

De Mason e seus estudos de casos à firma jogando em um contexto estratégico: uma história do progresso nas teorias da organização industrial

Ana Maria Fontenele*

O que hoje é considerado o campo da Organização Industrial (OI), ou um Programa de Pesquisa criado para entender o comportamento dos mercados em economias modernas oligopolizadas, se iniciou com o trabalho de Edward Mason (1939) sobre política de preços e produção¹. Como pesquisador, Mason foi motivado para o estudo das estruturas concentradas pela impossibilidade de tal objetivo ser realizado pela Teoria (tradicional) dos Preços.²

Para sermos mais precisos, as origens da OI poderiam ser reportadas a bem antes, quando se discutia, por volta de 1880, questões sobre o monopólio, suas origens e efeitos³ e a natureza da concorrência. Processou-se, do final do século XIX até os anos 20, um debate girando em torno das leis antitrustes, que

* Professora do UFC/FEAAC/DTE e Doutora em Economia pelo USP/FEA/IDE. Este artigo refere-se ao Capítulo 1 da Tese de Doutorado da autora, intitulada: **Progresso e Método na História das Teorias da Organização Industrial**, 1995.

E-mail: fonterey@ufc.br

A autora agradece aos Professores Elizabeth Farina, Ana Maria Bianchi, Sérgio Buarque de Holanda, João Sayad, Eduardo Guimarães e Sônia Dahab pelas valiosas críticas e comentários.

¹ Artigo publicado no suplemento da **American Economic Review**, de março de 1939, considerado por autores como F. M. Scherer (1970, 1980, 1990) um "*seminal work*", seguido de um outro, **The Current State of the Monopoly Problem in the United States**, **Harvard Law Review**, de junho de 1949.

² Ao nos referirmos simplesmente à Teoria dos Preços, estamos qualificando principalmente a Microeconomia neoclássica dos mercados perfeitos e a Teoria da Concorrência Imperfeita, como apresentada nos livros-texto. Essa qualificação ficará mais clara no desenvolvimento deste trabalho.

³ Shepherd (1991) cita como referência bibliográfica: Marshall, Alfred, **Principles of Economics**. 8.ed. London : Macmillan, 1890; 1920; Clark, John Bates. **The Limits of Competition**. **Political Science Quarterly**, n.2, 1887; Adams, Henry C. **Trusts**. In: **Papers and Proceedings**, American Economic Association, v.5, 1993; ELY, **Monopolies and Trusts**, 1900; e Bullock, Charles J., **Trusts Literature: A Survey and Criticism**, **Quarterly Journal of Economics**, v.15, Feb. 1901.

visava, principalmente, à regulação dos mercados na tentativa de reduzir ou mesmo de acabar com os efeitos — considerados maléficos — das imperfeições destes. Assim, por volta dos anos 20, vários dos conceitos do campo da OI já eram intensamente discutidos.

Eram também discutidas as possíveis normas para perseguir a eficiência perdida, principal consequência do afastamento da competição perfeita gerado pela evolução interna do movimento capitalista. Como uma das principais características apresentava-se a empresa que operava em grande escala, invalidando os modelos que partiam da presença pressuposta de um grande número de empresas pequenas, onde qualquer ação isolada não chegava a ser validada pelo mercado. A pesquisa no campo passou a desenvolver-se de maneira rápida, estudando as especificidades de mercados oligopolizados, analisando a dimensão, os custos e as razões da perda de eficiência pela ação do poder de monopólio exercido pelas corporações. O novo programa de pesquisa ganhou força e avançou como explicação teórica alternativa.

Propomo-nos, neste trabalho, a descrever, de maneira simples, uma história do pensamento sobre a organização dos mercados concentrados e configurados através da ação da grande corporação. Buscaremos traçar a evolução do que entendemos constituir o espaço que a OI tem no estudo do comportamento das economias oligopolizadas do mundo de hoje.

A apresentação será feita seguindo uma certa ordem seqüencial que visualizamos no caminho traçado a partir do trabalho de Mason e que marca a escolha dos autores⁴ que compõem as diversas fases do Programa de Pesquisa Científica que chamamos de Organização Industrial. Estabeleceremos, então, as ligações que vão da OI que ocupou o ensino do campo nas universidades, firmando-se como *mainstream*, ao que hoje se convencionou denominar Novas Escolas da OI.

⁴ A nossa escolha de autores baseia-se nas listas de leituras usuais das diversas escolas americanas e apresentadas em **Economics Readings Lists, Course Outlines, Exams, Puzzles & Problems**, organizada por Edward Tower, da Duke University, em agosto de 1990. Seguimos como roteiro teórico, para compor a nossa história da OI, a bibliografia básica de Scherer em suas várias edições. Dessa forma, fomos obrigados a optar por estudos que se encaixassem no Programa de Pesquisa que visualizamos a partir de Mason e suas extensões. Assim, inúmeros estudos e autores, também analisados em vários cursos de OI, deixaram de ser tratados. Dentre estes, citamos os evolucionistas, os estudiosos das teorias dos contratos, do crescimento da firma, etc. Com isso, apenas referendamos o que usualmente nas academias se denomina Teorias da OI.

1 - Sobre o “Paradigma” Estrutura → Conduta → Desempenho e o desenvolvimento da OI tradicional: uma interpretação teórica alternativa para as estruturas concentradas?

Logo num primeiro contato, apreendem-se, nas origens da OI, as discussões metodológicas em torno da abstração nas teorias e do papel da pesquisa empírica para as construções teóricas. O momento em que situamos essas origens⁵ (Mason, 1939) é caracterizado pelo aumento do poder das corporações e pela instabilidade econômica crescente. Essa situação era manifestada, dentre outras coisas, pelas avaliações dos cartéis e pelos exames de condições de monopólio transparentes nas ações de políticas de preços e produção das empresas que operavam em grande escala.

No contexto teórico, o Equilíbrio Geral Competitivo, com seus resultados ótimos, era colocado como um padrão normativo. As avaliações faziam-se através da mensuração dos prováveis custos conseqüentes do exercício do poder de monopólio. Era, portanto, o objetivo das teorias que estudavam os mercados imperfeitos fornecer respaldo para se medir a extensão desses resultados. As novas teorias que surgiam deveriam impor-se como alternativa para a análise desses mercados, negando os resultados da teoria baseada em modelos perfeitos, a partir da orientação metodológica seguida na construção teórica. São esses trabalhos científicos que apresentaremos a seguir.

No seu artigo, Mason (1939) objetivava obter generalizações simples para classificar as firmas em estruturas e condições similares de mercado. Apresentando-se como um inovador, o autor sugeria utilizar estudos de casos com o propósito de lançar alternativas para a compreensão dos mercados no que diz respeito, principalmente, à capacidade da grande empresa de modificar o ambiente a que pertence. Essa ação se faz quando a empresa exerce seu papel ativo de influenciar o próprio comportamento da estrutura de mercado onde está inserida.

O autor investigava essencialmente através de instrumental empírico, contrapondo-se metodologicamente às análises de equilíbrio da Teoria Tradicional e a seus pressupostos irrealistas embasados na abstração. A política de preços passou a ser colocada como o objeto da economia e vista como a ação delibe-

⁵ O próprio Mason definiu o estudo da organização industrial como “metodologicamente eclético” e como “um campo pantanoso”, mas nem por isso pouco interessante.

rada de compradores e de vendedores para influenciar os preços e determiná-los. Com essa concepção, Mason expôs inicialmente suas principais posições. Para ele as políticas públicas

“(...) implicam algum grau de controle sobre o curso dos acontecimentos e, ao mesmo tempo, o julgamento das prováveis conseqüências de linhas alternativas de ação. Nos mercados perfeitos, seja o monopólio ou a competição, o preço é dificilmente uma questão de julgamento, e, se não existe julgamento, não há política” (Ibid.1939, p.61)⁶.

Sendo assim, uma firma poderia determinar uma política de preços por várias razões, como, por exemplo, para fazer frente às firmas rivais ou mesmo para afetar o preço em outros mercados.

