

## Parte I

# Economia do meio ambiente e serviços ambientais no contexto de populações tradicionais e povos indígenas



Maloca do Centro de Revitalização Cultural de Iauaretê, na Terra Indígena Alto Rio Negro, fronteira Brasil-Colômbia

Foto: Vincent Carelli

Por que iniciar com microeconomia um estudo sobre economia do meio ambiente e serviços ambientais no contexto de populações tradicionais e povos indígenas? Porque o embasamento teórico em economia do meio ambiente não é único, havendo linhas de pensamento bastante divergentes entre a Economia Ambiental e a Economia Ecológica, sendo que a primeira, em geral, se apóia em conceitos neoclássicos, na simples relação microeconômica de mercado entre preço-quantidade e no papel meramente regulador do Estado, enquanto a última, ainda que não contenha em suas origens uma linha de pensamento definida (com *insights* marxistas, keynesianos e neoclássicos), valoriza processos macroeconômicos de desenvolvimento com escala sustentável, distribuição justa e alocação eficiente, além do papel planejador e interventor do Estado.

Nesse sentido, o capítulo 1 traz noções básicas de microeconomia, com críticas à abordagem neoclássica, sem ainda se ater diretamente ao contexto de populações tradicionais e povos indígenas, mas focado em transmitir contribuições teóricas sobre formação de concorrência e preços. Os autores de referência em microeconomia são voltados, principalmente, ao contexto industrial, que em muito dista do foco do presente estudo, no entanto, é válido trazer esse conhecimento elementar para que nos capítulos adiante fique claro que a temática sobre serviços ambientais não pode ser tratada somente como uma questão de mercado, mas também contemplar condicionantes sociais, culturais e, evidentemente, ambientais.

Voltemos no tempo e interpretemos as visões microeconômicas de vários autores, como forma didática de abordar, posteriormente, a relação entre economia e meio ambiente. Existem muitas maneiras de conceber a economia como um ramo

---

<sup>1</sup> Engenheiro Agrônomo (ESALQ/USP, 1993), Mestre em Engenharia Ambiental (EESC/USP, 1998), Doutorando em Desenvolvimento Econômico (IE/Unicamp); Pesquisador da Embrapa Meio Ambiente, Professor da Fundação Getúlio Vargas (FGV/SP), Pesquisador Associado do Instituto de Pesquisa Ambiental da Amazônia (IPAM).

<sup>2</sup> Economista (FEA/UFF, 1977), Mestre em Economia (IE/Unicamp, 1985), Doutora em Economia (IE/Unicamp, 2003); Professora Doutora do Instituto de Economia da Unicamp, Pesquisadora Associada do Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia (NEIT/IE/Unicamp).

<sup>3</sup> Economista (PUC/SP, 1997), Mestre em Economia Ecológica e Gestão Ambiental (Faculdade de Ciências Ambientais, Universidade Autônoma de Barcelona – UAB, 2001), Doutorando em Economia Ecológica (UAB); Sócio-fundador da Ecociente. Gestão e Desenvolvimento Socioambiental.

