

## **Economia Industrial: Fundamentos Teóricos e Práticas no Brasil**

*David Kupfer & Lia Hasenclever (orgs.) (2002)*

Rio de Janeiro: Campus, 640 páginas.

*Marcelo Pinho*

Professor Adjunto do Departamento de Engenharia de Produção  
da Universidade Federal de São Carlos

Quem, em agosto de 2003, procurasse na base de dados da livraria eletrônica Amazon Books títulos que incluíssem as expressões “Industrial Organization” ou “Industrial Economics” obteria como resposta uma listagem com 210 itens. Mesmo suprimindo as repetições e os volumes relativos a outras disciplinas — particularmente numerosas quando se trata da acepção diversa que a sociologia empresta ao termo organização industrial —, ainda restariam 154 referências. 89 delas são de natureza propriamente teórica e nada menos que 60 têm as características típicas de manuais ou compilações.

Dada a natureza da fonte, a qual abrange apenas livros que, com maior ou menor facilidade, podem correntemente ser encontrados à venda nas respectivas editoras,<sup>1</sup> o número elevado de diferentes títulos e, em especial, de publicações de referência constitui evidência inequívoca da vigorosa retomada de interesse acadêmico pela área de organização industrial nas últimas duas décadas. Com efeito, os estudos empíricos também se avolumaram, chegan-

<sup>1</sup> Por essa razão mas também pelas limitações decorrentes dos termos submetidos a consulta, a lista de livros e os números apresentados não incluem várias das referências mais costumeiras no campo da organização industrial, como Bain (1968), Caves (1972), Scherer (1970) e Scherer e Ross (1990).

do a configurar o que alguns autores chamam de “renascimento empírico” da economia industrial (Bresnahan & Schmalensee, 1987). Ao mesmo tempo, houve renovação dos métodos de análise, incorporação de temáticas anteriormente negligenciadas, desenvolvimento de novas abordagens teóricas e aproximação com outros campos da teoria econômica, notadamente aqueles que abordam o comércio internacional e o desenvolvimento.

No âmbito internacional, principalmente na vertente anglo-americana, a figura do renascimento não parece, portanto, um excesso retórico. Não se pode, contudo, aplicá-la diretamente aos departamentos de economia das universidades brasileiras, onde essa área sempre gozou de uma boa dose de prestígio. A projeção era certamente maior nas escolas eminentemente heterodoxas, como a UFRJ e a Unicamp, mas os estudos de organização industrial tinham espaço garantido também em instituições mais ecléticas, como a USP e a FGV-SP. De todo modo, o alargamento teórico e temático da área e a aproximação com o *mainstream* certamente reforçaram a preocupação com a economia industrial em centros como a PUC-Rio e a EPGE-FGV.

Embora em muitos dos principais núcleos de formação de economistas do País fosse forte a atenção dedicada ao ensino e à pesquisa em organização industrial, era paradoxalmente precaríssima a disponibilidade de livros-textos redigidos originalmente em português e referenciados à realidade nacional. Na ausência de boas publicações brasileiras elaboradas com o propósito de servir de esteio a cursos de economia industrial, os responsáveis por esses cursos praticamente não tinham outra alternativa a não ser fazer uso de uma combinação de textos clássicos — freqüentemente dispersivos em relação aos pontos básicos a serem enfatizados e, por vezes, sem versões em português — e de livros que, conquanto derivados de ótimas teses, não foram concebidos como obras de referência (Guimarães, 1987; Possas, 1987). Ademais, esses livros tampouco cobriam aquelas contribuições mais recentes que estavam mudando as feições da organização industrial.

O lançamento do livro *Economia Industrial: Fundamentos Teóricos e Práticas no Brasil* veio sanar essa grave lacuna da literatura econômica no Brasil. O crédito cabe a um grupo de 32 professores e pesquisadores vinculados ao Instituto de Economia da UFRJ, reconhecidamente o maior e mais importante centro de pesquisa do País nesta área. Coordenados por David

Kupfer e Lia Hasenclever, os autores cumprem integralmente o objetivo do livro, qual seja o de prover o mercado editorial de um livro-texto para o ensino de economia industrial em cursos de graduação capaz de fornecer os “principais instrumentos analíticos para o estudo das empresas e dos mercados, [discutindo] particularidades da indústria brasileira” (p. xxi). Além da redação original em português e da intenção explícita de espelhar o quadro institucional e a realidade do Brasil, o livro é brasileiro em outro sentido, mais sutil, que é o de refletir o ambiente intelectual aqui predominante nesta área, o que implica abranger tratamentos mais próximos da chamada “nova economia industrial” sem deixar de revisitar algumas das abordagens clássicas.

