

ESTRUTURA DE GOVERNANÇA E PODER DE COMPRADOR: IMPLICAÇÕES PARA O ESTUDO DAS ORGANIZAÇÕES

Rejane Heloise dos Santos, Universidade Estadual de Maringá, rejaneheloise@hotmail.com

José Paulo de Souza, Universidade Estadual de Maringá, jpsouza@uem.br

RESUMO

A Economia dos Custos de Transação da Nova Economia Institucional fornece orientações para delimitação das fronteiras da empresa oferecendo soluções para os problemas e agregando nexos de complexidade até então ausentes do escopo dos pressupostos da Organização Industrial. A teoria do poder de monopólio da Organização Industrial, objetiva transferir riqueza sob a forma de rendas econômicas de um lado ao outro do mercado. Neste sentido, o objetivo do presente estudo foi estabelecer relações entre as duas teorias e tratar dos aspectos em que são complementares na visão de geração de eficiência e redução de custos de transação ao longo da cadeia global. Como resultado verificou-se que a visão integrativa da ECT aliada ao poder de monopólio, estruturando-se em diferentes formas de sistematizar a produção, impacta significativamente sobre a capacidade de reação às mudanças no ambiente competitivo; identificação de oportunidades de lucro e ações estratégicas; de forma a alterar o ambiente competitivo em prol das firmas; além de possibilitar que relações contratuais de reciprocidade sejam efetivadas, reduzindo as possibilidades de comportamento oportunista, mesmo com a existência de ativos específicos; auxiliando na redução da exploração do poder de comprador, principalmente em apropriar-se da quase-renda gerada.

Palavras chave: Estruturas de Governança. Poder de monopólio. Economia dos Custos de Transação.

1 INTRODUÇÃO

Como a consideração da Economia dos Custos de Transação (ECT) e a teoria de Poder de Monopsônio (OI) instituem as ações e objetivos das firmas no mercado? Como coordenam as estruturas de governança e regem as relações contratuais? Quais são suas fraquezas? Em que aspectos se complementam? De que forma estão relacionadas no ambiente competitivo? Por meio destas questões, o presente trabalho objetiva estabelecer relações entre as duas teorias e tratar dos aspectos em que são complementares na visão de geração de eficiência e redução de custos de transação ao longo da cadeia global.

Ao se buscar possibilidades de entendimento das origens e características de poder de monopsônio, referentes à Organização Industrial, bem como estruturas que possam minimizar os desequilíbrios por ele acarretados, o olhar da Nova Economia Institucional (NEI) por meio da Economia dos Custos de Transação oferece uma possibilidade de complementaridade à teoria em questão que pode gerar eficiência e competitividade à firma.

Neste estudo, a questão da eficiência é tratada pela abordagem da NEI, mas considera-se que a relação contratual pode ir além disso, visando explorar poder de monopsônio. Deste modo, o olhar sistêmico sobre o ambiente integrado de Farina (1999) é trazido para explicitar de que forma o ambiente competitivo concorrencial da OI é influenciado pelo ambiente organizacional, institucional e tecnológico e, portanto, influenciador das estratégias e estruturas de governança a serem escolhidas pelas firmas. A concepção de Williamson (1985) em sua “transformação fundamental” apoia que para tratar questões como o poder de monopsônio, as partes devem importar, sugerindo que cabe à instituição firma a decisão de organizar suas transações e estabelecer estruturas de governança adequadas a fim de proteger-se de comportamento oportunista. Se de um lado, Noll (2005) defende que a fonte dos lucros e a serem extraídos do fornecedor são gerados pelas rendas, do outro, Williamson (1985) defende que essas relações de trocas idiossincráticas que são caracterizadas por mais confiança pessoal tenderão a sobreviver a maiores tensões, demonstrando maior adaptabilidade.

Nesse contexto o poder de monopsônio não é tratado apenas em consequência de sua posição monopsonista e os efeitos de seu poder de mercado em baixar os preços em um mercado de insumos para obter lucros para níveis abaixo daqueles que seriam competitivos; nem tão somente nas questões de monopólio-bilateral que pode ocasionar em preços maiores aos consumidores, mas também aos efeitos causados ao fornecedor na apropriação das rendas,

pensando na eficiência da cadeia como um todo e buscando impedir que o fornecedor saia do mercado por não ter condições de reinvestir, tornar-se obsoleto e reduzir a oferta de bens ou serviços no mercado. Assim, o olhar para a capacidade de resposta da firma encontra-se na busca por estruturas de governança e modelos contratuais apropriados para a realização do investimento específico, sem que este se torne um problema de apropriação de renda para o comprador.

A perspectiva integrativa de Farina (1999) estabelecendo a integração, entre o ambiente competitivo concorrencial (OI) e a necessidade de se elaborar estruturas de governança apropriadas (ECT) gera um entorno competitivo que influencia e pode ser influenciado pelas firmas, ao passo que se estabelece estruturas e arquitetam-se estratégias individuais que possam mobilizar as características do mercado ao seu favor.

Nessa perspectiva, o que se pretende discutir é de que forma a ECT pode aproximar-se à questão do poder de monopólio, e por meio de seus mecanismos de coordenação interferir positivamente nos arranjos contratuais complexos de forma a gerar eficiência para a cadeia global. Para tanto, o presente trabalho apresenta, além desta introdução; uma primeira seção abordando os procedimentos metodológicos utilizados; uma segunda seção para o tratamento da NEI acerca da ECT e estruturas de governança; uma quarta seção propondo um modelo integrador das duas teorias abordadas sob o apoio do modelo competitivo sistêmico de Farina (1999) e por fim, as considerações finais e referências.

2 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Os indicativos metodológicos foram escolhidos de modo a atingir o objetivo proposto para o desenvolvimento desse artigo, buscando compreender a complementaridade entre os aspectos das teorias ECT e poder de monopólio. O presente trabalho é de natureza qualitativa, que de acordo com Lara e Molina (2011) consiste no processo de busca ao qual o pesquisador deve iniciar sua investigação apoiado numa fundamentação teórica geral, numa revisão aprofundada da literatura em torno do tópico em discussão e a maior parte do trabalho se realiza no processo de desenvolvimento do estudo. Desse modo, a natureza da pesquisa qualitativa, empreende uma abordagem para estudar o problema a ser elucidado que se preocupa com aspectos complexos e não mensuráveis (SILVA, 2010). Nesse sentido, embora a perspectiva qualitativa tenha interesse amplo, consiste numa investigação direcionada mais voltada à compreensão do conteúdo. A pesquisa qualitativa também é descritiva, para Godoy (1995), de forma que a palavra escrita ocupa lugar de destaque nessa abordagem

desempenhando papel fundamental no processo de obtenção dos dados e na disseminação dos resultados.