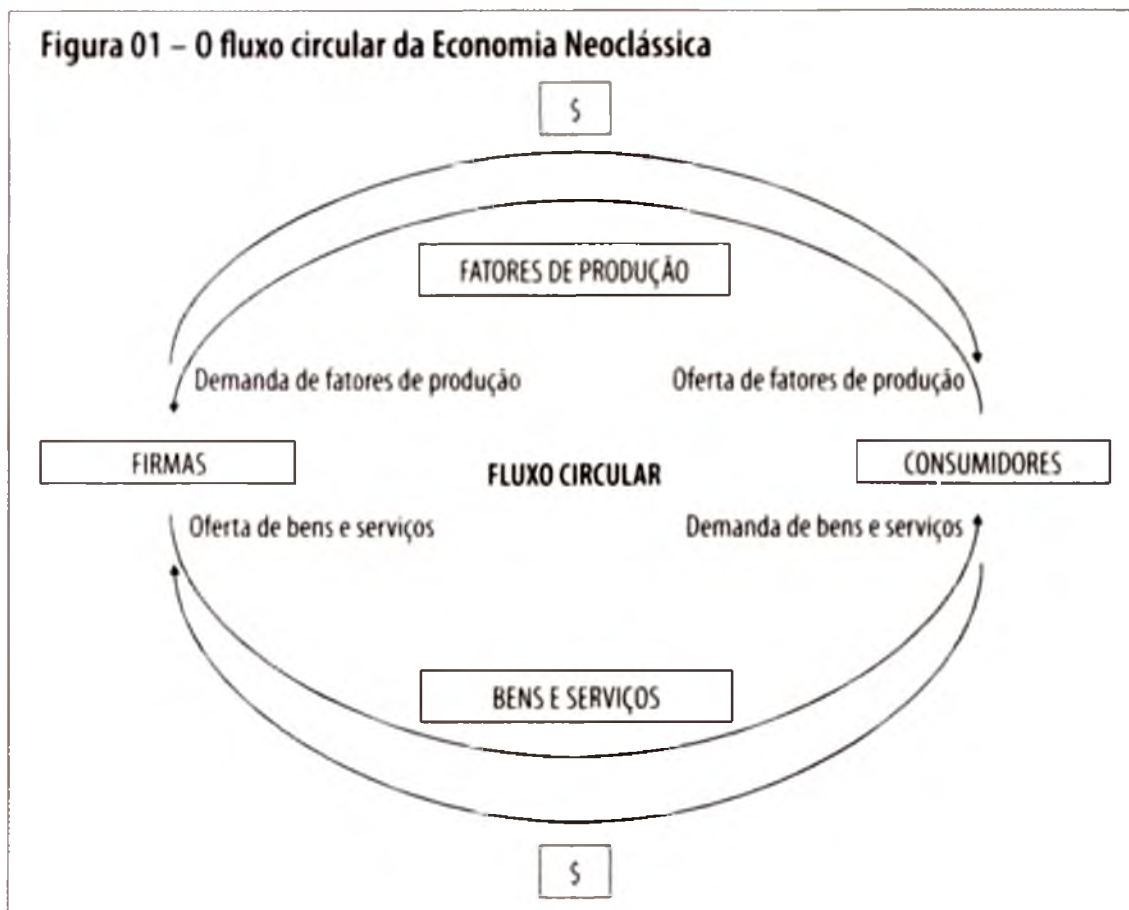
do conhecimento, e para os economistas clássicos dos séculos XVIII e XIX, como Adam Smith (1723-1790), David Ricardo (1772-1823) e John Stuart Mill (1806-1873), a economia é o estudo do processo de produção, distribuição, circulação e consumo dos bens e serviços.

Por outro lado, para os autores ligados ao pensamento econômico neoclássico (a maioria dos economistas modernos), a economia é definida como a ciência das escolhas que lida com o comportamento humano enquanto condicionado pela escassez dos recursos, isto é, a economia trata da relação entre fins e meios (escassos) disponíveis para atingi-los. Deste modo, para os neoclássicos, o foco da ciência econômica consiste em estudar os meios de alocação desses recursos para atingir determinado fim, qualquer que seja a natureza deste último. É um problema de otimização sob restrição que busca respostas sobre como maximizar a utilidade a partir de uma estrutura limitada de meios, ou seja, como alcançar os fins mais satisfatórios sabendo que os meios para atingi-los são limitados. Um conceito basicamente lógico da natureza da economia, que levou à matematização dessa ciência.

Partindo-se do pressuposto da visão neoclássica de que a microeconomia é definida como um problema de alocação de recursos escassos em relação a uma série possível de fins, os desdobramentos lógicos desse problema levam ao estudo do comportamento econômico individual de consumidores e firmas, onde os primeiros são considerados fornecedores dos fatores de produção “trabalho” e “capital”, além de demandantes de bens de consumo, enquanto as últimas são consideradas demandantes dos fatores de produção “trabalho” e “capital”, além de fornecedoras de bens de consumo (Figura 01). Os consumidores maximizam a utilidade a partir de um orçamento determinado, enquanto as firmas maximizam lucro a partir de custos e receitas possíveis.