Se, por um lado, o livro respeita as referências prediletas entre os que trabalham academicamente com economia industrial no Brasil, de outro, desafia uma prática ainda bastante freqüente nessa área, que é a de costurar os cursos com um fio condutor dado pela própria sucessão cronológica dos trabalhos semanais. Independentemente dos méritos e defeitos intrínsecos dessa perspectiva, o acúmulo de conhecimento e o próprio amadurecimento da economia industrial a tornam insustentável. Nesse sentido, o livro segue a prática generalizada em manuais estrangeiros de estruturar-se e segmentar-se por temas.

Entre os muitos méritos do livro sobressai a abrangência temática. A comparação de seu conteúdo com o de congêneres publicados no exterior indica não só uma amplitude semelhante mas até mesmo superior em relação a muitos manuais que privilegiam a teoria. Num livro que pretende sintetizar os principais pontos cobertos pela economia industrial, a postura de reservar um espaço tão grande — nada menos que quatro capítulos — a políticas públicas é, mais do que conveniente, elogiável. O mesmo pode ser dito dos dois capítulos que buscam oferecer subsídios para pesquisadores que se iniciam na área.

Seria impossível dentro dos limites de uma resenha revisar detalhadamente o conteúdo de cada um dos 26 capítulos do livro. Nos parágrafos subseqüentes, perseguiremos o objetivo bem mais modesto de relatar brevemente o conteúdo das sete partes em que estão agrupados esses capítulos.

O livro se inicia com uma introdução geral, que apresenta uma interpretação interessante e peculiar — por conseguinte, sujeita a controvérsia — da evolução das principais contribuições à teoria de economia industrial. Os três capítulos que compõem a parte I (Conceitos Básicos) cumprem o papel

de assentar o livro em alicerces conceituais sólidos. O capítulo inicial apresenta uma síntese dos modelos de concorrência perfeita e monopólio.<sup>2</sup> Evidentemente, não tem a pretensão de servir de referência para o estudo da microeconomia neoclássica. Busca, isto sim, garantir a integridade do livro, permitindo ao leitor encontrar dentro do própria obra uma recapitulação dos marcos mais gerais daqueles modelos. O capítulo subsequente discute categorias fundamentais para a economia industrial — empresas, mercados, indústrias, cadeias e complexos industriais —, problematizando o uso desses termos e introduzindo questões que voltarão a ser abordadas no livro, particularmente na parte IV. Já o terceiro capítulo dedica-se a um dos divisores de água entre a microeconomia convencional e a organização industrial: as economias de escala e escopo. O grau de detalhe, incomum entre os economistas, em que se examina o fenômeno e suas causas é louvável e revelador do compromisso do livro com a referência à realidade concreta. Observe-se apenas que o texto só teria a ganhar se a multiplicidade de fontes e de dimensões de análise fossem sumariadas num quadro-resumo.

O objetivo declarado da parte II (Análise Estrutural dos Mercados) é tratar dos principais achados da organização industrial tradicional, concentrando-se em desenvolvimentos associados ao modelo de estrutura-conduta-desempenho (ECD). Esta parte do livro principia com uma rigorosa exposição e comparação das medidas de concentração de mercado adotadas nos estudos de organização industrial. O quinto capítulo direciona-se para a questão da diferenciação de produto, revisando didaticamente tanto o modelo de concorrência monopolística quanto os modelos locacionais, nas versões clássica de Hotelling e mais recente de Salop. A diferenciação de produto é retomada, sob um prisma distinto, no capítulo seguinte, que enfoca as barreiras à entrada e seu papel na formação de preços em mercados oligopolizados. Considerando não apenas as formulações originais de Bain e Sylos-Labini, mas também (re)definições do conceito devidas a Stigler e Gilbert, discutem-se os principais fatores estruturais que se interpõem à livre mobilidade de capitais e, com base nas teorias de preço-limite, como essas barreiras produzem configurações de mercado em que os preços se sustentam acima dos que seriam

<sup>2</sup> Este capítulo fornece também um breve tratamento da questão da discriminação de preços, a qual, por sua importância, talvez merecesse detalhamento em outra parte do livro.

obtidos em condições estritamente competitivas. O último capítulo desta parte do livro põe em tela a relação entre estrutura de mercado e inovação. Partindo de representações neoclássicas e evolucionárias, o capítulo representa um primeiro esforço de aproximação da própria questão da mudança estrutural.

