

CONCORRÊNCIA, EFICIÊNCIA DINÂMICA E ANÁLISE ANTITRUSTE

*Jorge Fagundes**

I - Introdução

O conceito de eficiência de Pareto, fundamental para os problemas normativos da teoria microeconômica em geral e para a política de defesa da concorrência em particular, possui diferentes dimensões, cada qual com distintas implicações em termos de sua aplicação na execução de qualquer tipo de política antitruste. Como se sabe, o equilíbrio competitivo - supondo-se a ausência de falhas de mercado - apresenta três propriedades estáticas, a saber: eficiência produtiva, eficiência na troca e eficiência no *mix de produção* (condições marginais de Pareto), associadas, respectivamente, ao equilíbrio das firmas, dos consumidores e entre produção e consumo em cada mercado¹.

Desta forma, há uma relação entre mercados perfeitamente competitivos e suas propriedades em termos da chamada eficiência econômica

* Doutor em economia/UFRJ e sócio da Fagundes Consultoria Econômica. E-mail: jfag@unisys.com.br

¹ Os recursos produtivos de uma sociedade - compostos pelo estoque de capital físico e humano, mão-de-obra e recursos naturais - são capazes de gerar distintas combinações alternativas de bens, a partir de diferentes combinações de insumos, definidas pela tecnologia vigente. Tradicionalmente, a eficiência na alocação de recursos *produtivos* (ou fatores de produção) entre as *firmas* é definida como eficiência *produtiva* - ou técnica -, que consiste no fato de a combinação de bens, seja ela qual for, ser produzida com o menor uso de recursos produtivos possível. Uma outra dimensão importante do desempenho do sistema econômico, independentemente da combinação de bens produzida e da eficiência técnica na produção dessa reside na *eficiência distributiva ou nas trocas*, associada à questão de como alocar um *determinado* conjunto de bens entre os membros da sociedade, tendo em vista proporcionar a cada um desses membros a maior satisfação (utilidade) possível. Finalmente, a eficiência alocativa dos recursos produtivos do sistema econômico entre as diferentes combinações alternativas de bens factíveis, denominada eficiência no *mix de produção ou ainda condição de alto nível (top-level condition)*, diz respeito à sua capacidade de produzir uma *combinação de bens* que *compatibilize* os planos de *consumo* que gerem as maiores satisfações possíveis para cada um dos consumidores com os planos de *produção* tecnicamente eficiente das firmas. Esses três *tipos* de eficiências ou condições marginais de Pareto são necessárias à obtenção da eficiência alocativa de Pareto. Ver Fagundes (2003), cap. I.

de Pareto - definido como aquela alocação econômica tal que não existe nenhuma outra capaz de aumentar a utilidade de pelo menos um indivíduo sem gerar a perda de utilidade por parte de um outro indivíduo qualquer²-, motivo pelo qual essa *estrutura* de mercado adquire significado normativo para as políticas de defesa da concorrência tradicionais, bem como para outras políticas públicas de cunho microeconômico.

No entanto, as condições marginais de Pareto tradicionais, bem como os métodos dentro dos quais elas são utilizadas, apresentam uma série de limitações que comprometem, pelo menos parcialmente, sua utilização como critério normativo *exclusivo* de políticas econômicas. Entre outros problemas, destaca-se aquele ligado à existência de outros *tipos* de eficiência econômica, não contemplados pelo conceito tradicional de eficiência de Pareto. Com efeito, tal critério incorpora somente três tipos de eficiências - a de trocas, de produção e na produção agregada - como condições necessárias a sua ocorrência.

Neste artigo, *um tipo complementar* de eficiência, denominado eficiência dinâmica, é criticamente discutido. A ampliação dos tipos de eficiências - ou condições marginais - necessárias para a obtenção da eficiência de Pareto, implica o surgimento de inúmeros *trade-offs* entre o grau de concorrência nos mercados e os níveis dos diferentes tipos de eficiências econômicas que podem afetar o ótimo de Pareto “ampliado”, gerando um aumento considerável da complexidade - e da incerteza - das análises inerentes ao processo de formulação e tomada de decisão por parte dos executores das políticas de defesa da concorrência (ou de qualquer outra política pública relacionada com a eficiência econômica dos mercados).

Em outras palavras, tal como nos casos de atos de concentração horizontais - que, diminuindo o número de firmas em um certo mercado, provavelmente resultam em ineficiências no mix de produção, mas, supondo a presença de economias de escala, também geram economias de custos (eficiência produtiva) -, o reconhecimento de formas adicionais de eficiências econômicas tem como resultado admitir ou reforçar a constatação de que a

² Assim, uma alocação ótima de Pareto é um *estado* ou *configuração* do sistema econômico em que não é possível aumentar a utilidade de ninguém sem reduzir a de outrem. Note-se, portanto, que a eficiência de Pareto deve ser entendida como uma definição social de eficiência e não como um tipo de eficiência econômica em particular. A maior virtude do conceito está justamente no fato de que ele confere um significado normativo, bastante aceitável em termos de suas implicações de juízo de valor, à palavra eficiência, ao associar diretamente essa última às utilidades (bem estar) dos indivíduos.

maior parte das estratégias empresariais - de natureza estrutural ou comportamental - redutoras da concorrência produzem, simultaneamente, distintos tipos de ineficiências e eficiências econômicas (e ainda em diferentes graus), sendo necessário, portanto, a realização, por parte das autoridades antitruste, de um balanço dos efeitos negativos e positivos delas derivados, tendo em vista a determinação de seu efeito líquido sobre a eficiência “total” ou “ampliada” (provavelmente potencial) de Pareto.

Este artigo está dividido 4 em seções, além desta introdução. A seção II apresenta e discute a idéia de concorrência Schumpeteriana, enquanto a seção III discorre sobre os conceitos de eficiência dinâmica. A seção IV analisa as relações entre concorrência e eficiência dinâmica. Segue-se uma breve conclusão.

II - Concorrência Schumpeteriana

O enfoque Schumpeteriano da concorrência intercapitalista - e suas implicações em termos da eficiência do sistema econômico - fornece uma alternativa conceitual radical em relação às concepções tradicionais de concorrência e de eficiência econômica associada aos modelos de equilíbrio geral e parcial tradicionais. Ao conceber a competição como um processo disruptivo - e não como ajustamento - propellido, sobretudo, por todos os tipos de inovações³, cujo resultado é a monopolização, supostamente temporária, das oportunidades de mercado e a conseqüente diferenciação das taxas de lucro (Schumpeter, 1988, cap. 4; 1984, cap. 7 e 8), o autor austríaco também propôs um novo conceito de eficiência, de natureza dinâmica, associado não somente à redução dos custos de produção e distribuição através de inovações ao longo do tempo, mas também ao surgimento de novos produtos e novos processos de produção (Scherer, 1991, p. 35). Em outras palavras, Schumpeter descartou a eficiência de Pareto estática como critério particularmente relevante para o bem estar social, uma vez que seu foco está colocado sobre as propriedades dinâmicas da concorrência e dos mercados, cujo impacto alocativo, e respectivas

³ As inovações são o principal elemento causador das transformações econômicas, segundo Schumpeter, podendo assumir as seguintes formas: (i) novos produtos; (ii) novos processos de produção; (iii) novos mercados; (iv) novas fontes de matérias primas e (v) novas organizações industriais. Estes fatores são entendidos como formas de concorrência, cuja eficácia em relação aos meios tradicionais - preço, qualidade, etc. - é como “um bombardeio comparado a se forçar uma porta” (Schumpeter, 1984, p. 114).

implicações normativas, deve ser visto pela ótica da geração, filtragem seletiva e difusão das inovações no bojo do progresso técnico.