Mason analisa alguns indicadores para tornar possível a caracterização de estrutura de mercado. Destaca que a escala de compras e vendas em relação ao volume total de transações seria um indicador do controle de mercado da firma. O tamanho absoluto da firma, visto através de seu volume de ativos, número de empregados ou volume de vendas, aparece como o segundo fator relevante para a política de preços e produção; o tamanho influenciaria a reação da firma a determinadas situações, o que salienta o papel ativo da empresa que opera em grande escala, visto através da capacidade de modificar ações e gerar prováveis reações das rivais. A concepção de mercado envolvida aqui englobaria todos os fatores externos à firma que, de alguma maneira, pudessem influenciar suas ações para competir. Isso contraria a concepção tradicional da Microeconomia, que expunha a firma num mercado atomizado, agindo independentemente de sua organização interna, com a completa impossibilidade de modificar o ambiente em que estava inserida.

O conceito de mercado e estrutura de mercado é construído a partir da crítica às teorias até então existentes, que procuravam explicar o oligopólio e a concorrência monopolista. Nesse sentido, pelo menos na área industrial, mercado e estrutura de mercado deveriam ser definidos com respeito à posição de um único vendedor ou comprador. A **estrutura de mercado** incluiria, então, todas as considerações que estes fazem quando da determinação de sua política e prática de negócios (ibid., p.69). Por essa concepção, o mercado de um determinado vendedor incluiria todos os compradores e vendedores (de qualquer produto) cuja ação fosse considerada influenciar seu volume de vendas.

⁶ Tradução livre desta autora, como a maioria das citações em português que se referem aos textos em análise.

A classificação das firmas em determinadas estruturas de mercado deveria ser feita agrupando-as de acordo com a **igualdade** ou a **similaridade** de condições sob as quais elas operam. Dentre estas, Mason cita as características econômicas do produto, as características do comportamento de custos e produção, o número e o tamanho relativo de compradores e vendedores cujas ações interessam à firma em análise e às condições de entrada de novas firmas, as condições de demanda empiricamente determináveis, como, por exemplo, flutuações sazonais, informações sobre a qualidade do produto, etc., e os canais de distribuição.

O autor reconhece as dificuldades impostas para se traçar com precisão essas condições, mas expressa claramente que estas são superáveis, podendo-se, portanto, com os dados existentes, chegar a um agrupamento de firmas que apresentem **condições de produção similares** ou o mesmo tipo de situações de mercado (Ibid., p.69).

Operar sob condições similares significaria seguir políticas similares de preços? Mason considera que uma análise empírica cuidadosa, que conseguisse detectar diferenças nas estruturas de mercado, poderia explicar as diferenças nas ações das firmas e suas formulações de políticas. Na defesa da pesquisa empírica, o autor assim critica a análise da teoria tradicional:

“(...) é exatamente devido às técnicas teóricas de análise de preços, construídas sem se considerar sua aplicabilidade empírica, que tal classificação faz-se necessária como o primeiro e mais importante passo para o entendimento da política e prática dos negócios” (Ibid., p.70).

Para Mason, uma ação pública efetiva deveria considerar os diferentes tipos de reações às mudanças em condições de custos e demanda e as consequências de tais **condutas** sobre o funcionamento da economia. Pelos argumentos de Mason, as diferenças nas políticas de preços (conduta) seriam decorrentes das diferenças nas **estruturas** de mercado. Por sua vez, as distintas **condutas** levariam aos diversos níveis de **desempenho** na economia, transparecendo uma cadeia de causalidade que vai da **estrutura** para a **conduta** e desta para o desempenho⁷.

O autor escolhe como categorias básicas para seu processo de análise os conceitos de mercado e de estrutura de mercado. Para o desenvolvimento de

⁷ É essa relação de causalidade que pretendemos indicar com a utilização do símbolo (→) em: estrutura → conduta → desempenho, que será, a partir daqui, simplificado pela notação: E-C-D.

seu trabalho, utiliza a orientação conceitual das teorias do oligopólio e concorrência monopolista, demonstrando uma forte influência de Chamberlin, expressando, em sua construção teórica, o movimento conhecido na literatura como a “Revolução Chamberliniana”, mas diferenciando-se pela importância dada ao aparato empírico-institucional e pelo papel preponderante da análise de políticas públicas e suas conseqüências sobre a performance econômica.

A partir das análises de Mason, desenvolveram-se, dentro desse campo de estudo, modelos descritivos que visavam identificar variáveis ou um conjunto destas que pudessem influenciar a performance econômica, buscando os detalhes dos elos causais entre essas variáveis e o desempenho final.

Como resultado de sua proposta para uma pesquisa fincada em estudos de casos, foi concebido teoricamente, em Harvard, o que Scherer (1970) passou a chamar de “paradigma introdutório”, inaugurando um programa de pesquisa em OI. Este pode ser brevemente descrito pela relação causal entre **estrutura, conduta e desempenho**. O **desempenho** em uma indústria ou mercado dependerá da **conduta** de vendedores e compradores no que diz respeito à política e à prática de preços, à cooperação entre firmas, etc. A **conduta** dependerá da **estrutura do mercado**, destacando-se como características desta: o número de vendedores e compradores, a distribuição da participação destes, a presença de barreiras à entrada de novas firmas, o grau de integração vertical, a concentração geográfica de vendedores e compradores, etc.

Estrutura de mercado e conduta seriam influenciadas pelas chamadas **condições básicas**. Essas condições são identificadas, do lado da oferta, como as condições do mercado de matéria-prima, disponibilidade de tecnologia, sindicalização, etc. Do lado da demanda, lista-se a elasticidade-preço da demanda, a substituíbilidade do produto, seu caráter cíclico ou sazonal, etc. Segundo essa linha de análise, podemos prever níveis de desempenho através das observações que caracterizariam as condições básicas, estrutura e conduta.

Mesmo se considerando a explícita relação causal, deveriam ser ainda levados em conta os efeitos *feedback*. A tecnologia, por exemplo, poderia ser mudada como resultado da pesquisa (expressão de conduta), alterando as condições de custos, graus de diferenciação do produto, etc., que são expressões da estrutura de mercado. Além disso, políticas seguidas por vendedores poderiam alterar as condições de barreiras à entrada, o que afetaria, posteriormente, a estrutura de mercado em que esse vendedor estivesse inserido. Saliente-se que a importância da relação causal e os efeitos *feedback* representam, na verdade, a capacidade que possui a grande empresa de modificar o ambiente e dele também retirar parte de suas ações no processo de determinar preços, característica fundamental dos mercados concentrados.

Apesar dos intensos estudos de casos que surgiram em conseqüência do esquema de análise sugerido por Mason, seus resultados deixaram a desejar, uma vez que não conseguiram expor generalizações simples que caracterizassem os mercados concentrados. Nos anos 50, Joe Bain mudou o foco desse tipo de pesquisa empírica em Organização Industrial, afastando-se dos estudos de casos **masonianos**, com sugestões para a análise *cross-section* no nível de indústria. Prometeu desenvolvimentos mais rápidos e objetivos das relações gerais do que pretendia a abordagem anterior e propôs o método hipotético-dedutivo, miscigenando propostas teóricas com resultados observados nas pesquisas.

Joe Bain (1968) seguiu o caminho em busca da construção de relações gerais entre variáveis, ou das já citadas generalizações simples, retirando da teoria econômica a associação esperada entre a **estrutura** de mercado e o **desempenho** das indústrias. Referidas associações seriam, então, confrontadas com os dados e testadas num processo de confirmação dessas relações. Esse caminho representa as indicações gerais do método hipotético-dedutivo.