Em contraste com as abordagens da segunda parte, centradas na estrutura da indústria e nos condicionantes que ela exerce sobre a ação e o desempenho das empresas, a parte III (Interação Estratégica) segue a tendência da “nova economia industrial” de enfatizar o comportamento estratégico dos agentes e, de forma muito marcante, a interdependência que se estabelece entre suas condutas. Da mesma forma que se faz em praticamente todos os títulos de referência dessa linha, precede-se a análise propriamente econômica de uma sucinta exposição das técnicas básicas de teoria dos jogos, instrumental utilizado exaustivamente por esta vertente teórica. Com base nesses recursos, particularmente mediante jogos não-cooperativos, o nono capítulo expõe e coteja os mais conhecidos modelos de concorrência em duopólio sob três diferentes regimes competitivos (Cournot, Bertrand e Stackelberg). Por sua vez, o capítulo 10 volta-se para o tratamento de uma situação distinta e sabidamente freqüente em oligopólio: a coordenação, explícita ou tácita, entre as empresas. A espinha dorsal aqui é a discussão das condições que favorecem ou prejudicam a coordenação oligopolística. O capítulo 11, último desta parte, apóia-se nos modelos de Dixit & Milgrom e Roberts para retomar a questão das barreiras à entrada dentro de uma perspectiva predominantemente estratégica, que critica o postulado de Sylos<sup>3</sup> e a teoria tradicional de preço-limite.

Os capítulos que compõem a parte IV (A Grande Empresa Contemporânea) partilham preocupações de natureza institucionalista. Ainda que suas perspectivas de análise nem sempre sejam convergentes, todos os cinco participam de uma tendência a revalorizar as firmas como objeto de análise e procuram dar conta da complexa teia de relações internas e externas em que elas se envolvem. Não é de se estranhar que o capítulo que abre esta parte do livro seja dedicado à economia dos custos de transação (ECT). Além de apresentar os fundamentos e os conceitos básicos da ECT, o texto aborda pontos im-

<sup>3</sup> Esse é o nome que a literatura econômica consagrou à hipótese comportamental adotada por Sylos-Labini (1956) de que empresas incumbentes reagiriam à entrada de novos concorrentes mantendo inalterado seu nível de produção. Como se pode ver nos capítulos 6 e 11 do livro resenhado, boa parte do debate sobre a validade das teorias de preço-limite deriva dos questionamentos à plausibilidade e consistência desse postulado.

portantes da teoria dos contratos e algumas das aplicações mais típicas desta linha teórica. Os conceitos aí desenvolvidos voltam a ser utilizados no capítulo 13, que examina a organização interna das empresas a partir dessa perspectiva mas também de outras duas visões. Uma, de inspiração neoclássica, encara a firma como um nexo — ou feixe — de contratos, muitas vezes às voltas com problemas de agente-principal, enquanto a outra, associada aos evolucionistas, enfatiza os processos cumulativos de aprendizagem geradores, ao longo do tempo, das competências que particularizam cada empresa.

Há nítida proximidade entre a última dessas abordagens e a que predomina no capítulo seguinte, que trata da questão da diversificação das atividades da empresa considerando suas motivações, variantes de direção e condicionantes internos e externos à própria firma. No capítulo 15, o foco de análise se amplia, deslocando-se para os múltiplos arranjos de cooperação entre empresas que, embora longe de ser inéditos, têm encontrado maior difusão na economia contemporânea. O capítulo procura avançar na compreensão dessas redes de empresas, examinando seus efeitos, identificando elementos para sua caracterização morfológica e propondo uma síntese das várias tipologias que podem ser encontradas na literatura especializada.<sup>4</sup>

Bem menor é a convergência entre esses capítulos e o tratamento que o capítulo 16 oferece da empresa transnacional. Longe de conceber a internacionalização produtiva como mera alternativa estratégica para a grande empresa, este capítulo proclama uma análise abrangente, “um esforço de integração de elementos de natureza micro e macroeconômica e, mais precisamente, a integração entre empresa, território e sistema econômico” (p. 391-392). Embora se possa indagar se esse método se encaixa dentro dos objetivos traçados pelo livro, não restam dúvidas de que o capítulo é enriquecedor.

