

INTEGRAÇÃO VERTICAL: UM PAINEL DA LITERATURA

Maria Cristina Mac Dowell¹
José Carlos Cavalcanti²

RESUMO

A firma pode ser analisada sob vários aspectos. No que diz respeito ao seu tamanho, a firma pode ser vista quanto às suas dimensões horizontal e vertical. A dimensão horizontal se refere à escala de produção, quando a firma é produtora de um único produto, ou ao seu escopo nas firmas multiprodutos. E a dimensão vertical reflete a extensão na qual os bens e serviços, que podem ser comprados de outras firmas, são produzidos internamente. Neste sentido, este trabalho tem como objetivo apontar algumas contribuições a esta temática, buscando relacionar alguns dos principais aspectos da teoria da integração vertical entre as firmas, tais como os incentivos tecnológicos para a integração vertical, os incentivos resultantes das imperfeições de mercado, o papel dos custos de transação.

1 INTRODUÇÃO

A firma pode ser analisada sob vários aspectos. Com relação ao seu tamanho a firma pode ser vista quanto às suas dimensões horizontal e vertical. A dimensão **horizontal** se refere à escala de produção, quando a firma é produtora de um único produto, ou ao seu escopo nas firmas multiprodutos. E a dimensão **vertical** reflete a extensão na qual os bens e serviços, que podem ser comprados de outras firmas, são produzidos internamente.

Com o objetivo de tentar apontar algumas contribuições a esta temática, este trabalho busca relacionar alguns dos principais aspectos da teoria da integração vertical entre as firmas, fundamentalmente aquelas sintetizadas em Perry (1989). Neste sentido, está subdividido em mais quatro seções, além desta introdução. Na seção 2 é feita uma breve caracterização do que se pode denominar de Teoria da Integração Vertical. Na seção 3 são mostrados alguns dos incentivos tecnológicos para a integração vertical. Na seção 4 são explorados os incentivos resultantes das imperfeições de mercado.

1 Mestre em Economia pelo PIMES/UFPE e Economista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA. E-mail: macdowel@ipea.gov.br

2 Professor Doutor do PIMES/UFPE e Pesquisador do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq. E-mail: jcc@decon.ufpe.br

Na seção 5 é tratada brevemente a Teoria dos Custos de Transação e sua relação com a integração vertical. Finalmente, a seção 6 apresenta os comentários finais.

2 DEFINIÇÃO DO PROCESSO DE INTEGRAÇÃO VERTICAL

Integração vertical ocorre quando diferentes processos de produção – desde o insumo até a venda final ao consumidor – que podem ser produzidos separadamente, por várias firmas, passam a ser produzidos por uma única firma. A integração vertical pode ocorrer entre dois ou mais processos contínuos de produção, onde o produto de um processo é o insumo para o outro subsequente. Ao estágio que produz o insumo para o subsequente se denomina processo *upstream*; e àquele que emprega o insumo do processo imediatamente anterior se denomina processo *downstream*.

Segundo Perry (1989), uma firma pode ser descrita como verticalmente integrada se ela envolve necessariamente dois processos de produção em que:

- 1) a produção total do processo *upstream* é empregada ou em parte ou totalmente como a quantidade de um insumo intermediário dentro do processo *downstream*; ou quando
- 2) a quantidade total de um único insumo intermediário que é utilizado em um processo *downstream* é obtida, em parte ou totalmente, da produção do processo *upstream*.

A integração vertical pode ocorrer de forma parcial, e isto acontece quando parcela da produção do processo *upstream* é vendida para outros compradores e parcela do insumo intermediário necessário ao processo *downstream* é comprada de outros fornecedores.

Integração vertical significa a eliminação de trocas contratuais ou de mercado e sua substituição pela troca interna dentro dos limites da firma. É também um instrumento de **propriedade** e de total **controle** sobre estágios vizinhos de produção ou distribuição. De modo particular, a firma verticalmente integrada tem uma completa flexibilidade de tomar as decisões sobre o investimento, o emprego, a produção e a distribuição de todos os estágios que a firma possuir.

Autores como Grosman, Hart (1986) argumentam que a integração vertical é a propriedade e o completo controle sobre os ativos e que a natureza da relação da firma com o trabalhador não é relevante para definir integração vertical. Já Williamson (1975), Cheung (1983), entre outros, têm enfatizado a relação com o trabalho na discussão sobre integração vertical.

Para eles, a integração vertical assume a mudança da compra de insumo pela sua produção através da contratação de trabalhadores. O fator capital, segundo estes últimos, não é suficiente para definir integração vertical, uma vez que o arrendamento do capital pode significar o controle sobre a produção mas não a sua propriedade. No entanto, nenhuma destas visões prevê uma completa descrição da integração vertical. Integração vertical é o controle sobre o processo integral de produção e de distribuição, mais que o controle sobre qualquer insumo em particular no interior de cada processo (Perry, 1989).