O tipo de pesquisa qualitativa empreendido foi de análise de conteúdo, que Lara e Molina (2011) conceituam como um conjunto de técnicas e instrumentos que se aplica ao exame de documentos escritos com uma finalidade de leitura crítica e aprofundada levando à descrição e interpretação desses materiais. Para tanto, foram empregados os seguintes procedimentos: (a) revisão de literatura sobre ECT; (b) revisão de literatura sobre poder de monopólio; (b) aspectos integrativos entre as duas teorias com base no enfoque de integração sistêmica da cadeia global e por fim (b) análise e organização das informações.

3 ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO (ECT) E ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA

Segundo Azevedo (2000) tem sido crescente o interesse acadêmico e os estudos acerca das instituições, em que as pesquisas ramificam-se em diversos programas, sendo um deles a Nova Economia Institucional (NEI), que por sua vez subdivide-se em dois níveis analíticos: ambiente institucional (macroinstituições) e estruturas de governança (microinstituições). No segundo nível, Azevedo (2000) aloca as contribuições de Yoram Barzel e Oliver Williamson que desenvolveram enfoques paralelos e tiveram início no artigo clássico de Ronald Coase, de 1937: *The nature of the firm*. Segundo Saes (2009) este trabalho de Coase inicia uma nova concepção para o estudo das estratégias empresariais, demonstrando que além dos custos de produção presentes na visão tradicional da firma, existem custos associados ao funcionamento dos mercados.

Zylbersztajn (2009) aponta que a preocupação de Coase concentrava-se nas empresas do mundo real, identificando que os mercados não funcionavam a custo zero, tendo custos que muitas vezes suplantavam os custos da organização interna. Souza e Bankuti (2012) elucidam que Coase identificou a firma como alternativa ao mercado na definição de arranjos organizacionais para realizar as transações, oferecendo uma nova perspectiva teórica alternativa ao modelo walsariano para compreender a firma, seus limites e relações. Nesse sentido, Zylbersztajn (2009, P. 389) indica que “a firma apresentada por Coase tem natureza contratual, e aparece como uma resposta eficiente dos agentes econômicos para coordenar a produção” revelando que o de mercado é a exceção e os contratos são a regra como mecanismos para alocação dos recursos na sociedade.

A partir dessa concepção da firma como encadeamento de contratos, Zylbersztajn

(2009) descreve o surgimento de novas possibilidades de análise das organizações como arranjos institucionais importantes, que regem as transações, reintroduzindo as instituições na teoria microeconômica. “O ponto central é que as instituições são relevantes, são passíveis de análise, afetam e são afetadas pelas firmas e organizações” (ZYLBERSZTAJN, 2009, p. 390). Passou-se então a considerar a firma como umnexo de contratos em que a estrutura – forma de governança – varia de acordo com variáveis possíveis de análise, originando uma família de teorias que consentiriam a elaboração de hipóteses e aplicações do mundo real: Economia dos Custos de Transação (ECT) de Williamson, a Teoria dos Custos de Mensuração de Barzel, a Teoria dos Contratos Incompletos de Hart, entre outras (ZYLBERSZTAJN, 2009).

A Economia dos Custos de Transação (ECT), por sua vez, impulsionada por Williamson (1985), mantém a transação como unidade básica de análise e defende que as instituições econômicas do capitalismo (firmas, mercados e relações contratuais) têm como principal propósito e efeito economizar os custos de transação. Os custos de transação, segundo Saes (2009) são os custos de trocar, capturar e proteger direitos de propriedade, que não são perfeitamente protegidos. Nesse contexto sua proteção pressupõe custos e perda de valores pela firma, fazendo com que os gerentes e a estratégia da empresa passem a desempenhar um papel: o de desenhar estruturas de governança que reduzam esses custos de transação (SAES, 2009).

Williamson (1985) esclarece que a ECT coloca o problema da organização econômica na contratação, distinguindo entre custos *ex ante* e *ex post*. Os primeiros são os custos de redigir, negociar e salvaguardar um acordo e os segundos são custos incorridos do monitoramento dos contratos, de eventuais problemas de má adaptação, desacordos contratuais, necessidade de renegociações, litígios, etc., posteriores ao fechamento do acordo ou contrato.

Os custos de transação também se relacionam aos pressupostos comportamentais do modelo elaborado por Williamson (1985): racionalidade limitada e oportunismo. Por racionalidade limitada entende-se que os atores econômicos sejam intencionalmente racionais, mas limitadamente, pois uma vez que não conhecem todas as informações disponíveis sobre a transação, tenderão a agir de forma a utilizar as informações que possuem da melhor forma possível para maximizar os lucros. Por oportunismo entende-se a busca do auto interesse com avidez, que geralmente ocorrem em formas sutis de fraude, que pode ser a revelação incompleta ou distorcida da informação; esforços calculados para enganar, distorcer, disfarçar, ofuscar, confundir gerando também condições de assimetria de informações. Desse modo, a teoria de Williamson (1985) defende que as transações sujeitas ao comportamento

oportunista *ex post* deverão ser atenuadas se puderem ser estabelecidas salvaguardas contratuais *ex ante*. Não havendo o comportamento oportunista, todo comportamento poderia ser gerido por regras (WILLIAMSON, 1985).

Williamson (1985) expõe também dimensões a que as transações são intrincadas, e que acabam gerando diferenças entre elas, tornando necessárias também estruturas de governança diferentes a elas concernentes. São três as dimensões: incerteza, frequência e especificidade de ativos.

A incerteza, segundo Williamson (1985) relaciona-se aos conceitos de racionalidade limitada e oportunismo, sem os quais, desenvolver-se-iam estratégias que lidassem com todos os possíveis obstáculos e regras gerais de comportamento a serem seguidas. Mas havendo os dois pressupostos, as firmas precisam avaliar os atributos alternativos das estruturas de governança possíveis. Assim, o ambiente econômico complexo, como um todo, impossibilitam a tomada de decisões sob plena certeza, uma vez que problemas surgem, então, ligados à incerteza, e podem assumir diferentes origens e tipos, e impossibilitando uma avaliação precisa para a tomada de decisão estratégica.

A frequência das transações é importante em reduzir os custos de coletar informações, elaborar contratos, imputar perdas na outra parte em caso de quebras de contrato. Além disso, geram possibilidades de evolução das relações de confiança possibilitando que as partes construam sua reputação, limitando o oportunismo.