Com essa concepção, Bain inaugura, além de nova proposta metodológica, a abordagem que enfatiza a ligação direta de causalidade entre **estrutura** de mercado e **desempenho**, sem ênfase, portanto, nos aspectos de **conduta** como elo intermediário, uma vez que predições convincentes acerca da performance de mercado poderiam ser feitas com base unicamente em variáveis (independentes) de estrutura, já que condutas diferentes poderiam vir de uma mesma estrutura. Nesse esquema, desempenhos diferentes poderiam ser resultados de padrões de conduta similares, portanto, as ligações de causalidade E-C-D poderiam, nesses casos, induzir predições ambíguas. Analisaremos aqui as principais contribuições desse autor para o exame das barreiras à entrada de novas firmas numa indústria estabelecida e as condições de manutenção do monopólio.⁸

O objetivo de Bain constituía-se da investigação das condições de permanência e estabilidade dos monopólios e, conseqüentemente, do exame das possibilidades de ação pública para limitar a extensão destes. Nessa caracterização, está o papel preponderante das condições ambientais básicas que poderiam influenciar a capacidade e a disposição de produtores adicionais, candidatos potenciais a integrarem uma determinada indústria. As barreiras à entrada

⁸ Capítulos reproduzidos do livro **Monopoly and Competition and Their Regulation**, editado por E. H. Chamberlin. **Papers and Proceedings of a Conference Held** by the International Economic Association, Talloires, France, September 1951.

são ressaltadas como o centro da análise da estrutura de mercado em que está inserida a indústria. O autor formulou, então, uma rigorosa conceituação dessas barreiras, explicando sua natureza e buscando uma forma de medi-las.

As **condições de entrada** serão definidas de acordo com as diversas tendências de comportamento empresarial, revelando diferentes estratégias que intencionam fazer surgir (ou manter) um monopólio. Torna-se imprescindível o conhecimento dessas tendências reveladoras de comportamentos estratégicos num jogo cujas regras definirão e fornecerão as medidas das condições de entrada de novas firmas numa indústria. **Condições de entrada** aqui se referem à capacidade (ou não) de novas firmas **ingressarem e competirem** numa indústria, passando a afetar, caso ocorram, as condições de existência do monopólio.

Essas condições vão determinar até que ponto firmas estabelecidas são capazes de praticar um dado nível de preços sem este se configurar em atração para a entrada, ou em que medida proporcionariam esta, caso determinassem um preço além daquele nível que atrai. As condições que caracterizam uma situação de monopólio seriam, então, fruto do jogo mencionado acima, envolvendo não apenas as firmas estabelecidas, mas também a situação das prováveis ingressantes — questionadoras do monopólio ou simplesmente do nível de concentração implícito na indústria.

Bain trabalha exaustivamente essa questão, através das definições de **condição de entrada**, pela identificação das circunstâncias ambientais que as determinam, pela análise da importância de tais condições para a monopolização do mundo moderno e pela visualização de possíveis medidas de políticas públicas com o intuito de modificar essas condições de entrada.⁹

Bain acreditava que, se as barreiras, implicitamente definidas pelas condições de entrada, fossem presumivelmente de alturas mensuráveis, através da identificação das condições de entrada, assumindo valores numa escala contínua, qualquer classificação em bloco dessas condições, por exemplo, em **fácil, bloqueada e intermediária**, pareceria não desenvolvida o suficiente para definir medidas para as barreiras correspondentes. Essa classificação, no entanto, definiria sem problemas as condições de entrada, podendo-se, então, de forma conveniente, assim tratá-las (Ibid., p.78).

⁹ A análise é feita num ambiente estático, ou através da comparação de dois momentos diferentes no tempo; em outras palavras, apesar do ambiente "dinâmico", não se trata aqui de uma análise dinâmica na linguagem dos modelos.

Bain admite a não-uniformidade de custos e a diferenciação de produtos e preços, passando a redefinir condições de entrada diferentemente da análise usual anterior. A classificação parte do conceito-chave de **condições imediatas de entrada**, definidas a partir de valores relativos às firmas estabelecidas na indústria e as possíveis concorrentes ou **ingressantes potenciais**.¹⁰

A condição imediata de entrada para uma indústria é posta em termos da vantagem da firma estabelecida mais favorecida sobre a(s) ingressante(s) potencial(potenciais) mais favorecida(s) e irá, obviamente, influenciar a estratégia de determinação de preços das firmas estabelecidas. Como descreve o autor, a condição de entrada para uma indústria poderia ser medida correspondendo à série de valores da condição imediata de entrada que poderia surgir se, sucessivamente, ingressantes potenciais individuais fossem entrando numa ordem crescente de desvantagem (Bain, 1962, p.97).

As condições de entrada constituem-se, para Bain, numa das principais categorias utilizadas para expor a estrutura de mercado na qual uma indústria está inserida. O autor reconhece as dificuldades para se medir, precisamente, o nível dessas condições, embora fosse possível uma comparação das condições de entrada para diferentes indústrias, mesmo com a difícil adaptação dos dados disponíveis na época.

A partir daí, o autor identificou os principais determinantes das **barreiras à entrada**, caracterizados por vantagens das firmas estabelecidas, basicamente de três espécies, ou advindas de três circunstâncias diferentes, quais sejam: a **diferenciação de produto, as vantagens absolutas de custo e as economias de escala**.

A partir da análise dessas circunstâncias, o autor faz uma classificação que abrange quatro situações referindo-se aos casos mais importantes e usuais de barreiras à entrada. São elas: **entrada fácil**, onde nenhum competidor estabelecido ou potencial tem qualquer vantagem significativa de custos, ou seja, a situação em que toda tentativa de obter lucros extraordinários¹¹ falharia, e, por-

¹⁰ Sem homogeneidade de preços e custos, a(s) firma(s) estabelecida(s) mais favorecida(s) será(serão) aquela(s) cuja relação preço/custo mínimo (envolvendo o preço do produto equivalente na indústria e o custo da ingressante potencial) for a mais elevada. Quanto às firmas ingressantes (potenciais), torna-se necessário escaloná-las, segundo o nível mínimo da relação preço/custo mínimo que promoverá a atração de entrada. Seguindo a escala, aquela(s) concorrente(s) potencial(potenciais) que tiver essa relação mais elevada — ou a(s) ingressante(s) mais favorecida(s) — definirá a **condição imediata de entrada** (Bain, 1968, p.80).

¹¹ No sentido da análise tradicional dos mercados perfeitos.

tanto, nenhum preço acima do custo médio mínimo iria prevenir a entrada; **entrada efetivamente impedida**, situação próxima à anterior, diferindo do fato de que poderia constituir-se numa vantagem para as firmas estabelecidas sacrificar o lucro de curto prazo para prevenir a entrada de novas firmas e a diminuição de lucros futuros; e **entrada bloqueada**, quando o preço que maximiza o lucro de curto prazo não é alto o bastante para induzir a entrada.¹²

Com esse enfoque sobre Mason e Bain, pretendemos dar uma idéia geral do que se constitui atualmente a chamada OI **clássica** (Jacquemin, 1987) ou **tradicional**. Em princípio, os estudos da estrutura, da conduta e do desempenho das indústrias nos mercados modernos e suas ligações causais deveriam responder às questões essenciais acerca da competição, quais seus resultados e as possibilidades de ação via políticas públicas nos mercados oligopolizados. Isso nos conduz, novamente, aos conceitos de alocação eficiente de recursos e sua distribuição socialmente aceitável, presentes nas análises tradicionais de mercados perfeitos. De maneira geral, os trabalhos seguiam quase sempre nessa linha e buscavam a avaliação dos custos do poder de monopólio. Apesar de simples, esses desenvolvimentos acabaram por fornecer um útil arcabouço para a análise de problemas da moderna sociedade industrial.

Como conseqüência dos trabalhos de Bain, os pesquisadores afastaram-se dos estudos de casos e passaram a trabalhar com estudos *cross-section*, onde examinavam as hipóteses através de testes interfirmas ou interindústrias, popularizando-se nas academias a opção por essa linha de pesquisa. No entanto, uma idéia geral sobre o nível de complexidade da organização das indústrias ou dos mercados já tinha sido fornecida pelos estudos de casos **masonianos**.

