não chegava a 10 o número de empresas com capital superior a 10 milhões de dólares. Em 1904, aproximadamente 300 empresas tinham, conjuntamente, uma capitalização de 7 bilhões de dólares e controlavam juntas mais de 40% do capital industrial e estavam localizados nas mais importantes indústrias.

No setor industrial de 1895 a 1900 houve 1580 fusões, sendo que de 1895 a 1920, época em que ocorreu uma nova onda de fusões, 20 bilhões de dólares estavam reunidos sob a forma de grandes empresas.

O que importa destacar é que os movimentos de

* Citado em Heilbroner, Robert - "A Formação da Sociedade Econômica", Zahar.

fusões, somado ao surgimento de grandes empresas em ramos novos, compuseram o novo panorama da organização industrial americana, dominado agora pelas grandes empresas. Este novo panorama, representado pela crescente concentração, foi conquistado, entre outras formas, pelo esmagamento de milhares de pequenas e médias em presas e representava uma tendência à monopolização de alguns setores.

Para Bain e Chandler, foi este esmagamento de pequenas e médias empresas e a tendência à monopolização que levaram o Estado, atendendo ao clamor da opinião pública, a intervir através da legislação anti-truste para impedir o processo que se acelerava.

Ponto de vista oposto é defendido por Gabriel Kolko* que defende a tese de que a concorrência danosa entre as várias grandes empresas e a dificuldade que várias indústrias oligopolistas encontraram para estabelecer acordos de cooperação, fizeram com que recorressem ao Estado para que este possibilitasse sua articulação monopolista. É dentro deste prisma que o autor justifica as leis anti-trustes e as várias agências federais que foram criadas para "coibir" os trustes. Ou seja, para ele não foi

* "The Triumph of Consequence", citado em Hunt e Sherman, História do Pensamento Econômico, Vozes, RJ.

exatamente para obstar o processo de monopolização que as leis anti-trustes foram criadas, mas sim pelo fato de que a monopolização inicialmente pretendida, só seria possível a partir de uma tentativa de aniquilamento dos grandes concorrentes, tentativa esta que se mostrou impossível em função da concorrência ser entre grandes empresas. Neste sentido que o Estado é chamado para coordenar o processo de concorrência entre os grandes grupos, e não para obstar o processo de concentração.

4. O Processo de Concentração; Uma Controvérsia

Com a concentração industrial e o surgimento da estrutura oligopolista, acirrou-se a discussão, entre os economistas, em torno da questão se esta nova estrutura implicava num menor ou maior grau de concorrência e, conseqüentemente num nível inferior ou superior de preços. No capítulo anterior apresentamos o ponto de vista de Marx, não propriamente sobre preços, mas sobre o grau de concorrência. Vimos que para ele a concentração não significava o fim da concorrência e sim uma modificação na forma e no estado desta concorrência.

Aqui apresentaremos, brevemente, 3 visões diferentes sobre problema em pauta:

Para Schumpeter o caráter evolutivo, transformador do capitalismo, não se deve simplesmente às transformações ou ao aumento da população e do capital. O processo de "destruição criadora", consubstanciado por novos mercados, novos produtos, novas organizações da produção, novos métodos, etc., mudou

de forma radical a estrutura interna do capitalismo, mudança esta que toda empresa tem que se adaptar para sobreviver.

Reconhece que no caso da concorrência oligopolista via preços o equilíbrio só muito raramente é alcançado e a concorrência benéfica no sentido clássico e neo-clássico é substituída por uma concorrência predatória e exterminante. Isto, somado com as campanhas publicitárias, a supressão de métodos de produção pela compra de patentes, constitui o que o autor qualifica de desperdício social e tem como consequência que o equilíbrio, se por hipótese conseguido, não garantirá o pleno emprego, nem a máxima produção. "O equilíbrio pode existir sem o pleno emprego; tem que existir, ao que parece, em um nível de produção abaixo do limite máximo, porque a estratégia da conservação dos lucros, impossível nas condições de concorrência perfeita, torna-se agora não somente passível, mas se impõe"⁽⁷⁾.

Critica no entanto a visão dos economistas que quando observam as indústrias oligopolizadas vêem nada mais do que os preços altos e restrições à produção. Assim se preocupam com o comportamento dos preços e a organização industrial, quando na realidade, com a introdução da diferenciação (através da

(7) Schumpeter, J. - Capitalismo, Socialismo e Democracia, Fundo de Cultura, pág. 102.

qualidade e esforço publicitário) o que importa não é a concorrência de preços, mas sim a concorrência de inovações ou seja , novos produtos, novas técnicas, novas fontes de matérias primas e o novo tipo de organização representado pela grande empresa que produz em escala. Para Schumpeter esta concorrência é um dado sempre presente para o empresário, mesmo quando não é real. Ou seja mesmo sendo monopolista a preocupação com a concorrência potencial é um dado para o empresário.

Em função da "destruição criadora" as práticas restritivas que visam particularmente a obtenção de lucro máximo, são, a longo prazo, minoradas e devem ser consideradas como parte de um processo de adaptação dentro do ciclo econômico. Mesmo porque, não é o preço elevado que as empresas em posição oligopolistas mais usufruem, mas sim a possibilidade de planejamento a longo prazo que "poderia fracassar se não se soubesse desde o início que a concorrência seria desencorajada pela existência de grandes capitais ou falta de experiência ou que existem meios para desencorajar e controlar os rivais e, dessa maneira ganhar tempo e espaço para ulterior desenvolvimento"(8).

Desta forma, posto que a concorrência perfeita é impossível e inviável no sistema de grandes empresas, conclui Schumpeter que a "concorrência perfeita não é apenas um sistema impossível, mas inferior, e de nenhuma maneira se justifica que seja apresentada como modelo de eficiência ideal"(9).

(8) Schumpeter, J. - Obra citada, pág. 113.

(9) Idem, pág. 134.

Na mesma linha de raciocínio Galbraith escreve, que não é realidade a afirmação de que, dado que nas estruturas oligopolistas o investimento e o emprego são menores que o ideal, haveria uma superioridade da estrutura competitiva. Para ele a produção poderia, numa estrutura oligopolista, ser menor que a ideal, mas não menor do que seria numa estrutura competitiva. "Se houvesse competição, haveria muitas firmas, todas menores e com tecnologia diferente e diferentes funções de custo. Por isso mesmo não se sabe se o equilíbrio se atingiria num nível maior ou menor de produção, investimento ou emprego. O resultado monopolístico, portanto, não pode ser comparado ao resultado conseguido em regime de competição. O confronto é feito com muita freqüência pelos economistas e autorizado, por assim dizer, pela aparente superioridade moral da competição"(10).

Na mesma linha de raciocínio Galbraith em outro trabalho ("Capitalismo") defende a tese de que o papel regulador que era representado desde Smith pela concorrência deixou de fazer sentido, e no típico mercado moderno, oligopolista, o papel regulador, ou freio, como ele denomina, é representado não mais pelos concorrentes, mas por grandes e poderosos compradores. Dessa for

(10) Galbraith, J.K. - A Economia e o Objetivo Público, Pág. 17.

ma a concentração criou não apenas grandes vendedores, mas também grandes compradores ou fornecedores, surgindo o chamado poder compensatório que é contrapartida da concentração de vendedores. Cita desta forma os sindicatos, o grande atacado, a indústria automobilísticas em relação às siderúrgicas e o Estado como representantes do poder moderador⁽¹¹⁾. O Estado, neste contexto, aparece não apenas como representante mais forte do poder compensatório, mas também como estimulador do aparecimento do poder compensatório em outros setores.

Visão oposta, no que se refere ao Estado, é defendida por Walter Eucken*, como veremos adiante.

Para Eucken a opinião, extremamente difundida de que a técnica moderna leva necessariamente à grande máquina e à

(11) A literatura sobre oligopólio e Estratégia Empresarial cita como exemplos de condições que tornam maior o poder compensatório de grandes grupos compradores, o fato de que estes realizam compras em grandes volumes de um setor industrial onde o custo fixo é bastante elevado (recipientes metálicos, produtos químicos a granel) e os fabricantes precisam manter elevado sua participação para poder operar em escala satisfatória ou quando existe a possibilidade de uma integração vertical para trás, como por exemplo na indústria automobilística.

* Eucken, Walter - "Técnica, Concentración y Ordenación de la Economía" in La Economía de Mercado, Vol. I, 1963.

grande empresa e com ela à concentração e ao monopólio, matando dessa forma a concorrência, não é, na realidade de hoje, necessariamente verdadeira. Para ele a técnica moderna fortaleceu a concorrência de três maneiras.

Em primeiro lugar, em função da melhora e do barateamento dos transportes, no final do século XIX, fazendo com que os produtores e vendedores que mantinham posições locais de monopólio ou oligopólio entrassem em concorrência entre si, em termos nacionais.

Em segundo lugar, a técnica deu lugar a um aumento muito grande de bens substitutos, principalmente no século XIX, quando aparece a fibra sintética concorrendo com a natural; o petróleo com o carvão; o aço com o plástico e alumínio, etc. São exemplos, afirma o autor, "da crescente concorrência entre bens substitutos, que se torna um fenômeno universal. Com ele aumenta a elasticidade da demanda de cada mercadoria; a estrutura do mercado se aproxima, por conseguinte, da concorrência perfeita, ainda que o vendedor da mercadoria que se trata seja monopolista"⁽¹²⁾ .

Desta forma, os monopolistas tenderiam

Da mesma forma os varejistas podem aumentar o seu poder com pensatório, quando vendem produtos que os torna passíveis de influenciar a decisão do comprador como por exemplo a venda de eletrodomésticos, aparelhos de som, etc.

(12) Eucken, Walter - Obra citada, pág. 156.

a comportar-se como em regime de concorrência, tendo que levar em conta os fabricantes de bens substitutos.

Por último, a possibilidade - mostrada na 2.^a guerra - de rápida deslocação do setor ou do tipo de produto fabricado, para outro bastante diferente. Não fossem as patentes e a necessidade de permissão para instalar novas indústrias, a mobilidade que as empresas teriam de passar de um mercado para outro seria muito maior, pois a técnica moderna das máquinas o permite.

Não aceita portanto a opinião de que com a técnica moderna de produção as empresas perdem a capacidade de moldar-se às mudanças da demanda dos mercados, de que o capital estaria investido quase sempre de um modo fixo, não poderia ser retirado e estaria vinculado a uma determinada forma técnica que servia à produção, não podendo desviar-se, portanto, para outros mercados que prometiam maiores lucros. Assim, a produção seria dotada de grande rigidez, e o mercado demandante de grande flexibilidade.

O autor no entanto acha que isto está em contraste com a realidade. A produção industrial teria em 1850 ou 1900, uma certa rigidez que hoje não seria mais visto. Isto não implica dizer, segundo o autor, que é possível retirar imediatamente o capital investido, por exemplo, numa indústria química e montar no seu lugar uma engarrafadora de água. Mas pode mudar rapidamente o seu mercado. Uma linha de montagem em cadeia, de custo fixo alto, pode ser utilizada para a montagem de n produtos.

Custos fixos não significam produção fixa, lembra o autor.

Considera igualmente falsa a imagem de que a técnica faz com que a produção se concentre em poucos e gigantes cos fabricantes, que impedem a concorrência e destroem os competidores menores. Para ele é muito representativo como característica de concentração o fato de várias empresas passarem a ter a mesma administração, ou estarem subordinadas a um mesmo cartel, implicando que a raiz da concentração não deve ser buscada no tamanho da fábrica, mas sim na empresa e suas associações.

Reconhece, no entanto, que a técnica moderna impulsionou a concentração como no caso dos altos fornos, laminação, etc., que exigem a inversão de capital tão grande, que a produção se concentra. Por isso, completa, é que surge a tendência ao oligopólio e em função dos oligopólios os cartéis, que é a maneira de manter o equilíbrio entre os oligopólios.

Um fato extremamente importante para a determinação da centralização e da oligopolização é o Estado, que através de suas políticas econômicas favorecem a concentração como forma de controle por parte dos organismos governamentais. Desta forma conclui, a concorrência só não é maior, mais efetiva, em função do Estado apoiar a política de concentração, como forma de manter um maior controle sobre os eventos econômicos.

5. CONSIDERAÇÕES

Como vimos o processo de concentração, que se torna efetivo a partir do final do século passado, encontra as mais diversas explicações e justificativas.

Neste sentido, temos uma vertente que explica e justifica o processo de concentração e centralização de capital como sendo inexorável no desenvolvimento do modo de produção capitalista e, determinado basicamente pela tentativa das empresas de obterem o maior lucro possível. Esta vertente que tem sua origem na proposição marxista, é aqui representada por Hilferding.

Uma outra vertente justifica o processo de concentração como sendo decorrente de fatores eminentemente técnicos e, é aqui representada por Chandler e Bain.