A microeconomia neoclássica procura analisar o mercado como o mecanismo que aloca os recursos dos quais dispõem determinados indivíduos organizados numa sociedade. Desse modo, a microeconomia neoclássica preocupa-se em explicar como são gerados os preços dos bens e serviços finais e dos fatores de produção a partir de um conjunto de proposições teóricas apoiadas no paradigma do equilíbrio, assim apresentadas nos manuais tradicionais de microeconomia:

- (1) Teoria do Comportamento do Consumidor (ou Teoria da Demanda), que estuda as preferências do consumidor, analisando suas escolhas (submetidas às restrições orçamentárias), de modo a determinar a demanda de mercado, expressa sinteticamente na Curva de Demanda.
- (2) Teoria Comportamento da Firma (ou Teoria de Produção e Custo), que estuda as escolhas da firma com o objetivo de maximizar lucros, analisando: a) as leis



da produção, sintetizadas nas funções de produção (relação puramente técnica que resulta do processo de transformação de fatores adquiridos pelas firmas em produtos finais para a venda no mercado); e b) as funções de custos. Estas são obtidas partindo-se dos métodos de produção disponíveis e confrontando-os com os preços dos fatores de produção, de modo que a firma escolhe o método mais eficiente técnica e economicamente e constrói as Curvas de Custos, que são utilizadas para determinar a Curva de Oferta.

(3) Teoria dos Mercados, que estuda o equilíbrio de mercado resultante do confronto entre as condições de demanda e oferta (consumidores maximizadores de satisfação *versus* produtores maximizadores de lucro), de modo a determinar o par preço-quantidade de equilíbrio, em determinadas estruturas de mercado, com destaque para o modelo de concorrência perfeita.

Portanto, para os economistas da corrente neoclássica, que inspira os economistas ambientais, a determinação de preços de bens e serviços transacionáveis em mercado<sup>4</sup> passa pela simples relação entre preços e quantidades, como se os preços

<sup>4</sup> É importante ressaltar que o presente Capítulo 1 (Microeconomia), assim como o Capítulo 2 (Macroeconomia), limitam-se a abordar os "bens e serviços transacionáveis em mercados", não entrando ainda nas particularidades dos "bens e serviços não transacionáveis em mercado" como os bens públicos (ex: recursos naturais) e serviços ambientais (ex: funções ecossistêmicas). Isso tem um sentido didático /cont.

fossem uma consequência natural de uma mera condição de equilíbrio entre oferta e demanda.

Nesse sentido, é inegável a contribuição de Alfred Marshall (1842-1924) para o progresso do estudo econômico. Principal referência da escola neoclássica de Cambridge, Marshall ocupa lugar de destaque na história do pensamento econômico, à altura dos já citados fundadores da Economia Política Clássica inglesa.

Ao lado de León Walras (1834-1910), Marshall foi um dos grandes reformuladores da Teoria Clássica, sendo que o primeiro desenvolveu a "Teoria do Equilíbrio Geral", enquanto o último dedicou-se às condições de "Equilíbrio Parcial de Mercados". Graduado em letras, filosofia e matemática, Alfred Marshall voltou-se ao estudo de economia devido à sua preocupação com os problemas socioeconômicos provocados pela Revolução Industrial. Na clássica obra *Principles*, que sintetiza seu pensamento, o autor propôs-se a completar e generalizar, com o auxílio da matemática, os postulados de Smith e, sobretudo, Ricardo, transformando-os em princípios e conceitos operacionais. A introdução do fator tempo na análise permitiu conciliar "custo de produção" e "utilidade marginal" na determinação de valor.