A parte V (Estratégias Empresariais) volta a enfocar, embora sob prisma teórico diferente da parte III, as estratégias das empresas. Seu capítulo inaugural promove uma esclarecedora revisão das principais noções da concorrência encontradas na teoria econômica e defende vigorosamente a superioridade da visão neo-schumpeteriana. Esta corrente teórica fundamenta a aná-

<sup>4</sup> Sendo esta uma temática relativamente recente e, sobretudo, coberta mais insistentemente por estudos empíricos, compreende-se que a argumentação desenvolvida neste capítulo demonstre um grau de sedimentação menor do que em outros tópicos do livro.

lise das estratégias de inovação no capítulo subsequente, que, ademais de discutir dois regimes tecnológicos distintos que caracterizam a dinâmica da inovação, trata da organização das atividades de desenvolvimento tecnológico nas empresas. Os dois capítulos seguintes abordam temas nem sempre enfatizados em cursos de economia industrial, mas que, mesmo situados em região de fronteira, podem ser incluídos dentro do escopo da área. O capítulo 19 complementa o capítulo 5, analisando o papel da propaganda e das marcas nas estratégias de diferenciação de produto e no processo competitivo. Já o capítulo 20 trata do impacto das decisões de financiamento sobre a conduta das empresas. Embora talvez seja demasiadamente curto, o capítulo contribui para afirmar a importância de se colocar a dimensão financeira na agenda dos estudantes e pesquisadores da área.

A economia industrial desde sua origem vem sendo amplamente utilizada na formulação e execução de políticas públicas. Suas contribuições neste plano são o objeto da parte VI (Políticas e Regulação dos Mercados) do livro. O capítulo 21 apresenta um ótimo resumo dos variados elementos que cercam as políticas de defesa da concorrência, tanto melhor porque não foge da inescapável interseção com questões da alçada do Direito e porque traça um panorama abrangente da institucionalidade vigente no Brasil. Riqueza das referências a instituições é um mérito também do capítulo seguinte, que, após analisar a situação de monopólio natural, expõe os vários mecanismos alternativos de regulação de preços, indispensáveis quando o provimento de serviços de infra-estrutura cabe a empresas privadas. Já o capítulo 22 se propõe tratar de um objeto mais amplo: a política industrial. Tipifica e descreve três abordagens distintas — ortodoxa, desenvolvimentista e evolucionária — antes de abordar o debate entre políticas horizontais e verticais e sumariar a experiência recente quanto às políticas industriais. Esta parte do livro é concluída com um capítulo que, baseando-se em alguns dos argumentos apresentados anteriormente para justificar a intervenção do Estado, dedica-se ao exame de questões teóricas e institucionais relativas às políticas ambientais.

Por fim, a parte VII (Guia para Análises Empíricas) fornece o que pode ser considerado um bônus para o leitor. O capítulo 25 discute o uso de técnicas de análise exploratória dos dados, as quais representam alternativas à análise de regressão cada vez mais empregadas em economia industrial. O capítu-

lo 26 complementa o suporte aos pesquisadores iniciantes na área, sistematizando informações sobre as principais fontes de dados disponíveis sobre a indústria brasileira.

\* \* \*

A descrição do conteúdo do livro reforça a avaliação sobre sua qualidade e permite prever futuras reedições. Também por isso, vale a pena aproveitar este espaço para apresentar críticas e sugestões de melhoria.

Primeiramente, é inescapável a apreciação de que o livro é melhor em conteúdo do que em forma. Um primeiro problema refere-se aos desenvolvimentos e demonstrações matemáticas. Embora num livro escrito por tantas mãos seja inevitável um certo grau de diversidade, é possível avançar na uniformização. Considerando que, em muitos casos, é realmente indispensável do ponto de vista didático preservar as demonstrações, uma sugestão que permitiria aumentar a fluidez da leitura por aqueles que não estejam interessados numa exposição mais detalhada seria a de encaminhar para apêndices os desdobramentos matemáticos mais extensos. No corpo do texto permaneceriam, naturalmente, as definições, enunciados e formulações que requerem formulações matemáticas. Um procedimento como esse ajudaria também a sanar o inconveniente dos espaçamentos entre linhas muito diferenciados dentro de um parágrafo, problema que prejudica a elegância do texto e que pode ser minorado também mediante o uso de caracteres de tamanhos diferentes.