Para Schmalensee (1982, p.253), a necessidade de descrever cada firma ou indústria na amostra por apenas algumas poucas medidas facilmente disponíveis limitou o exame às hipóteses relativamente simples, não acarretando portanto o **rico detalhe** tão importante para os estudiosos de indústrias especí-

¹² O trabalho de Bain sobre condições e barreiras à entrada teve inúmeras ramificações teóricas, das quais uma das mais conhecidas é o esquema analítico feito por Sylos-Labini (1969), com suposições simplificadoras, como, por exemplo, a homogeneidade do produto (e preços) num oligopólio concentrado. Sylos-Labini não é um autor especificamente tratado por nós aqui, uma vez que nosso propósito — que definiu a escolha de autores — é apresentar aqueles que se constituíram num marco para a definição ou escolha de linhas metodológicas e de leituras mais presentes nas listas dos cursos de OI e que seguem a trilha que traçamos a partir do trabalho de Mason. Ao fazermos esse tipo de alusão ao importante autor, considerado um dos maiores economistas italianos, não queremos, de nenhuma forma, induzir à idéia de que sua obra se resume a seguir Bain, mas, sim, que o modelo a que nos referimos pode ser considerado uma extensão daquele.

ficas. Em conseqüência, a linha de pesquisa que dominou os trabalhos em OI nos anos 60 caracterizava-se por uma regressão-padrão que elegia uma medida de lucratividade — expressão de performance — como função de uma medida de concentração ou uma outra variável de **estrutura**.¹³

Em 1970, Scherer reuniu, num resumo, as “principais lições e resultados” que procuravam explicar o funcionamento dos mercados industriais do mundo real. Procurou apresentar o material de maneira a ser compreendido por leigos ou por aqueles bem motivados, mas com apenas alguns conhecimentos de teoria dos preços.¹⁴

Scherer (1970) escreveu objetivando como leitores funcionários da Suprema Corte. Isto, por si, já induz a importância do objeto de estudo da OI para a tomada de decisões de políticas públicas, em especial a política antitruste. Para isso, o autor procurou, segundo suas próprias palavras, minimizar o uso de linguagem específica e relegou a matemática às notas de rodapé, o que expressa o momento por que passava a produção do campo, altamente sujeita ao debate e exposta à crítica. Numa representação desse contexto, Scherer oferece para a sua obra, “somente um ano de garantia contra defeitos” (Ibid., p.v).

A síntese exposta no livro de Scherer é apresentada através das investigações realizadas pelos estudiosos da hoje OI **clássica ou tradicional**. Segue, então, o paradigma E-C-D, com o fim de expor a análise dos mercados industriais modernos e de seus resultados de desempenho econômico, trazendo, inclusive, um *survey* sobre a análise de medidas de políticas públicas para aperfeiçoar ou melhorar esse desempenho através de ações sobre estrutura e conduta.

O autor expõe o padrão normativo do equilíbrio competitivo e os efeitos do monopólio e questiona os resultados do equilíbrio geral, que, sob certas hipóteses, revelam a superioridade do mercado competitivo. A esse respeito, indaga:

“Poderíamos esperar que as economias do mundo real se adaptem às hipóteses dos modelos teóricos abstratos? Não poderiam existir violações de hipóteses estabelecidas implicitamente ou

¹³ Dentre os estudos econométricos desenvolvidos durante os anos 60, os mais comumente citados são os de Leonard W. Weiss, F. M. Scherer, William S. Comanor, Thomas A. Wilson, William G. Shepherd, etc. Algumas questões e conceitos importantes do campo floresceram nesses anos, como, por exemplo, o conceito de Ineficiência-X, de Harvey Leibenstein, e o desenvolvimento feito por Oliver Williamson sobre complexidades internas no comportamento da firma. Shepherd (1991), por exemplo, faz a indicação desses estudos dentro de sua explanação sobre as teorias da OI.

¹⁴ Colocado pelo autor à p.V do seu prefácio na edição de 1970 (Scherer, 1970).

explicitamente, ou ainda considerações adicionais não levadas em conta que pudessem modificar nossos julgamentos?" (Scherer, 1970, p.19).

Scherer discute essas questões confrontando as hipóteses do modelo abstrato com as situações dos mercados reais e retorna à questão original sobre a validade do ideal competitivo como prescrição para a política econômica. O autor não busca um guia para a política pública, tendo em vista que a norma competitiva parecia, para ele, servir de primeira aproximação. Reconhece, no entanto, que se torna difícil estabelecer, *a priori*, o grau necessário de competição para se conseguirem resultados desejáveis de desempenho, nem tampouco se poderiam formular regras seguras "para identificar casos nos quais o desvio da competição fosse desejável" (Ibid. p.38).

O livro de Scherer tornou-se um dos mais importantes livros-texto em Organização Industrial. As edições de 1980 e 1990 (esta última escrita com David Ross) incorporam os novos desenvolvimentos teóricos desse programa de pesquisa, desempenhando o papel de verdadeiro livro-texto. No entanto, o autor é sempre considerado um dos estudiosos pertencentes à tradição da OI. Isto se deve à importância atribuída à ação da política pública, com origem na análise da relação entre estrutura, conduta e desempenho. A utilização do seu trabalho como livro-texto nas universidades quase sempre é vista como uma indução ao uso da abordagem da OI tradicional.

As críticas à OI clássica geralmente são feitas considerando-se os aspectos gerais, seja no plano teórico, seja no nível empírico. No nível teórico, afirmam os críticos¹⁵ que esse campo não conseguiu enquadrar a análise da firma, da indústria e do mercado num modelo microeconômico bem definido¹⁶, raramente explicitando a interdependência oligopolista presente nos mercados modernos. No plano empírico, a passagem dos estudos de casos para as regressões *cross-section* marcaram, sem nenhuma dúvida, um ganho em termos de qualidade de pesquisa devido à própria evolução do contato com os dados, dos métodos econométricos e do uso de processamento por computadores.

Para os críticos, no entanto, o objetivo da pesquisa empírica resumia-se num teste de hipóteses simples, ou seja, numa relação linear entre grau de concentração e lucratividade da indústria. Os argumentos teóricos usados para

¹⁵ Por exemplo, Jacquemin (1987) e Schmalensee (1982).

¹⁶ Como é expressa pelos críticos "microeconomistas", que vêem a OI como uma tentativa de rompimento/sofisticação do que já chamamos de "Microeconomia tradicional".

incluir ou excluir uma variável explicativa de estrutura, freqüentemente, eram feitos *ad hoc*, sem nenhuma referência a um modelo geral (Jacquemin, 1987, p.4).

Nos dois planos de crítica citados, os autores abordam a OI pelos seus limites, ou seja, como um sistema de análise estático e desenvolvido com a visão de que o exercício do poder de monopólio se constituía em um prejuízo à eficiência e à equidade. Juntamente com as críticas no plano teórico em si, já eram feitas nos anos 60 fortes restrições às políticas públicas de regulação de mercados em geral e às leis antitrustes. As referidas restrições partiam principalmente de autores das Escolas de Chicago e UCLA, que desafiavam as idéias do *mainstream* em OI, algo como uma tentativa de promover uma contra-revolução teórica¹⁷.

Stigler (1976), para citar um exemplo, estimulou os estudos que apresentavam a regulamentação dos mercados como ineficaz nos seus propósitos ou mesmo prejudicial à saúde da Economia. Expressa-se, por exemplo, sobre o campo da OI desta maneira:

“(...) não existe tal disciplina de organização industrial. Os cursos ensinados sob esse título têm por objetivo a compreensão da estrutura e do comportamento das indústrias (...) de uma economia. Estas disciplinas lidam com a dimensão da estrutura de mercado das firmas (uma ou mais, ‘concentradas’ ou não), o que causa (...) essa dimensão da estrutura, os efeitos da concentração na competição, os efeitos da competição sobre os preços, investimentos, inovações e assim por diante. Mas isto é exatamente o conteúdo da teoria econômica — teoria dos preços e alocação de recursos” (Ibid., p.1).

Salientamos que os estudos de Chicago, que consubstanciam esse mesmo conteúdo, tiveram um desenvolvimento paralelo ao caminho da OI tradicional e sempre se apresentaram através da resistência às concepções teóricas alternativas, inclusive aos estudos revolucionários de análise microeconômica liderados por Chamberlin. Na verdade, à época, Chicago e UCLA ainda acreditavam na teoria dos preços **marshalliana** para explicar o comportamento dos mercados. Como sugere Schmalensee (1982), bastaria ver que, para estudos feitos na mesma época, “qualquer que seja a razão, a teoria formal é muito mais importante em Stigler (1968) do que em Bain (1968)” (Ibid., p.278).

¹⁷ Obviamente, o termo contra-revolução, com toda a ênfase que seu conceito representa, não era utilizado, uma vez que pressupõe claramente uma revolução teórica anterior negada pelos teóricos críticos da OI.