Outro tipo de relação entre firmas é aquela denominado por Blois (1972)³ como “quase-integração vertical”, que é definida como uma relação financeira entre firmas em estágios vizinhos de produção, onde o relacionamento não precisa envolver o controle sobre as decisões de produção e distribuição.

A integração vertical pode surgir em várias maneiras: formação vertical; expansão vertical e fusão vertical. E existem três tipos de determinantes para o processo de integração vertical: tecnológico, imperfeição nos mercados e economia nos custos de transação.

3 DETERMINANTE TECNOLÓGICO PARA A INTEGRAÇÃO VERTICAL

As firmas integradas verticalmente podem sustentar razões de aspectos físicos ou técnicos para este tipo de transação extra-mercado. A integração – do tipo **para trás** em material, **lateralmente** em componentes e **para frente** em distribuição – pode se constituir na forma organizacional na qual produtos e serviços complexos são criados, produzidos e comprados pelo mercado da forma mais eficiente economicamente.

A integração vertical por razões de economia tecnológica ocorre quando menor quantidade de insumos intermediários são necessários para obter a mesma quantidade de produto no processo *downstream*, quando a firma estiver integrada com o processo *upstream*. A *rationale* para este tipo de integração é a substituição de alguns insumos intermediários por insumos primários ou por outros insumos intermediários.

Segundo Williamson (1985), a tecnologia é um fator determinante da organização econômica somente se:

- 1) existir apenas uma tecnologia que seja decisivamente superior às outras;

3 Citado em Perry (1989).

- 2) que esta tecnologia implique uma forma de organização única. Para ele, as decisões de integração raramente ocorrem por motivos tecnológicos, mas sim pelo fato de a integração representar uma fonte de economia nos custos de transação.

4 AS IMPERFEIÇÕES DE MERCADO E A INTEGRAÇÃO VERTICAL

A integração vertical pode ocorrer, também, como resposta às imperfeições de mercado como a competição imperfeita, assimetria de informações e incertezas.

4.1 Os mercados imperfeitos

A competição imperfeita em um estágio de produção cria incentivos para as firmas imperfeitamente competitivas se integrarem com seus estágios vizinhos competitivos. Esses incentivos podem ser decorrentes da possibilidade de internalização da perda de eficiência devido a um comportamento imperfeito dos mercados, da capacidade de extrair rendas inframarginais do estágio competitivo, e da possibilidade de discriminar preços dentro do estágio competitivo. A seguir são apresentados alguns casos determinados de integração vertical em mercados caracterizados por monopólio, monopsonio e competição monopolista.

4.1.1 Monopólio com proporções variáveis

O incentivo para a integração *para frente* de uma indústria monopolista no processo *upstream* com a indústria competitiva no processo *downstream*, que utiliza o produto monopolista como insumo em proporções variáveis, é o caso mais discutido da literatura sobre integração. Um dos principais resultados analisados diz respeito aos efeitos desta integração sobre o bem-estar social.

O preço fixado pela firma monopolista induz as firmas competitivas, *downstream*, a substituírem o insumo monopolista por outros insumos que sejam ofertados competitivamente. A perda de eficiência que pode ocorrer no processo *downstream* pode ser convertida em lucro para o monopolista quando este se integra verticalmente com o estágio *downstream* e assim expande o uso do seu insumo para o nível eficiente.

Quando as firmas do processo *downstream* utilizam o produto monopolista como insumo em proporções fixas, a integração *para frente* pelo monopolista *upstream* não afetará o preço final do produto. Neste caso, a

demanda do monopolista *upstream* é o reflexo da demanda final do processo *downstream*, e o industrial pode maximizar seus lucros sem a integração vertical.

O resultado deste tipo de integração sobre o preço final e o bem-estar foi estudado por vários pesquisadores, por meio de vários modelos. McKenzie (1951) foi o primeiro a estudar este tipo de incentivo. Uma ilustração gráfica sobre este estudo pode ser encontrado em Vernon, Graham (1971). Schmalensee (1973) utilizando a função de produção Cobb-Douglas e demanda com elasticidade constante (maior que um) para as firmas do processo *downstream* mostrou que os preços do varejo aumentam, mas ele não chegou a uma conclusão a respeito do efeito sobre o bem-estar (Perry, 1989).

Hay (1973), por sua vez, utilizando a função de produção com elasticidade de substituição constante (CES) mostrou que os preços finais também aumentam, particularmente se a elasticidade de substituição é maior que a elasticidade da demanda. Warren-Boulton (1974) mostrou que os efeitos sobre o bem-estar dependem do valor da elasticidade de substituição. Mallela, Nahata (1980) utilizando também a CES derivou a condição necessária para o preço final diminuir quando a elasticidade de substituição é menor que a unidade. Waterson (1982) empregou a função de produção CES, mas considerou o processo *downstream* composto de um oligopólio de Cournot. E Quimbarch (1986) analisou a hipótese do processo *upstream* ser competitivo com uma firma dominante (Perry, 1989).