Com efeito, na visão de Schumpeter, a concorrência é a interação das empresas no espaço em que elas valorizam seus capitais (os mercados de qualquer natureza), com o objetivo de se apropriarem de lucros extraordinários (Schumpeter, 1939 e 1984). Trata-se de um processo que gera desequilíbrios e diferenças, que são as bases da apropriação dos lucros extraordinários perseguidos pelas firmas no intuito de valorizar seus capitais. Portanto, a dimensão mais relevante da concorrência - inclusive para efeito de extrair dos mercados o máximo de eficiência econômica, de cunho *dinâmico* - não é apenas aquela associada à ocupação dos mercados já existentes, de modo a promover o ajustamento e a dissolução dos lucros anormais, como na tradição neoclássica, mas, sobretudo, a de *criação* de novos *espaços econômicos* por meio de *inovações*⁴.

Neste contexto, a obtenção de lucros não pressupõe nem conduz a algum equilíbrio; ao contrário, está relacionada a desequilíbrios oriundos do esforço de diferenciação e criação de vantagens competitivas pelas empresas, que se esforçam por retê-las na forma de ganhos monopolistas, ainda que - supostamente - temporários e restritos a segmentos específicos de mercado (Burlamaqui e Fagundes, 1993). Para Schumpeter, portanto, o lucro decorre de um monopólio temporário de vantagens obtidas através de inovações - que, para o autor, se constituem na forma mais eficaz de competição -, esvaindo-se com a difusão destas ao longo do processo de concorrência ou pelo aparecimento de outras inovações⁵.

⁴ Para Schumpeter, o caráter evolutivo do processo capitalista “não se deve ao fato de que a vida econômica acontece num ambiente social que muda.....tampouco se deve.....a um aumento quase automático da população e do capital...o impulso fundamental que inicia e mantém o movimento da máquina capitalista decorre dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados, das novas formas de organização industrial que a empresa capitalista cria” (Schumpeter, 1984, pág. 112). A firma capitalista é o locus de dinamismo do sistema econômico; suas diferentes ações estratégicas, no decorrer perene do processo competitivo, são os veículos endógenos de materialização do movimento e das mutações na realidade econômica.

⁵ Portanto, para Schumpeter, em sentido rigoroso, os lucros não são “normais” em alguma acepção relevante, tendo mais a natureza de rendas ou quase-rendas marshallianas do que de rendimentos de um fator em equilíbrio, como na tradição neoclássica. Ver Possas, Fagundes e Ponde (1995).

Note-se que, nesta perspectiva, o sistema capitalista é inerentemente dinâmico, justamente em função da presença constante da concorrência entre as firmas, motivadas pela obtenção de lucros extraordinários (vistos, portanto, também como fonte de incentivos) por meio da implantação de estratégias competitivas, entendidas como a busca de uma posição (lucrativa e sustentável) favorável em uma indústria (Porter, 1985), cujos conteúdos se compõem das mais diversas *formas* de competição⁶.

Segue-se, então, que na visão de Schumpeter, o monopólio não é o contrário da concorrência, mas sim é o resultado temporário do processo competitivo: as firmas buscam, com suas estratégias competitivas, alcançar posições monopolistas, em função do prêmio representado pelos lucros extraordinários inerentes a esta posição, de modo que o lucro anormal - um lucro econômico positivo no longo prazo - torna-se consequência imediata da existência de vantagens competitivas erguidas por intermédio das estratégias de diferenciação (Porter, 1986, cap. 1). Contudo, tais posições são temporárias, pois a própria concorrência as ameaça, seja por meio das estratégias também inovadoras de outras firmas (“os ventos perenes da destruição criadora” nas palavras do próprio Schumpeter), seja pela difusão das fontes das vantagens competitivas, que forneceram o substrato para o seu próprio surgimento, entre as empresas concorrentes.

Diante da noção de concorrência schumpeteriana, que enfatiza seu caráter disruptivo, ativo e desequilibrador, abrem-se as possibilidades para a análise das estratégias competitivas, e, portanto, das formas de competição em cada mercado (Possas, 1989A). A diferenciação entre as empresas torna-se, simultaneamente, pressuposto e resultado do processo de concorrência e da evolução do sistema econômico. No universo da destruição criativa, o princípio das ações estratégicas conduzidas pelas firmas no embate competitivo torna-se o centro das forças de mudança das estruturas de mercados (Gaffard, 1990, segunda parte, p. 150), na medida em que tais estratégias são capazes de transformar o meio ambiente, gerando novas tecnologias, produtos, serviços, métodos de gestão e de alterar as preferências dos consumidores, com o objetivo de conquistarem, temporariamente, poder de monopólio e lucros extraordinários.

⁶ O sucesso - ou fracasso - destas estratégias (re)produz diferenças e assimetrias entre as firmas: algumas crescem, adquirem e/ou reforçam suas capacidades tecnológica e organizacional, enquanto outras desaparecem ou passam a desempenhar funções marginais no sistema econômico.

O conceito schumpeteriano de concorrência, por estar desvinculado de qualquer compromisso com normas de natureza estática ou equilibrada, remete, portanto, a uma análise cujos resultados não são determinísticos, nem determináveis *ex-ante*. São as estratégias competitivas utilizadas pelas firmas em seu processo de enfrentamento no mercado, ou seja, como conquistam e/ou mantêm suas posições competitivas e, principalmente, como constroem e renovam seus potenciais competitivos ao longo do tempo, que passam a ocupar um lugar de destaque na formulação do discurso econômico⁷.

III - Três Conceitos de Eficiência Dinâmica

Na visão de Schumpeter, as *eficiências dinâmicas* resultantes do progresso técnico são, portanto, mais importantes, no que tange aos seus possíveis efeitos sobre o nível de “bem estar social”, do que as eficiências estáticas - de natureza Paretiana - associadas à alocação e utilização de recursos dados (os tipos de eficiências associados às condições marginais de Pareto). Entretanto, como aponta Possas (2002, pp. 229-232), existem pelos menos três formas de se conceituar as eficiências dinâmicas, a saber: (i) eficiência dinâmica como eficiência alocativa (de Pareto) *intertemporal*; (ii) eficiência dinâmica *qualitativa*; e (iii) eficiência dinâmica em condições de *incerteza*, situação na qual o autor propõe sua redefinição em termos de eficiência *seletiva* dos mercados.

No *primeiro* sentido, a eficiência dinâmica, associada ao *trade-off* alocativo entre “bem-estar” presente e futuro (intertemporal, portanto), significaria que as perdas de eficiência estática no presente, provocadas, por exemplo, por preço supra-competitivos, possam gerar benefícios futuros, na forma, por exemplo, de redução de custos⁸. Para Baumol e Ordover (1992, p. 83), a eficiência dinâmica “... consiste nas alocações de recursos ótimas de Pareto entre o presente e o futuro”. Em termos de “bem-estar social”, o pressuposto implícito é o de que o processo de inovação é essencial para o

⁷Evidentemente, as estratégias competitivas não são constituídas no vazio. Sua formulação depende de fatores internos - capacitação tecnológica, mercadológica e organizacional - e externos - pressão competitiva, ambiente macroeconômico, etc. - à firma.

⁸Ver também Geroski (1988, p. 189) e Jorde & Teece (1992, Introd., pp.15-16). Em termos das implicações antitruste, por exemplo, a cooperação entre as firmas torna-se uma possível, mas não necessária, fonte de geração de inovações e, portanto, de eficiência dinâmica.

desenvolvimento econômico, proporcionando benefícios sociais futuros, ainda que às custas de perdas de eficiência estática, na forma de ineficiências no *mix* de produção (Jorde e Teece, 1992, p. 60).