Achamos que trabalhos teóricos que pretendem interpretar o comportamento dos mercados carregam consigo intrinsecamente — mesmo que involuntariamente pelos seus autores —, além do Programa de Pesquisa, um plano de ação política. Isto sempre prevaleceu, especialmente na área da organização da indústria e dos mercados. Se já não houvesse a disputa teórica em si, essa concepção justificaria o esforço de outras linhas de pesquisas no tocante a um plano de ação política que reforçasse o poder regulador dos mercados livres e abolisse a intervenção como busca de uma competição viável.

Foi através da tentativa de refazer a explicação da organização dos mercados que as escolas da Nova OI buscaram se firmar fora da tradição do campo, pretendendo substituí-lo e colocando-se em paralelo com relação à análise tradicional, tanto pela interpretação teórica como pela agenda de ação política desta decorrente.¹⁸ Nos anos 70, essas novas apresentações teóricas reeditaram um vigoroso debate em torno da natureza do monopólio, sua extensão e seus efeitos, fazendo fluírem mais concretamente as novas Escolas da Organização Industrial.

2 - “A ‘Nova’ Organização Industrial”: inovação metodológica, contra-revolução teórica?

De um modo geral, os teóricos da Nova OI caracterizam-se por uma forte inovação no que se refere aos aspectos metodológicos, quando comparados ao *mainstream* do campo da OI. Lembremos que o *mainstream*, nesse campo teórico, é representado pela tradição dos estudos e das formulações teóricas baseados na relação causal entre estrutura, conduta e desempenho. Um novo campo ressurgiu fazendo “uma análise mais técnica” (Jacquemin, 1987, p.5). Em Jacquemin, a referida análise (mais técnica) constituir-se-ia na utilização do instrumental da Teoria Microeconômica, dos Modelos de Competição Imperfeita e da Teoria dos Jogos (TJ), tratando com jogos cooperativos ou não cooperativos, para analisar o comportamento estratégico.

Algumas abordagens apresentam modelos dinâmicos tentando reproduzir, teoricamente, um processo competitivo onde os agentes econômicos agem considerando as situações da indústria da qual participam, situações estas que eles próprios podem ter gerado. Às vezes, são também consideradas hipóteses

¹⁸ Para organizar nossa análise, vamos nos referir à OI tradicional como o *mainstream* no campo.

de informação incompleta, informação imperfeita, e são desenvolvidos novos conceitos de equilíbrio. A partir da introdução dessas novas variáveis e categorias eleitas, os autores dessas linhas teóricas apresentam um rol de modelos amplos, dos quais um modelo específico explicaria o mercado sob estudo (Jacquemin, 1987, p.6). Esse caminho diferencia-se, obviamente, da busca por generalizações simples da OI tradicional, perdendo-se, então, a riqueza qualitativa advinda dos estudos de casos.

Em Schmalensee (1982), a teoria que encarna essas concepções pretende constituir-se numa teoria pura da Organização Industrial, colocando como seu objetivo a análise de mercados específicos e reais, mas não obrigatoriamente ligada a qualquer conjunto particular de fatos. As indústrias do mundo real seriam estudadas através da adaptação de modelos apropriados.

Visto do lado da pesquisa empírica, as novas escolas da OI abandonam, então, a busca das generalizações simples, meta dos estudos de casos e das regressões *cross-section*. As referidas regressões, quando utilizadas, são complementadas, ou às vezes substituídas, pelas séries de tempo para as mesmas indústrias, permitindo diversos testes sobre estratégias e desempenhos dos agentes dentro delas. Concomitantemente à mudança de foco no instrumental da pesquisa empírica, expressa pelo avanço das novas análises econométricas, passa a ocorrer uma maior utilização da teoria econômica formal na área da Organização Industrial.

Schmalensee compara dois momentos da OI, utilizando uma colocação de Weiss sobre a utilização das regressões *cross-section* surgidas num instante de tempo posterior aos estudos de casos. Após a utilização generalizada das regressões *cross-section*, para Weiss "(...) o próximo e correto passo seria voltar ao estudo da indústria, mas com as regressões em mãos" (apud Schmalensee, 1982, p.255). E, para Schmalensee (1982), frente ao novo momento da OI: "Talvez, o próximo e correto passo seria voltar para a indústria, mas, desta vez, com os instrumentos da moderna teoria econômica em mãos" (Ibid., p.255). Ao apoiar-se em Weiss, Schmalensee passa a idéia de evolução no sentido de progresso interno da teoria em OI, admitindo o impulso externo advindo das mutações dos mercados, das novas descobertas na teoria econômica e também da criação de um instrumental de apoio à pesquisa empírica, bem mais poderoso que o anterior.¹⁹

¹⁹ Essa conclusão se torna clara quando o autor se expressa sobre esses dois momentos: "Exatamente como os economistas da organização industrial começaram a tornar-se econométricos nos anos 60, vários começaram a tornar-se teóricos nos anos 70" (Schmalensee, 1982, p.256).

Numa tentativa de reproduzir o novo caminho teórico que tomou a OI, Shepherd (1991) identifica as posições de três escolas²⁰: as Escolas de Chicago e UCLA, a Teoria dos Mercados Contestáveis (TMC) e a Teoria dos Jogos Aplicada aos Oligopólios, que possuem hipóteses específicas acerca da organização dos mercados e das características de seus agentes.

Nas teorias da Organização Industrial, assim como de um modo geral na Teoria Econômica, as posições características da chamada Escola de Chicago referem-se ao entusiasmo na defesa do livre mercado feita sempre de forma marcante. Já nos referimos a Stigler e aqui chamamos também atenção para o trabalho de Robert Bork (1978), um marco para a interpretação do funcionamento dos mercados que iria, posteriormente, influenciar a política de desregulamentação por que passou a economia americana.

Bork fazia parte de um novo grupo **linha-dura** (*hard-line*)— como se referem usualmente seus debatedores nas discussões acadêmicas —, apresentando-se na defesa das elevadas participações de mercado ao classificá-las como inócuas ou mesmo acarretadoras de benefícios, batalhando, então, pela eliminação da maioria das leis antitrustes e outras de caráter intervencionista. Shepherd apresenta esses trabalhos de Chicago e UCLA através da firme posição de seus principais expoentes, onde, de fato, “o poder de mercado na economia americana é raro, fraco e passageiro” (Shepherd, 1991, p.43).

Shepherd enfatiza a importância das hipóteses dessas escolas como guia para a tomada de decisões de política econômica, principalmente na área antitruste. Seus pontos de vista serviram claramente como orientação na economia americana para os julgamentos nas cortes federais durante os anos 80. Nesse período, as firmas eram absolvidas, tendo em vista que suas ações, na prática, expressavam uma maior eficiência, o que as tornavam capacitadas a usufruírem dos resultados de seus méritos.²¹

Essa maneira de ver a organização dos mercados decorre de uma tentativa teórica de recolocar o comportamento maximizador da forma presente nos modelos neoclássicos para mercados perfeitos e de um retorno à abstração como meio de investigar e construir teorias. Ela vai de encontro às principais relações entre variáveis e aos principais resultados empíricos que compõem o

²⁰ Usualmente a New IO é identificada simplesmente à Teoria dos Jogos aplicada aos oligopólios; à moda de Shepherd (1991), estamos identificando o termo àquelas teorias que se desenvolveram a partir da década de 70 e que procuravam se diferenciar teórica e metodologicamente do paradigma E-C-D.

²¹ Para referência bibliográfica, ver as notas de Shepherd (1991).

mainstream em OI. Em termos de evolução das teorias em OI, apreendemos essa corrente inicialmente como uma tentativa de contra-revolução teórica e, junto a ela, uma reviravolta das posições antitrustes de alguma forma já consagradas, principalmente na sociedade americana. Considerando que essas escolas se apresentam sempre de forma paralela, por considerarem dispensável um campo específico para a OI — uma vez que os objetivos da OI já estariam incorporados no quadro geral da moderna teoria econômica —, acreditamos não ter sentido enfatizá-las na nossa tentativa de reconstruir a história do campo. Apresentaremos como representantes das novas escolas da OI a Teoria dos Mercados Contestáveis e a Teoria dos Jogos aplicada aos oligopólios.