Ainda do ponto de vista formal, caberia cogitar, numa nova edição, a possibilidade de adotar um formato maior, em duas colunas e com margens mais largas para anotação. Tudo isso é perfeitamente compatível com a natureza de livro de referência. Esse padrão mais elaborado facilitaria igualmente o emprego de um figurino mais apropriado para os inúmeros *boxes* que enriquecem o texto.

De qualquer maneira, a tarefa mais urgente de revisão é a dos gráficos. A baixa resolução chega a prejudicar o entendimento em certos casos (por exemplo, os gráficos 5.1 e 21.1). Cabe também um esforço adicional de padronização da notação e de eliminação de duplicidades, além da correção dos equívocos encontrados nos gráficos 5.2.b, 6.2 e 14.1. É necessário revisar



também erros pequenos, mas relevantes, de algumas passagens, como a apresentação da versão de Modigliani para as formulações de Sylos-Labini sobre o grau de barreira à entrada (p. 121), a definição do preço que previne a entrada em mercados nos quais a propaganda é importante (p. 463) e as redundâncias entre o quadro 15.6 e o texto (p. 379).

Em termos de conteúdo, a principal sugestão que se pode fazer é, coerentemente com o objetivo geral de apresentar ferramentas de análise das empresas e dos mercados, incluir material que apresente os conceitos básicos que a abordagem evolucionária desenvolveu para compreender o conhecimento tecnológico e a dinâmica microeconômica da inovação. Embora o livro dedique três capítulos à inovação e à concorrência schumpeteriana, o leitor não encontra uma apresentação sistemática de conceitos básicos, como paradigma e trajetória tecnológica ou a tipologia de Pavitt sobre as fontes de progresso técnico. Outro ponto em que seria bem-vindo um tratamento mais integrado seriam as contribuições derivadas da teoria dos mercados contestáveis. Embora amplamente utilizados no capítulo 11, os conceitos básicos para essa abordagem são desenvolvidos de forma menos extensa do que se poderia esperar.

Todas essas melhorias e extensões teriam caráter incremental. Refletem problemas compreensíveis num livro dessa extensão e com um número tão grande de autores, sendo possivelmente a contrapartida necessária do recurso a especialistas em cada temática. Nada disso empana o brilho do livro, que bem poderia ser seguido por iniciativas semelhantes em método e perspectiva em outras áreas da ciência econômica. No caso da economia industrial, considerando também a relativa estreiteza do mercado editorial brasileiro, uma obra desta qualidade tende a estabelecer uma sólida posição dominante por muito tempo. Nesta área, quem se dispuser a produzir outros livros de referência dificilmente poderá deixar de adotar outra estratégia que não a de procurar nichos mais específicos. A menos que alguém desenvolva alguma inovação radical, o que, no entanto, parece pouco provável dado o estágio de amadurecimento deste campo disciplinar que o livro resenhado revela e reflete.

Este é, portanto, um livro cuja leitura é recomendada àqueles que se interessam pelas questões do comportamento estratégico das empresas e da estruturação e funcionamento dos mercados. Embora concebido como um livro didático voltado para alunos de graduação em economia, certamente é

muito proveitoso também para todos que se debruçam sobre a análise dos ambientes competitivos requerida para o planejamento e a formulação das estratégias empresariais. Serve assim a uma clientela adicional, formada por estudantes de cursos de graduação e pós-graduação com orientação gerencial. Do ponto de vista dos leitores da **Revista Brasileira de Inovação**, nunca é demais enfatizar que uma análise correta dos processos microeconômicos de inovação e desenvolvimento tecnológico não pode prescindir da contextualização no quadro mais geral da dinâmica competitiva. Por outro lado, para os pesquisadores formados na tradição dos modelos lineares de estrutura-conduta-desempenho, a leitura do livro representa uma fonte inestimável de atualização e alargamento do referencial analítico.