Analisando os diversos pontos de vistas apresentados, concluímos que as teorias que tem por pressuposto que o processo de concentração e centralização de capital é inexorável no desenvolvimento do modo de produção capitalista, apresentam uma capacidade de explicação da realidade muito maior.

Isto não significa afirmar, por seu turno, que as análises desenvolvidas por outros autores que foram aqui citados, não apresentam pontos significativamente úteis, que nos ajudam a compreender uma realidade necessariamente complexa.

Assim é que na análise desenvolvida por Eucken, que parte de uma metodologia diametralmente oposta à acima apresentada

da, há pontos interessantes, como por exemplo a análise que faz do papel do Estado no processo de concentração. É evidente ser este um assunto complexo. O papel do Estado no processo de acumulação de capital tem merecido a mais ampla e variada análise, e não cabe neste momento retomar a discussão. Cabe apenas salientar que o ponto levantado por Eucken, mesmo não tendo a abrangência e profundidade desejados, mesmo tendo por limitação inerente a própria teoria que dá suporte ao autor, trás para o assunto em pauta, uma colaboração valiosa.

Da mesma forma é útil o conceito de concorrência, via bens substitutos por ele apresentada, assim como a desvinculação entre técnica e concentração.

A fragilidade de algumas colocações (a confusão que faz entre conglomeração e concentração; a afirmação de que mesmo com monopólio a estrutura de mercado se aproxima da concorrência perfeita; a pretensa e perfeita flexibilidade e mobilidade do capital, etc.) por saltarem aos olhos não são aqui analisadas.

Desnecessário afirmar a importância da análise de Schumpeter sobre o processo de concorrência em estruturas não atomizadas.

É útil da mesma forma a análise feita por Galbraith a respeito do papel moderador representado por alguns grandes compradores, em oposição ao surgimento de alguns grandes ven

dedores. Frágil no entanto é a colocação do Estado como elemento mór do poder compensatório. Aliás, o próprio Galbraith em outros trabalhos (A Economia e o Objetivo Público; O Novo Estado Industrial, etc) refaz e reformula sua apreciação sobre o papel do Estado numa economia oligopolizada.

Por último, e é isto que nos interessa fundamentalmente, todos os autores concordam que o resultado final do processo de concentração, iniciado no século passado, teve como consequência o estabelecimento predominante da estrutura oligopolista nos setores mais importantes da economia.

Isto não impede, no entanto, que nesta fase do desenvolvimento capitalista - denominado capitalismo monopolista, - diversas formas de concorrência convivam entre si. Simplesmente que, nos setores mais dinâmicos, a concorrência entre as empresas não pode ser explicada a partir do modelo de competição atomizada.

A este respeito, Maria Conceição Tavares afirma que nesta fase (capitalismo monopolista) o processo de oligopolização da economia representa "uma tendência de longo prazo, mediante a qual se vão configurando várias formas de estruturas de organização monopolística, e não apenas uma forma de concorrência inter-capitalista".

É essa forma de estrutura de mercado, denominado oligopólio, com suas formas características de concorrência e

barreiras à entrada que iremos analisar no capítulo que se segue.

CAPÍTULO III

OLIGOPÓLIO E BARREIRAS À ENTRADA

1. Estrutura de Mercado

Bain denomina estrutura de mercado a forma segundo a qual se dá a relação entre vendedores (empresas) e compradores (empresas e indivíduos), ou seja, às características da organização de um mercado que influem na concorrência e nos preços.

Os aspectos considerados mais importantes na estrutura de mercado e que nos permite fazer uma avaliação do poder de determinação de preços das empresas são:

1. Grau de concentração dos vendedores
2. Barreiras à entrada

O grau de concentração, ou seja, a fatia de mercado que uma ou mais empresas ocupa em relação ao mercado é tido como a característica estrutural mais importante como base de poder econômico das empresas.

Pressupõe-se que a empresa que disponha de parcela substancial de mercado tenha condições de controlar a "liberdade de preferência do consumidor"; fazer acordos com seus concorrentes; obter privilégios no fornecimento de elementos necessários à produção (créditos mais fáceis, fornecimento de matérias-primas a preços e prazos vantajosos), etc.

No capítulo anterior, concluímos que o processo de concentração é determinado basicamente pela tentativa de a em presa, através da diminuição da concorrência, aumentar o lucro. Ou seja, é a busca pelo maior lucro possível que determina o pro cesso de concentração.

Os fatores que chamaríamos de técnicos, instrumen tais e que são apontados como determinantes da concentração e portanto da obtenção do maior lucro possível são:

- Economias de Escala
- Economias de Multi-Plantas
- Economias de Integração Vertical

A seguir analisaremos brevemente cada um destes i tens.

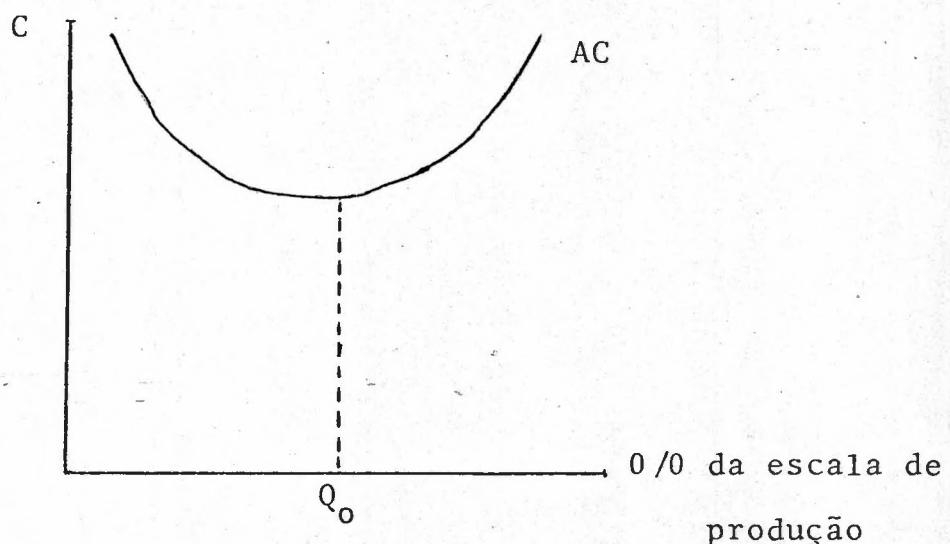
1.1. Economias de Escala

Para Bain, como as empresas buscam elevar ao máxi mo seus lucros, têm como tendência minimizar seus custos unitá rios e, conseqüentemente a buscar uma escala de produção dentro do intervalo ótimo. Isto implica dizer que crescendo dentro de certas proporções, as firmas logram, com a produção em grande es cala, menores custos unitários porque passam a explorar técnicas de produção de massa, que implica em maior especialização do trabalho; em utilização de máquinas especializadas só acessíveis

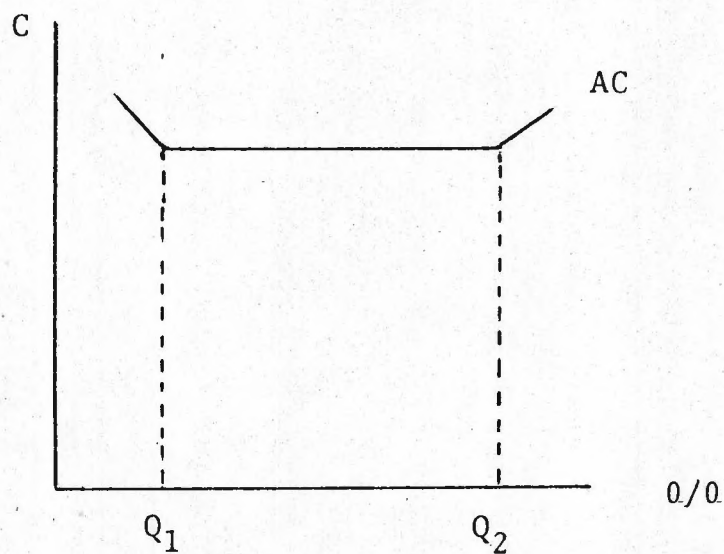
às grandes plantas e especialização do pessoal diretivo e de supervisão.

Argumenta-se comumente que, a par das economias de escala, as grandes empresas poderiam ter deseconomias de escala em função da falta de experiência da direção e problemas de coordenação. Kaldor, Eichnner, Penrose, Labini entre outros, mostraram que as deseconomias de escala em função da capacidade administrativa não ocorrem. A descentralização das operações e a centralização da coordenação eliminaram definitivamente este problema. Soma-se a isto o fato de ser justamente as grandes empresas, aquelas que efetivamente contam com o melhor corpo de técnicos, em função da melhor remuneração que as grandes empresas propiciam.

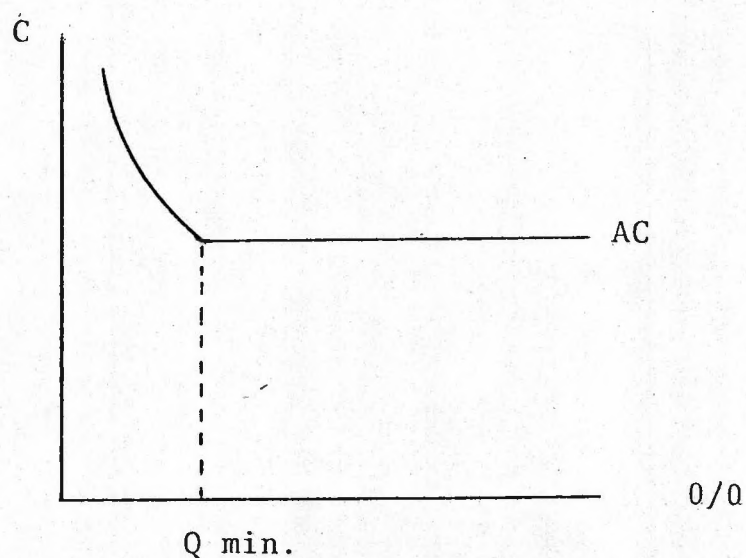
A hipótese de que há deseconomias de escala é representada pela curva de custos em U onde existiria um ponto ótimo de produção representado por Q_0 :



A segunda hipótese é de que o ponto ótimo de produção ocorre dentro de uma faixa bastante grande, na qual a empresa teria uma grande margem para localizar o volume de produção. Isto é representado no gráfico abaixo entre os pontos Q_1 e Q_2 .



A terceira hipótese é de que alcançado o ponto ótimo de escala, todo aumento far-se-á sem um acréscimo no custo médio:



Como a hipótese 1 carece de comprovação, a realidade mostra que as hipóteses 2 e 3 são as que realmente ocorrem. Mesmo porque, inclusive numa estrutura oligopolista, o ingresso de novas empresas estabelece limites severos àquelas empresas que se mantêm em escalas ineficientes. As barreiras à entrada não são ilimitadamente altas, que permita à empresa atuar numa faixa ineficiente e manter sua posição de mercado.

1.2. Economias de Multiplantas

Além das economias de grande escala, que permite a redução do custo unitário em função da grande quantidade, é factível também que as firmas tornem-se suficientemente grandes para administrar e operar várias plantas. Isto dá origem às economias de multiplantas. Vale lembrar que muitas das economias obtidas com a chamada multiplanta, são as mesmas que aparecem na produção em escala. Essas economias advêm principalmente de:

a) Economia de administração de ampla escala, representada pela direção centralizada e coordenada de várias plantas, onde alguns setores de apoio ou funcionais como planejamento, finanças, relações industriais, etc, são utilizados por várias plantas conjuntamente.

b) Economia de distribuição em grande escala, onde a existência de várias plantas espalhadas geograficamente, próximas dos mercados consumidores, permite diminuir o custo de transporte.

c) Economia de compra em escala, onde a centralização das compras permite um poder de barganha maior.

d) Se a firma produz bens diferenciados ou diversificados, as diversas plantas poderão cada uma se especializar na produção de alguns produtos específicos. Existe também neste caso a possibilidade de complementaridades técnicas entre as diversas plantas.

e) Por último, como mostra Eichnner, permite às empresas controlar melhor o fluxo da oferta, seja diminuindo ou aumentando a produção em cada uma das plantas, seja ativando ou desativando uma ou algumas de suas plantas.

Da mesma forma que, teoricamente, a grande empresa tem um tamanho ótimo (significando custo inferior por unidade), a empresa de multiplantas também tem um número ótimo de plantas, a partir do qual o acréscimo de plantas não fará reduzir o custo unitário médio.

1.3. Economias de Integração Vertical

A integração vertical resulta em economias de produção em alguns processos produtivos complementares, nos quais a integração física ou técnica em uma só planta, como exemplo a transformação do ferro em aço produzirá uma economia representada pelo aproveitamento da energia.