Em uma certa medida, podemos localizar as origens da utilização da **contestabilidade** para a interpretação teórica de funcionamento dos mercados modernos, quando John Bates Clark (1880) analisa a concorrência potencial como um fator limitante dos monopólios. Sem pretendermos refazer todo o trajeto, a literatura mostra a passagem marcante por Bain (1962, 1968) através da discussão²² detalhada das barreiras à entrada de concorrentes potenciais, até chegarmos aos trabalhos conjuntos de Baumol, Panzar e Willig (1982) e de Baumol e Willig (1986).

Esses trabalhos intencionavam formalizar conceitos e deduzir relações que permitissem analisar possíveis situações de concorrentes potenciais que possibilitassem que os mercados — além de **contestáveis** — funcionassem sob a **contestabilidade perfeita**, descaracterizando, através dessa abordagem, os principais resultados de um mercado em monopólio da forma como até então era analisado. Esses conceitos e relações foram reunidos na Teoria dos Mercados Contestáveis. Os autores da TMC buscavam demonstrar a possibilidade da existência de estruturas concentradas (oligopólios ou monopólios) sem a alegada perda de eficiência.

A TMC pode ser vista como um plano de pesquisa científica em Economia, que objetivava integrar a OI com a Microeconomia. Essa integração se daria pela união do esforço de formalização da Microeconomia com o estudo de estruturas concentradas da OI. Formar-se-ia, então, um núcleo onde a estrutura industrial é determinada endógena e simultaneamente aos vetores de preços e produção.

A partir das características das técnicas de produção disponíveis, a TMC identifica a **configuração de estrutura industrial eficiente** para a produção

²² O autor apóia-se também nos conceitos — considerados contribuições imprescindíveis — trabalhados em artigos anteriores por Elizabeth Bailey, Dietrich Fischer, Herman Quimbar e Thijs ten Raa. Para conhecer a contribuição desses autores, ver Baumol, Panzar e Willig (1982).

de um vetor de bens consistente com a dimensão do mercado em análise. A **configuração eficiente** daí deduzida definiria o número e a distribuição de tamanhos das firmas, as respectivas pautas de produção e as parcelas de mercado. O padrão de competição seria determinado, simultaneamente, pelas firmas estabelecidas e, obviamente, pela capacidade da(s) pretensa(s) ingressante(s), que iria influenciar, também, a estratégia das firmas estabelecidas. Podemos resumir as condições em que se apóia a TMC nas hipóteses de que **a entrada é livre e sem limite, a ingressante avalia a lucratividade em termos dos preços pré-entrada e que não há custos de saída** colocando os mercados contestáveis vulneráveis inclusive à entrada tipo *hit-and-run*.

Na contestabilidade perfeita, tudo se passa como se houvesse uma substituição da firma tomadora de preços, da Microeconomia tradicional, pela rápida entrada e saída da TMC (Farina, 1991, p.3). No entanto, a noção de contestabilidade não depende das hipóteses usuais quanto à atomicidade do mercado, homogeneidade do produto e independência entre os processos decisórios das firmas. Aqui, também, a eficiência na alocação de recursos não necessariamente é uma função crescente do número de firmas existentes no mercado.

Uma das categorias centrais da TMC é a **configuração factível e sustentável**. Uma configuração seria **factível** se existissem técnicas de produção com as quais se tornasse possível atender à demanda aos preços vigentes de forma que nenhuma firma viesse a ter prejuízo. Esta seria **sustentável**, caso não existissem planos de entrada que gerassem lucros, mesmo que transitórios. Em outras palavras, para que uma configuração factível fosse consistente com o equilíbrio num mercado contestável, não poderia oferecer oportunidades de entrada lucrativa.

Entre as contribuições da TMC está a articulação original de conceitos já formulados. Esse trato original destaca-se por propiciar uma análise multiproducto formalizada, que lida com casos de subaditividade de custos e economias de escopo e que busca um avanço das Teorias da OI.²³ Enquanto agenda de política, a TMC possibilitou, também, uma inversão na natureza da intervenção pública. A possibilidade de existirem estruturas concentradas eficientes retirava da

²³ Essa observação não significa que as proposições da TMC dependam ou derivem da firma multiproducto e nem que esta esteja essencialmente ligada à contestabilidade. Para maiores esclarecimentos desse ponto, ver Farina (op.cit. p.17). Alguns dos conceitos da TMC foram posteriormente assumidos por outras concepções, sem estarem necessariamente ligados à contestabilidade, como em Tirole (1988).

ação política, obrigatoriamente, o enfoque sobre o número e o tamanho das firmas, colocando-o sobre os obstáculos à contestabilidade dos mercados. Caberia ao Estado remover referidos obstáculos, caso existissem.

A idéia de perfeita contestabilidade gerou alguns resultados relacionados às políticas de intervenção. Isto obrigou alguns de seus principais autores a se posicionarem posteriormente, enfatizando que a TMC não pretendia dar suporte àqueles que acreditam que qualquer forma de intervenção é geradora de ineficiências e que, portanto, o mercado livre resolveria todos os problemas econômicos (Baumol, Willig, 1986, p.9). Reforçam, ainda, esses autores (Ibid., p. 10) que a TMC não pretendia apoiar nem as posições “intervencionistas extremas”, nem as “liberais extremas”, pois acreditavam no papel importante que as leis antitrustes e as de regulação²⁴ tinham para desempenhar, papéis estes que a própria TMC poderia ajudar a identificar.

Shepherd (1984), interpretando o significado das hipóteses da TMC, sugere que esta trata, na verdade, com um modelo de mercados “**ultralivres**” — ao invés de simplesmente **contestáveis** —, referindo-se, obviamente, à entrada livre e à saída sem custos. Essas hipóteses significam a ausência total de barreiras à entrada e custos de saída. Esse autor ainda enfatiza que, nessa teoria, as condições externas dominam as internas, com as condições de saída constituindo-se em um elemento teórico crucial. As firmas estabelecidas estranhamente são “(...) perfeitamente passivas, e Baumol *et al.* são tão otimistas no que diz respeito à eficiência que chegam a exceder os níveis da Escola de Chicago” (Shepherd, 1984, p. 575).

Um outro ponto de crítica repousa no fato de que as conclusões da TMC se baseiam num modelo estático, com todos os resultados dependendo de uma dada tecnologia. Sendo assim, sem a dimensão tempo, não há espaço para as considerações estratégicas das firmas, e os preços representam parâmetros invioláveis, aceitos passivamente. Estas são críticas fortes, uma vez que a contra-revolução teórica pretendida pela Nova OI incluía a dinâmica como uma questão crucial.

Na maioria das críticas a qualquer concepção teórica de estrutura dos mercados modernos aqui resumidas, observamos a apresentação do comportamento estratégico das firmas como um elemento fundamental. Foi exatamente para incorporarem a interação estratégica à análise da organização dos mercados que alguns autores passaram a utilizar o instrumental da Teoria dos Jogos, aplicando-o ao estudo dos oligopólios. É o que apresentaremos aqui, brevemente.

²⁴ Apesar da posição de seus autores, Shepherd (1991) salienta que a TMC foi utilizada para justificar, teoricamente, a série de fusões nas linhas aéreas americanas, que ocorreram entre 1985 e 1988, a despeito das objeções apresentadas pela Divisão Antitruste (Ibid., p.46).

As origens da adoção de comportamentos estratégicos por parte dos agentes econômicos já se apresentavam em 1838, quando Cournot analisou, de maneira explícita, um mercado onde os participantes deveriam tomar decisões estratégicas. No esquema de análise simples de Cournot, trabalhando com um produto homogêneo, as firmas (produtores) dos mercados em oligopólio procuravam maximizar uma função cujas variáveis dependiam, em valor, das decisões de outros participantes. A exposição era feita através de um sistema de equações simultâneas, explicitando a interdependência das decisões.