Westfield (1981) desenvolveu um modelo analítico baseado na dualidade produção-custo, sem especificar matematicamente as formas das funções de produção e demanda. A idéia básica do modelo é utilizar a configuração de equilíbrio preço-quantidade do monopólio integrado comparando-a com aquela resultante da estrutura de mercado não-integrada. O resultado da integração sobre os preços finais depende do valor da elasticidade de substituição dos insumos. A partir deste modelo ele mostra que a integração vertical aumenta o preço do produto final.

Duas conclusões principais sobre os efeitos desta integração podem ser obtidas a partir da literatura. Em primeiro lugar, é de se esperar que o preço final do produto aumente com a estrutura de mercado verticalmente integrada. Em segundo lugar, existe um forte incentivo para a integração por parte do industrial *upstream*, devido ao aumento dos seus lucros, por meio da internalização dos ganhos de eficiência e do aumento do preço final.

4.1.2 Monopólio e discriminação de preços

Integração **para frente** é um importante instrumento para se conseguir, implicitamente, uma discriminação de preços quando, por razões econômicas ou legais, não é possível uma discriminação explícita. Esta

estratégia foi examinada, pioneiramente, por Wallace (1937) em estudo de caso sobre a indústria do alumínio e discutida posteriormente por vários autores como Stigler (1951), Williamson (1971) e Warren-Boulton (1977)⁴.

Um monopolista no processo *upstream* que não consegue, explicitamente, discriminar seus preços entre as indústrias do processo *downstream*, pode se utilizar da estratégia de integrar-se para frente com a indústria com demanda derivada mais elástica. Ao se integrar verticalmente, o objetivo do monopolista é aumentar o preço de mercado do seu produto (insumo da indústria *downstream*) para a indústria não-integrada, ao mesmo tempo que reduz o preço interno para a indústria integrada por meio da expansão do seu produto final nesta indústria. Esta estratégia de discriminação de preços é lucrativa para o monopolista porque ela não induz a entrada de novas firmas na indústria integrada, devido ao diferencial entre o preço final e o preço de mercado do insumo.

Por outro lado, se o monopolista se integrar com a indústria com demanda derivada menos elástica, a discriminação de preços não será obtida com sucesso. Neste caso, o monopolista aumentará, implicitamente, o preço interno do insumo (produto do monopolista) na indústria integrada (com demanda derivada menos elástica), implicando na redução do emprego do insumo na indústria integrada e no aumento do preço final. Ao mesmo tempo, o monopolista reduzirá o preço de mercado do seu produto para as indústrias não-integradas.

No entanto a entrada de novas firmas na indústria integrada pode atrapalhar esta estratégia de discriminação de preços. As novas firmas podem comprar o insumo ao preço de mercado, mais baixo do que o da indústria integrada, tornando seu preço final mais baixo do que o das outras firmas integradas, e assim inviabilizando as vendas destas firmas integradas. O êxito da discriminação de preços por meio da integração vertical depende da possibilidade da prática do preço interno do insumo para as subsidiárias abaixo daquele de mercado.

Uma firma dominante no processo *upstream* também tem o mesmo incentivo para se integrar para frente com indústrias com demandas derivadas mais elásticas. No entanto, a existência de competição na oferta do insumo reduz o preço de mercado maximizador de lucros abaixo do preço monopolista cobrado para o mesmo conjunto de indústrias. Uma vez que o preço interno maximizador de lucro para as indústrias integradas não se modifica, a oferta competitiva de insumo pode claramente criar um freio na habilidade da firma dominante em discriminar preços por meio da integração para frente.

4 Destacados em Perry (1978).

As implicações sobre o bem-estar da integração para frente como forma de discriminar preços são positivas para alguns consumidores e negativa para outros. Os consumidores do bem final produzido pelas firmas subsidiárias são beneficiários da redução dos preços finais. Por outro lado, aqueles consumidores do bem final produzidos pelas indústrias não integradas têm uma redução de bem-estar decorrentes do maior preço de mercado para os insumos que induz a um aumento do preço final.

4.1.3 Monopsônio e integração para trás

A existência de mercado competitivo no processo *upstream* e de monopsonio (um único comprador) no processo *downstream* pode ser um incentivo para a integração **para trás**.