Favorece também a "economia de mercado" representada pela eliminação dos gastos com transações de compra e venda, além dos custos de transportes.

Em termos estritamente técnicos, para que seja econômica a integração vertical depende de vários fatores. Primeiro que a produção do artigo acabado absorva a maior parte do insumo. Em segundo, que as economias de escala horizontal, ou seja, a produção do insumo em maior escala por outra empresa não resulte em um preço de compra inferior ao fabricado internamente. Em terceiro, que em termos de integração para frente, a venda do seu produto seja, substancial, de tal modo que justifique a distribuição própria.

No entanto, não é necessariamente por motivos técnicos (redução de custos) que as empresas fazem a integração, mas principalmente buscando um incremento do seu poder concorrencial, ou o poder de alijar os novos competidores. Desta forma considerações estratégicas como a segurança de suprimento e de escoamento, além das apresentadas são fundamentais na definição da integração vertical.

As barreiras à entrada por serem características marcantes do oligopólio serão consideradas no tópico seguinte, da mesma forma que a diferenciação de produto, em que pese o seu duplo papel como elemento autônomo da estrutura de mercado, e como um tipo de barreira à entrada.

2. A Estrutura Oligopolista

Oligopólio é a estrutura de mercado caracterizada por um número relativamente pequeno de grandes empresas, na qual a entrada de novos concorrentes é dificultada por barreiras. É característico do oligopólio a interdependência entre os vendedores, ou seja, a ação de um dos integrantes provocará reações dos concorrentes, posto que virtualmente refletirá na posição destes. Nesta estrutura de mercado a concorrência via preços tem minimizada sua importância, surgindo em seu lugar a diferenciação de produtos, a propaganda, etc, como elementos importantes no processo concorrencial.

A conceituação da estrutura de mercado oligopolista torna-se difícil, posto que oligopólio pode significar 2, 3, 4, 5 ou mais empresas dominando o mercado. Isto no entanto é irrelevante a partir do momento que muda muito pouco a situação, se o mercado é dominado por 3 ou 4 empresas, por 4 ou 5 ou mesmo por 2 ou 3. Não é simplesmente o grau de concentração numa indústria que irá determinar a estrutura de mercado, muito embora seja inequívoco, como afirma Labini, que o grau de concentração gera ou acrescenta poder de mercado às empresas. Adverte o mesmo autor que neste sentido, uma indústria apesar de não ser muito concentrada, poderá não estar em condições de concorrência caso os produtos sejam diferenciados, ou então quando o mercado estiver dividido em pequenos mercados locais. Da mesma forma uma indústria altamente concentrada pode não se encontrar em condições

oligopolistas, caso os produtos por ela fabricados sejam facilmente substituídos. Assim, o número de empresas em um dado ramo não constitui "per si" prova de que há ou não concorrência, muito embora sejam inegável que constitui uma "pista" muito forte.

Na mesma linha afirma Bain que embora um alto grau de concentração (característica do mercado oligopolista) signifique uma menor intensidade na concorrência, não é incomum que mesmo quando não exista alto grau de concentração, de controle sobre os ativos e atividades das empresas, poderá haver um grau de coordenação muito superior ao que se pode deduzir do número e das dimensões das empresas aparentemente independentes.

Isto, primeiro em função de existirem indivíduos, famílias e grupos estreitamente associados, que podem possuir interesses em diversas empresas independentes. Em segundo porque investidores institucionais como Bancos, Fundos de Investimentos, Fundos Mútuos, etc, exercem através de elementos que fazem parte do conselho destas instituições e dos conselhos das empresas influências na política das empresas.

Por último, as empresas fazem parte de Sindicatos e Associações de classe, que servem de veículos de centralização e coordenação independente do grau de concentração.

Muito embora não se possa fazer uma relação linear entre grau de concentração, formas de coordenação, diferen-

ciação de produtos, barreiras à entrada, etc. e oligopólio, é inegável, no meu entender, que as características acima apontadas somente aparecem com alto grau de significado na estrutura de mercado oligopolista. Se considerarmos como estruturas alternativas ao oligopólio a estrutura concorrencial e a estrutura monopolista verificaremos que em nenhuma delas os itens destacados anteriormente assumem importância.

O que na realidade ocorre (e talvez resida aqui um dos pontos que tem dificultado sua compreensão) é que dentro da estrutura oligopolista, que hoje é dominante na economia, existem diversas subestruturas nas quais o grau de concentração, a diferenciação de produtos, as barreiras à entrada, etc, tem maior ou menor significado. Isto implica que a concorrência intercapitalista será diferente em cada uma delas.

Um dos itens mais significativos na configuração destas diversas estruturas oligopolistas são as barreiras à entrada. Desta forma, antes de nos dedicarmos à explanação das diversas formas de estruturas oligopolistas analisaremos as barreiras à entrada.

3. Barreiras à Entrada

Na estrutura oligopolista criada, para que seja efetivamente mantida, se faz necessário o estabelecimento de barreiras à entrada que impeçam novos competidores e assegure às em

presas existentes uma taxa de lucro superior ao nível competitivo. Como afirma Bain "as condições de entrada como característica estrutural de uma indústria se referem às vantagens que gozam os vendedores já estabelecidos na indústria sobre os vendedores potenciais que desejam entrar nela; ou sejam medem as vantagens dos vendedores estabelecidos sobre os potenciais entrantes ou , de um modo mais concreto, a capacidade de os vendedores estabelecidos assegurarem preços acima dos competitivos sem atrair novos competidores" (1).

A classificação e a discussão sobre as formas de barreira à entrada que é colocado abaixo, baseia-se em Joe Bain ("Industrial Organization" e "Barriers to New Competition") e é dividido em 3 tipos: barreira constituída pela economia de escala; pelo custo absoluto e pela diferenciação de produtos.

3.1. Economia de Escala

Barreiras constituídas pelas economias de escala e por outras vantagens próprias das grandes empresas, determinando que a menos que a empresa seja capaz de operar em escala, encontrará desvantagens quanto ao custo. Por outro lado, mesmo que o eventual entrante tenha condições de operar em escala a sua entrada aumentaria desproporcionalmente a oferta, fazendo com que,

(1) Bain, Joe, Industrial Organization, págs. 262/263.

na prática, a sua possibilidade de atingir uma escala mínima seja pequena.

Economias de escala em produção, pesquisa, marketing e serviços são as mais importantes dentro do item genérico de economias de escala.

Modernamente, a curva de experiência, que engloba inclusive as economias de escala, é tido como um elemento importante de barreira à entrada. Para muitos, os custos unitários numa grande parte das indústrias, declinam com a experiência. Este declínio nos custos deve-se a uma combinação das economias de escalas, da curva de aprendizagem pra mão-de-obra, e da substituição capital de mão-de-obra.

Incluso nesta categoria de barreira estão as economias e o acesso a canais de distribuição, aonde o provável ingressante deverá assegurar a distribuição do seu produto, através da deslocação dos seus concorrentes, como por exemplo no caso dos bens de 1.^a necessidade, onde o espaço reservado pelos varejistas a cada fabricante é função do grau de aceitação deste produto junto aos consumidores.

3.2. Custo Absoluto

Barreira constituída pelas vantagens do custo absoluto que as grandes empresas possuem. As origens de tais vanta

gens em termos de custo são: primeiramente o controle de técnicas superiores seja por patentes, seja por procedimentos secretos. Em segundo a propriedade de recursos (insumos, fontes de matérias-primas) exclusiva ou de qualidade superior, bem como, localizações mais favoráveis. Por último, a incapacidade de as empresas entrantes comprarem fatores nas mesmas condições das já estabelecidas.

A exigência de grandes capitais é comumente lembrado como um item que faria parte das barreiras constituída pelo custo absoluto, onde os prováveis ingressantes teriam dificuldades de amearhar o capital necessário, ou só o conseguiria a um custo maior, ao passo que as empresas estabelecidas teriam possibilidades melhores de elas próprias fazerem sua expansão. Para Bain, não obstante, as empresas já estabelecidas terem uma relativa vantagem na obtenção de fundos de investimentos, o argumento de que o volume de capital constitui uma barreira, só será plausível se for considerado o caso de indústrias que forem necessárias um volume expressivo de capital e se se pensar que os prováveis ingressantes são indivíduos de patrimônio pessoal, perto do montante total, infinitamente pequeno. Não é o caso das grandes empresas que poderiam tranquilamente ingressar em qualquer setor da atividade industrial se o problema fosse o capital.

Desta forma, não é o volume de capital em si que se torna uma barreira. Muito mais importante e significativo é o

fato de que em diversas indústrias além da massa de capital necessário, o retorno de capital relativamente baixo e o longo prazo de maturação do investimento afasta alguns grandes investidores.

3.3. Diferenciação de Produtos

Barreira constituída pela diferenciação de produtos que reflete, entre outras coisas, a lealdade dos consumidores pelos produtos das empresas estabelecidas a mais tempo. Esta lealdade é conseguida às custas de maciça propaganda e da dependência dos consumidores em relação à reputação de determinados bens de consumo duráveis, que são adquiridos com pouca frequência, geralmente caros e complicados e sobre os quais os consumidores são incapazes de valorar com exatidão.

Por isso os eventuais ingressantes poderão estabelecer um preço mais baixo que os antigos produtores. Assim, os primeiros poderiam realizar lucro, enquanto os segundos realizariam prejuízos. Para obter a preferência dos consumidores o eventual ingressante teria que insidir em gastos de promoção elevados, o que poderia tornar sua margem menos favorável ainda. Caso estes elevados gastos de promoção fossem suportados pela nova empresa, não significaria a sua estabilidade na indústria. A sua fatia de mercado poderia ser tão pequena que não suportaria as vantagens de distribuição e produção em escala das firmas já estabelecidas.

O grau de diferenciação de produtos determina o grau de substitutibilidade dos vários produtos da indústria. Ou seja, determina até que ponto os compradores diferenciam ou mostram preferência por um produto em relação aos produtos concorrentes.

O grau de substitutibilidade deve ser medido pela elasticidade da demanda, que é o efeito que sobre a demanda produz uma alteração no preço da mercadoria. Mede a alteração na demanda do produto A em função do aumento de preço no produto B.

A elasticidade da demanda poderá ser infinitamente grande quando os produtos da indústria forem homogêneos, os consumidores perfeitamente informados, coisas que evidentemente não ocorrem no mercado oligopolista.

3.3.1. Formas de Diferenciação de Produtos

Entre as principais, podemos destacar primeiramente as diferenças de qualidade ou no desenho.

Em segundo, o desconhecimento dos consumidores da qualidade e características dos produtos. Esta razão é importante principalmente nas indústrias que vendem bens de consumo final, principalmente os duráveis, onde as características técnicas complexas, a pouca frequência na compra, e o preço fazem com

que o consumidor opte pelo produto de melhor reputação.

Por último, mas não menos importante, a propaganda e a promoção de vendas persuasivos, muito embora exista uma enorme controvérsia em torno da relação propaganda e estrutura da concorrência. Todavia é inegável que são as empresas oligopolistas que mais lançam mão da propaganda, e esta tem, neste contexto, um caráter nítido de diferenciação de produtos.

A diferenciação de produtos é seguramente a mais importante forma de barreira à entrada nos setores oligopolizados. Para mostrar este fato Bain procura apresentar como seria uma indústria sem diferenciação de produtos.

Nesta, nenhum vendedor poderia elevar seus preços acima do nível de mercado, sem perder parte de sua clientela; a propaganda e promoção de vendas seriam inúteis, dado a substitutibilidade; e a participação no mercado seria função do desenvolvimento natural das firmas.

Numa indústria com diferenciação de produtos os fatos acima mudam radicalmente e o grau de diferenciação de produtos, seja através da propaganda, do desenho, etc, dependerá do grau de concorrência do setor, ou seja, quanto mais concorrido, maior será a diferenciação.

Assim, quando a diferenciação estiver centrada na

marca e na propaganda, a concorrência através da promoção de vendas será maior (exemplos: cigarros e bebidas). Quando a diferenciação estiver baseada no desenho, a concorrência se fará através de constantes mudanças do produto, introduzindo-se pretensas melhoras na qualidade (Ex.: automóveis, eletro-doméstico). Quando é o serviço de atendimento que é a base de diferenciação, a integração das vias de distribuição serão importantes (Ex.: gasolina e pneus).

A diferenciação dos produtos é notadamente mais importante nas indústrias de bens de consumo do que nas de bens de capital ou matérias-primas, muito embora a maquinária especializada e os bens de capital em geral tenham um grande componente de diferenciação que é a reputação.