Já no *segundo* conceito, a eficiência dinâmica possui uma dimensão *qualitativa*, de modo que seus efeitos ao longo do tempo se manifestam através de outras variáveis diferentes do preço/custo. Assim, segundo Possas (2002, p. 230, grifos do autor): “....quando se trata, por exemplo, de ‘eficiências’ decorrentes de uma fusão ou aquisição, lida-se não só com redução, imediata ou esperada, de *custos* - por exemplo devida ao aproveitamento, direto ou não, de economias de escala -, mas com vários outros atributos do(s) produto(s). Assim, por exemplo, mudanças esperadas no *design*, no desempenho ou em especificações do(s) produto(s) que venham a beneficiar (ou prejudicar) o consumidor ou usuário, ainda que *não* se traduzam em menores custos, devem ser considerados não apenas entre as eficiências potencialmente compensatórias desses atos de concentração, mas também,, na própria *delimitação do mercado relevante*, ao ter em conta a possibilidade de a substituição entre produtos vir a se dar não via preços, mas via *outros* atributos (*e.g.* de desempenho) dos produtos”⁹.

⁹ O mercado relevante, conceito empregado em análises antitruste, é usualmente definido pelo teste do monopolista hipotético, onde o grau de substituição pelo lado da demanda representa um papel-chave. Segundo o Merger Guidelines do Departamento de Justiça dos E.U.A.: “um mercado é definido como um produto ou um grupo de produtos e uma área geográfica na qual ele é produzido ou vendido tal que uma hipotética firma maximizadora de lucros, não sujeita a regulação de preços, que seja o único produtor ou vendedor, presente ou futuro, daqueles produtos naquela área, poderia provavelmente impor pelo menos um ‘pequeno mas significativo e não transitório’ aumento no preço, supondo que as condições de venda de todos os outros produtos se mantêm constantes. Um mercado relevante é um grupo de produtos e uma área geográfica que não excedem o necessário para satisfazer tal teste” (Horizontal Merger Guidelines, U.S. Department of Justice & Federal Trade Commission, 1992, p. 4). Tal mercado apresenta, portanto, duas dimensões: produto e geográfica. Na dimensão produto, é preciso verificar se os consumidores ou usuários poderiam substituir - sem custos significativos e num curto período de tempo - o(s) produto(s) sob análise por outros, caso houvesse um incremento no preço desse(s) produto(s), provocado, por exemplo, por um aumento no poder de mercado do produtor em decorrência da maior concentração no referido mercado. Quanto à dimensão geográfica, é preciso analisar as possibilidades de os consumidores - sem custos significativos e num intervalo de tempo razoável -, em resposta a um aumento no preço relativo do produto relevante, substituírem nas suas aquisições os vendedores localizados em um dado território por outros situados em regiões distintas. Ver Possas (1996) e Werden (1992).

A conseqüência derivada da exclusão das dimensões qualitativas das eficiências dinâmicas, em termos da análise antitruste de atos de concentração e condutas anticompetitivas, encontra-se na possível subestimação não somente da amplitude do mercado relevante - e, portanto, na superestimação dos eventuais impactos anticompetitivos do caso sob exame, sobretudo em indústrias caracterizadas por elevado dinamismo tecnológico e concorrência extra-preço¹⁰-, mas também da magnitude dos benefícios delas derivados, uma vez que tais benefícios são dificilmente passíveis de quantificação¹¹.

Embora os conceitos de eficiência dinâmica acima apresentados representem um avanço importante frente à hegemonia dos conceitos de eficiências estáticas, é importante notar que seu arcabouço teórico ainda possui como referência básica os modelos de equilíbrio geral e parcial e os tipos de eficiência alocativa de natureza paretiana (as condições marginais de Pareto). A economia capitalista, caracterizada pela concorrência schumpeteriana, não se encontra - nem caminha para - numa posição de equilíbrio no longo prazo; pelo contrário, sua dinâmica está associada ao movimento de uma posição temporária de equilíbrio para outra, dado o contínuo aparecimento de inovações como resultado do processo competitivo (Burlamaqui e Fagundes, 1993)¹². Em particular, pode ser impossível realizar

¹⁰ Como afirma Possas (2002, p. 230, grifos do autor): “caso essa possibilidade de substituição entre produtos por fatores de *desempenho qualitativo* não seja levada em conta, mas apenas o efeito de variações do preço, a tendência natural é a de exagerar a importância da homogeneidade dos produtos para a análise de sua substituíbilidade e, com isso, delimitar o *mercado relevante* de forma muito restritiva, amplificando as medidas de concentração e *market share*, e portanto o *risco percebido de atos de concentração* em indústrias inovativas, dinâmicas e com forte concorrência extra-preço”. Ver também Jorde e Teece (*op. cit.*, p. 8).

¹¹ Jorde e Teece (*op. cit.*, pp. 8-9) apontam para uma possível solução do problema, mediante a tentativa de, através de consultas a especialista na indústria e dos usuários envolvidos, se traduzir em termos de reduções de custos as mudanças nas variáveis de desempenho extra-preços dos produtos. Assim, segundo Possas (2002, p. 231, grifos do autor), “o efeito esperado sobre a quantidade demandada seria então expresso, a partir de uma estimativa da elasticidade-preço da demanda - que de qualquer forma seria necessária para aplicar a metodologia do *trade off* -, em termos de uma *variação ‘equivalente’* em custos (preços)”.

¹² Na verdade, na visão neo-schumpeteriana, nem mesmo uma única seqüência de equilíbrios existe. A dinâmica das economias capitalistas não só é marcada pela presença de diferentes possíveis trajetórias no tempo, como se revela sensível às condições iniciais do movimento (*path-dependency*). Pequenas variações nos recursos, capacitações ou comportamentos iniciais dos agentes econômicos podem dar origem a diferentes padrões de desenvolvimento. Ver Boyer (1993, pp. 98).

qualquer exercício quantitativo de aferição dos benefícios decorrentes das inovações ou mesmo prever com algum grau de segurança os efeitos decorrentes de atos de concentração ou condutas supostamente anticompetitivas sobre o grau de inovatividade das firmas e sobre o ritmo do progresso técnico, sobretudo em indústrias de alto dinamismo tecnológico.

A partir do reconhecimento desse problema, Possas sugere um terceiro conceito de eficiência dinâmica, presente num contexto de *incerteza* estrutural¹³. Nas palavras de Possas (*op. cit.*, p. 231): “o *terceiro aspecto*, mais importante e complexo, refere-se a um problema de importância crescente na análise antitruste atual: o fato de que muitas fusões e *joint ventures* são destinadas a, ou poderiam em grande parte justificar-se pelo fato de, produzir *inovações* ou *mudanças tecnológicas* cujo resultado em termos de ganhos de eficiência e cujo horizonte temporal é em grande medida *desconhecido* no momento presente, devido ao alto grau de *incerteza* envolvido nesse tipo de previsão”.

Dessa forma, segundo Possas, Fagundes e Pondé (1995, p. 17, grifos dos autores), no enfoque schumpeteriano, “a noção de eficiência dinâmica dos mercados deve ser redefinida pela ótica da visão dinâmica da *própria concorrência*, e não apenas de seus efeitos alocativos. Nesta direção é preferível uma noção de *eficiência seletiva* dos mercados, que na tradição neo-schumpeteriana evolucionista inaugurada por Nelson & Winter são vistos como, essencialmente, ambientes de *seleção de inovações* em sentido amplo (Nelson e Winter, 1982, Cap. 1). Uma operação eficiente dos mercados, nesta acepção, dispensa equilíbrio e otimização alocativa estática e implica um *ambiente* suficientemente *competitivo* para que as inovações encontrem oportunidade adequada para serem não só *difundidas*, como *geradas* e *incorporadas* num ritmo intenso, dentro dos limites possibilitados pela tecnologia e pela limitação de recursos e dos padrões internacionais”.