A especificidade de ativos, por sua vez, diz respeito aos investimentos especiais realizados para o propósito de uma transação ou contrato específicos, não podendo ser reimplantados a outra transação sem sacrifício do valor produtivo caso haja quebras de contrato. A decisão de investir em ativos específicos está em optar se as economias de custo potenciais obtidas pela tecnologia do ativo específico justificam os perigos de investimento num ativo não reaproveitável (WILLIAMSON, 1985).

O tratamento da especificidade dos ativos que auxiliou na formulação das bases para essa dimensão apontada por Williamson (1985) está presente no trabalho de Klein, Crawford e Alchian (1978) que afirmam que ainda que todas as contingências de um contrato possam ser especificadas *ex ante*, os contratos ainda estão sujeitos a vários riscos, nem sempre são honrados, são frequentes os casos de oportunismo e os processos litigiosos para resolver tais questões acabam sendo caros e ineficazes. Segundo os autores, uma circunstância em especial é provável de gerar ameaças deste tipo: a presença de quase-rendas apropriáveis especializadas. Klein, Crawford e Alchian (1978) defendem que após a realização de um investimento em ativos específicos, as quase-rendas são criadas e a possibilidade de

comportamento oportunista torna-se provável.

Isso ocorre, segundo Saes (2009) porque os ativos específicos são irrecuperáveis e não podem ser devolvidos pelo mercado caso haja quebra contratual e quanto maior a especificidade do ativo, maior é a perda associada a uma ação oportunista proveniente da outra parte, uma vez que quando o ativo não é específico, a possibilidade de colocação do ativo no mercado sem perda de valor ou com perda de valor reduzida é maior.

Williamson (2000) além de defender que a transação é a unidade básica de análise da ECT, afirma que a governança é um esforço para criar ordem, mitigar os conflitos e realizar ganhos mútuos. Portanto, focar-se apenas em incentivos *ex ante* nos estudos da organização é uma perspectiva errônea, uma vez que todos os contratos são incompletos tornando a adaptação a eles o problema central da organização econômica, dirigindo a atenção predominante da ECT para a fase *ex post* do contrato.

Azevedo (2000) afirma que cientes desta incompletude dos contratos proveniente da racionalidade limitada, os agentes edificam estruturas de governança para lidar com as lacunas, que nem sempre podem ser sanadas, tornando necessário muitas vezes a renegociação. O autor aponta que, dada a existência do comportamento oportunista, essa renegociação está exposta aos possíveis riscos de apropriação de ganhos que imputariam prejuízos a contraparte, tornando necessário pensar em atitudes que visem sempre precaver-se deste tipo de comportamento dos outros agentes da transação. Azevedo (2000) enumera a coleta de informações, salvaguardas contratuais, sistema judiciário como custos de transação incorridos para se evitar tais prejuízos decorrentes dessa ação oportunista.

Saes (2009) defende que a análise dos custos de transação auxilia na avaliação e decisão sobre a forma em que a empresa irá se estruturar, uma vez que o problema estratégico se volta na definição da missão, escopo, forma e estrutura da empresa, pensando em como será sua dependência aos mercados fornecedores, as relações de longo prazo com clientes e fornecedores, as alianças estratégicas ou a integração vertical. A firma surge então como uma resposta otimizadora quando os custos para se operar no mercado são maiores do que os da transação interna, sendo as decisões quanto à redução dos custos de transação as direcionadoras dos limites da firma (SAES, 2009).

Williamson (1985) estabelece que a estrutura de governança será definida com base na transação e na combinação de seus atributos. Nesse sentido, além dos pressupostos comportamentais de racionalidade limitada e comportamento oportunista que irão interferir nas relações contratuais, importam também as dimensões das transações, como especificidade de ativos, incerteza e frequência que deverão ser combinadas com a estrutura de governança

apropriada. Desse modo, as estruturas de governança são os artifícios de coordenação que determinarão a maneira em que as transações realizadas serão configuradas, podendo ser via mercado, hierárquicas ou contratuais (WILLIAMSON, 1985).

Williamson (1985) determina que essas estruturas encontram-se num *continuum*, ao qual num extremo localizam-se as relações via mercado, do outro as relações hierárquicas (integração vertical) e nesse entremeio os contratos (formas híbridas). Desse modo, a governança vai desde a estruturação via mercado - que consiste na estrutura de governança dominante para transações não específicas e de contratação ocasional e recorrente em que os bens são padronizados e a identidade das partes é de pouca significância, uma vez que não há esforços para sustentar a relação e o apoio jurídico é utilizado na execução das transferências de títulos – até a forma hierárquica da integração vertical.

Caleman, Sproesser e Zylbersztajn (2008) indicam que o aumento nos custos de transação é o que cria esse *continuum*, contendo de um lado o mercado, as ações do agente econômico, a mão invisível de Adam Smith, as relações de curto prazo tendo o preço como parâmetro para as interações, enquanto de outro lado a integração vertical e sua coordenação construída a partir do interesse mútuo das partes pertinentes às trocas econômicas, por meio de relações de longo prazo beneficentes as partes de tal relação. Nessa concepção, o mercado cede espaço para os esforços de coordenação das firmas que assumem sua condição máxima na integração vertical, visando a redução dos custos de transação (CALEMAN; SPROESSER; ZYLBERSZTAJN, 2008).

4 O PODER DE COMPRADOR

Uma das discussões da teoria de Organização Industrial (OI) é concernente ao poder de comprador. Segundo o relatório da *Organisation for Economic Co-operation and Development* - OECD (2008), do mesmo modo como acontece com poder de mercado, o poder de monopólio surge se o lado do comprador do mercado é suficientemente concentrado, de modo que os compradores se reconhecem como "tomadores de preços", entendendo que, se eles retiverem a demanda e comprarem menos, os preços tendem a cair, ou se aumentarem as suas compras irão subir. Nesse sentido, para a instituição, monopólio e oligopólio referem-se à capacidade de um comprador de exercer poder de mercado, onde a extensão do poder de mercado comprador depende do número e concentração de compradores, estando o poder de compra associado com a capacidade do comprador para extrair o excedente de um fornecedor.

A conceituação de poder de compra para Dobson (1999) se exprime na capacidade das empresas de varejo em obter dos fornecedores condições mais favoráveis do que as disponíveis para outros compradores, ou diferentes das que ocorreriam em condições normais de concorrência. Segundo Goldberg (2006) o poder de compra está associado à faculdade que agentes econômicos possuem de exercer sua posição dominante em alterar preços e quantidades dos insumos ofertados por seus fornecedores, posicionamento que caminham em paralelo com Noll (2005) que conceitua poder de comprador como a circunstância em que o lado da demanda de um mercado é suficientemente concentrado a ponto dos compradores exercerem poder de mercado sobre os vendedores. Assim, um comprador tem poder de mercado quando ele consegue forçar os vendedores a reduzirem os preços, abaixo do nível que haveria em um mercado competitivo.