Baseado em sua pesquisa, Bain divide em 4 tipos de indústria em relação ao grau de diferenciação, mostrando a base dessa diferenciação:

I. Indústrias com Grande Diferenciação de Produtos

<u>Indústria</u>	<u>Base Principal de Diferenciação de Produtos</u>
Cigarros	Propaganda
Licores	Propaganda, qualidade
Automobilística	Desenho do produto, reputação; serviço aos clientes, com controle sobre distribuição (revenda); propaganda

Tratores e Máquinas Agrícolas	Desenho do produto; serviço aos clientes , com controle sobre a distribuição
Máquinas de Escrever	Serviço prestado aos clientes (assistência técnica); desenho; propaganda
Esferográficas (de alto preço)	Propaganda; desenho

II. Indústrias com Moderada Diferenciação de Produtos

<u>Indústria</u>	<u>Base Principal do Produto</u>
Refino de Petróleo	Propaganda; serviços aos clientes, com controle de distribuição
Pneus.	Propaganda; desenho; controle da distribuição
Calçados para homens (alto preço)	Propaganda; controle da distribuição

III. Indústrias com Pouca Diferenciação de Produtos

<u>Indústria</u>	<u>Base Principal</u>
Aço	Serviço ao cliente
Carne em conserva	Propaganda
Esferográficas (baixo preço)	Propaganda; desenho

IV. Indústrias com diferenciação de produtos pouco significativa ou seja, que não tem nenhuma base principal de diferenciação.

- cobre
- cimento
- rayon
- matérias-primas estandardizadas de uma forma geral

É inegável que o conceito de diferenciação de produto é fluído, difícil de ser quantificado, sendo um dado mais subjetivo do que propriamente objetivo. Assim é que o próprio Bain reconhece que mesmo na indústria automobilística a diferenciação de produto não é tão grande quanto se poderia esperar, porque o produto é basicamente o mesmo. Em função disso a propaganda, a reputação, etc, são mais importantes nesta como em outras indústrias, mesmo porque nestas indústrias consome-se (muito mais) de acordo com o status.

4. A Importância Relativa das Barreiras

As barreiras representadas pelas economias de grande escala (seja plantas ou firmas) e, inclusive, certas vantagens de promoção de vendas são, segundo Bain, importantes e permitem a elevação dos preços em alguns percentuais sobre o custo médio, sem ser suficiente para permitir a entrada de novas Em

presas. Estes fatos foram ratificados por estudos realizados pelo BCG que concluíram que os custos se reduzem de 20 a 30% a cada duplicação da capacidade de produção.

As barreiras representada pela diferenciação de produtos são mais importantes, principalmente nos artigos de consumo. Estas barreiras refletem "a capacidade das firmas estabelecidas de conseguir preços de venda mais elevados, custos de promoção mais reduzidos, ou proporções de mercado mais adequadas para manter uma escala eficiente de operações. Esta superioridade das firmas estabelecidas depende, normalmente, em grande parte da suscetibilidade dos compradores à persuasão da propaganda intensa ou de outros meios de promoção de vendas" (2).

As barreiras mais elevadas normalmente estão em relação com a complexidade e a durabilidade do produto, frequentemente associadas com a incapacidade do consumidor para avaliar os produtos; com a integração, pelo fabricante, de redes de concessionários varejistas; e com a evidente importância dos motivos de consumo conspícuo na psicologia do comprador.

As vantagens de custo absoluto, à parte as relacionadas com a necessidade de grandes capitais, não são consideradas por Bain como causa frequente de barreiras à entrada. Para ele na maior parte das indústrias, as desvantagens para os novos

(2) Bain, Joe, obra citada, pág. 275.

ingressantes são transitórias.

Os principais elementos que são apontados como ensejando vantagens de custo absoluto são o controle de patentes (e equipamentos e técnicas produtivas) e o controle de fontes de fornecimento de matérias-primas. Para algumas indústrias específicas como química, farmacêutica, elétrica-eletrônica, evidentemente são importantes, mas no geral, para outras indústrias, Bain não considera as barreiras de custo absoluto tão importantes como as economias de escala e diferenciação de produtos.

5. Condições de Entrada e Preços

Em geral, o nível de barreiras à entrada vai determinar o ponto máximo que as empresas poderão elevar seus preços sem correr o risco de atrair concorrentes. Mas isto não significa que os preços hão de ser mais elevados quanto mais alta for o nível das barreiras à entrada, nem tão pouco mais baixos quanto menos elevadas elas sejam.

Pode ocorrer também que as empresas já estabelecidas imponham preços mais altos que o nível preventivo, seja porque as barreiras são baixas; seja porque o grau de concentração permite estabelecer, em comum acordo, preços elevados; seja porque as empresas preferem lucros de curto prazo mais elevados.

Mas, efetivado novos ingressos, não significa que os preços diminuirão. Isto pode ocorrer se a concorrência entre

as empresas já estabelecidas e as novas não for restringida.

O que normalmente ocorre em alguns setores, é uma mudança cíclica na concorrência, que se processa mais ou menos da seguinte forma: preços monopolistas atraem novas empresas; no momento seguinte, dado a presença destas novas empresas, poderá vigorar preços de concorrência ou próximos a estes; no intervalo seguinte deverá haver a eliminação de algumas empresas, seja através da concorrência, seja através da fusão, estabelecendo-se novamente o preço próximo ao monopólio. Preços de monopólio induzirão a novas entradas e assim sucessivamente. Isto tudo, evidentemente, mediado pela capacidade de se colocar barreiras à entrada.

Assim, torna-se difícil afirmar uma correlação precisa entre barreiras e nível de preços. Bain estabelece algumas indicações de caráter geral:

Em primeiro lugar, quando as barreiras de entrada são altas nas indústrias de alto grau de concentração, talvez se encontre uma "limitação de preços" para a indústria como um todo, não obstante individualmente as empresas, em função de barreiras, estabeleçam preços tão elevados quanto o possível, mas sem provocar entradas.

Se o grau de concentração for baixo, a concorrência entre os integrantes provavelmente manterá os preços próximo ao nível competitivo.

Em segundo, quando as barreiras forem baixas, que talvez compense às empresas obter grandes lucros, mesmo com risco de novas entradas, deverá ocorrer uma das duas situações abaixo:

Se as barreiras baixas forem conjugadas com grau de concentração elevado, muito provavelmente os preços serão altos. Os altos preços propiciarão novas entradas, que poderão determinar um excesso de produção, que implicará numa diminuição da concentração, num aumento da concorrência, mas, em função disto, terá como consequência um processo de fusão que irá elevar novamente os preços.

Se houver concentração e barreiras baixas, o preço que vigorará será, dentro dos limites, o preço de concorrência. É bom frisar que quando falamos de concorrência e preço de concorrência, o fazemos num sentido diferente da concorrência atomizada defendido pelos neoclássicos.

Sobre o assunto Luiz A. O. Lima desenvolve um modelo que, ampliando os anteriormente desenvolvidos por Bain, Labiní e Modigliani, mostra-nos que a determinação de preço de barreira irá depender da elasticidade e de tamanho do mercado. Da mesma forma que o preço de eliminação, além de pouco praticado dentro de uma estrutura oligopolista, posto que levará muito provavelmente a uma guerra de preços, dependerá também do tamanho de mercado. "A guerra de preços traria necessariamente uma per -

turbação no delicado equilíbrio que sempre prevalece nas estruturas oligopolistas" (3).

Pesquisa feita por Hall e Hitch no final da década de 30, sobre determinação de preços e comportamento das grandes empresas, chegou às seguintes conclusões: (4)

1. As grandes empresas não agem atomisticamente.

2. Não minimizam o lucro a curto prazo, sendo que os preços eram determinados mediante um acréscimo de uma percentagem (mark-up) sobre os custos diretos de produção (MO, MP, e energia). As razões apontadas para isso eram que, primeiramente, as empresas não conheciam suas curvas de demanda ou de custo marginal. Em segundo julgavam os preços cobrados adequados, desde que cobrissem os custos médios de produção (inclusive lucro).

3. A preocupação das empresas era com os preços e não com a quantidade. Estabelecido o preço as firmas vendiam a quantidade que fosse absorvida pelo mercado.

(3) Oliveira Lima, L.A., "A Determinação de Preços no Oligopólio - Barreiras à Entrada", FGV, mimeo, pág. 14.

(4) Citado em Oliveira Lima, "O Conceito Mark-Up - Determinação de Preço e Teoria do Crescimento", FGV, mimeo.

4. Os preços eram rígidos, a despeito de mudanças nos custos e na demanda.

A rigidez dos preços em relação às alterações na demanda é ponto aceito por quase todos, levando-se, evidentemente, em consideração a menor ou maior dificuldade de ingresso na indústria. A rigidez do preço em relação às alterações no custo não pode, no entanto, ser aceita linearmente. Evidências empíricas tem nos mostrado que são as empresas oligopolistas justamente aquelas que têm possibilidades de ajustar o preço em relação aos aumentos de custo.

De qualquer forma, as variações dos preços são também condicionadas pelo ciclo econômico. "Durante a prosperidade os preços tendem a elevar-se menos que proporcionalmente que os custos, o que implica numa redução no mark-up, o que se explicaria não só pelo desejo das firmas se manterem-se expandindo a taxas elevadas, o que lhes pode garantir posteriormente uma freqüência permanente, como impede também que outras firmas entrem no mercado. Durante a recessão verifica-se uma tendência para o mark-up subir e, portanto, os preços se elevarem mais do que os custos de mão-de-obra" (5).

Partindo do pressuposto que as grandes empresas acrescentam um delta ao custo médio (Eichnner, Hall e Hitch, Sylos

(5) Oliveira Lima, obra citada, pág. 18.

Labini, etc) verificamos que isto pode se dar de diferentes formas, seja em conluio absoluto, seja isoladamente pelas empresas. Muito embora saiba-se que a determinação de preços e quantidade produzida, para uma indústria oligopolizada, muito dificilmente são tomados isoladamente por uma empresa, ou em conluio absoluto.

As forma mais comuns são a liderança de preço , onde a empresa líder de mercado estabelece um preço que é seguido pelos demais.

Uma outra forma é o estabelecimento dos preços levando-se em conta o princípio de máximos lucros conjuntos, onde o objetivo é coordenar os preços e a produção, com a finalidade de provar os maiores lucros para a totalidade das firmas. Neste caso o horizonte de tempo é a longo prazo, implicando evidentemente em por fim a todo e qualquer processo de concorrência. Bain lembra que os máximos lucros conjuntos não significa o maior lucro. Só significará o maior lucro possível se houver altas barreiras à entrada ou se estas forem tão baixas que compensará maximizar a curto prazo e lucro.

Em terceiro a maximização mista de lucros, onde há a maximização conjunta para a indústria, mas as empresas individualmente procuram, de diversas formas, menos via preços, um melhor posicionamento.

Muito dificilmente haverá a coalisão completa, en

tre outras coisas pelo temor de que as empresas menores sejam fortalecidas e constituam-se no futuro em concorrentes mais sérios. O mais comum será o acréscimo de um delta ao custo médio , que é compatível com a maximização conjunta, seja qualquer o sentido que se dê a ela.

6. As Diversas Configurações da Estrutura Oligopolista

No item anterior deste capítulo, dissemos que as diversas configurações da estrutura oligopolistas, e conseqüentemente as diversas formas de concorrência intercapitalista, são marcadas fortemente pelo grau de concentração e pelas diferentes barreiras à entrada.

A seguir iremos fazer uma análise breve de cada uma destas configurações ou estruturas oligopolistas, tendo por base a análise desenvolvida por Sylos Labini.

Labini, classifica estas subestruturas em: oligopólio puro ou concentrado; oligopólio diferenciado e oligipólio misto.

6.1. Oligopólio Puro ou Concentrado

É uma estrutura de mercado oligopolista onde são encontrados, entre outras, as seguintes características principais:

a) Elevado grau de concentração, tanto a nível técnico, ou seja, ao nível das plantas produtivas quanto ao nível econômico. Desta forma um pequeno número de empresas são responsáveis por uma grande parcela da oferta do setor.

b) Há barreiras criadas pela técnica, que operam rumo ao exterior, ou seja, em direção a rivais potenciais. Desta forma, as barreiras não estão ligadas ao produto.

c) Produto homogêneo, onde a diferenciação, quando existe, se dá ao nível da qualidade ou das especificações dos produtos.

d) Os preços são mantidos invariáveis, no curto prazo, mesmo que a demanda flutue.

e) Caracterizado pela liderança de preço de uma empresa (price-leader).

f) Importantes discontinuidades de escala e de técnicas de produção que permitem a coexistência, numa mesma indústria, de empresas de variados tamanhos e em consequência, de diferentes níveis de custo de produção.

Para Possas⁽⁶⁾ a elevada concentração técnica e

(6) Possas, Mário Luiz, Estrutura Industrial Brasileira: Base Produtiva e Liderança dos Mercados, UNICAMP, mimeo.

econômica; o fato do produto ser homogêneo e portanto pouco passível de diferenciação; as importantes descontinuidade de escala e de técnicas de produção, fazem com que se configurem a existência de fortes barreiras à entrada de novas firmas. Barreiras estas que são estabelecidas conjuntamente pela tecnologia e pela vultosa quantidade de capital necessário.