Von Neumann e Morgenstern (1944) propõem uma via para tratar formalmente as questões de decisões estratégicas em Economia. A proposta dos autores era de unir, na Teoria dos Jogos, dois modelos que, em princípio, eram distintos. Um deles expunha as decisões das firmas em oligopólio, agindo estrategicamente. O outro constituía-se da representação matemática, através da formalização desses tipos de decisões, trazendo também regras para a mensuração das variáveis e parâmetros — constituindo o **jogo**. Do livro de Neumann e Morgenstern, esses modelos foram manuseados até se apresentarem, hoje, de forma bem mais sofisticada.²⁵ A utilização do instrumental faz-se, dentro da OI, via formulação de teoria pura, com modelos apresentados através de “relações complexas e alto rigor dedutivo”.

A utilização da TJ para a compreensão das ações das firmas em oligopólio evoluiu de maneira tal que, algumas vezes, o campo da OI é apresentado unicamente através dos trabalhos e dos livros-texto que seguem esse tipo de modelagem. A esse respeito, Shepherd (1991), observa que seus estudiosos consideram qualquer outro tipo de análise baseada em mercados reais como frágeis: “‘falta-lhes teoria!’ dizem eles” (ibid., 1991, p.46).

Essas discussões passam pelas academias de uma forma ampliada, envolvendo o *status* relevante que deveria ter a Teoria Econômica dentro da escolha entre *hard-science* e *soft-science*. Os estudiosos da TJ e sua aplicação para a OI optam pela apresentação exclusivamente dos conhecimentos teóricos ditos “de fronteira”. Para os referidos autores, esses conhecimentos estão materializados já nos pressupostos teóricos e nos métodos de investigação e elaboração de teorias que seguem os princípios da análise neoclássica em econo-

²⁵ Neumann e Morgenstern desenvolveram, inclusive, a teoria que iria mensurar essas variáveis e parâmetros — uma teoria da utilidade adequada para a teoria da decisão e, particularmente, para a TJ —, que estabelece uma relação cardinal de preferências. Ver, por exemplo — além do livro de Tirole que citaremos aqui —, **Game Theory in the Social Sciences**, de Martin Shubik; **Oligopoly and the Theory of Games**, de Drew Fudenberg e Jean Tirole; **Game Theory for Industrial Organization: Introduction and Overview**, de Richard Schmalensee e Robert Willig (eds.), Handbook of Industrial Organization de 1989.

ma. Entre os livros-texto mais conhecidos e que utilizam esse instrumental na OI, está o de Jean Tirole (1988). O livro foi lançado, segundo o próprio autor, após as teorias da Organização Industrial terem passado “por substancial progresso” e terem-se tornado “um elemento central da cultura microeconômica” (Tirole, 1988, p.XI). Para esse autor, “(...) estudar OI é estudar o funcionamento dos mercados, um conceito central em microeconomia” (Ibid., p.1), sendo assim, seu livro é apresentado como “(...) uma tentativa de dar uma explicação honesta para os recentes desenvolvimentos e fundi-los na tradição da organização industrial” (Ibid., p.1).

Tirole atribui a vários fatores essa “nova onda da OI”, caracterizada por um instrumental teórico “mais uniforme”. Para ele, havia antes uma “falta de interesse” por parte dos teóricos economistas em fazer uma apresentação elegante, geral e formal da OI, do tipo elaborado para o equilíbrio geral competitivo. Tal falha foi então corrigida quando a Teoria dos Jogos não cooperativos se impôs para a análise de conflitos estratégicos, trazendo, finalmente, metodologia unificada ao campo. Obviamente, o autor enquadra-se nessa “segunda onda” e pretende, com sua modelagem, fornecer um caminho àqueles que procuram analisar os mercados reais, formalizando algumas das “estórias informais” das análises anteriores e rejeitando outras.

Tirole elege a firma como o “objeto básico” do livro, e, portanto, o estudo de sua natureza e objetivos deveria anteceder à análise dos mercados, acreditando que a teoria da firma é um tópico crucial tanto em economia de uma forma geral como particularmente em OI (Ibid., p.5). Afora as situações de monopólio ou quando a possibilidade de entrada na indústria for descartável, as análises da organização dos mercados quase sempre empregam, nos dias de hoje, o instrumental da Teoria dos Jogos não cooperativos.²⁶

²⁶ Obviamente, seria praticamente impossível, num trabalho deste tipo, onde a Teoria dos Jogos constitui parte de uma seção, nos estendermos nos conceitos; por isso, os apresentamos apenas os situando na lógica do instrumental. Resumiremos de maneira simples a apresentação feita por Tirole para alguns dos instrumentos e conceitos utilizados pela TJ quando aplicada à Organização Industrial. O **jogo** representa uma situação onde os participantes terão que avaliar ações alternativas, com as escolhas processando-se num contexto estratégico. Sua **forma extensiva** descreve quais jogadores se movem e quando se movem, as ações e as **informações** disponíveis a cada movimento, as probabilidades de os eventos (aleatórios) serem escolhidos e as funções que determinam os *pay offs* de cada jogador. As **informações** podem ser privadas (exclusivas) ou de conhecimento comum. Define-se o **equilíbrio de Nash** em um jogo como uma situação na qual a estratégia de cada jogador é a melhor resposta à estratégia dos rivais (demais jogadores). Nesse sentido, uma estratégia que assegure um equilíbrio de Nash é considerada a melhor resposta de um jogador às escolhas de seus rivais. Assim, dentre as estratégias possíveis, a escolhida (no equilíbrio) é a melhor opção.

Nos mercados oligopolizados, as firmas são os jogadores, e cada uma delas procura ganhar ao escolher uma estratégia, objetivando maximizar seus *pay offs* (lucros). Cada firma reconhece que seus lucros dependem da estratégia de suas rivais. Esse equilíbrio pode envolver estratégias puras e estratégias mistas.

De início, existe uma questão presente em qualquer teoria formalizada, ou seja, a inserção do comportamento das firmas (unidades de análise) num dado modelo a escolher. Nesse caso, apresenta-se o problema da escolha do jogo apropriado à situação que se pretende analisar, já que este expressa, na verdade, o **modelo** a ser escolhido. Para Schmalensee, repousa exatamente aí o maior mérito da TJ, ou seja, disciplinar a discussão teórica (...) para, na prática, levar os teóricos a especificarem e agirem de acordo com as regras dos jogos que analisam” (Schmalensee, 1988, p.646)²⁷. As mais diversas especificações são estimuladas para **modelar** e representar, mais adequadamente, a situação a ser analisada, definindo, através dessa representação, o contexto estratégico.²⁸

As mais importantes críticas a essa abordagem partem da própria concepção metodológica ao elaborar e apresentar a teoria. A maneira como esta é apresentada, através de formalização rigorosa, leva-nos a crer num retorno à abstração simples e recoloca a questão do papel da pesquisa empírica na construção teórica. O ganho da formalização faz-se ao custo de distanciamento do real, dada a dificuldade de aplicação para os mercados reais, ou — como parece acontecer para aqueles que utilizam esse instrumental — a apresentação do real dá-se simplesmente através do emaranhado de relações formais da TJ pelas simulações.

²⁷ Os desenvolvimentos teóricos que utilizam esse tipo de instrumental avançaram seguindo níveis cada vez mais elevados de sofisticação, chegando a tratar com situações dinâmicas de jogos repetidos ou superjogos, ou, ainda, com situações onde os jogadores têm informação incompleta — se não conhecem as funções *pay off* de seus oponentes —, ou informação imperfeita, caso não observem as ações de todos os demais jogadores.

²⁸ Desses novos desenvolvimentos, surgem também novos conceitos de equilíbrio — além do equilíbrio de Nash. Por exemplo, o **equilíbrio de Bayes-Nash** é decorrente da elaboração de jogos de multiperíodos, com informação completa ou imperfeita, onde os jogadores, para otimizar cada movimento, usam probabilidades subjetivas que eles atualizam de **acordo com a regra de Bayes**: “Neste equilíbrio, as ações em qualquer período podem afetar as ações de outros jogadores em períodos futuros, alterando seus pontos de vista” (Schmalensee, 1988, p.647). No processo de criação de novos jogos e, conseqüentemente, de novos modelos, um maior interesse tem se apresentado hoje pelos jogos com informação incompleta e assimétrica.