Para Noll (2005), a motivação do comportamento de monopsonio é transferir riqueza sob a forma de rendas econômicas de um lado ao outro do mercado. Para Duclos (2006), consiste numa adaptação do poder de monopólio, quando um comprador tem poder de reduzir os preços em um mercado de insumos, de forma lucrativa, para níveis abaixo daqueles que seriam competitivos.

De acordo com um estudo elaborado pela OECD (2008), o poder de compra pode ocorrer de duas formas: poder de monopsonio e poder de barganha, estando a distinção relacionada à sua fonte e seus efeitos: A empresa tem poder de monopsonio se a sua quota de compras no mercado junto aos fornecedores é suficientemente grande que possa fazer com que o preço do item no mercado caia se ela optar por comprar menos e suba se ela optar por comprar mais, em outros termos, se sua compra maior ou menor for suficiente relevante para afetar o preço desse mercado (resulta em preços abaixo dos níveis competitivos por comprar, efetivamente, quantidades menores). O poder de barganha, por sua vez, é descrito pela OECD (2008) quando existem poucos fornecedores e compradores e os termos são determinados por negociações bilaterais, sendo o poder de barganha determinado pela medida em que um comprador é capaz de extrair o lucro excedente de um fornecedor para si (ameaça de reduzir a quantidade a ser comprada). Nesse sentido, a diferença chave se encontra no exercício do poder de monopsonio em resultar em preços abaixo dos níveis competitivos por compras de quantidades menores, ao passo que o exercício do poder de barganha pode contrabalançar poder de mercado vendedor e impulsionar na direção de níveis competitivos.

O monopsonio ou monopsonio puro para Dobson (1999) consiste no caso em que um único comprador enfrenta fornecedores rivais, sem possuir poder de mercado a jusante, análogo ao monopólio puro. De maneira geral, para o autor esse poder não é desejável, pois os

preços são forçados a baixar em comparação a um mercado competitivo, reduzindo a quantidade fornecida, ainda que a redução de preços não chegue ao consumidor final. Para a OECD (2008), uma empresa com poder de monopsonio irá se comportar, no mercado de saída, como se tivesse custos marginais mais elevados do que uma empresa que não tem poder de monopsonio. Como resultado, os preços a jusante serão maiores e consumidores a jusante serão prejudicados, mesmo que os preços de entrada sejam mais baixos.

Monopólio bilateral concerne na situação em que o único comprador também é um monopólio no mercado a jusante, um monopsonista-monopolista ou “*monemporist*” conforme Dobson (1999) ilustra graficamente, que a perda de bem-estar monopsonista descrita anteriormente, adiciona-se a perda adicional resultante do poder de vendedor. Neste caso, diferente do monopsonio puro, o poder de vendedor e o de comprador realizam-se conjuntamente gerando ineficiência alocativa e afetando o bem estar de ambos, consumidores e produtores. Para Dobson (1999) existe um ganho de bem estar, o que geralmente é tratado como poder compensatório, decorrente de haver um poder de compra, comparado a um poder de venda já existente, embora a eficiência não seja maximizada, as consequências de bem-estar de mercado bilateral podem ser menos graves do que nos casos em que há poder de mercado sem oposição. Já a visão de Noll (2005) considera esse poder negativo, pois defende que não deveria haver o poder de monopólio a ser contraposto.

Em se tratando do oligopsônio, por sua vez, Dobson (1999) reitera a aplicação destas proposições referentes aos monopsonistas também às situações em que alguns compradores concorrentes reconhecem sua capacidade de influenciar os preços e interagem no mercado. O autor aproxima a visão de oligopsônio à de oligopólio, em afirmar que a ação conjunta dos compradores visando maximizar lucros comuns se aproxima a de um cartel em controlar vendas e suas movimentações para reduzir preços servem para reduzir o bem-estar social e gerar peso-morto equivalente ao que ocorre no caso de um único comprador monopsonista, do mesmo modo que esse efeito negativo do bem-estar também se agrava com o monopsonista-monopolista. O autor também lembra que pode existir uma “guerra de lances” entre compradores, de forma que eles ofereçam forma cada vez melhores aos fornecedores, de modo a resultar em preços no mesmo nível em que não houvesse poder de compra. Estes aspectos denotam uma concepção mais negativa acerca do poder de comprador pelo autor, de um modo geral.

Inderst e Wey (2002), ao buscar explicar as fontes do poder de comprador, dividem-nas em duas categorias: (a) originada da forte ameaça do comprador de deixar de comprar, uma vez que a dificuldade do vendedor em recolocar estes itens aumenta o receio em perdê-

lo; (b) da tecnologia de produção e estrutura de custos do fornecedor, já que a fonte do poder de compra, neste caso, aproxima-se da economia de escala, obtida pelos compradores maiores. Noll (2005) enceta uma análise das origens e condições que originam os lucros excessivos resultantes do monopólio e afirma que uma pressuposição para que eles existam é a presença de renda do lado do fornecedor, do mesmo modo que para existir o poder de monopólio deve haver o excedente do consumidor. Para o autor as rendas assumem três formas, as quais procederemos a análise de cada uma delas.

A primeira forma é a renda ricardiana que surge da maior produtividade ou custos por unidade menores provenientes de fatores de produção diferenciais. É importante se destacar que essa renda ricardiana nem sempre estará relacionada à escala de quantidades, ela diz respeito a um insumo que é mais produtivo, por exemplo. Ao dissertar sobre o problema de extração das rendas ricardianas, Noll (2005) afirma que ao extrair lucros excessivos dos fatores, define-se um preço de mercado menor do que o custo médio dos fatores menos produtivos, desencadeando a redução da produção no mercado de bens, sua eficiência e aumentando os preços finais aos consumidores em relação aos preços que ocorreriam sem a extração. A discriminação de preços poderia ser uma opção de extração dessa renda sem distorções, uma vez que o monopsonista se apropriaria de todo o excedente, mas de forma diferente do preço único, com que os produtores com insumos marginais poderão nem cobrir seus custos aos preços baixos pagos pelo comprador, mas para o autor essa discriminação perfeita é improvável de ocorrer.