Segundo Possas (2002, p. 235, grifo do autor), a eficiência dinâmica, vista como eficiência seletiva, pode ser (re)definida como: “a *capacidade hierarquizadora do processo de seleção, refletindo o grau em que a filtragem das inovações pelo mercado se correlaciona com sua ordenação, tanto quanto possível objetiva, em termos de indicadores de progresso ao longo de uma*

¹³ A incerteza estrutural tem origem não só na impossibilidade de o mercado fornecer todas as informações necessárias ao processo de decisão empresarial, mas também na incapacidade dos agentes econômicos em listarem todas os eventos possíveis resultantes de suas ações no presente. Ver Possas (1987).

trajetória inovativa.” Operacionalmente, mas ainda do ponto de vista qualitativo, Possas sugere que a avaliação da eficiência seletiva de um mercado leve em consideração dois aspectos básicos, a saber: (i) a *pressão competitiva* sobre as firmas, associadas às condições ambientais de mercado; e (ii) a *competitividade das firmas* desse mercado. A primeira depende de fatores ligados às diferentes dimensões das políticas públicas de cunho micro e macroeconômico, tais como a política comercial, de regulação e *antitruste*; enquanto que a segunda depende das próprias estratégias empresariais^{14 15}.

É importante notar, no entanto, que conceitos de eficiência dinâmica, em qualquer uma de suas formas, ainda encontram resistência na comunidade administrativa e legal, inclusive na sua dimensão mais convencional, associada ao *trade-off* alocativo entre eficiência presente e futura (Areeda, 1992). De fato, é preciso reconhecer que tais critérios não somente não oferecem garantias de que as reduções de eficiência alocativa estática de Pareto, devido a um aumento do poder de monopólio, por exemplo, justificadas, em teoria, por alguma inovação, venham a ser compensadas no futuro por menores custos de produção/distribuição, como também são de difícil operacionalização, como reconhece Possas (*op. cit.*, p. 231), ao afirmar que: “dada a necessidade, intrínseca à aplicação de normas legais e à segurança jurídica, de se dispor de referências razoavelmente precisas, cria-se com isso um problema de difícil solução para os órgãos de

¹⁴ **No entanto, em meu juízo, ambas as dimensões - a pressão competitiva e a competitividade das firmas - também guardam relação com as variáveis estruturais tradicionais de mercado, tais como número de competidores e os níveis das barreiras à entrada. Tais variáveis influem no incentivo que as firmas possuem para adotar estratégias inovativas.** Dessa forma, é possível que surja um conflito entre duas fontes de incentivos distintas, mas necessárias, para o surgimento de estratégias inovativas, a saber: a pressão competitiva do ambiente de mercado, de um lado, e o poder de mercado por elas detido, de outro. Ver seção IV a seguir.

¹⁵ Do ponto de vista de sua aplicação no campo das políticas de defesa da concorrência, um quarto conceito de eficiência dinâmica, na verdade complementar aos demais, me parece ser útil. Trata-se, nesse caso, de defini-la como sendo o conjunto de *incentivos e habilidades* necessárias ao incremento da produtividade e ao engajamento, por parte das firmas, em atividades inovativas ao longo do tempo (De La Mano, 2002). Em função dos aspectos qualitativos e da incerteza estrutural associados à eficiência dinâmica, essa definição permite que as autoridades responsáveis pela defesa da concorrência se concentrem na avaliação dos efeitos dos atos de concentração e das condutas anticompetitivas sobre as *causas* do comportamento inovativo, inclusive o grau de concorrência, ainda que não sobre os seus resultados em termos quantitativos.

defesa da concorrência, reguladores ou outros que intervêm sobre mercados”¹⁶. Além do mais, e esse talvez seja o problema mais grave, as relações entre concorrência, estrutura de mercado e progresso técnico (inovações) são ambíguas, não fornecendo uma base normativa suficientemente segura para orientar as decisões das políticas de defesa da concorrência, como se verá a seguir.

IV - Concorrência e Eficiência Dinâmica

A despeito da importância das eficiências dinâmicas do ponto de vista de seus potenciais impactos sobre o bem estar social, não existe consenso teórico, tampouco evidências empíricas, sobre o grau de concorrência ideal para a promoção de um ritmo adequado de inovações. Em outras palavras, não existe uma base normativa segura a partir do qual seja possível estabelecer uma *direção* para a ação das políticas de defesa da concorrência no que diz respeito à aceitação de argumentos baseados em eficiências dinâmicas, sobretudo nas suas versões qualitativas e num contexto de incerteza. Segundo Scherer e Ross (1990, p. 682): “...os elos entre estrutura de mercado e inovação são fracos, cercados de muito ‘ruído’ associado a outras influências medidas e não medidas”.

Como visto nas seções anteriores, o pressuposto básico da abordagem schumpeteriana é o de que o progresso técnico é um importante fator de incremento da produtividade - e, portanto, de potenciais aumentos dos níveis de bem estar da sociedade no *longo prazo* - da economia (Viscusi, 1992, p. 81). O problema é que não existe um vínculo teórico ou empírico

¹⁶ Nesse sentido, Possas sugere somente que (*op. cit.*, p. 232, grifos do autor): “além de uma aplicação sistemática do critério de *rule of reason* - com análise específica dos efeitos líquidos do ato ou prática considerado - para tais casos, o melhor caminho é não se deixar imobilizar pela presença de *incerteza forte* quanto às previsões - de resto, comum em diferentes graus à análise de uma economia dinâmica como é, regra geral, a economia capitalista. Como primeira aproximação, deve-se procurar identificar a presença de uma série de fatores que costumam acompanhar ou influir sobre o esforço inovativo bem-sucedido. Entre outros, vale mencionar, seguindo os mesmos autores (Jorde e Teece): o *regime de apropriabilidade* dos benefícios econômicos da inovação; a *intensidade* do *progresso técnico* no setor; a *diversidade* de novas fontes de *conhecimento*; e a necessidade de *ativos e tecnologias complementares* que podem vir a justificar uma fusão, *joint venture* ou outra forma de aliança estratégica..... A combinação desses elementos, em diferentes graus, pode em princípio corroborar uma expectativa favorável quanto - seguindo o exemplo da análise antitruste de uma fusão - às eficiências futuras alegadas como resultado do investimento atual e futuro em inovações por meio da fusão considerada”.

único entre determinadas estruturas de mercado, grau de concorrência e o ritmo do progresso técnico, sendo que esse último depende mais de certas condições ligadas às características das *trajetórias tecnológicas* do setor - tais como grau de apropriabilidade, oportunidade e cumulatividade -, mas não do grau de concorrência enfrentado pelas firmas nos seus mercados de atuação¹⁷. De acordo com Scherer (1991, p. 45): “existe uma dualidade pervasiva sobre os efeitos da competição no ritmo das inovações. Mais competição estimula e acelera a inovação dentro de certos limites; mas quando a competição se torna excessivamente intensa de modo que qualquer rival possa antecipar a apropriação de somente uma pequena parcela dos benefícios derivados da inovação, então ainda mais competição retarda a inovação”. Isso porque, *ceteris paribus*, a competição entre as firmas e os lucros potenciais são as duas fontes básicas de incentivos à introdução de estratégias inovativas por parte das firmas, existindo um *trade-off* entre ambos: supõe-se que quanto maior a competição num mercado, menor o poder de mercado detido pelas firmas e, portanto, menores as probabilidades de que sejam capazes de se apropriar dos lucros decorrentes de suas inovações.