Assume-se que nesta estrutura:

- i) o monopsonista é o único comprador de um insumo produzido no processo *upstream* competitivo;
- ii) o monopsonista estabelece um único preço para a compra do insumo, ou seja, não é possível uma discriminação explícita de preços pelas firmas produtoras do insumo;
- iii) a produção dos insumos obedece a retornos constantes de escala, mas seu preço de oferta é crescente devido à disponibilidade limitada de um fator especializado. Devido ao preço crescente do insumo e à impossibilidade do monopsonista de praticar explicitamente a discriminação de preços, o industrial do processo *downstream* tende a empregar menos insumo do que aquele eficiente para sua produção, causando uma ineficiência no mercado. A integração para trás surge como uma solução para a correção desta ineficiência.

Neste caso, a integração vertical para trás caracteriza-se por ser um processo discreto de aquisição individual dos ofertantes do insumo. O incentivo para a integração depende do custo de aquisição das firmas do processo *upstream* – que é relacionado com os rendimentos das firmas produtoras do insumo antes da aquisição e do efeito sobre a eficiência – ou seja, o aumento dos lucros do monopsonista resultantes da internalização.

As implicações sobre o bem-estar resultantes da integração podem ocorrer pelo aumento do uso do insumo por parte do monopsonista resultando na diminuição do preço final, beneficiando, assim, o consumidor; pela redução do rendimento dos ofertantes que permaneceram independentes; e pela redução do rendimento do componente dos custos do seu insumo.

A integração para trás por uma firma dominante pode também criar barreiras à entrada e assim preservar sua relação de dominação. Segundo Perry (1989), Bain argumentou que a integração vertical cria uma barreira à entrada de capital porque força os potenciais entrantes a entrarem em dois estágios de produção ao invés de em apenas um.

4.1.4 A integração para frente com competição monopolista no estágio varejista

As implicações da integração *para frente* de um monopolista no processo *upstream* com firmas do processo *downstream* com competição monopolista – quando os varejistas são diferenciados e a competição pelos consumidores ocorre na margem – não são iguais àquelas decorrentes da integração de um processo monopolista com um competitivo (quando ocorre uma redução do preço final para os consumidores e aumento dos lucros do monopolista). A análise desse tipo de integração pode ser realizada por meio de dois modelos: o modelo espacial de Salop (1979) e que foi adotado por Dixit (1983) e o modelo de elasticidade de substituição constante (CES) de diferenciação do produto introduzido por Spence (1976)⁵.

No modelo espacial, desenvolvido por Dixit a partir de Salop, a integração de um monopolista *upstream* com a indústria *downstream* aumenta o bem-estar na medida em que elimina as distorções da intermediação e reduz o número excessivo de firmas *downstream* para a quantidade próxima à ótima. Uma vez que Salop assume que os consumidores compram pelo menos uma unidade do bem final, não existe perda de bem-estar da existência de monopólio no processo *downstream*. A perda dos consumidores devido ao aumento dos preços é compensada pelo aumento dos lucros do monopolista. Mesmo eliminando esta limitação quanto ao consumo e permitindo que os consumidores possuam qualquer demanda para o bem final, como Mathewson, Winter (1983) assumiram em seu modelo (Perry, Groff, 1985), os resultados numéricos de um exemplo paramétrico indicam que este tipo de integração aumenta o bem-estar.

Pelo modelo CES a integração para frente pelo monopolista *upstream* elimina o *markup* do processo *downstream*, reduzindo o preço final do produto, ao mesmo tempo que reduz o número de varejistas, abaixo do número socialmente ótimo para o modelo CES. A perda de bem-estar dos consumidores decorrente da diminuição da diversidade de varejistas domina sobre o ganho da eliminação do *markup*. Assim, a integração vertical implica em redução do bem-estar.

5 A respeito, vide Perry, Groff (1985).

4.1.5 Competição monopolista e a existência de externalidade no estágio varejista

Existem outras variáveis além do preço que podem estimular a integração entre os estágios de produção. A existência de competição monopolista – várias firmas com produtos diferenciados – no estágio varejista *downstream* pode implicar em externalidades entre as firmas. A integração vertical surge como um instrumento que possibilita a internalização destas externalidades.

Utilizando o modelo espacial, Mathewson, Winter (1984)⁶ mostraram que uma firma ao decidir investir em propaganda como forma de promover seu produto, estará ao mesmo tempo divulgando os produtos de seus concorrentes, ou seja, existe o efeito de externalidade positiva para estas outras firmas. Ao verificar que este tipo de investimento não pode ter seus efeitos internalizados, ocorre um desincentivo por parte das firmas varejistas em continuar a promoção de seus produtos. Uma vez que a propaganda pode trazer novos consumidores para o mercado, este comportamento irá prejudicar principalmente o industrial *upstream*. A integração para frente, neste caso, permitirá que o industrial internalize a externalidade, aumentando as vendas no varejo e aumentando seu lucro.

4.2 Assimetria de informação e incerteza

O incentivo para a integração vertical também pode surgir pela existência de assimetria de informação entre os mercados e pela incerteza quanto aos lucros.