No entanto, mais importante que isso é o fato de que a provável entrada seria obstaculizada, posto que a nova empresa teria que fazê-lo instalando uma grande capacidade de produção, o que levaria a uma alta taxa de capacidade ociosa, aumentando substancialmente o custo e diminuindo a rentabilidade de todo o setor inclusive da empresa entrante.

Outra característica deste tipo de estrutura de mercado é a pouca probabilidade de que a concorrência via preços seja a forma utilizada para eliminar concorrentes ou aumentar a fatia do mercado. Como lembra Conceição Tavares, mesmo um esforço de vendas por meio de publicidade ou diferenciação não teria sucesso, visto que os produtos são razoavelmente homogêneos.

Os setores mais importantes de oligopólio puro ou concentrado são as indústrias produtoras de bens instrumentais ou insumos como ferro, aço, matérias-primas químicas, eletricidade, petróleo, cimento, etc.

6.2. Oligopólio Diferenciado

Estrutura de mercado característica de indústrias produtoras de bens de consumo não duráveis, altamente diferenciados. As principais particularidades desta estrutura de mercado são:

1. As empresas integrantes desta estrutura via de regra operam com multiplantas, posto existir deseconomia de escala ao nível da planta ou economia de escala de multiplantas, por custos de distribuição, comercialização, acesso a matérias-primas, etc, impondo por isso a descentralização regional.

2. A integração vertical é uma constante neste tipo de indústria. A integração vertical neste caso tanto se dá em direção ao mercado consumidor quanto em direção aos insumos.

3. Os custos de comercialização (vendas e propaganda) são os mais importantes, e que é explicado pela característica principal do mercado que é a diferenciação de produtos.

4. A concorrência entre as empresas se dá ao nível da publicidade e principalmente via lançamentos de novos produtos.

5. Não há grande diversidade entre as técnicas utilizadas pelas empresas, ou sejam as empresas utilizam técnicas muito similares.

6. Nesta estrutura de mercado não é comum a liderança de preços.

7. Há barreiras tanto internas, isto é ligadas ao produto, como barreiras externas que dependem dos gastos necessários para conseguir uma clientela adequada. Quanto maior os gastos em instalações de venda, maior a clientela e portanto maior a barreira à entrada de concorrentes potenciais, que terão que superar não apenas a dificuldade de obtenção de fundos para os gastos de instalação, bem como a dificuldade de amealhar clientes em número suficiente, que possa ressarcir os gastos de instalação. Há também barreiras representadas pelas patentes e técnicas especializadas.

Mas, como afirma Labini, "sem embargo, as barreiras principais são as propriamente tecnológicas e as que dependem de gastos de vendas, que operam conjuntamente, ainda que sejam, em cada mercado, diferentemente combinadas. Seus efeitos restritivos a respeito da entrada de novos concorrentes, consiste no fato de que, ao impor aos rivais potenciais inversões e dimensões relativamente amplas, faz surgir, para estes, a necessidade de poder contar desde o princípio com um volume de vendas relativamente grande. Em última análise, a barreira está na extensão do mercado" (7).

(7) Sylos Labini, Oligipólio y Progreso Técnico, Oikos-Tau, Madri, 1966, pág. 72.

Para Maria Conceição Tavares "o oligopólio diferenciado é uma máquina de crescimento que utiliza estruturas de produção e acumulação mais complexas que a simples diferenciação de produtos. Este último é apenas o seu ponto de partida, o ponto de chegada é a conglomeração financeira e a expansão em escala mundial" (8).

No que tange a diferenciação de produtos, trata-se, primeiramente, de uma diferenciação em linha horizontal. O oligopólio diferenciado deve possuir uma particularidade que defenda sua margem de lucro global, permitindo-lhe ao mesmo tempo, uma certa margem de competição em preços, por tratar-se de produtos de demanda complementar. Complementaridade esta que pode ser natural ou artificial.

Em segundo lugar, a diferenciação se dá por segmentação do mercado, em termos de nível de renda e em termos espaciais.

Como as empresas que participam desta estrutura de mercado são fundamentalmente integrantes de conglomerados industriais, isto permite diversas estratégias de concorrência, inclusive via preços, sem colocar em risco a posição de outras empre-

(8) Tavares, M. Conceição: Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil, tese de livre docência, UFRJ, 1975, pág.59.

sas participantes de outros oligopólios.

"Além disso, completa Conceição Tavares, a extensão dos mercados vai acompanhada de integração das estruturas de consumo, em cadeias de vendas, e em estruturas de produção com multiplantas, em vários mercados ou países, o que produz consideráveis economias externas, que se internalizam na estrutura global de acumulação das empresas" (9).

As indústrias mais representativas deste tipo de oligopólio são as produtoras de cigarros, produtos farmacêuticos, perfumes, laticínios, conservas, licores e bebidas.

6.3. Oligipólio Misto (Concentração com Diferenciação)

É típico de indústrias produtoras de bens de consumo duráveis como automóveis, máquinas de escrever, aparelhos de rádio e tv, pneus e máquinas e aparelhos para uso doméstico de uma forma geral. Esta presente nesta estrutura de mercado tanto a alta concentração como a diferenciação de produtos, e tem como características principais, os seguintes elementos:

1. Alta concentração técnica e econômica.

(9) Tavares, M. Conceição, obra citada, pág. 61.

2. Indústrias produtoras de bens de consumo duráveis e heterogêneos.

3. Barreira à entrada representada pela diferenciação de produto, que se baseia fundamentalmente em modelos, marcas e que é sustentada via segmentação de mercado, propaganda e extensão dos postos de venda.

4. Capacidade ociosa planejada, que visa absorver maior parcela do mercado quando este estiver se expandindo, o que geralmente é norma, posto que este setor é representado pela produção de bens de consumo durável.

5. A estratégia de concorrência é feita através da diferenciação de produtos, que assume a forma de variedade de modelos, bem como sua freqüente mudança. Esta forma de barreira à entrada é sumamente importante em países em desenvolvimento, como o caso brasileiro, onde para as empresas multinacionais o capital não constitui barreira e, como afirma Possas "os custos fixos, tanto os ligados ao projeto, tecnologia e por vezes o próprio equipamento, quanto os custos de planejamento e promoção de vendas já veem em grande parte depreciados ao se instalar uma filial" (10).

(10) Possas, M.L. obra citada, pág. 128.

CAPÍTULO IV

OLIGOPÓLIO E BARREIRAS À ENTRADA NO BRASIL

1- Introdução

Nos capítulos anteriores vimos que o processo de concentração e centralização de capital levou ao estabelecimento de oligopólios e ao surgimento de barreiras à entrada próprias desta nova estrutura de mercado. Neste capítulo discutiremos se a estrutura oligopolista e as barreiras à entrada apresentam-se de forma particulares em países de economia semi-industrializadas, procurando entender em que consiste e quais as conseqüências advindas destas particularidades.

Assim sendo, dividimos este capítulo em 3 partes. Na primeira, baseado nas hipóteses de Merhav e Fajnzylber, enfocaremos a discussão em torno da estrutura de mercados dos países semi-industrializados, discussão esta que gira em torno do maior ou menor grau de concentração e da presença de maiores ou menores barreiras à entrada. Muito embora o arcabouço teórico tenha por base as economias semi-industrializadas, em geral teremos sempre em mente que a realidade que nos interessa entenderia a realidade brasileira.

Independente desta discussão, verificamos que as mesmas subestruturas oligopolistas estão presentes na organização industrial brasileira. São estas diferentes subestruturas que, a partir de estudos de M. C. Tavares et alli, apresentamos na segunda parte, adicionando 3 estudos de casos.

Finalmente, à guisa de conclusão do capítulo e da monografia apresentamos as considerações finais.

2- Barreiras à Entrada e Concentração : A Polêmica Merhav/Fajnzylber

Para Merhav⁽¹⁾, as economias subdesenvolvidas possuem poucas alternativas em relação à adoção de tecnologias e escalas de produção, sendo que estas foram desenvolvidas e criadas nas economias centrais, consoante seus grandes mercados e suas proporções de fatores. Em vista disto, o transplante destes métodos de produção para as economias subdesenvolvidas tende a criar estruturas monopolistas ou oligopolistas inclusive em indústrias que nos países centrais são mais competitivas. Além disso a combinação e a proporção dos fatores são mantidos, gerando inequívocos problemas estruturais.

Fajnzylber⁽²⁾ não aceita a hipótese levantada por Merhav de que as economias semi-industrializadas têm como característica a criação de estruturas oligopolistas com grau de concentração inclusive superior ao verificado nos países desenvolvidos.

(1) Merhav, M. - Dependencia Tecnologica, Monopolio y Crecimiento, Ediciones Periferia, 1972.

(2) Fajnzylber, F. "Oligopolio, Empresas Transnacionais e Estilos de Desenvolvimento" in Estudos CEBRAP 19.

A lógica da concorrência oligopolista determinaria que, o estabelecimento em países subdesenvolvidos de uma subsidiária de uma empresa proveniente de um país desenvolvido, se ria seguido pela entrada de subsidiárias de empresas de outros países ou do mesmo país, independente do tamanho do mercado. Es ta é a forma das subsidiárias "marcarem presença" e garantirem uma parcela futura de um mercado em constante expansão. Como afirma Kneckerbocker (3) "desde que uma firma ponha um pé num mer cado estrangeiro, suas rivais mais próximas imediatamente a se guem, ainda que isso implique para todas, operarem a níveis sub - ó t i m o s de produção".

Para Fajnzylber não se poderia falar em barreiras à entrada para empresas estrangeiras, posto que estas já as superaram em mercados mais competitivos e de acesso mais difícil. Os novos ingressantes poderiam inclusive suportar uma even tual guerra de preços, bem como os gastos necessários de promo ção, dado que os investimentos feitos pelas empresas multinacio nis nos países não industrializados são, no contexto global, re lativamente marginais. No entanto, as filiais de multinacionais já estabelecidas deixam de lado qualquer tipo de concorrência o nerosa a todas elas (como guerras de preços, etc.), porque isto poderia dar ensejo à represálias em outros países onde a situação fosse inversa. Ou seja, dado a interdependência, em níveis mundiais, entre as empresas multinacionais não é comum serem adotadas represálias para os eventuais ingressantes.

(3) Citado em Martins, Luciano - Nação e Corporação Multinacional, p. 43.

A caracterização acima apresentada se verifica fundamentalmente nos setores de oligopólio misto ou de oligopólio diferenciado, onde a concorrência via preços é inexpressiva e a diferenciação de produtos é a tônica. No oligopólio puro ou concentrado a regulamentação do Estado, a homogeneidade dos bens e as descontinuidades de escala e de técnicas de produção são , principalmente a regulamentação do Estado, uma efetiva barreira à entrada tanto para empresas nacionais como para empresas multinacionais.

Conclui Fajnzylber que é necessário reavaliar o significado de barreiras à entrada na determinação da estrutura de mercado de países de economias semi-industrializadas, assim como reconhecer que em determinados setores (oligopólio misto e oligopólio diferenciado) o grau de concentração possa ser inferior aos dos países desenvolvidos, sem no entanto traduzir-se em diminuição de preços para o consumidor, mas sim numa situação de proliferação de empresas ineficientes, se comparado com os países desenvolvidos, e onde a estrutura da oferta se vê na condição de bens de consumo restrito e não em bens de consumo de massa como nos países desenvolvidos.

Como este tipo de bem tem sua demanda estreitamente correlacionada com o aumento da renda urbana, e como as empresas oligopolistas tendem a manter o nível de sua receita, qualquer queda na renda e portanto qualquer diminuição da demanda (em termos físicos) vem acompanhada de um aumento de preços.

A meu ver a polêmica estabelecida a partir das

hipóteses de Merhav e Fajnzylber sobre menor ou maior concentração e conseqüentemente sobre menor ou maior eficiência, tem que ser necessariamente relativizada e nenhuma nem outra hipótese pode ser levada em conta no sentido absoluto, globalizante. É necessário não apenas considerar "cada caso um caso" ou seja setor por setor, bem como especificar melhor o conceito de "empresas ineficientes".

É inegável que a lógica de competição oligopolista se traduz na presença "desnecessária" de uma série de empresas multinacionais "disputando" um mercado relativamente restrito. Assim se explica por exemplo a presença de empresas como a Toyota e a Volvo no setor automobilístico da Peugeot no setor de bicicletas etc. Desta forma alguns setores são menos concentrados em termos internacionais, mas é necessário relativizar o conceito de concentração que irá nos dar suporte para o entendimento do conceito de "empresas ineficientes" proposto por Fajnzylber.