A segunda forma de renda, nomeada quase-renda, consiste na diferença entre as receitas totais do fornecedor e seus custos totais de curto prazo, uma vez que ele não precisará reinvestir para produzir os insumos no curto prazo, mas no longo prazo ele precisará dessa receita para cobrir outras despesas inerentes à sua atividade, como investimentos, reinvestimentos, custos de publicidade, etc., que são indispensáveis à atualização da atividade e principalmente, sua continuidade. Segundo Noll (2005), neste caso há um agravamento em relação ao primeiro tipo de renda, uma vez que essa não poderá se sustentar. Isso se justifica no fato de que os investimentos a fundo perdido desgastam ou tornam-se obsoletos e quando o fornecedor não recebe receitas suficientes para justificar seus investimentos, ele deixa de investir. Para o autor, no longo prazo, monopólio que extrai quase-rendas torna o fornecedor demasiadamente obsoleto ou obriga o fornecedor a sair do mercado.

A terceira forma de renda, por sua vez, são os lucros de monopólio e incidem no excesso de receitas sobre os custos totais de longo prazo, que são criados por haver poder de mercado por parte dos vendedores. Em monopólio bilateral, o comprador subestima sua

demanda de forma a pressionar o monopolista em baixar o preço; fazendo isso, o comprador acaba comprando menos do que no caso do monopólio.

Segundo o autor, independente da fonte de rendas que geram as oportunidades de extrair lucros monopsonistas, a ineficiência sempre irá resultar nestes mercados. Noll (2005) analisa cada uma dessas rendas visando demonstrar que em nenhuma das modalidades de poder de monopsonio de preço único e extração de rendas ocorre o repasse da redução de custos dos insumos aos consumidores finais, contrariando perspectivas que utilizam tal argumento para entender o poder de comprador como benéfico.

Dobson (1999) requer atenção também para além dos efeitos estáticos que trabalha em sua teoria, uma vez que a preocupação no contexto dinâmico se encontra nos efeitos prejudiciais de longo prazo decorrentes do poder de comprador, como o dano à viabilidade em longo prazo dos fornecedores resultantes do exercício do poder de monopsonio, que impacta quando o referido poder reduz os preços e a renda dos fornecedores, dificultando a realização necessária de investimentos, seu adiamento ou perda. Também pode ocorrer dos fornecedores serem relutantes em realizar investimentos quando verificam condições que os deixam vulneráveis a comportamentos oportunistas por parte dos compradores.

No longo prazo, o relatório da OECD (2008) ressalta os efeitos prejudiciais que o poder de barganha pode ter sobre a concorrência a montante, embora os resultados reais sejam difíceis de prever confiavelmente, pois se os fornecedores saem do mercado podem ocorrer danos a montante em preços mais altos e perda de variedade. Desse modo, a instituição ressalta a importância de uma avaliação de como a transação e o aumento do poder de compra vai afetar a estrutura da indústria a montante.

Noll (2005) discorre acerca do embate existente na literatura referente à conceituação apropriada da questão política envolvendo poder de comprador e, por conseguinte, sobre o tratamento de uma abordagem simétrica ou não na revisão das ações que dão origem às preocupações antitrustes a ele atinentes, similarmente ao tratamento do poder de vendedor. O autor afirma que enquanto a maioria dos estudiosos posicionam-se a favor, alguns são contrários a tal simetria a qual ele defende. Para o autor, o exercício do poder de monopólio quase sempre provoca ineficiência e prejudica os consumidores, do mesmo modo que o monopsonio.

Na visão de Noll (2005), o mesmo tratamento dado ao monopólio deve ser direcionado também ao poder de monopsonio e a primeira questão importante na análise do comportamento do monopólio é determinar se ele é resultado de eficiência superior ou atos anticoncorrenciais. Como Noll (2005) discorre, o monopsonio também pode ocorrer devido a

eficiência superior, como nos casos em que há eficiências de escala, ou no caso das inovações que causam um monopólio a jusante, do qual faz-se necessário um monopsonio a montante para um input que não tem outro uso a não ser produzir o produto inovativo. O autor também defende que os únicos casos em que a lei antitruste deve permitir as fusões e cartéis de compradores é quando a oferta é monopolizada e a tecnologia do fornecedor o permita rendimentos constantes de escala sem custos irrecuperáveis significativos. Ainda assim, Noll (2005) acredita na improvável eficiência de monopólio bilateral.

5 ESTRUTURA DE GOVERNANÇA E O PODER DE COMPRADOR

Neste estudo, considera-se a integração da teoria de poder de monopsonio da OI à ECT (NEI) como complementares na análise do poder de monopsonio, por meio da elaboração de estruturas de governança apropriadas atenuantes. Souza e Zylbersztajn (2011) consideram que no âmbito dos sistemas produtivos, a firma se organiza com base na complementaridade entre os conjuntos teóricos da OI e da NEI, uma vez que as orientações identificadas pela NEI para delimitação das fronteiras da empresa ofereceram soluções para os problemas e agregaram nexos de complexidade até então ausentes do escopo dos pressupostos da OI.

Farina (1997) sugere a aproximação das duas teorias defendendo também sua complementaridade, uma vez que a ECT procura explicar as diferentes estruturas de firmas existentes nos mercados, oferecendo uma teoria da firma e a OI localiza-se na determinação das estruturas de mercado. A autora defende que ambas estão preocupadas em responder qual a finalidade de se substituir a organização de transações via mercado por formas mais complexas de contrato. Williamson (1985) divide essa resposta em dois grupos, um procurando explicação na busca de poder de mercado (OI e, por conseguinte, poder de monopsonio) e o outro na busca pela eficiência (ECT). Ambas, para Farina (1997, p. 21) “são, obviamente, complementares e parciais”.

Farina (1997) prossegue definindo que na visão da OI as ações empresariais são orientadas para a obtenção de lucros econômicos. Visa-se a redução de custos e poder de barganha o que podem ser alcançados pelo poder de mercado. Conforme demonstramos, o poder de monopsonio pode auferir lucros para os compradores, devido à sua posição monopsonista previamente conquistada. Por outro lado, a obtenção dessa posição só foi possível devido a assimetrias relacionadas a uma rede de contratos que tenha formado barreiras à entrada de possíveis concorrentes. Essa rede de relações, por sua vez, precisa ser

eficiente para evitar que rivais potenciais reclame a posição de líder, ou essa posição será passageira (FARINA, 1997). O olhar da ECT, nesse sentido, oferece a possibilidade de maximização de lucros com base em escolhas que irão gerar eficiência e economia nos custos de transação com a redução global de custos na cadeia, pensando em aspectos de continuidade da transação, tendo as dimensões de incerteza, frequência e especificidade de ativos.

Souza e Zylbersztajn (2011) consideram suas características integrantes, mas assumem, no entanto, o conflito existente relacionado à racionalidade, em que a NEI pressupõe a racionalidade limitada, enquanto a OI a racionalidade plena. Ainda assim, Farina (1997) defende a aproximação de ambas ao assumirem a sobrevivência como hipótese central: essa maximização dos lucros pela OI e minimização dos custos pela ECT.