4.2.1 As flutuações no mercado e a integração vertical

Outro tipo de problema associado às imperfeições de mercado diz respeito às flutuações de preços resultantes de mudanças exógenas na oferta e demanda de mercado em algum ponto do sistema, mesmo quando todos os mercados intermediários forem perfeitamente competitivos.

Um modelo ilustrando estas mudanças aleatórias foi mostrado por Perry (1982). Ele considerou a seguinte cadeia de produtos, com todos os estágios do mercado perfeitamente competitivo: os consumidores compram o produto final dos varejistas, que o adquirem no mercado intermediário, que compram dos industriais e estes, por sua vez, compram seus insumos no mercado de fatores. Além da demanda normal interna à cadeia, existe também uma demanda externa pelo produto do estágio intermediário. A

6 Citado em Perry (1989).

existência de uma variação exógena na demanda no estágio intermediário, por meio de mudanças na demanda externa, ou no mercado de fatores, pela modificação na oferta dos fatores, implica em flutuações nos preços nestes mercados.

A integração vertical dos industriais com os varejistas não consegue evitar estas flutuações de preços, pois a firma integrada está sujeita diretamente às variações na demanda do consumidor e na oferta de fatores; e indiretamente às mudanças externas no mercado intermediário por meio de seu impacto sobre os preços final e dos fatores.

Nesses casos em que as firmas são sujeitas a flutuações nos preços, a decisão de integrar-se verticalmente pode surgir da necessidade de diversificar o retorno da firma. Existe um incentivo para integração quando a fonte de flutuação é a mudança exógena na demanda externa no mercado intermediário e quando a correlação entre os industriais e os varejistas for negativa, ou seja, quando a elasticidade da demanda final exceder a elasticidade de substituição do produto varejista. Quando a fonte de flutuação é derivada de mudança na demanda final os retornos dos industriais e varejistas são positivamente correlacionados, ocasionando um aumento nas flutuações dos lucros. A diversificação favorecerá o mercado a permanecer não integrado.

4.2.2 Racionamento e garantia de oferta

A integração vertical entre firmas também é utilizada como instrumento para garantir a oferta de insumos e/ou a demanda pelos produtos. Quando a firma não demonstra capacidade para obter a quantidade de insumos desejada ao preço corrente ou para vender a quantidade de produtos maximizadora de lucros ao preço do produto corrente – ou seja, quando o mercado está em desequilíbrio aos preços estabelecidos devido a alguma imperfeição – a integração vertical pode ser utilizada como forma de garantir o equilíbrio do mercado.

As razões para esta imperfeição de mercado são várias. Stigler (1951) apontou que a regulação de preços pode levar ao racionamento de produtos, com a integração surgindo como uma forma de garantir a oferta dos bens e/ou insumos. Green (1974), utilizando um modelo de equilíbrio vertical, mostrou que o racionamento pode resultar em inflexibilidade do preço do bem intermediário. E Carlton (1979) analisou o argumento de garantia da oferta através de um modelo com firmas otimizadoras não-reguladas (Perry, 1989).

O modelo de Carlton é baseado na produção de produtos perecíveis no estágio industrial *upstream*. Em cada período, o consumidor compra o bem de um varejista de acordo com sua demanda presente, tornando a demanda agregada aleatória. As decisões de preço e produção devem ser

tomadas antes da demanda ser observada. Este modelo, associado ao fato de assumir o bem como perecível, tem que considerar a incerteza quanto à demanda nas decisões de produção das firmas.

As firmas varejistas integradas verticalmente, ao preço de varejo pré-estabelecido, preparam-se para atender suas demandas primeiro com a produção própria e depois pela compra na parcela do mercado industrial independente. Mas, da mesma forma que os consumidores, os varejistas só podem comprar, a cada período, de um único industrial, e este pode não ter produzido o suficiente para atender a demanda do varejista.

O custo de produção do produto para cada industrial ou varejista integrado é igual ao custo marginal de produção. A incerteza quanto à demanda final cria um custo adicional, de forma que o preço do produto ofertado pelos industriais independentes é maior que o custo marginal de produção. Assim, se o varejista integrado tiver certeza que a sua demanda não é nula, ele vai produzir internamente estes bens.

Existe um incentivo para que os industriais desejem se integrar para frente como forma de assegurar a demanda por seus produtos, da mesma maneira que existe um incentivo para que os varejistas desejem se integrar para trás de forma a assegurar a oferta de seus insumos (produtos que serão vendidos aos consumidores).

O equilíbrio vertical irá existir quando os varejistas se integram parcialmente para satisfazer a demanda com alta probabilidade de ocorrer, e usarem o mercado atacadista para satisfazer qualquer aumento na demanda que acontece com baixa probabilidade. Este é o sentido no qual o modelo captura a noção de “garantia de oferta”.