É fato aceito por quase todos que as empresas oligopolistas, a partir de um dado volume de produção, operam com custos médios constantes. Aceita-se também que face aos grandes investimentos necessários, o volume de produção a partir do qual os custos médios são constantes, dá-se num patamar bastante elevado. Desta forma creio que quando Fajnzylber está falando de "empresas ineficientes" esteja se referindo a empresas de alguns setores que por disputarem um mercado relativamente restrito, produzem em condições aquém do patamar acima especificado, ou seja

aquém do nível do custo médio constante, nada obstante sejam extremamente lucrativas, posto que o padrão de concorrência adotado pelas empresas oligopolistas permitem altos indicadores de desempenho, inclusive porque parte dos custos já vêm depreciados.

Entendo, desta forma, que quando Fajnzylber está se referindo à "ineficiência" de algumas empresas ele o esteja fazendo em termos comparativos e, pressupondo também que nos países desenvolvidos, dado a amplitude do mercado interno, as empresas produzem num nível além do ponto onde os custos médios tornam-se constantes. Ou seja, as empresas que atuam em países de economias semi-industrializadas não aproveitam a economia de escala, que são uma constante nas empresas que atuam nas economias centrais.

Em relação à hipótese levantada por Merhav sobre a estrutura de mercado em países subdesenvolvidos, o mais importante, na minha opinião, não é a discussão em torno do menor ou maior grau de concentração, por ser este inclusive um conceito um tanto quanto vago e, como reconhece o próprio Merhav, "numa indústria em que 6 empresas controlam 2/3 do mercado, tem o mesmo nível de monopólio que outra em que essa participação corresponde a 3 firmas". Nestas situações, a comparação dos graus de concentração e suas modificações históricas é pouco mais que um pedantismo⁽⁴⁾.

(4) Merhav, M. - Obra citada, pg. 73.

O mais importante dentro de sua hipótese é que as empresas multinacionais que se estabelecem nos países subdesenvolvidos, assim como as próprias empresas nacionais, adotam técnicas e perfil de oferta desenvolvidos nos países avançados em consonância com seus amplos mercados, suas proporções de fatores e sua distribuição de renda, que via de regra não são os mesmos nos países subdesenvolvidos, o que implica numa inadequação em termos de oferta e numa elevação dos preços em função da baixa escala em que são produzidos e da necessidade da manutenção da receita por parte das empresas oligopolistas.

No que diz respeito exclusivamente ao grau de concentração, estudo mais recente feito pelo próprio Fajnzylber⁽⁵⁾, vem corroborar sua hipótese de que a estrutura de mercado de países semi-industrializados não é mais concentrada do que nos países industrializados. Segundo este estudo o grau de concentração industrial no Brasil, México e Estados Unidos é bastante semelhante.

Na análise feita sobre a organização industrial brasileira, e comparando os índices de concentração obtidos com o México e Estados Unidos, Possas⁽⁶⁾ também chegou a conclusão

(5) Fajnzylber, F. e Martinez-Tarragó, T. - Las Empresas Transnacionales - Expansion a Nivel Mundial y su Proyeccion en la Industria Mexicana. México, 1976.

(6) Possas, obra citada, pg. 168.

que há muita semelhança entre os três países, o que vem a confirmar pesquisas anteriores, principalmente de F. L. Pryor "que não encontrou apoio empírico para a hipótese, bastante difundida, de correspondência inversa entre tamanho dos mercados nacionais e respectivas concentrações".

2.1. Barreiras à Entrada e Índices de Desempenho

Para Bain, o nível das barreiras à entrada vai determinar o ponto máximo que as empresas poderão elevar os seus índices de desempenho, sem correr o risco de ingresso de novos concorrentes. Embora, adverte esse autor, não se possa fazer uma correlação precisa, normalmente altos índices de desempenho estão vinculados a estruturas de mercado com altas barreiras à entrada.

Figueiredo⁽⁷⁾, em pesquisa realizada, encontrou na indústria brasileira de bens de consumo, evidências que comprovam a hipótese de Bain, como é mostrado a seguir.

Considerou existirem altas barreiras à entrada quando a escala mínima eficiente for superior a 20% da produção total ou se o capital mínimo exigido para a escala mínima for de

(7) Figueiredo, Orlando - Concentração, Barreiras à Entrada e Índices de Desempenho na Indústria Brasileira de Bens de Consumo, FGV, mimeo.

Cr\$ 200 milhões a preços de 1973. Setores onde a escala mínima for menor que 6% do total e o capital mínimo for menor do que Cr\$ 100 milhões, será considerado com de baixas barreiras. As demais condições seriam consideradas barreiras moderadas.

Em termos agregados, os indicadores de desempenho e a graduação de barreiras encontradas foram:

<u>INDICADORES DE DESEMPENHO</u> (MÉDIA)	<u>BARREIRAS À ENTRADA</u>		
	<u>ALTAS</u>	<u>MODERADAS</u>	<u>BAIXAS</u>
Lucro s/ o Patrimônio Líquido (LPC)	25,5	21,2	19,1
Mark-Up (MKP)	119	86	68
Produtividade do Trabalho (PRO)	60	40	34

Fonte: Figueiredo

Os dados nos mostram que, em termos agregados, parece haver uma tendência à diminuição da lucratividade na medida em que diminuem o nível das barreiras.

A relação entre índices de desempenho e grau de concentração, apresentada abaixo, mostra novamente a tendência de se encontrar melhores indicadores de desempenho relacionados com maiores graus de concentração:

<u>Indicadores de Desempenho</u>	<u>Classes de Concentração *</u>		
	<u>60% ou mais</u>	<u>30-59,9%</u>	<u>Menos de 30%</u>
LPL	25,2	21,0	16,3
MKP	99	83	64
PRO	50	38	35

Fonte: Figueiredo

Como dissemos, muito embora não se possa estabelecer uma correlação precisa entre índices de concentração, barreiras à entrada e índices de desempenho, a tabela a seguir mostra que dos 33 setores de alta concentração (60% ou mais), no ramo de bens de consumo, 11 se enquadram na categoria de barreiras moderadas e baixas e os demais (22) na categoria de altas barreiras, sendo que nestes as médias dos indicadores são mais elevadas, "o que parece indicar que as barreiras à entrada e a concentração caminham lado a lado" (8).

* O autor classificou os setores por ele analisados em 3 graus diferentes de concentração (60% ou mais; de 30 a 59,9% e menos de 30%) e denominou isto de classes de concentração.

(8) Figueiredo, O. - obra citada.

INDICADORES DE DESEMPENHO PARA OS 33 SETORES DE MAIOR CONCENTRAÇÃO CLASSIFICADOS POR BARREIRAS A ENTRADA.

INDUSTRIA BRASILEIRA DE BENS DE CONSUMO

1973

S E T O R	Indicadores de Desempenho		
	LPL	MKP	PRO
<u>BARREIRAS ALTAS</u>			
Art. de vidro e cristal	11,3	135	37
Lã e palha de aço	19,2	120	38
Artigos de cutelaria	29,1	131	40
Armas	23,5	123	24
Máquinas de uso doméstico	24,0	58	49
Cronômetros e relógios	17,7	131	78
Veículos automotores	16,8	158	73
Bicicletas e triciclos	-	41	25
Persianas	-	113	45
Papel para revestimento	-	109	67
Pneumáticos e câmaras	31,1	82	127
Artigos de Borracha de uso domest.	33,9	137	38
Limpeza e polimento	9,5	57	63
Linhas e fios p/coser e bordar	23,3	124	63
Artigos de tapeçaria	29,2	98	47
Calçados esporte	-	31	30
Refeições conservadas	70,9	40	43
Gomas de mascar	-	67	48
Outras bebidas alcoólicas	19,9	64	43
Cigarros	37,9	74	30
Material med., cirurg. e odontol.	25,4	93	36
Reprodução de discos	22,1	422	149
<u>MÉDIAS</u>	26,2	112	54
<u>BARREIRAS MODERADAS E BAIXAS</u>			
Lâmpadas	9,9	123	68
Móveis de madeira não especificados	15,2	39	15
Artefatos diversos de papel	-	62	34
Desinfetantes	-	104	47
x Fiação e tecelagem de seda	25,5	63	28
Farinhas diversas	29,5	67	37
x Especiarias e condimentos	41,3	83	69
Sorvetes	-	73	25
Produtos aliment. não especificados	26,3	55	32
Sucos e Xaropes	10,6	84	36
Material Fotografico	27,0	51	71
<u>MÉDIAS</u>	23,2	73	42

x Barreiras Baixas

FONTE: Figueiredo

3. Estruturas Oligopolistas na Organização Industrial Brasileira e Estratégia Empresarial

Neste tópico apresentamos as características principais das diversas subestruturas oligopolistas presentes na economia brasileira, sua dinâmica de concorrência e as formas de barreiras à entrada.

3.1. Oligopólio Competitivo

Corresponde às indústrias tradicionais de bens de consumo não durável englobando o abate de animais e conservas; moagem de trigo; refinação de açúcar; refino de óleos vegetais; cervejas; rações para animais; têxtil tradicional, etc. , onde há diferenciação de produtos sem no entanto ser o fator primordial e determinante para o processo de crescimento, o qual irá depender muito mais da taxa de crescimento da economia e, dentro desta, principalmente da taxa de crescimento do emprego, posto que são bens consumidos prioritariamente por assalariados.

Nos setores característicos de oligopólios competitivos a composição pequenas e médias empresas nacionais e grandes empresas estrangeiras é razoavelmente estável e só ocorre desnacionalização em três circunstâncias: primeiramente, em termos absolutos, em períodos de crise, quando diminui a taxa de crescimento do emprego e em função disto diminui a demanda, implicando na falência de empresas nacionais ou na sua absorção por empresas estrangeiras.

Em segundo, em termos relativos, em épocas de acelerada modernização, quando as empresas estrangeiras aumentam o seu capital e, portanto os seus ativos, em função de um "salto tecnológico", como por exemplo o setor têxtil sintético (produção de fibras); ou então objetivando economias de integração como no setor químico, farmacêutico, de cosméticos. Em ambas as situações as empresas nacionais são deslocadas, em função da impossibilidade, seja tecnológica, seja de recursos, para acompanhar as empresas estrangeiras e portanto manterem sua fatia de mercado. Isto as leva a serem absorvidas ou simplesmente expulsas do mercado pelas empresas estrangeiras, ou, o que é mais comum, o aumento de mercado ser absorvido pelas empresas estrangeiras, com as empresas nacionais, perdendo sua participação de mercado em termos relativos, significando que a médio e longo prazo serão expulsas ou absorvidas pelas multinacionais.

O desempenho das empresas integrantes deste setor será menos resultado de uma estratégia planejada de crescimento e muito mais função da concorrência, num mercado competitivo, onde as empresas procuram manter a sua parcela de mercado, que por seu turno cresce lentamente. Mesmo porque a diferenciação de produtos através da promoção de vendas ou da criação de novos produtos (quando for possível), só é vantajosa para uma firma se ela possuir uma maior margem de lucro, o que lhe possibilita maior esforço de venda e na área comercial.

A barreira à entrada, no oligopólio competitivo,

pelas características desta estrutura de mercado, irá depender basicamente do controle da comercialização.

3.1.1. Oligopólio Competitivo, um Exemplo: O Setor Têxtil

Como integrante do oligopólio competitivo, este setor tem como características as poucas barreiras à entrada. Em sendo assim, a estratégia de concorrência das empresas se baseiam num mix de instrumentos, entre os quais são destacados⁽⁹⁾:

a) Modernização dos canais de distribuição, incluindo redes de vendedores próprios e franchisse.

b) Abertura para o exterior com um incremento da exportação, como uma forma de fugir às crises que ciclicamente afetam o setor.

c) Segmentação do mercado, com a criação de marcas como Brim Coringa, Lençóis Santistas, Toalhas Artex, etc.

d) Integração vertical, com as empresas produzindo nos 3 estágios: fiação, tecelagem e confecções.

(9) Araujo, J. T. et alli "Teares sem lançadeira na Indústria Têxtil" in Difusão de Inovações na Indústria Brasileira, IPEA - 24.

e) Associação com o capital estrangeiro, através da constituição de "joint-ventures", principalmente nos ramos ligados a fibras sintéticas e artificiais. Este é aliás o único segmento do setor onde o capital estrangeiro tem vantagens comparativas sobre as empresas nacionais. A bem da verdade este segmento é muito mais integrante do setor químico e de derivados, do que propriamente do setor têxtil. Neste segmento específico, a barreira à entrada é dado mais pelo tamanho do mercado, que propriamente por outras barreiras. Assim é que mesmo grandes grupos multinacionais (Safron-Teigim, por exemplo) após ingressarem neste segmento, bateram em retirada, em função do estreitamento do mercado, tradicionalmente dominado pela Rhodia com participação da Celanese, outra empresa multinacional.