Farina (1999) assevera o crescente reconhecimento de que diferentes formas de sistematizar a produção impactam significativamente sobre a capacidade de reação às mudanças no ambiente competitivo, identificação de oportunidades de lucro e ações estratégicas, diferenciando que, enquanto a preocupação da teoria econômica tradicional encontra-se em alocar otimamente os recursos em face de determinado conjunto de organizações econômicas, a NEI busca identificar qual a melhor forma de organização das transações econômicas - estruturas de governança - na qual essa configuração altera as condições iniciais para a alocação de recursos.

A escolha ou não pela integração, de acordo com Souza e Zylbersztajn (2011), orientada pela eficiência, associa-se à minimização de custos das atividades econômicas não sendo contingenciais à existência de poder de monopólio. Essa proposição, segundo os autores insere a estratégia competitiva como influenciadora na estrutura de governança. Farina (1999) propõe um modelo que relaciona os três ambientes: organizacional, institucional e tecnológico e remete à ação estratégica (estruturação concernente a ECT) como base para a competitividade frente aos concorrentes (poder de mercado da OI). O modelo de Farina (1999), que se encontra na Figura 1, pressupõe que a evolução da participação no mercado (melhora no desempenho) reflete a competitividade anterior de uma firma, decorrente de vantagens competitivas já adquiridas e reflete as adequações que a empresa realiza em seus recursos (estratégias individuais) para adequar-se aos padrões de concorrência vigentes neste mercado. Já a capacidade de elaborar estratégias (estratégias individuais) determina sua competitividade futura (desempenho), uma vez que está associada à preservação, renovação e melhoria das vantagens competitivas dinâmicas. Tais estratégias a serem elaboradas visam ampliar e renovar a capacitação da empresa nas dimensões exigidas pelos padrões de concorrência vigentes (ambiente competitivo), condicionando-as ao

ambiente competitivo que define tais padrões com base na capacitação dos recursos das firmas (estratégias individuais) que já competem nesse ambiente. A ação estratégica, portanto, consiste na capacidade das empresas demonstrarem, individualmente ou em conjunto, capacidades de alterar a seu favor as características do ambiente competitivo.

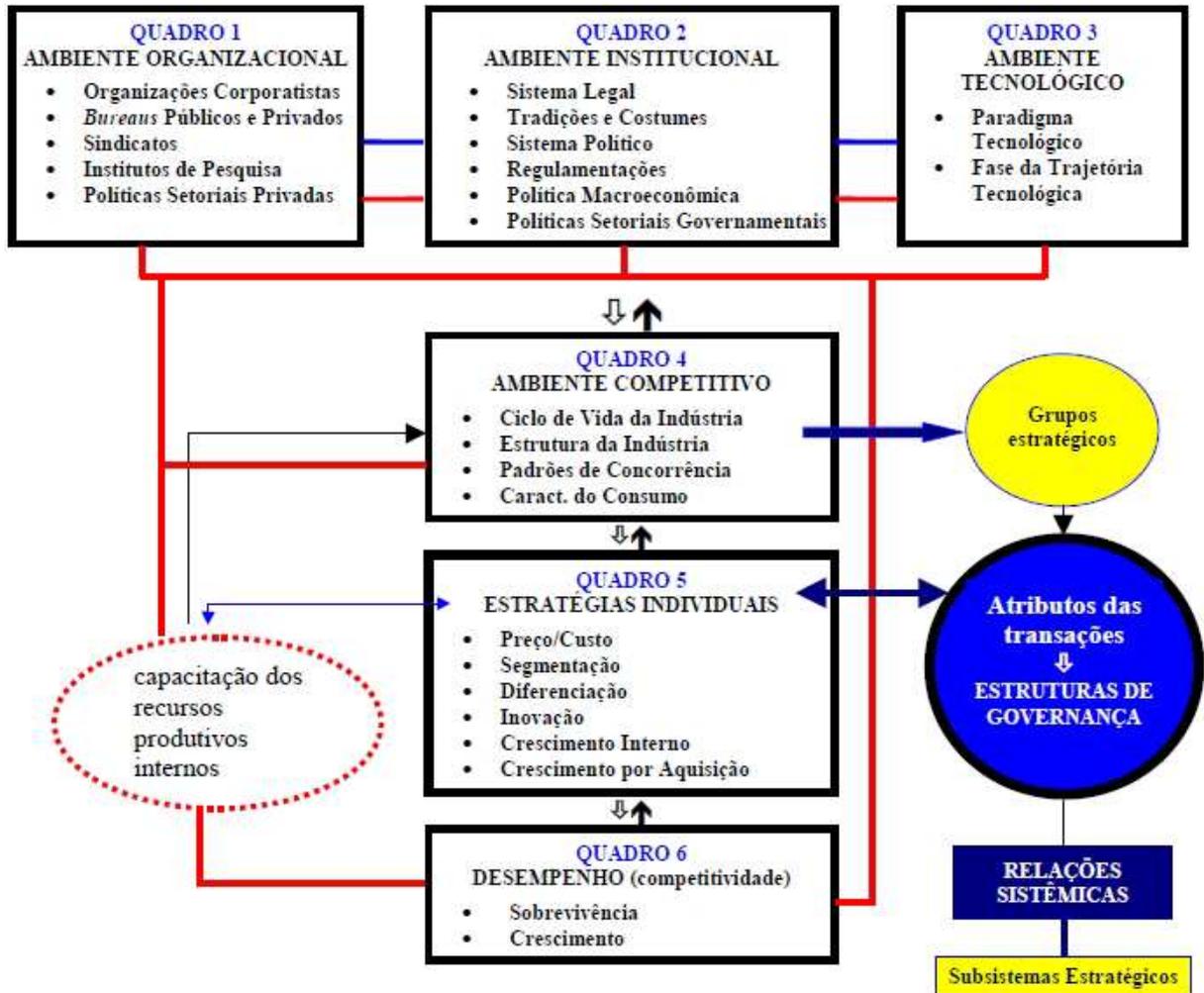


Figura 1: Modelo de abordagem ambiental sistêmica de Farina (1999)

Fonte: Farina (1999)

Nesse contexto, o ambiente competitivo concorrencial da OI é influenciado pelo ambiente organizacional, institucional e tecnológico e, portanto, influenciador das estratégias e estruturas de governança a serem escolhidas pelas firmas. Embora num momento inicial a empresa precise se adaptar ao contexto competitivo do mercado (perspectiva de concorrência da OI), posteriormente ela poderá alterar as condições desse mercado a seu favor, por meio de estruturas de governança apropriadas que estabeleçam relações e grupos estratégicos de modo a reduzir seus custos (administração eficiente dos contratos da ECT); por meio de estratégias de segmentação de mercado inovando em produtos de qualidade que possam exigir matérias-

primas com graus diferentes de especificidade; decidindo contratar ou integrar verticalmente. Em outros termos, as estratégias competitivas individuais dependem de estruturas de governança apropriadas para serem bem sucedidas (FARINA, 1999).