4.2.3 Informação assimétrica

A verificação de que no mundo real a informação é assimétrica e imperfeita tem servido também como incentivo para a integração vertical. Muitas vezes as decisões de investimento por parte das firmas seriam facilitadas e mais lucrativas se elas tivessem conhecimento de variáveis como os preços do insumo intermediário, a demanda dos consumidores, entre outras.

A integração vertical permite maior verossimilhança e duração nas relações de troca entre as subsidiárias, assegurando, assim, um relacionamento contínuo entre as partes com a possibilidade de transferências de informações. Além disso, a integração vertical funciona como um novo mecanismo de monitoramento das transações e resolve o problema de agenciamento.

Malmgren (1961) argumentou que a integração vertical simplesmente requer menos informações do que os contratos ou o mercado. Por meio

de um acordo, a firma integrada não necessita arcar com custos de acompanhar o desenvolvimento do mercado e de investigar fontes alternativas de insumos ou de escoamento de sua produção (Perry, 1989).

5 A INTEGRAÇÃO VERTICAL COMO CONSEQÜÊNCIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Autores como Ronald Coase e Oliver Williamson argumentam que para se entender a integração vertical é necessário conhecer as **relações contratuais**. Da mesma forma que a produção, as trocas também apresentam custos, e a integração vertical pode servir para economizar esses **custos de transação**.

Neste sentido, é importante destacar os incentivos para integração vertical advindos da economia dos custos de transação. Para tanto, faz-se necessário apresentar, sumariamente, a Teoria dos Custos de Transação, bem como a sua conexão com a Teoria da Integração Vertical.

5.1 A Economia dos custos de transação

Oliver E. Williamson é um dos autores mais proeminentes da Teoria dos Custos de Transação. Suas principais obras são *Markets and Hierarchies* (1975) e *The Economics Institutions of Capitalism* (1985), onde se encontram sistematizados seus escritos sobre o tema.

A economia dos custos de transação é uma abordagem interdisciplinar – abrangendo as áreas de Direito, Economia e Organização – do estudo da Nova Economia das Instituições⁷ e se aplica ao estudo das formas de organização, particularmente a capitalista, com especial referência às firmas, ao mercado e à relação contratual.

A economia dos custos de transação coloca o problema da organização da economia como um problema *contratual* (Williamson, 1985, p. 20). Qualquer problema que possa ser identificado direto ou indiretamente como um problema contratual é usualmente investigado em termos da economia de custos de transação. Os contratos devem ser definidos como uma

“promessa de conduta futura, e a sua coordenação aparece como o resultado da ação de instituições que possibilitam a manutenção de tais promessas ao longo do tempo” (Pondé, 1994, p. 17).

7 Para uma resenha sobre a antiga e a nova Economia das Instituições, ver Williamson (1985, 1989a).

A economia dos custos de transação se preocupa em responder questões como (Solow, 1985):

“Por que há tantas formas de organização econômica? Estas diferentes formas de organização econômica atendem a que propósito? Se existem claras diferenças entre os mercados de trabalho, de capital, de bens intermediários, de gestão corporativa, de regulação, e de organização familiar, é possível que uma teoria dos contratos relacione todos estes aspectos? Em que características fundamentais – com respeito aos fatores humanos, à tecnologia e aos processos produtivos – esta teoria está baseada?”

Segundo Solow (1985)⁸, o objetivo da economia dos custos de transação é:

“organizar nossas incompletas percepções sobre a economia, para ver as conexões que nossos despreparados olhos não são capazes de captar, para contar eventuais histórias com o auxílio de alguns princípios centrais, e para fazer julgamentos quantitativos sobre as conseqüências de políticas econômicas e outros eventos exógenos”

Nesta abordagem, a transação é a unidade de análise mais microanalítica e a firma é descrita como uma estrutura de gestão (*governance structure*), onde importam a estrutura interna, os incentivos e os mecanismos de controle mais do que a função de produção.

A economia dos custos de transação emprega duas suposições de comportamento: a racionalidade – que assume que todos os contratos, mesmo os mais complexos, são inevitavelmente incompletos – e o oportunismo – onde cada parte tenta extrair as *quasi-rents*⁹ da outra parte pela ameaça de dissolução do contrato, ou seja, os “contratos – como – promessa” que não são baseados em compromissos críveis são inevitavelmente ingênuos. O problema da economia da organização é visto, então, como um processo de transformação que atende a compromissos intertemporais.

As principais dimensões nas quais os custos de transação diferem são: a frequência com que eles se repetem; a incerteza a que eles são

8 Citado em Williamson (1989b).

9 *Quasi-rents* – ou quase-rendas – são a diferença entre o preço e o custo variável médio (Leibenstein, 1960).

sujeitos; e as especificidade dos ativos (*asset specificity*), que é a mais importante.