3.2. Oligopólio Misto ou Concentrado-Diferenciado

É representado nos países semi-industrializados, pelos setores de material elétrico e de transportes; pneumáticos; máquinas e aparelhos elétricos para uso doméstico, onde as empresas estrangeiras são dominantes e estão articuladas à estrutura metal-mecânica de bens de produção, que conta com a participação de empresas nacionais e também estrangeiras.

Nestes setores as empresas possuem capacidade ociosa planejada, que é utilizada como uma forma de barreira, visto que as barreiras constituídas pelas economias de escala não podem ser utilizadas em função da pequena escala que a produção nos países subdesenvolvidos representa em relação à matriz.

Para Tavares "as formas associadas de concorrência reforçam as barreiras à entrada de firmas nacionais, mas são favoráveis à entrada de filiais de grandes empresas internacionais não cartelizadas" (10).

Em função das descontinuidades técnicas e da escala mínima lucrativa, o processo de conquista e garantia de mercado exigem, em geral, volumes elevados de investimentos se comparados com os níveis de produção corrente. Assim, podemos caracterizar estes setores (bens de consumo durável) e em especial o ramo automobilístico como ramos que instalam capacidade de produção muito superior à demanda, significando operar com grandes margens de capacidade ociosa. Estas margens ociosas permitem, em fases de aumento da demanda, aumentar a produção sem incorrer em custos de investimentos em novas plantas.

Em função desta estratégia de crescimento "a política de diferenciação de produtos adquire quase uma importância secundária, pois sua relevância é reservada para períodos críticos, de baixo crescimento da demanda. Entretanto, a necessidade de manutenção de elevados gastos de vendas, independentemente do nível de produção corrente, e a política de preços administrados, que permite variações do Mark-up, com o desdobramento do ciclo, conferem características específicas ao processo concor -

(10) Tavares, M.C. et alli - Estrutura Industrial e Empresas Líderes, FINEP, pg. 359.

rencial e se somam às barreiras estruturais à entrada" (11).

Nos setores onde predomina o oligopólio misto, a alta concentração técnica e econômica do mercado e a diferenciação de produtos através de marcas, modelos e por segmentação de mercado são as características principais.

A barreira à entrada é representada neste tipo de mercado basicamente pela diferenciação de produtos, que faz com que o ingressante potencial tenha que investir muito na montagem de uma organização de vendas e em propaganda. Não é tanto o volume de recursos necessários para isto que constitui barreira à entrada, mas sim a necessidade de conseguir clientes em volume tal que compense os gastos necessários. Como vimos acima, isto não constitui motivo de barreiras para empresas multinacionais que queiram se instalar.

Para Tavares as principais características desta estrutura de mercado em países subdesenvolvidos é primeiramente o fato de que a quase totalidade das empresas são representadas por multinacionais. Em segundo, surge na estrutura produtiva destes ramos, setores produtores de bens intermediários (insumos e peças) que são representados basicamente por pequenas e médias empresas nacionais, que possuem dependência quase umbilical em relação às grandes empresas do ramo.

(11) Tavares, M.C. - obra citada, pg. 360.

Por último, as empresas participantes desta estrutura tem a capacidade de criar sua própria demanda via diferenciação de produto, através de grande número de modelos; da obsolescência rápida e através da segmentação por nível de renda e financiamento ao consumo.

3.3. Oligopólio Puro ou Concentrado

É representado pelos setores que produzem bens homogêneos como cimento, papel, química, siderurgia, fibras sintéticas e artificiais, combustíveis e lubrificantes que tem como características comum o fato de serem insumos e bens intermediários, e onde a propriedade das empresas que operam se dá através do tripé Estado, Capital Privado Nacional e Capital Estrangeiro.

Para Conceição Tavares não é através dos preços que se faz a concorrência, posto estes serem administrados. O que irá determinar a repartição da demanda é o controle dos recursos naturais; a tecnologia e o financiamento. Para a autora, nenhuma empresa nacional conseguiria manter sua participação se o Estado não estabelecesse uma certa barreira à entrada. Desta forma, o tripé e o peso específico de cada um é motivo de constantes negociações. Isto, somado a alta concentração determinada pela tecnologia, a elevada relação capital/produto, os controles de processos e a posse das fontes de matérias primas, propicia a divisão de mercado entre líderes, constituindo-se em fortes barreiras à entrada.

A pouca possibilidade de diferenciação faz com que o ritmo de ampliação da capacidade produtiva e a política de preços - ou seja - a concorrência intercapitalista, seja conduzida através de acordos entre as empresas líderes, quando o ramo é dominado por empresas privadas, ou então ditada pelo Estado, quando o ramo é dominado pelas estatais, como por exemplo o setor siderúrgico.

É utilizada uma sub-classificação dentro desta estrutura, que seria o oligopólio concentrado com menor homogeneidade de produtos, constituído pelos setores produtores de bens de capital em série, representados pelos produtores de máquinas ferramentas, fabricação e montagem de tratores, máquinas de terraplanagem, equipamentos de transmissão, etc.

Na pesquisa realizada por Tavares et alli, os nove setores classificados como oligopólios puros ou concentrados, perfazem do valor da produção total do setor industrial brasileiro, 13,2%.

3.3.1. Oligopólio Puro ou Concentrado, dois Exemplos:

Os Setores de Papel, Celulose e Siderúrgico

O Setor de Papel e Celulose

Este ramo apresenta as características de oligopólio puro ou concentrado, que se caracteriza como sendo uma es-

estrutura onde as economias de escalas, as descontinuidades tecnológicas e as barreiras à entrada são elementos importantes e onde a divisão do mercado se dá em função do controle de recursos naturais, tecnologia e financiamentos.

O setor tem passado por um rápido processo de concentração e integração, sendo que o sentido desta integração mudou nos últimos anos. No início a integração se dava no sentido da empresa produtora de papel caminhar em direção à produção de celulose. Hoje ocorre no sentido inverso, com a empresa produtora de celulose caminhando em direção à produção de papel.

O quadro a seguir mostra o alto grau de concentração do setor e a alta integração entre as empresas, onde os maiores produtores de papel são os maiores produtores de celulose:

TABELA 1

PRODUÇÃO BRASILEIRA DE PAPEL: PARTICI-
ÇÃO DAS GRANDES EMPRESAS - 1974

Nome da Empresa	Produção Física (em ton.)	Percent. s/total
Grupo Klabin	379.587	20,5
Grupo Suzano-Feffer	158.623	8,6
Inds. Papel Simão	108.144	5,8
Grupo Santista	92.764	5,0
Total 4 maiores	739.118	39,9
Champion	79.959	4,2
Regesa	65.998	3,6
Olinkraft	51.999	2,8
Refinadora Paulista	38.208	2,1
Total 8 maiores	973.282	52,6
TOTAL Geral	1.853.616	100,0

Fonte: IPEA - 24.

TABELA 2

PRODUÇÃO BRASILEIRA DE CELULOSE: PARTI-
CIPAÇÃO DAS GRANDES EMPRESAS - 1974

Nome da Empresa	Produção Física (T)	Percent. s/ Total
Grupo Klabin	237.729	21,0
Grupo Suzano-Feffer	163.531	14,5
Inds. Papel Simão	101.600	9,0
Champion	101.038	8,9
Total das 4 maiores	603.898	53,4
Grupo Santista	75.315	6,7
Olinkraft	59.519	5,3
Regesa	42.582	3,8
Cia Agr. C. Prado	28.033	2,5
Total das 8 maiores	809.347	71,7
TOTAL Geral	1.129.526	100,0

Fonte: IPEA - 24.

As integradas (celulose/papel) possuem vantagens comparativas em relação às demais, posto que estas tornam-se vulneráveis em função do fornecimento da matéria-prima (celulose). Além do que as empresas integradas apresentam como vantagens os rendimentos de escala, a eliminação ou diminuição dos custos de estoque e transportes e principalmente fazem do controle da matéria-prima a maior arma.

A principal barreira é representada justamente pelos grandes investimentos necessários, que torna difícil a entrada de novas empresas, assim como a integração das empresas menores. É evidente que as empresas estrangeiras não sofrem este problema, como vimos anteriormente. A predominância de empresas nacionais neste setor pode ser explicada pelo tamanho relativamente grande das empresas nacionais desde o surgimento deste setor, bem como pela escassa alteração tecnológica havida.

Em termos de estratégia de concorrência, a diversificação de produtos é uma forma que as empresas utilizam não apenas como forma de "driblar" o controle de preços, mas também para garantir sua participação no mercado. Da mesma forma, os canais de comercialização próprios é uma prática estratégica muito adotada.

Nada obstante, a introdução de melhoramentos técnicos na produção contínua a ser fundamental, pois possibilita, entre outras coisas, a redução dos custos e a diferenciação de produtos.

A estratégia das pequenas empresas, por seu turno, é incrementar a produção de papéis especiais, importados, cuja produção não comporta grandes escalas. Também a regionalização é uma forma que as empresas pequenas e médias encontram para manter sua demanda, dado o alto custo de transporte que é superior, muitas vezes, ao aumento do preço unitário.

O Setor Siderúrgico

O setor siderúrgico é tradicionalmente enquadrado na estrutura de mercado representado pelo Oligopólio Puro ou Concentrado, onde a elevada concentração, as barreiras à entrada, a descontinuidades de escalas e de técnicas de produção fazem com que a concorrência via preços não seja praticamente utilizada.

No caso específico do setor siderúrgico brasileiro, são reproduzidas as principais características acima apontadas, que precisam, no entanto, serem particularizadas para o caso brasileiro.

Aqui, o setor siderúrgico é claramente dividido em dois grupos, o primeiro produtor de aços planos, que representa a proximadamente 60% da produção e é praticamente dominado pelo Estado. O segundo, produtor de não planos e aços especiais está quase todo em mãos da iniciativa privada nacional.

O setor produtor de planos, representado pelas 3 grandes estatais, tem a sua dinâmica de acumulação determinada

pelo Estado, que administra os preços, aprova ou não planos de investimentos e divide a oferta entre as três através da segmentação de mercado. A fixação de preços para o setor de aços planos leva em consideração a necessidade de investimentos das empresas e a quase obrigatoriedade de o Estado fornecer este insumo para o restante dos setores industriais a um preço relativamente baixo.

Como o setor produtor de planos é inequivocamente aquele que tem de fazer frente a vultosos investimentos e parte destes investimentos têm que ser cobertos pela receita corrente, a política de preços do setor siderúrgico como um todo acaba refletindo esta particularidade, o que proporciona às empresas dos setores de não planos e especiais uma taxa de lucro substancialmente elevada, posto que estes setores não exigem elevados investimentos.

Assim, no setor de aços planos os altos investimentos necessários, as descontinuidades técnicas e de produção e a presença marcante do Estado, administrando preços e capacidade de produção constituem barreiras à entrada neste subsetor. As empresas multinacionais que poderiam suportar investimentos de forma a superar tais barreiras são obstados através de controles específicos, como CDI e outros órgãos. Só recentemente foi levantada a hipótese de se recorrer ao capital estrangeiro para implantação de usinas de semi-acabados voltadas para a exportação (Tubarão, Açominas, Carajás) através de jointe-ventures com o Estado.

Nos setores de não planos e especiais, onde o investimento é relativamente baixo e a taxa de lucros relativamente alta, o ingresso de empresas estrangeiras também é obstado por normas levantadas pelo Estado, que atribui à iniciativa privada nacional a responsabilidade pelo processo de crescimento destes dois segmentos.

Em termos de concorrência, praticamente inexistente, seja porque os preços são administrados, seja porque há uma clara especialização entre as empresas. Esta especialização faz com que dificilmente tenhamos duas ou mais empresas produzindo o mesmo tipo de produto. A excessão fica por conta das empresas que produzem aços para construção, mas que superam este problema através de uma divisão de mercado, com cada uma delas atuando em regiões ou mercados específicos. Mesmo nos mercados maiores (Centro-Sul) onde encontramos várias empresas produzindo aços para construção, não há concorrência posto que o mercado em constante expansão, é mais do que suficiente para todas; existindo ainda a possibilidade de exportação quando o mercado, por qualquer motivo, se retrai.

3.4. Oligopólio Diferenciado

Estrutura de mercado representada pelos setores produtores de cigarros, produtores farmacêuticos, perfumaria e laticínios.

As empresas destes ramos tem por características a operação por multiplantas, ocorrendo ainda uma expressiva integração vertical.

A barreira fundamental é representada pela diferenciação de produto e não por capital ou tecnologia, e o tipo de concorrência que prevalece é através da publicidade, da comercialização e principalmente através de lançamentos de novos produtos, que permite incorporar novos consumidores, aumentando as vendas, num montante superior ao acréscimo da demanda global.