Assim, a visão inicial de Schumpeter, na qual as grandes empresas e o monopólio temporário eram vistos como elementos necessários ao progresso técnico¹⁸, foi sendo gradativamente substituída por uma abordagem mais

¹⁷ A primeira destas propriedades - a oportunidade tecnológica - se apresenta como um aspecto inerente às firmas ou aos setores, relacionando-se à facilidade ou maior possibilidade de introdução de novas tecnologias rentáveis. As oportunidades tecnológicas estão condicionadas pelas características técnicas e base tecnológica de cada indústria e pelo grau de desenvolvimento do paradigma tecnológico que definem as trajetórias tecnológicas de cada setor de atividade econômica. A segunda, denominada de cumulatividade, está associada aos padrões de inovação e à capacidade de inovar das firmas. Esta característica somente pode ser apreendida através do tempo, na medida em que depende, em grande parte, dos processos de aprendizado. Por fim, a terceira característica se refere às condições de apropriabilidade das inovações, ou seja, às diferentes possibilidades de converter os diferenciais de custo, gerados pelo progresso técnico, em lucros. O grau de apropriabilidade é específico a cada firma/setor, dependendo da base de conhecimento, das condições de mercado, das curvas de aprendizado, da posse de ativos específicos e do ambiente legal. Ver Dosi (1988).

¹⁸ Tal visão, conhecida pela literatura como “hipótese schumpeteriana”, pode ser traduzida em três postulados sobre a relação entre competição e monopólio, de um lado, e progresso tecnológico, de outro lado, a saber; (i) somente grandes empresas são capazes suportar os riscos e os custos inerentes ao avanço da tecnologia; (ii) os lucros dessas empresas são a fonte - e o incentivo - ideal de financiamento das inovações; e (iii) o monopólio

complexa, pela qual as relações de causalidade entre concorrência e progresso técnico são mediadas por uma série de outras variáveis, tais como o grau de oportunidade e apropriabilidade da tecnologia empregado no setor de atividade das firmas. Por exemplo, quando o avanço do conhecimento viabiliza elevados graus de oportunidade para o progresso técnico, a inovação provavelmente será otimizada a partir de uma estrutura de mercado mais fragmentada, ao passo que quando o conhecimento relevante avança lentamente, monopólios ou mesmo oligopólios parecem ser as estruturas ideais para a promoção das inovações¹⁹.

Do ponto de vista empírico, os resultados também são ambíguos. Segundo Scherer (*op. cit.*, pp. 47-48), tais evidências podem ser resumidas nos seguintes pontos: (i) o custo normal de pesquisa industrial e desenvolvimento de projetos, bem como os riscos associados, são baixos; (ii) não existem evidências de que grandes empresas sejam mais progressivas do que médias empresas no que tange a atividades de P&D, invenções patenteadas e inovações tecnológicas; pelo contrário, firmas relativamente pequenas aparentam originar uma parcela desproporcional das inovações radicais; (iii) a relação entre grau de concentração da oferta e níveis de atividade de P&D é descrita, aparentemente, por uma curva em formato de U invertido, com o pico ocorrendo para C4 entre 50% e 60%²⁰. No entanto, tal relação desaparece quando diferenças inter-industriais em termos dos graus de apropriabilidade e oportunidade tecnológica existem: “as condições básicas de demanda e oferta são claramente mais importantes que a estrutura de mercado como determinantes do vigor tecnológico” (*ibid*, p. 7); (iv) as evidências de que maiores lucros induzam maiores atividades em P&D são fracas. O crescimento das atividades de financiamento de capital de risco mostra que recursos próprios oriundos de lucros extraordinários não são necessariamente a única fonte de *funding* para a inovação tecnológica; e (v) linhas de negócios originadas de fusões aparentam ser menos vigorosas no suporte de atividades de P&D.

temporário é necessário para permitir a adequada apropriação das recompensas derivadas do esforço inovativo. Ver Nelson e Winter (1982A).

¹⁹ Ver Scherer (*op. cit.*, pp. 46-47).

²⁰ Tais índices de concentração merecem ser destacados, para ilustrar eventuais diferenças de interpretação quanto à definição do que seja uma indústria ou mercado concentrado. Por exemplo, segundo os *Guidelines* norte-americanos para fusões horizontais, um mercado é considerado concentrado quando seu índice Herfindahl-Hirschman é superior a somente 1000. Ver FTC/DOJ (1992).

Dessa forma, não se pode concluir que a concentração e o poder de mercado são sempre funcionais do ponto de vista da promoção das eficiências dinâmicas. Nesse contexto, a preocupação de certos autores com os possíveis efeitos negativos das políticas antitruste sobre a eficiência dinâmica deve ser vista com ressalvas²¹. De acordo com Scherer (1991, p. 49, grifos meus): “embora ainda haja muito a ser aprendido, as descobertas teóricas e empíricas possuem implicações definitivas para a política antitruste. Talvez o mais importante seja o fato de que elas conduzem ao *abandono* da romântica, embora ingênua, *crença schumpeteriana* de que firmas gigantes organizadas em oligopólios altamente concentrados são essenciais para a manutenção de um ritmo vigoroso de progresso técnico. Provavelmente, existem casos isolados para os quais a visão schumpeteriana está correta, mas eles devem ser tratados como tais. Normalmente, oligopólios fracamente estruturados são provavelmente pelos menos tão progressivos quanto indústrias dominadas por um ou poucas firmas, e empresas relativamente pequenas, orientadas para a tecnologia, freqüentemente provam ser inovadores mais dinâmicos que empresas gigantes”.

Na verdade, uma leitura atenta da mensagem de autores preocupados com os efeitos da política antitruste sobre a eficiência dinâmica já revela a preocupação dos mesmos em apontar o caráter excepcional das situações em que a maior concentração pode ser positiva para a eficiência do sistema econômico, como, por exemplo, Baumol e Ordover (*op. cit.*, p. 83, grifos meus), ao afirmarem que: “...enquanto o monopólio é acertadamente reconhecido como um inimigo da eficiência estática, existe um número de razões pelas quais se suspeita que seus efeitos sobre a eficiência intertemporal não são tão *claramente unilaterais*. Na medida em que tanto as grandes empresas quanto a posse de poder de mercado podem, nessa visão, ser importantes para a inovação e incremento da produtividade, sugere-se, *em algumas ocasiões*, que as atividades antitruste.....podem ser uma fonte de ineficiência intertemporal”.

Ou ainda Katz e Ordover (1990) que, num artigo sobre cooperação entre empresas em P&D²², após listarem quatro fontes geradoras de diferenças entre os benefícios privados e sociais derivados dessas atividades, entre elas as políticas antitruste que inibam equivocadamente os investimentos em P&D, concluem que nem toda a cooperação *ex-ante* nessa área é capaz de gerar

²¹ Como, por exemplo, Schuartz (2001).

²² As demais são: (i) os *spillovers* tecnológicos; (ii) a existência de ativos complementares; e (iii) o baixo grau de apropriabilidade das inovações em alguns setores.

ganhos líquidos de bem estar. Pelo contrário, sob certas circunstâncias²³, o resultado pode ser a redução da competição e da exploração - difusão - das inovações, fato que implica, sob o prisma normativo, uma abordagem caso a caso no âmbito das políticas de defesa da concorrência. Note-se, portanto, que a afirmação de que a cooperação, derivada de *joint ventures* entre concorrentes, inclusive no campo de P&D, é importante para o desenvolvimento tecnológico não deve ser interpretada como um imperativo universal, mas somente como uma possibilidade a ser investigada pelas autoridades antitruste²⁴.