Especificidade de ativos está relacionada com a noção de custos irrecuperáveis (*sunk costs*) e a sua completa ramificação se torna evidente apenas no contexto de contratos incompletos. Elas ocorrem em um contexto de intertemporalidade e se referem ao grau no qual os ativos podem ser re-empregados em usos e por usuários alternativos sem sacrifício do valor produtivo. Isto é, quando se opta por um tipo de transação é necessário se avaliar em que grau os ativos podem ser re-aplicados sem perda de valor em outros projetos no caso dos contratos serem quebrados. Esta condição foi vista, originalmente, por Alfred Marshall na sua discussão sobre *quasi-rents* (Williamson, 1989a).

As especificidades dos ativos podem existir em várias categorias: especificidade espacial, especificidade dos ativos físicos, especificidade dos ativos humanos e especificidade da marca.

5.2 As especificidades dos ativos e sua relação com a integração vertical

As especificidades dos ativos, para Williamson, constituem-se no principal fator para a decisão de integração vertical. À medida que as especificidades dos ativos aumentam, maior o incentivo para a integração vertical.

A existência de substanciais especificidades dos ativos, aliada a um ambiente transacional complexo e com incertezas, tornam os custos de negociação e implementação dos contratos proibitivamente altos para aqueles contratos de longo prazo onde são especificadas todas as obrigações sob todas as circunstâncias. Assim, dado o grau de especificidade do ativo, os custos relativos de gestão definem a escolha entre troca contratual e integração vertical. Se a especificidade dos ativos é fraca, a troca contratual é preferível; e quando a especificidade do ativo é forte, a integração vertical é mais indicada.

Williamson complementa esta análise dos custos relativos de gestão com os custos relativos de produção. Isto ocorre, por exemplo, quando um produtor investe em ativos que são específicos para as necessidades de um comprador. Ao agir desta forma ele reduz sua capacidade de venda para outros compradores. Assim, a troca contratual tem um custo adicional de produção para um dado grau de especificidade de ativos.

5.3 Os contratos incompletos e sua relevância para a integração vertical

Apesar de ser uma literatura correlata com a Teoria dos Custos de Transação, onde a incapacidade de existir contratos completos permite a existência de barganha *ex-post*, os modelos não explicitam os custos de transação, nem nenhum custo associado à gestão de uma relação contratual de longo prazo. As perdas, neste caso, são conseqüências das ineficiências no investimento *ex-ante* ou na troca *ex-post* (Perry, 1989).

Um contrato altera a posição de barganha *ex-post* das partes quando não são previamente explicitadas as condições para o seu desempenho, seja pelo alto custo de um acordo sobre estas obrigações ou pelo alto custo de especificá-las ou de prever as situações futuras (isto é, quando os contratos são incompletos).

Os incentivos para o investimento antes da realização do contrato são uma questão crucial na avaliação sobre a decisão de integrar-se verticalmente. Tais investimentos ampliam os ganhos da transação pelo aumento do valor da troca para o comprador ou pela diminuição dos custos de produção para o vendedor.

A integração vertical pode ser vista como um contrato completo com informação simétrica no qual o vendedor escolhe o nível de investimento que maximiza o valor líquido descontado esperado no segundo período menos o custo de investimento no primeiro período. Uma vez que a troca eficiente *ex-post* só é consumada no segundo período, o desempenho da transação nos vários estágios não precisa ser especificado no primeiro período. Williamson denomina este processo de “tomada de decisão seqüencial adaptativa”. A integração vertical neste caso evita a necessidade de especificação de qualquer contingência (Perry, 1989).

6 COMENTÁRIOS FINAIS

Como foi possível observar ao longo deste trabalho, existem vários incentivos para que as firmas com diversos e subseqüentes processos de produção tomem a decisão de integrar-se verticalmente. Eles podem ser de natureza tecnológica, bem como devido à imperfeição nos mercados, ou mesmo por economia nos custos de transação.

Os incentivos mais discutidos na literatura são aqueles relacionados às imperfeições no mercado, principalmente os decorrentes dos monopólios. Recentemente, todavia, tem ganho espaço na teoria aqueles referentes à economia dos custos de transação.

O que sobressalta na discussão destas questões é o fato de que a organização interna das firmas, bem como as relações que estas estabelecem entre si no mercado, passam a ser visualizadas sob prismas mais complexos e que requerem atenção mais acurada. A observação empírica das proposições teóricas aqui levantadas, pelo menos no caso brasileiro, ainda é um caminho ainda pouco trilhado. É intenção dos autores estender suas pesquisas nesta direção.