De acordo com Saes (2009) a principal contribuição da ECT é a incorporação da coordenação na análise do desempenho e competitividade das firmas, uma vez que quanto mais adequada for a coordenação entre fornecedores e clientes maior será a adaptação às mudanças de ambiente, menores os conflitos da relação cliente/fornecedor e maior a captura de valor. Para a autora a coordenação está diretamente ligada à estratégia, já que não consiste numa característica do sistema produtivo, mas resultado de uma ação planejada dos agentes.

Possas, Fagundes e Ponde (1997) afirmam que de acordo com a ECT a presença de especificidade de ativos e oportunismo faz com que a coordenação da interação entre os agentes nas relações mercantis competitivas apresentem falhas e uma ampla variedade de formas organizacionais e contratuais sejam criadas para substituí-las. Assim, o estabelecimento de vínculos de reciprocidade, restrições contratuais a condutas, decisões de integração ao longo das cadeias produtivas edificam inovações organizacionais que buscam gerar ganhos de eficiência e não somente práticas restritivas visando criar barreiras à entrada e poder de mercado.

Nesse contexto de integração, entre o ambiente competitivo concorrencial (OI) e a necessidade de se elaborar estruturas de governança apropriadas (ECT) insere-se o foco do estudo, que defende que a escolha de uma estrutura de governança apropriada pode atenuar o poder de monopólio, gerando competitividade à firma.

Como visto em Noll (2005) as fontes de lucros que originam o poder de comprador consistem na extração de rendas econômicas de posse do fornecedor. Na perspectiva de Klein, Crawford e Alchian (1978) existem condições em que há muitos fornecedores de um determinado ativo para um usuário em particular, mas uma vez que um fornecedor realiza um investimento específico, ele pode tornar-se tão específico para um usuário/comprador em particular que o poder de monopólio pode ser criado.

Nesse sentido, Klein, Crawford e Alchian (1978) afirmam que a possibilidade de apropriação de renda favorece o surgimento de comportamento oportunista e a parte que investiu pode ficar retida à transação em razão dos custos de saída. Saes (2009) observa que, a disputa pela quase-renda ocorre mesmo que tendo sido determinada a divisão do excedente *ex ante*, uma vez que as partes podem reposicionarem-se *ex post*, permitindo problemas de *hold-up*. Williamson (1985) determina que a confiança em investimentos significativos específicos

à transação induzem assimetria contratual, já que valores econômicos seriam sacrificados se a relação contínua de fornecimento fosse terminada.

Desse modo, a existência do ativo específico gera a quase-renda que consiste na diferença entre o valor gerado na atividade específica e seu melhor uso alternativo, ou seja, há custos de saída na descontinuidade da transação criados por meio dos investimentos específicos realizados e o fornecedor está comprometido com a transação, fazendo com que as quase-rendas tornem-se objetos de disputa entre as partes (WILLIAMSON, 1985; SAES, 2009). Nesta conjuntura, verifica-se a relação entre as teorias em se verificar a criação do modelo de monopólio quando investimentos em ativos específicos são efetivados.

Na compreensão de como a firma se organiza nesse contexto, sugere-se, portanto, que se estabeleça uma estrutura de governança adequada, que leve em conta os custos de transação e objetive atenuar o referido poder de comprador.

Nesse processo ocorre, portanto, o que Williamson (1985) chama de “transformação fundamental”, em que diferente das transações via mercado, a identidade das partes importa, e investe-se em ativos específicos à transação, uma vez que por meio da dimensão de frequência, as transações geram certa familiaridade entre os agentes, e acordos periódicos de renovação contratual são realizados. Nessas circunstâncias, tal familiaridade permite que se realizem economias de comunicação, desenvolvendo uma linguagem especializada que reduzam gastos com a elaboração de muitos contratos; evoluam as relações de confiança, existindo mais confiança pessoal e a integridade pessoal passa a ser vista como eficaz; gerando um peso contra inclinações oportunistas. O autor defende que essas relações de trocas idiossincráticas que são caracterizadas por mais confiança pessoal tenderão a sobreviver a maiores tensões, demonstrando maior adaptabilidade (WILLIAMSON, 1985).

Ainda assim, mesmo vantajosas tais relações ainda são passíveis de sofrer os perigos do oportunismo na concepção de Williamson (1985), uma vez que reunidos como estão em monopólio bilateral, comprador e vendedor estão estrategicamente posicionados para barganhar sobre a possibilidade de qualquer ganho adicional, no momento da renovação da relação, ou seja, embora ambos tenham interesse na continuidade da relação, também objetivam obter a maior quantidade possível de lucros sobre a outra parte. É neste contexto que se torna importante a elaboração de estruturas de governança que atenuem o oportunismo e inspirem confiança, o que gera os dilemas contratuais a que as firmas defrontam-se.

A concepção de Williamson (1985) em defender que para situações como o poder de monopólio, as partes devem importar, sugere que cabe à instituição firma a decisão de organizar suas transações e estabelecer estruturas de governança adequadas a fim de proteger-

se de comportamento oportunista. Na perspectiva de Klein, Crawford e Alchian (1978) em situações em que há possibilidade de comportamento oportunista e apropriação de rendas, a empresa deverá ter os custos de transação em mente para solucionar sua estrutura, se irá optar por um contrato de longo prazo economicamente executável; pela integração vertical; se confiará em garantias legalmente impostas ou em garantias de mecanismos de mercado em retirar negócios futuros ou oferecer ao potencial oportunista algum prêmio futuro que exceda os ganhos de comportamento oportunista, estabelecendo mecanismos que a ameaça de rescisão deste relacionamento suprima o comportamento oportunista.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

No presente artigo, objetivou-se discutir de que forma a ECT (da NEI) pode aproximar-se à questão do poder de monopólio (da OI), e por meio de seus mecanismos de coordenação interferir positivamente nos arranjos contratuais complexos de forma a gerar eficiência pra a cadeia global. Foi possível verificar que a visão integrativa da ECT aliada ao poder de monopólio, estruturando-se em diferentes formas de sistematizar a produção impactam significativamente sobre a capacidade de reação às mudanças no ambiente competitivo, identificação de oportunidades de lucro e ações estratégicas, de forma a alterar o ambiente competitivo em prol das firmas.