A utilização da TJ parte da constatação de que, num mercado concentrado, as decisões de preços são interdependentes. Nesse ambiente, nem todas as firmas percebem essa dependência mútua. Aquelas que reconhecem sabem, também, que seus lucros poderiam ser maiores — caso elas ajam com políticas cooperativas — comparados aos resultados decorrentes de situações onde cada firma age isoladamente em busca de seu auto-interesse.

3 - Considerações finais

Este trabalho se constitui em um estudo da OI como teoria. Pretendemos, através da apresentação da visão geral de alguns autores em Organização Industrial, reafirmar a necessidade de uma avaliação metodológica. O critério para a escolha dos trabalhos de autores do campo baseou-se em dois fatores: primeiro, no significado que eles têm ao representarem uma mudança no processo de construção da teoria materializando a orientação metodológica; segundo, na forma de ver o mercado e a política pública, que faz parte de algo mais abrangente, que se configura na visão de mundo desses autores. Esses critérios partem da nossa posição de que o processo de construção de teorias da OI basicamente não difere daquele seguido na construção de qualquer campo teórico em Economia.

Encaramos de forma quase inevitável uma questão: o que há de errado com as teorias do oligopólio? Guiados por essa indagação, buscamos um caminho desenhado pelas diversas teorias que fazem a história da OI. A busca de novas teorias no campo dá-se sempre através da crítica, seja da própria teoria, seja do plano de ação política que ela traz. Vimos, também, como um assunto tão inerentemente econômico — como o é a organização dos mercados — passa por sérios conflitos metodológicos ligados às intensas batalhas no campo teórico, como a criação e o tratamento de categorias, e, ainda, sua importância para a ação de políticas públicas no capitalismo moderno.

Ao inaugurar um programa de pesquisa alternativo, a OI que desenhamos buscou, inicialmente, se impor através do rompimento total com as teorias, os objetivos e os métodos da Teoria Microeconômica tradicional. À medida que passa a ser aceito nas academias e que se faz presente nas agendas de políticas públicas de regulação, esse programa, a princípio alternativo, firma-se como *mainstream* em OI e torna-se **tradicional** ou **clássico**.

A própria resistência da teoria tradicional dos preços, impossibilitada de assumir em seus modelos as estruturas concentradas, parece impulsionar novos desenvolvimentos teóricos, sofisticando-os. Como resultado desse movimento, foi construído um instrumental de ponta, como, por exemplo, a Teoria

dos Jogos, voltando a recolocar os principais pressupostos da teoria tradicional, agora com uma nova roupagem, em estilo moderno, *de hard-science* e, ainda por cima, apresentada como uma Nova OI, com o mesmo caráter alternativo que tinha a (hoje) dita OI tradicional.

Esse caminho teórico lembra mais uma passagem ou mesmo uma ponte que parte das concepções neoclássicas, parecendo voltar a elas em uma outra dimensão temporal, numa espécie de volta, mas “uma volta para o futuro”. As opções metodológicas utilizadas pelos estudiosos do campo, impregnadas de visões filosóficas da ciência, passeiam pelo ultra-empirismo, pelo hipotético-dedutivo, pela construção da teoria via acúmulo de categorias e análises particulares confirmadas, pela formalização intensa. Acreditamos que a história das teorias da Organização Industrial **não acabou**, mas, no momento, os desenvolvimentos teóricos da área seguem a **nova** onda (como coloca Tirole) de um *mainstream* novamente expresso pelas características do Programa de Pesquisa Neoclássico.

Bibliografia

- BAIN, Joe S. (1962). **Barriers to new competition: their character and consequences in manufacturing industries**. Cambridge : Harvard University.
- BAIN, Joe S. (1968). **Industrial organization**. 2.ed. New York : John Wiley & Sons.
- BAUMOL, William J. (1982). Contestable markets: un uprising in the theory of industry structure. **American Economic Review**, v.72, n.1.
- BAUMOL, William J., PANZAR, John C., WILLIG, Robert D. (1982). **Contestable markets and the theory of industry structure**. New York : Harcourt Brace Jovanovich.
- BAUMOL, William J., WILLIG, R. D. (1986). Contestability: development since the book. **Oxford Economic Papers**, Oxford, v.38, p.9-38, nov, supl.
- BLAUG, M. (1993). **A metodologia da economia, ou como os economistas explicam**. São Paulo : Edusp.
- BORK, R. (1978). **The antitrust paradox: a policy at war itself**. New York : Basic Books.
- CALDWELL, B. J. (1984). **Beyond positivism: economic methodology in twentieth century**. Londres : George Allen and Unwin.

- CLARK, John Bates (1980). The limits of competition. **Political Science Quartely**, n.2.
- FARINA, E. M. M. Q. (1991). Desregulamentação: a experiência norte-americana. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro : IPEA, v.20, n.2, ago.
- FEYERABEND, P. (1989). **Contra o método**. 2.ed. Rio de Janeiro : Francisco Alves.
- FRIEDMAN, M. (1981). A metodologia da economia positiva. **Edições Multiplic**, Rio de Janeiro, v.1, n.3.
- JACQUEMIN, Alexis (1987). **The new industrial organization: market forces and strategic behavior**. Oxford : Oxford University.
- KUHN, T. S. (1987). **A estrutura das revoluções científicas**. 2.ed. São Paulo : Perspectiva.
- LAKATOS, I., MUSGRAVE, A., eds. (1979). **A crítica e o desenvolvimento do conhecimento**. São Paulo : CULTRIX/EDUSP.
- MASON, Edward S. (1939). Price Production Policies of Large-Scale Enterprise. **American Economic Review**, v.29, n.1, p.64-71, mar., supl.
- MCCLOSKEY, D. N. (1985). **The rhetoric of economics**. Madison : The University of Wisconsin.
- SAMUELSON, P. A. (1963). Problems of methodology - discussion. **American Economic Review**, v.53, p.231-236, may.
- SCHERER, F. M. (1970). **Industrial market structure and economic performance**. Chicago : Rand McNally.
- SCHERER, F. M., ROSS, D. (1990). **Industrial market structure and economic performance**. 3.ed. Chicago : Rand McNally.
- SCHMALENSSEE, R. (1982). The industrial organization and the economic analysis of modern markets. In: HILDEBRAND, W., ed. **Advances in economic theory**. Cambridge : University . p.253-278.
- SCHMALENSSEE, R. (1988). Industrial economics: an overview. **The Economic Journal**, n.98, p. 643-681, sep.
- SCHMALENSSEE, R., WILLIG, R., ed. (1989). **Handbook of industrial organization**. Amsterdam : North Holland.

- SHEPHERD, W. G. (1984). Contestability vs. Competition. **American Economic Review**, v.74, n.4, set.
- SHEPHERD, W. G. (1991). Theories of industrial organization. In: FIRST, Harry, FOX, Eleanor M., PITOFKY, Robert, eds. **Revitalizing antitrust in its second century**: essay on legal, economic, and political policy. New York : Quorum Books. p.37-66.
- STIGLER, George J.(1976). **Organization of industry**. Illinois : Richard D. Irwin.
- SYLOS – LABINI, P. (1969). **Oligopoly and technical progress**. Cambridge : Harvard University.
- TIROLE, J. (1988). **The theory of industrial organization**. Cambridge : MIT.
- VON NEUMANN, J., MORGENSTERN, O. (1994). **Theory of games behavior**. New Jersey : Princenton University.
- WEINTRAUB, E. R., ed. (1992). Toward a history of game theory. **History of Political Economy**, Durham; London : Duke University, v.24, annual supplement.

Abstract

This work analyses the Industrial Organization (IO) as a Scientific Research Program. Starting from the identification of a theoretical milestone, we rebuild the path traced by this field since its origin until the shape it presents nowadays in the academic milieu, in order to examine its idea of progress. IO is proposed to be a theoretical analysis alternative to the Neoclassical Microeconomics, and has developed through the utilization of a variety of methods of research. We started from the so called “*introductory paradigm*” exposed through the models presented for Mason which accompanied the causal structure-conduct-performance relationship. Then, we presented Bain’s works, the Scherer’s synthesis, the Contestable Markets Theory and, finally the Game Theory applied to explain the oligopoly behaviour. The identification of the movement that goes from the *Traditional or Classical* until the *New IO* through the internal criticism is made, so permitting a debate between the various paradigms.