Assim, a base normativa schumpeteriana certamente aponta para a importância da cooperação entre os agentes econômicos, sobretudo nas indústrias de alta tecnologia, e das possíveis eficiências dinâmicas derivadas de atos de concentração, em particular os de natureza horizontal, e de certas condutas horizontais, como acordos de cooperação em P&D. No entanto, tal postura não implica necessariamente conflito com as políticas de defesa da concorrência tradicionais em toda a sua extensão. Nesse quadro, portanto, e sob as devidas salvaguardas de eficiência potencial demonstrável ou passível de monitoração rigorosa, a política antitruste estará provavelmente favorecendo dinamicamente a concorrência e o possível bem-estar decorrentes de esforços inovativos bem-sucedidos (ainda que nem todos venham a sê-lo) ao admitir que a *cooperação*, em determinadas situações que envolvam P&D, pode representar um aspecto *da própria concorrência*, sendo pró-competitiva, e não uma conduta antagônica a esta, autorizando a realização desses contratos inter-firmas em lugar de restringi-los.

Por outro lado, os argumentos schumpeterianos devem ser relativizados para o caso de indústrias marcadas por trajetórias tecnológicas caracterizadas, por exemplo, por baixo grau de oportunidade. Nesses casos, o controle dos atos de concentração horizontais e a coibição de certas estratégias cooperativas entre rivais (na área de P&D) permanecem como um importante

²³ Por exemplo, se as firmas são competidoras, a realização de investimentos em P&D por parte de uma delas implica a geração de externalidades *negativas* sobre a outra, de modo que o resultado da cooperação entre elas seria a redução do incentivo ao investimento em P&D. Outra forma de resultado negativo do ponto de vista social derivado de cooperação *ex-ante* em P&D está na possibilidade de seu uso como mecanismo de colusão, através da troca de informações, no nível do mercado de produtos. Finalmente, cooperação em P&D pode evitar concorrência via corrida por patentes reduzindo o ritmo das pesquisas e dos investimentos em desenvolvimento de novas tecnologias.

²⁴ Para os resultados socialmente negativos associados à colusão na área de P&D entre firmas concorrentes, ver Philips (1993, cap. 10).

instrumento inibidor de efeitos anticompetitivos sobre os mercados. Note-se que tal postura não é contraditória com a hipótese de que as estruturas de mercado sejam endógenas, posto que as políticas de defesa da concorrência, em suas versões modernas, têm como alvo somente a concentração de mercado derivada de fusões, aquisições e *joint-ventures* ou mesmo de condutas anticompetitivas de natureza exclusionária que não são motivadas pela busca de eficiências (estáticas ou dinâmicas), ou seja, apenas voltadas para a eliminação da concorrência e para a criação e/ou aumento do poder de mercado, possibilidade que não pode ser, teoricamente, descartada *a priori*.

Além do mais, mesmo no âmbito de abordagens mais heterodoxas, de cunho schumpeteriano, o espaço para a promoção da competição em termos tradicionais - a manutenção de um certo número de competidores e a eliminação (ou imposição de restrições à criação) de barreiras à entrada de natureza estratégica, por exemplo - está (ou deveria estar) presente. Isso porque a competitividade no âmbito setorial também depende da existência de pressões competitivas, que devem ser mantidas e resguardadas pelas políticas de defesa da concorrência, sobretudo, mas não exclusivamente, no âmbito de sua atuação sobre as estruturas de mercado. É importante notar que tal afirmativa encontra respaldo não somente na teoria neoclássica e nos modelos de organização industrial baseados no esquema estrutura-conduta-desempenho, mas também na visão de origem schumpeteriana.

De fato, embora ainda carente de desenvolvimento teórico mais aprofundado, o número de firmas também é uma variável importante, ainda que não a única, em uma abordagem schumpeteriana, na medida em que implica maior *diversidade* e, portanto, *maior grau de experimentação de novas trajetórias tecnológicas e adaptabilidade do sistema econômico a choques exógenos* (Fagundes, 1998). Nesse sentido, um maior grau de concentração derivado de uma fusão entre concorrentes ou de uma estratégia predatória, por exemplo, ainda que implique eficiências produtivas via economias de escala, também pode gerar *ineficiências dinâmicas* expressivas, por intermédio da redução da diversidade presente da indústria.

Obviamente, tal posição não implica negar a existência de eficiências dinâmicas, tampouco que tais eficiências são mais importantes do que aquelas de natureza estática²⁵ ou que não devam ser consideradas no âmbito antitruste,

²⁵ Pelo que eventuais *trade-offs* entre eficiências estáticas e dinâmicas deveriam ser resolvidos pela opção que implicasse a ocorrência dessas últimas.

mas tão somente que a visão schumpeteriana tradicional não deve ser usada para sustentar que as políticas de defesa da concorrência deveriam ser, *a priori*, mais tolerantes, por exemplo, com fusões e aquisições de caráter horizontal, cartéis ou ainda com condutas anticompetitivas de caráter exclusionário.

Em minha opinião, o aspecto central a ser ressaltado se encontra no fato de que as pressões competitivas - efetivas ou potenciais - são, juntamente com a promessa de lucros extraordinários prospectivos, a mais importante fonte de *incentivos* ao comportamento e estratégias inovativas por parte das firmas²⁶. Assim, do ponto de vista dos impactos da existência de eficiências dinâmicas sobre a política de defesa da concorrência, é possível se concluir que (Scherer, 1991, p. 54, grifo meu): “lutando para manter a *diversidade* de competidores e para evitar que *barreiras à entrada sejam erguidas desnecessariamente*, (a política) antitruste está pelo menos apontando para a direção certa.....existe pouca evidência mostrando efeitos adversos sistemáticos do antitruste sobre o vigor das inovações tecnológicas e sobre a taxa de crescimento da produtividade”.

V - Conclusões

Diversos são os conceitos e, portanto, as dimensões da eficiência econômica como um todo. Esse caráter multidimensional implica o surgimento de diversos *trade-offs* entre concorrência e os distintos tipos de eficiências. Defino o resultado *líquido* desses diferentes tipos de eficiências, associados a determinada alocação econômica, de eficiência econômica *total - potencial - de Pareto*²⁷. Com efeito, qualquer tipo de eficiência econômica pode ser,

²⁶ O fato de que os lucros extraordinários são um importante incentivo ao comportamento inovativo não produz grandes impactos normativos sobre as - modernas - políticas de defesa da concorrência, já que essas não inibem o crescimento das firmas em si, sobretudo aquele baseado na sua maior eficiência relativa frente aos rivais, mas sim aquele derivado de comportamentos anticompetitivos. Ou seja, a monopolização - e os correspondentes lucros extraordinários - derivada do sucesso das estratégias inovativas - lançamento de novos produtos, adoção de novos métodos de produção, etc. - não é um ilícito antitruste. Talvez o único argumento antitruste derivado do reconhecimento dessa fonte de incentivos seja o de que uma fusão ou aquisição entre concorrentes poderia favorecer o ritmo de inovação ao reduzir a probabilidade de que os demais concorrentes imitem o inovador, diluindo os lucros da inovação mais rapidamente.

²⁷ O termo potencial refere-se ao fato de que na presença de fenômenos distributivos não é correto o uso do conceito de eficiência de Pareto.

teoricamente, conectada ao conceito *social* de eficiência de Pareto, que apenas estabelece uma ligação direta, de natureza conceitual, entre tipos de eficiência econômica - tradicionalmente, as condições marginais de Pareto - e seus impactos sobre o bem estar social, por meio de uma norma bastante aceitável em termos de juízo de valor. Nesse sentido, não vejo problema em afirmações do tipo: “a introdução de uma inovação redutora de custos de produção gera, *ceteris paribus*, o aumento da eficiência de Pareto no longo prazo, ainda que, eventualmente, às custas da redução da eficiência de Pareto no curto prazo”.