Desse modo, a contribuição da ECT por meio da incorporação da coordenação na análise do desempenho e competitividade das firmas, possibilita que relações contratuais de reciprocidade sejam efetivadas, reduzindo as possibilidades de comportamento oportunista, mesmo com a existência de ativos específicos, por meio da criação de salvaguardas e mecanismos de relacionamento que inviabilizam a descontinuidade da transação. Essa proposta aliada ao poder de monopólio pode auxiliar na redução da exploração do poder de comprador, principalmente em apropriar-se da quase renda gerada.

A ECT, deste modo, pode auxiliar a firma a estabelecer as estruturas de coordenação adequadas, que melhor se adaptem aos pressupostos e atributos da transação a ser efetivada, de modo a atenuar o oportunismo e atenuar as possibilidades de apropriação de renda do fornecedor e poder de monopólio. Sendo assim, as firmas passam a atuar competitivamente no ambiente global por meio de estratégias individuais que podem, posteriormente, alterar o ambiente a seu favor, por meio da coordenação escolhida, os modelos de contrato edificados, as parcerias com grupos estratégicos e a escolha por investir ou não em ativos específicos.

Essas considerações estabelecem orientações para que futuras pesquisas possam ser provocadas, possibilitando articular uma abordagem integrativa da firma que sejam consistentes com a preocupação de ambas as perspectivas, estabelecendo relações entre as preocupações de maximização de lucros e minimização de custos e principalmente por meio da aplicação empírica dos pressupostos aqui observados.

REFERÊNCIAS

- AZEVEDO, P. F. Nova Economia Institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo, v. 47, n. 1, p. 33-52, 2000.
- CALEMAN, S. M. Q. ; SPROESSER, R. L. ; ZYLBERSZTAJN, D. Custos de Mensuração e governança no agronegócio: um estudo de casos múltiplos no Sistema Agroindustrial da Carne Bovina. **Organizações Rurais e Agroindustriais** (UFLA), v. 10, p. 359-375, 2008.
- DOBSON P., WATERSON M., CHU A. **The Welfare Consequences of the Exercise of Buyer Power**. Research paper prepared for the Office of Fair Trading.1998.
- DUCLOS, M. T., Atos de Concentração, Poder de Monopsônio e Restrições Verticais no Mercado de Saúde Suplementar. In: **Métodos Quantitativos em Defesa da Concorrência**. FIUZA, E. P. S.; MOTTA, R. S. (Coord). Rio de Janeiro: Ipea, 2006.
- FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. **Competitividade: mercado, estado e organizações**. São Paulo: Editora Singular, 1997.
- FARINA, E. M. M. Q.; Competitividade e coordenação de sistemas agroindustriais: um ensaio conceitual. **Revista Gestão e Produção**, v.6, n.3, dez. 1999, p.147 – 161.
- FARINA, E.M.Q. Competitividade e coordenação dos sistemas. In.: JANK, M.S.; FARINA, E.M.Q.; GALAN, V.B. **O agribusiness do leite no Brasil**. Sao Paulo: USP/FIA/PENSA/IPEA, 1999.
- GODOY, A. S. **Introdução à Pesquisa qualitativa e suas possibilidades**. Revista de Administração de Empresas, São Paulo, v. 35, n. 2, p.57-63, mar/abr., 1995.
- GOLDBERG, D. **Poder de Compra e a Política Antitruste**. São Paulo: Editora Singular. São Paulo, 2006.
- INDERST, R.; WEY, C. Buyer power and supplier incentives. **European Economic Review** 51, oct, 2002.
- KLEIN, B.; CRAWFORD, R.; ALCHIAN, A. Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process. **The Journal of Law and Economics**, v. 21, n. 2, p. 297-326, oct., 1978.
- LAKATOS, E. M; MARCONI, M. A. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- LARA, A. M. B. ; MOLINA, Adão Aparecido . **Pesquisa Qualitativa: apontamentos, conceitos e tipologias**. In: Cêzar de Alencar Arnaut de Toledo; Maria Teresa Claro Gonzaga. (Org.). Metodologia e Técnicas de Pesquisa nas Áreas de Ciências Humanas. Maringá: Eduem, 2011, v. 01, p. 121-172.
- NOLL, R. G. **“Buyer power” and economic policy**. Stanford Institute of Economic Policy, March 2005.
- OECD. **Monopsony and buyer power**. Policy roundtables, 2008.
- POSSAS, M. L. ; PONDE, J. L. ; FAGUNDES, J. . Custos de Transação e Política de Defesa da Concorrência. **Revista de Economia Contemporânea** Rio de Janeiro, RJ, v. 1, n.2, 1997.

POSSAS, M. L.; FAGUNDES, J. ; PONDE, J. L. . Política Antitruste: um enfoque Schumpeteriano. **Estudos Econômicos da Construção** (São Paulo), São Paulo, SP, v. 1, n.1, p. 1-24, 1996.

SAES, M. S. M. **Estratégias de diferenciação e apropriação de quase-renda na agricultura**: a produção de pequena escala. São Paulo: Annablume, Fapesp, 2009. p. 29-65.

SILVA, A. C. R. **Metodologia da pesquisa aplicada à contabilidade**: orientações de estudos, projetos artigos, relatórios, monografias, dissertações, teses. 3. ed, São Paulo: Atlas, 2010.

SOUZA, J. P. ; BANKUTI, S. M. S. . Uma análise dos contratos no sistema agroindustrial suinícola no Oeste Paranaense pela ótica da mensuração e da transação. **Informe GEPEC** (Online), v. 16, p. 1-15, 2012.

SOUZA, J.P.; ZYLBERSZTAJN, D. Poder de Mercado e Poder de Contrato envolvendo integrados cooperados e não cooperados: Percepção na cadeia do frango. **Informações Econômicas**, v.41, n.7, 2011

WILLIAMSON, O. E. **As instituições econômicas do capitalismo**: firmas, mercados, relações contratuais. São Paulo: Pezco, 2012.

WILLIAMSON, O. E. **The economic institutions of capitalism**. New York: Free Press, 1985.

WILLIAMSON, O. E. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. **Journal of Economic Literature**.v.38, p.595-613, p.2000.

ZYLBERSZTAJN, Decio. Papel dos contratos na coordenação agro-industrial: um olhar além dos mercados. In: SOUZA, José Paulo de; PRADO, Ivanor Nunes do. **Cadeias produtivas**: estudos sobre competitividade e coordenação. 2. Ed. Maringá: EDUEM, 2009.