7 BIBLIOGRAFIA

- BLOIS, K. J. Vertical quasi-integration. *Journal of Industrial Economics*, v. 20, p. 253-272, 1972.
- CARLTON, D. W. Vertical Integration in competitive markets under uncertainty. *Journal of Industrial Economics*, v. 27, p. 189-209, 1979.
- CHEUNG, S. N. S. The contractual nature firm. *Journal of Law and Economics*, v. 26, p. 1-21, 1983.
- DIXIT, A. Vertical integration in a monopolistically competitive industry. *International Journal of Industrial Organization*, v. 1, p. 63-78, 1983.
- GREEN, J. R. *Vertical Integration and assurance of markets*. Harvard Institute of Economic Research, 1974. (Discussion paper, 383).
- GROSSMAN, S. J., HART, O. D. The costs and benefits of ownership: a theory of vertical and lateral integration. *Journal of Political Economy*, v. 94, p. 691-719, 1986.
- HAY, G. An economic analysis of vertical integration. *Industrial Organization Review*, v. 1, p. 188-198, 1973.
- LEIBENSTEIN, H. *Economic theory and organizational analysis*. New York: Harper & Row, Publishers, incorporated, 1960.
- MALLELA, P., NAHATA, B. Theory of vertical control with variable proportions. *Journal of Political Economy*, v. 88, p. 1009-1025, 1980.
- MALMGREN, H. B. Infirmation, expectations, and the theory of the firm. *Quarterly Journal of Economics*, v. 75, p. 339-421, 1961.

- MATHEWSON, G. F., WINTER, R. A. Vertical integration by contractual restraints in spatial markets. *Journal of Business*, v. 56, p. 497-517, 1983.
- , -----. An economic theory of vertical restraints. *Rand Journal of Economics*, v. 15, p. 27-38, 1984.
- MCKENZIE, L. W. Ideal output and the interdependence of firms. *Economic Journal*, v. 61, p. 785-830, 1951.
- PERRY, M. K. Related market conditions and interindustrial mergers: comment. *The American Economic Review*, v. 68, n. 1, p. 221-224, march 1978.
- , -----. Vertical integration by competitive firms: uncertainty and diversification. *Southern Economic Journal*, v. 49, p. 201-208, 1982.
- , -----. Vertical integration: determinants and effects. In: SCHMALENSEE, R., WILLIG, R. (Eds.). *Handbook of industrial organization*. Amsterdam: North-Holland, 1989.
- , GROFF, R. H. Resale price maintenance and forward integration into a monopolistically competitive industry. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 100, n. 4, p. 1293-1311, november 1985.
- PONDÉ, J. L. *Coordenação, custos de transação e inovações institucionais*. IE/UNICAMP, 1994. (Texto para discussão, 38).
- QUIMBARCH, H. C. Vertical integration: scale distortions, partial integration, and the direction of price change. *Quarterly Journal of Economics*, v. 101, p. 131-147, 1986.
- SALOP, S. C. Strategic entry deterrence. *The American Economic Review*, v. 69, n. 2, p. 335-338, may 1979.
- SCHMALENSEE, R. A note on the theory of vertical integration. *Journal of Political Economy*, v. 81, p. 442-449, 1973.
- SOLOW, R. M. Economic history and economics. *AEA Papers and Proceedings*, v. 75, n. 2, may 1985.
- SPENCE, A. M. Product selection, fixed costs, and monopolistic competition. *Review of Economic Studies*, v. 43, p. 217-236, 1976.

STIGLER, G. J. The division of labor is limited by the extent of the market. *Journal of Political Economy*, v. 59, p. 185-193, 1951.

VERNON, J., GRAHAM, D. Profitability of monopolization by vertical integration. *Journal of Political Economy*, v. 79, p. 924-925, 1971.

WALLACE, D. H. *Market control in the aluminium industry*. Cambridge, Mass: Harvard University Press. 1937.

WARREN-BOULTON, F. R. Vertical control with variable proportions. *Journal of Political Economy*, v. 82, p. 783-802, 1974.

----- Vertical control by labor unions. *American Economic Review*, v. 67, p. 309-322, 1977.

WATERSON, M. Vertical Integration, variable proportions and oligopoly. *The Economic Journal*, v. 92, p. 129-144, march 1982.

WESTFIELD, F. M. Vertical integration: does product price rise or fall? *The American Economic Review*. v. 71, n. 3, p. 334-346, june 1981.

WILLIAMSON, O. E. The vertical integration of production: market failure considerations. *The American Economic Review*, v. 61, n. 2, p. 112-123, may 1971.

----- *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*. New York: Free Press, 1975.

----- *The economics institutions of capitalism*. New York: The Free Press. A Division of MacMillan, Inc. 1985.

----- Transaction cost economics. In: SCHMALENSEE, R., WILLIG, R. (Eds.). *Handbook of industrial organization*. Amsterdam: North-Holland, 1989a

----- *Operationalizing the new economics: the transaction cost economics perspectives*, 1989b.