Evidentemente, tais afirmações estão sujeitas a todas as críticas associadas ao critério de Pareto *enquanto norma para a aferição de ganhos de bem estar social*, assunto que será abordado com mais profundidade no próximo capítulo. Mas *a priori*, não existe nenhuma incompatibilidade *teórica* na tentativa de se ampliar os tipos de eficiência - ou as “condições marginais” - que definirão um ótimo de Pareto, ainda que possam existir dificuldades *técnicas*, eventualmente insuperáveis, ligadas às mudanças - e mesmo à caracterização formal, do ponto de vista matemático - nas condições de primeira e segunda ordem, sobretudo no âmbito do modelo do equilíbrio geral. Por outro lado, analiticamente é possível se estimar, ainda que com distintos graus de incerteza e com o emprego de hipóteses “heróicas”, em função do atual estágio de desenvolvimento da teoria econômica, alguns dos diversos *trade-offs* entre diferentes tipos de eficiência econômica, bem como seu impacto líquido, sobre a eficiência total (potencial) de Pareto no âmbito do modelo de equilíbrio parcial.

Evidentemente, a incorporação de outros tipos de eficiências ao conceito de ótimo de Pareto tem conseqüências drásticas sobre as relações entre equilíbrio competitivo e eficiência de Pareto. É claro que o reconhecimento da diferenciação de produtos, da economia de custos de transação e das inovações como possíveis fontes de eficiências econômicas - ou seja, como *causas*, ainda que não necessariamente, de *incremento* dos níveis de *utilidade* de (pelos menos) alguns indivíduos - implica necessariamente a ruptura do Primeiro Teorema do Bem Estar Social e o abandono da crença nas propriedades socialmente positivas da concorrência *perfeita*. De fato, estruturas de mercado mais concentradas, firmas com algum poder de monopólio e interação estratégica no bojo do processo competitivo passam a ser compatíveis - e mesmo eventualmente imprescindíveis - com resultados desejáveis do ponto de vista social, sob a ótica da eficiência econômica *total* dos mercados.

No entanto, o leitor *não* deve concluir que a constatação acima também coloque sob suspeita a própria idéia de que a concorrência (isto é,

as pressões competitivas), entendida como a rivalidade entre as firmas na busca de valorização de seus capitais, seja, juntamente com a promessa de lucros futuros, *a principal fonte de incentivos à geração de eficiências sociais por parte das firmas* em economias de mercado; tampouco que o *número* de concorrentes não seja uma das variáveis mais importantes, embora não a única, na determinação do grau de rivalidade entre as firmas num determinado mercado e, portanto, da *intensidade* de tais incentivos.

É difícil imaginar que um monopólio esteja submetido às mesmas pressões competitivas (ao mesmo grau de incentivo) enfrentadas por uma indústria marcada, por exemplo, pela presença de seis ou sete firmas competitivas ou que assimetrias acentuadas de participação de mercado - ainda que geradas pela maior eficiência relativa de uma ou duas firmas diante de seus rivais - não possam reduzir a capacidade de competição das firmas marginais, permitindo a emergência de diversos tipos de condutas anticompetitivas; ou ainda que o maior grau de concentração de mercado, *ceteris paribus*, não facilite a colusão explícita ou tácita entre firmas concorrentes. Logo, ainda que o caráter multidimensional da eficiência econômica total questione o uso da concorrência perfeita como base normativa, as políticas de defesa da concorrência são fundamentais para a preservação da concorrência, vista como rivalidade entre empresas e, portanto, fonte de incentivos à produção de diversos tipos de eficiências sociais.

Assumindo como válida a ampliação dos tipos de eficiência a serem levados em consideração numa análise antitruste, é preciso notar que a redução da competição provocada por estratégias empresariais - incluído as estratégias de fusão, aquisição ou *joint-ventures* com rivais num determinado mercado relevante, bem como as diversas condutas anticompetitivas - não baseadas na maior eficiência relativa da firma frente aos seus rivais (fato que implicaria seu maior crescimento relativo e, portanto, maior *market share* e concentração de mercado dentro dos mecanismos normais de competição), gera diversos efeitos diferenciados sobre as distintas dimensões constitutivas da eficiência econômica total.

Do ponto de vista negativo, tais efeitos estão associados aos aumentos de preços devido à diminuição da eficiência da produção agregada e à redução dos incentivos para a inovação de produtos e/ou de processos (eficiências dinâmicas), bem como outras ineficiências, tal como à diminuição da eficiência X. Não menos importante é a atenuação dos mecanismos de mercado como instância de seleção das firmas mais eficientes, num contexto de racionalidade limitada. Do ponto de vista positivo, as estratégias empresariais redutoras da

concorrência também podem gerar maior eficiência produtiva, no aspecto tecnológico, *eventualmente*, ganhos de economia de custos de transação, de eficiência dinâmica ou maior diferenciação de produtos.

Sob a ótica exclusiva de seus impactos sobre a eficiência econômica total (potencial) de Pareto, seria necessário, então, avaliar as práticas empresariais tradicionalmente alvo das políticas de defesa da concorrência, estimando, sempre que possível e sob variados níveis de incerteza teórica, o resultado líquido dos distintos *trade-offs* entre os vários tipos de eficiência econômica, a saber: eficiência produtiva, de produção agregada, na troca, eficiências dinâmicas, bem como outras, tais como economias de custos de transação, eficiência X e eficiências de diferenciação de produtos.

Apesar da diversidade da eficiência econômica total quanto aos seus tipos constitutivos, as políticas de defesa da concorrência que a levem em consideração podem - e devem - manter grande parte de suas funções e instrumentos tradicionais, pelo menos até que a ciência econômica seja capaz de fornecer uma alternativa teórica, acompanhada de instrumentos analíticos e operacionais, suficientemente robusta para substituir ou complementar o paradigma vigente. De fato, em meu juízo, a questão envolve mais uma ampliação das variáveis de análise do que uma alteração radical no escopo e/ou no aparato analítico das políticas antitruste tradicionais²⁸.

Além do mais, as políticas de defesa da concorrência devem ainda incorporar e utilizar um critério *distributivo*, por meio da explicitação de um juízo de valor sobre o peso ou importância do bem estar de determinados grupos ou categorias de agentes econômicos, basicamente consumidores e produtores, sob pena de sua implementação poder implicar a redução do bem estar social. Em outras palavras, o objetivo último das políticas de defesa da concorrência, bem como de qualquer outra política pública, é o de incrementar - ou, pelo menos, impedir a redução - do bem estar da sociedade, por meio do controle sobre determinada(s) variável(eis) específica(s).

Em particular, no caso da variável concorrência, mudanças na sua intensidade podem produzir alterações não somente nos níveis dos distintos tipos de eficiência econômica - e, portanto, sobre o nível da eficiência econômica total potencial - mas também, por intermédio de seus impactos

²⁸ Evidentemente, do ponto de vista jurídico-formal, o peso conferido a cada tipo de eficiência econômica e a forma de incorporação desses tipos à análise antitruste depende dos objetivos legalmente estabelecidos das políticas de defesa da concorrência em cada País.

sobre os níveis de preços, na *distribuição da renda agregada entre indivíduos*. Ambos os efeitos - o de eficiência e o distributivo - possuem efeitos, em certos casos opostos, sobre o bem estar social. O equacionamento desse novo e importante problema somente pode ser realizado mediante a escolha de um critério distributivo que possa guiar a análise e as decisões dos órgãos de defesa da concorrência, seja no âmbito de atos de concentração, seja no que tange às condutas anticompetitivas.