As despesas de vendas e propaganda, que constituem os custos de comercialização, são as mais importantes posto que a diferenciação de produtos nestes setores não pode ser sustentada por uma base "objetiva", tendo que ser apoiada em maciça propaganda e gastos de distribuição.

Como ocorre nas outras estruturas oligopolistas, as empresas dominantes são basicamente estrangeiras, e as barreiras à entrada só são válidas como forma de obstar o ingresso de empresas nacionais, mas de pouca ou quase nenhuma validade para as empresas estrangeiras que pretendam ingressar no mercado.

4 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em termos globais podemos verificar que a estrutura do mercado dos países semi-industrializados, e mais especificamente do Brasil, não é substancialmente distinto dos países centrais. Não poderia ser, inclusive, de outra forma posto que a lógica de acumulação de capital não se apresentaria de forma diferente na realidade brasileira. Da mesma forma a dinâmica de operação e de atuação das grandes empresas, ou seja, a sua racionalidade, não se modifica apenas porque são empresas que atuam em economias semi-industrializadas. No entanto podemos destacar algumas características que são próprias de economias semi-industrializadas em geral, e mais especificamente do Brasil, e que são importantes para a caracterização da estrutura industrial e das barreiras à entrada.

A primeira delas, como afirma M.C. Tavares, é que os setores oligopolizados em economias semi-industrializadas distinguem-se mais pelo fato das grandes empresas serem basicamente estrangeiras e com isto terem vantagens quanto a obtenção de marcas, patentes, tecnologia, assistência técnica etc, a um custo baixo, assim como acesso fácil ao capital, fatores que conjuntamente lhes permite tornarem-se rapidamente dominantes.

A segunda é relativo às barreiras à entrada. A particularidade é que temos aqui reproduzidas as barreiras que são próprias das estruturas oligopolistas, acrescidas de barreiras que são estreitamente vinculadas à presença marcante do Estado .

Vimos que as grandes empresas estrangeiras não se defrontariam com barreiras ao seu ingresso, dado o seu tamanho e o aporte de recursos que possui. É em função disto que a presença do Estado nas economias semi-industrializadas e mais especificamente no Brasil, se reveste de importância fundamental.

De um lado, a atuação do Estado impõe restrições à entrada de empresas estrangeiras e de outro, viabiliza a entrada de empresas nacionais em setores onde a massa crítica, o longo prazo de maturação do investimento impediriam a presença de empresas nacionais caso não houvesse esta proteção.

As restrições, por parte do Estado, à entrada de empresas estrangeiras parece estar ligada à noção de economias de escala. Em função da reação oligopolista a tendência seria o estabelecimento de um grande número de empresas multinacionais em mercados que são ainda restritos. Isto significaria a operação das empresas numa escala aquém do nível de custo médio constante, implicando num preço maior. A ação do Estado - formalmente via CDI e outros organismos - ou informalmente é no sentido de dificultar a entrada de um número excessivo de empresas, (vinculando parte significativa da produção à exportação) ou de simplesmente obstar o seu ingresso. Neste sentido as barreiras à entrada representado pelo Estado, deve ser entendida como função do Estado Planejador, que em economias semi-industrializadas tem papel determinante na alocação de recursos.

Por outro lado, o Estado, por motivos políticos

viabiliza a entrada de empresas nacionais em diversos setores, seja através de financiamentos subsidiados seja através de reserva de mercado. Assim é que no ramo de informática (mini e médios computadores) empresas nacionais tiveram sua entrada facilitada, sendo contempladas inclusive empresas que não possuíam qualquer vinculação ou tradição no ramo. O mesmo ocorre com o mercado de telefones com teclas, onde foi dado reserva de mercado a uma outra empresa nacional. Exemplos iguais poderiam ser dados em relação a setores como o siderúrgico, o de bens de capital e de insumos básicos de uma forma geral, que foram ou são contemplados com reservas de mercado.

Neste ponto é interessante comparar a atuação do Estado em economias centrais e em economias semi-industrializadas. Naquelas a atuação do Estado se pauta (pelo menos a nível do discurso) em garantir que as barreiras aos novos interessados não sejam artificialmente altas. Nos países de economias semi-industrializadas ocorre justamente o contrário com o Estado procurando colocar barreiras à entrada de novos ingressantes, em settores onde não pode ser alcançado economias de escala, ou em setores previamente destinados ao capital nacional.

Uma outra forma de barreira à entrada - esta des - vinculada da atuação do Estado - se dá através da compra de tecnologia no mercado internacional. Com ela a empresa nacional evita ou minimiza a entrada de empresas estrangeiras, possibilita uma dinâmica maior no seu processo de acumulação, permitindo um crescimento mais rápido e uma absorção de uma fatia maior do mer

cado, que a coloca razoavelmente imune a entrada de concorrentes estrangeiros, ou então aumenta o seu poder de barganha nas composições acionárias e administrativas que são feitas.

Por último, cabe caracterizar a atuação do Estado no Brasil como o elemento encarregado de gerir e administrar o conflito (ou dependência orgânica?) entre o capital nacional e o capital estrangeiro. Neste sentido há que se entender que a sua atuação não é linear. Isto implica dizer que sua atuação como elemento que impõe restrições à entrada de empresas estrangeiras e viabiliza a permanência ou a entrada de empresas nacionais não pode ser constante em todos os casos. Tornar-se-ia necessário comprovar empiricamente em que setores e em quais condições a sua atuação se pauta pelos caminhos acima descritos. Isto no entanto excede ao caráter desta monografia de mestrado.

BIBLIOGRAFIA

- 1- ARAUJO, J.T. (editor) - Difusão de Inovações na Indústria Brasileira: Três Estudos de Caso, IPEA, 24, 1976.
- 2- BAIN, J. - Barriers to New Competition, Cambridge University Press, 1956.
- 3- _____ - Organizacion Industrial, Barcelona, Omega, 1963.
- 4- BARAN, P. E Sweezy, P.M. - Capitalismo Monopolista, Zahar , Rio de Janeiro, 1976.
- 5- BELLUZZO, L.G. e Oliveira Lima, L.A. - "Capitalismo e os Limites da Burocracia", in Temas de Ciências Humanas, Nº 3.
- 6- BRAGA, Helson - Estrutura de Mercado e Desempenho da Indústria Brasileira, 73/75. EPGE / FGV, 1980.
- 7- BRESSER Pereira, L.C. - "Notas Introdutórias ao Modo Tecnoburocrático ou Estatal de Produção" in Estudos CEPRAP, nº 20.
- 8- _____ - Lições do Aprendiz de Feiticeiro ou Tecnoburocracia e Empresa Monopolista, FGV, mimeo.
- 9- CAVES, Richard - Estrutura Industrial Americana, Zahar, 1976.
- 10- CHAMBERLAIN, E. H.- Teoria da Competência Monopólica, Fondo de Cultura, 1956.
- 11- CHANDLER, A.D. - Strategy and Structure, MIT PRESS, 1962.
- 12- CLIFTON, James A. - "Competition and Evolution of the Capitalist Mode of Production" in Cambridge Journal of Economics, 1977.

- 13- DELILEZ, J.P. - Os Monopólios, Editorial Estampa, Lisboa, 1974.
- 14- DOBB, M. - Capitalismo Ontem e Hoje, Coleção Praxis, Lisboa, 1972.
- 15- EICHNNER, A. - The Megacorp and Oligopoly, Baltimore, Hopkim, 1969.
- 16- ENGELS, F. - Economia Política, Edições Rês, Porto - Portugal.
- 17- EUCKEN, Walter - "Técnica, Concentração y Ordenación de la Economía" in La Economía de Mercado, Vol. I, 1963.
- 18- FAJNZYLBER, F. - "Oligopólio, Empresas Transnacionais e Estilos de Desenvolvimento", in Estudos CEBRAP, 19.
- 19- _____ - Sistema Industrial e Exportação de Manufaturados, IPEA, Rio de Janeiro, 1971.
- 20- _____ - Estratégia Industrial e Empresas Internacionais, IPEA, Rio de Janeiro, 1971.
- 21- FIGUEIREDO, Orlando - Concentração, Barreiras à Entrada e Índices de Desempenho na Indústria Brasileira de Bens de Consumo, FGV, mimeo.
- 22- GALBRAITH, J.K. - A Economia e o Objetivo Público, Editora Martins, São Paulo, 1975.
- 23- _____ - Capitalismo, Zahar, Rio de Janeiro, 1960.

- 24- GALBRAITH, J.K. - O Novo Estado Industrial, Civilização Brasileira, 1969.
- 25- HEILBROWER, R. - A Formação da Sociedade Econômica, Zahar , 1974.
- 26- HILFERDING, R. - El Capitalismo Financeiro, Madri, Tecnos , 1973.
- 27- HOBBSBAWN, E. - A Era do Capital, Paz e Terra, 1977.
- 28- _____ - A Era das Revoluções, Paz e Terra, 1977.
- 29- HUGON, P. - História das Doutrinas Econômicas, Editora Atlas, 23^a edição.
- 30- HUNT, E. K. - Sherman H.J. - "História do Pensamento Econômico", Vozes, 1977.
- 31- HUNTER, A. - Monopolio e Competencia: Textos Escogidos, Madri, Tecnos, 1974.
- 32- Hymer, S. - Empresas Multinacionales: La Internacionalización del Capital, Buenos Aires, Periferia, 1974.
- 33- JACQUEMIN, A. - La Empresa y su Dominio Del Mercado, Editorial Hispano-Europea.
- 34- KALDOR, N. - Essays on Value, Distribution and Growth.
- 35- KALECKI, M. - Teoria da Dinâmica Econômica, Coleção os Pensadores, São Paulo, 1976.

- 36- MARX, K. - O Capital, Tradução de Reginaldo Sant'Anna, Editora Civilização Brasileira.
- 37- _____ - "Trabalho Assalariado e Capital" in Marx e Engels, Textos, 3 volumes, Edições Sociais, S.P., 1977.
- 38- _____ - Miséria da Filosofia, Editorial Grimalbo, S.P., 1976.
- 39- _____ - Formações Econômicas Pré-Capitalistas, Paz e Terra, 1975.
- 40- MARTINS, Luciano - Nação e Corporação Multinacional, Paz e Terra, 1975.
- 41- MEEK, R. - The Economics of Physiocracy, Harvard University Press, 1963.
- 42- MERHAV, M. - Dependencia Tecnologica, Monopolio y Crecimiento, Buenos Aires, Periferia, 1972.
- 43- NAPOLEONI, C. - Smith, Ricardo, Marx, Graal, R.J.
- 44- _____ - O Pensamento Econômico do Século XX, Editorial Presença, Lisboa, 1973.
- 45- OLIVEIRA Lima, L.A. - O Conceito de Mark-Up e a Determinação de Preços, EAESP, 1980.
- 46- PENROSE, E.T. - The Theory of the Growth of the Firm, Oxford, 1959.

- 47- POSSAS, M.F. - Estrutura Industrial Brasileira: Base Produtiva e Liderança dos Mercados (1970), UNICAMP, mimeo, 1977.
- 48- QUESNAY, F. - Quadro Econômico: Análise das Variações do Rendimento de uma Nação, Calouste Gulbenkian, 2^a edição, 1969.
- 49- RICARDO, David - Princípios de Economia Política e de Tributação, Edição de Every man's Library, tradução de Maria A. Ferreira, Fundação Calouste Gulbenkian, 1975.
- 50- ROBINSON, J. - Economia de la Competencia Imperfeita, Barcelona, Martinez, 1973.
- 51- SCHERER, F.M. - Preços Industriais - Teoria e Evidência, Editora Campus, 1979.
- 52- SCHUMPETER, J.A. - História da Análise Econômica, Fundo de Cultura, R.J.
- 53- _____ - Capitalismo, Socialismo e Democracia, Fundo de Cultura, Rio de Janeiro, 1961.
- 54- SMITH, A. - Investigação sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações, Editora Abril, Os Pensadores, 1974.
- 55- _____ - Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza das Nações. Edicion de Edwin Cannan, Fondo de Cultura Economica, 1958.
- 56- SUZIGAN, W. - Crescimento Industrial no Brasil, Incentivos e Desempenho Recente, IPEA, Rio de Janeiro, 1974.

- 57- SYLOS Labini, P. - Oligopolio e Progreso Tecnico, Barcelona, Oikos-Tau, 1966.
- 58- TAMANES, R. - La Lucha Contra los Monopolios, Madri, Tecnos, 1966.
- 59- TAVARES, M.C. - Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil, tese de livre docência, UFRJ, 1975.
- 60- _____ - et alli: Estrutura Industrial e Empresas Líderes, FINEP, mimeo.
- 61- _____ - Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro, Zahar, Rio de Janeiro, 1976.
- 62- UTTON, M.A. - La Concentracion Industrial, Alianza Editorial, 1975.