Bibliografia

AREEDA, P. (1992). “Antitrust Law as Industrial Policy: should judges and juries make it?”, In: JORDE, T. M. e TEECE, D. J. (Eds.) (1992), *Antitrust, Innovation and Competitiveness*. New York: Oxford University Press, Cap. 2.

BAUMOL, W. e ORDOVER, J. (1992). “Antitrust: Source of Dynamic and Static Inefficiencies?”. In: JORDE, T. M. e TEECE, D. J. (Eds.) (1992), *Antitrust, Innovation and Competitiveness*. New York: Oxford University Press, Cap. 4.

BOYER, R. (1993): “The Models Revolution: Cumulative Learning, Irreversibility and Diversity of Trajectories (Introduction)”. IN: FORAY, D. e FREEMAN, C (ED.) (1993) *Technology and The Wealth of Nations: The Dynamics of Constructed Advantage*. Pinter Publishers.

BURLAMAQUI, L. e FAGUNDES, J.(1993). “Keynes, Schumpeter e Política Industrial”. In Archè, número especial.

DE LA MANO, M. (2002). “For customer’s Sake: The Competitive Effects of Efficiencies in European Merger Control”. *Enterprise Papers* n ° 11, European Commission.

DOSI (1988). The Nature of the Innovative Process. In: Dosi, Freeman, Nelson, Silverberg & Soete (ED. (1988); “*Technical Change and Economic Theory*”. Londres, Francis Printer

FAGUNDES, J. (1996). “Estado e Defesa da Concorrência”. *Revista de Direito Econômico*, jan/mar, número 22, págs. 95-99.

FAGUNDES, J (1997). “Economia Institucional: Custos de Transação e Impactos sobre Política de Defesa da Concorrência”. *Texto para Discussão*, número 407, IE/UFRJ.

FAGUNDES, J (1998). “Políticas de Defesa da Concorrência e Política Industrial:

- Convergência ou Divergência?”. *Revista do IBRAC*, volume 5, número 6.
- FAGUNDES, J. (1998a). “Defesa da Concorrência e Regulação”. *Texto para discussão*, IE/UFRJ.
- FAGUNDES, J. (2003). “Fundamentos Econômicos das Políticas de Defesa da Concorrência”. Editora Singular.
- GAFFARD, J.L. (1990). “*Économie Industrielle et de L’Innovation*”. Dalloz, Paris.
- GEROSKI, P. (1988). “Competition Policy and the Structure-Performance Paradigm”, IN: DAVIES, S. e LYONS, B. (Eds.) (1988), *Economics of Industrial Organization*. Surveys in Economics. Londres: Longman, Cap. 5.
- Horizontal Merger Guidelines* (1992). U.S. Dept. of Justice and Federal Trade Commission.
- JORDE, T.M. & TEECE, D., (eds) (1992), *Antitrust, Innovation and Competitiveness*. Oxford University Press, 1992: 240.
- JORDE, T. e TEECE, D. (1992a). “Introduction”. In: JORDE, T. M. e TEECE, D. J. (Eds.) (1992), *op. cit.* New York: Oxford University Press, 1992.
- JORDE, T. e TEECE, D. (1992b). “Innovation, Cooperation and Antitrust”, In: JORDE, T. M. e TEECE, D. J. (Eds.) (1992), *op. cit.*, Cap. 3.
- NELSON, R. & WINTER, S. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Harvard University Press.
- NELSON, R. & WINTER, S. (1982A). “The Schumpeterian Tradeoff Revisited”. *American Economic Review*, v. 72, nº 1, pp. 114-32.
- PHILIPS, L. (1995). *Competition Policy: A Game-Theoretic Perspective*. Cambridge University Press.
- PORTER, M. (1986) *Estratégia Competitiva*. Editora Campus.
- PORTER, M. (1989); *Vantagem Competitiva*. Ed. Campus.
- POSSAS, M.L (1987) “*Dinâmica da Economia Capitalista: Uma abordagem Teórica*.” Editora Brasiliense.
- POSSAS, M.L (1987). *Estruturas de Mercado em Oligopólio*. S. Paulo: Hucitec.
- POSSAS, M.L (1989A). Em direção a um Paradigma Microdinâmico: a Abordagem Neo-Schumpeteriana”. In: Amadeo (Org.); *Ensaio sobre Economia Política Moderna: Teoria e História do Pensamento Econômico*.” São Paulo, Marco Zero.

POSSAS, M.L (1989b). *Dinâmica e Concorrência Capitalista - Uma Interpretação a Partir de Marx*. São Paulo, Hucitec.

POSSAS, M.L., FAGUNDES, J. E PONDÉ, J. (1995). Política Antitruste: um enfoque Schumpeteriano. *Anais do XXIII Encontro Nacional de Economia*, ANPEC, dezembro.

POSSAS, M.L. E FAGUNDES, J. (1998) “Competition, Strategic Behavior and Antitrust Policy: an Evolutionary Approach”. *Revista Brasileira de Economia*, v. 52, nº 1.

POSSAS, M. L. (2002). “Economia Normativa e Eficiência: Limitações e perspectivas na aplicação antitruste”. IN: Possas (org.):*Ensaio sobre Economia e Direito da Concorrência*. Ed. Singular.

SCHERER, F.M. (1988). “Merger Policy in the 1970s and 1980s”. IN: LARNER, R. J. (Ed.) (1988) *Economics and Antitrust Policy*. Westport: Quorum Books.

SCHERER, F.M. (1991). “Antitrust and a Dynamic Economy”. In First, H., FOX, E.M. & PITOFISKY, R. (eds.), *Revitalizing Antitrust in Its Second Century: essays on legal, economic and political policy*. EUA: Quorum Books.

SCHERER, F.M. & ROSS, D. (1990). *Industrial Market Structure and Economic Performance*. USA: Houghton Mifflin Company.

SCHERER, F.M. (1994). *Competition policies for an Integrated World Economy*, Washington D.C.: The Brookings Institution.

SCHERER, F.M. (1991a). “Antitrust, Efficiency, and Progress”. In: FOX, E. e HALVERSTON, J. (Eds.) (1991) *Collaborations Among Competitors: Antitrust Policy and Economics*. Chicago: American Bar Association.

SCHUARTZ, L. (2001) Mercados de Alta Tecnologia. Crise Anunciada do Direito Antitruste?, in M. A. Greco e Ives Gandra da Silva Martins (orgs.), *Direito e Internet*, Revista dos Tribunais, pp. 95-135.

SCHUMPETER, JOSEPH A. (1976). *Capitalismo, Socialismo e Democracia*. Rio de Janeiro: ZAHAR Editores, 1984.

SCHUMPETER, J. A. (1954). *History of Economic Analysis*. Oxford: Oxford University Press; trad. port. *História da Análise Econômica*, Rio de Janeiro: Zahar, 1964.

SCHUMPETER, J. A (1912).”*Teoria do Desenvolvimento Econômico*” (1912), tradução para o português, São Paulo, Abril Cultural, Col. Os Economistas, 1988.

SCHUMPETER, J. A (1939) *Business Cycles*, Nova York, Macgraw-Hill.

TEECE, D. (1993). “Information Sharing, Innovation and Antitrust”. *Discussion Paper* August, Berkeley: University of California.

VISCUSI, W., VERNON, J. E HARRINGTON, J. (1992) *Economics of Regulation and Antitrust*. D.C. Heath and Company.

WERDEN, G. (1992). “Four suggestions on market delineation”. *The Antitrust Bulletin*, spring.

Werden, G. (1996), “A Robust Test for Consumer Welfare Enhancing Mergers among Sellers of Differentiated Products ”, *Journal of Industrial Economics*, 44, pp.409-413.