Ao refletir uma visão capitalista de mundo, a tese central de Marshall baseia-se na "tendência natural para o equilíbrio, uma tendência de crescimento gradual". Porém, a *Grande Depressão* dos anos 30, decorrente do *crash* da Bolsa de Nova York (1929), coloca em xeque a visão do autor (Silva, 2004). Joseph Schumpeter, um dos maiores críticos (e ao mesmo tempo admirador) da visão *marshalliana*, reconheceu, porém, que um de seus grandes méritos foi apontar para o futuro, algo até ali raro na economia.

Marshall apontava a existência, em todos os mercados, de uma permanente tensão entre rendimentos crescentes e decrescentes, sugerindo uma analogia com a floresta: "(...) a produção em larga escala possibilita grandes economias (e vantagens em relação aos concorrentes menores), porém, cedo ou tarde, a idade se manifesta em todas". Com isso, o autor fazia um paralelo da "firma com a árvore" (todas nascem, crescem, amadurecem e morrem), ou da "indústria com a floresta". Com essa argumentação, o autor expôs a idéia de que esse ciclo contribuiria para evitar a concentração absoluta das atividades industriais (Silva, 2004; Iglesias, 1990), idéia er-

---

para compreensão do Capítulo 3 (Economia do Meio Ambiente), pois nele ficará claro que a corrente de pensamento econômico neoclássico da Economia Ambiental, na sua essência, tenta transformar "bens e serviços não transacionáveis em mercado" em "bens e serviços transacionáveis em mercado", e para isso, o Estado tem que atribuir valor, como se o problema ambiental simplesmente se limitasse ao problema de valoração. Essa abordagem é questionada pela Economia Ecológica, que propõe estratégias nacionais de desenvolvimento balizado no conhecimento do patrimônio ambiental de cada nação.

rônea, se considerarmos a grande concentração industrial (e econômica, em geral) dos mercados nas mãos de grandes *corporations* no século XX e, principalmente, as sucessivas fusões empresariais do globalizado século XXI.

Um dos maiores críticos de Marshall, Josef Steindl (1945) expõe que o autor deu maior importância ao fator de involução, a partir de certo tamanho da empresa, quando deveria atender-se mais profundamente (e não com uma simples menção) à dificuldade de se ampliar o mercado de uma empresa qualquer, pois aí está o ponto fulcral, que mais tarde seria denominado pela escola neoclássica de “concorrência imperfeita”. A determinação de preços não é uma mera relação binária entre preços e quantidades, entre curvas de oferta e demanda, pois o mercado traz “imperfeições” que podem ser decorrentes de falta de informação ou, principalmente, de condições desiguais de concorrência. A concorrência sob condições oligopolísticas traz no seu bojo outros fatores determinantes de preços além da relação entre oferta e demanda, como barreiras à entrada e práticas de *dumping*. Preço não é algo necessariamente “natural”, mas, em muitas circunstâncias, uma prática especulativa que expulsa concorrentes e oligopoliza mercados a serviço dos interesses do grande capital, em não equilíbrio com as possibilidades dos consumidores.

É mister reconhecer que, ao comparar as empresas de um ramo industrial às árvores de uma floresta, Marshall representou não só a história própria dessas empresas dentro de um ciclo de vida ou de uma evolução ao longo do tempo, mas também trouxe a idéia da indústria como uma estrutura heterogênea composta de um conjunto de empresas em diferentes etapas de seu ciclo de vida, com diferenças de porte, custos, preços e taxas de expansão, deixando vislumbrar as bases para um caminho alternativo ao neoclássico.

Afastando-se deste caminho alternativo, entre o final do século XIX e o início do XX, conforme resgata Silva (2004), um processo intenso de sistematização e vulgarização consolidou a hegemonia da escola neoclássica, em manuais de microeconomia que optam pela maior formalização de modelos econômicos em prejuízo dos traços de realismo que caracterizam a obra *marshalliana*. A admissão de “imperfeições” de mercado é logicamente inconsistente com a caracterização feita pelos manuais convencionais de microeconomia do mercado de concorrência perfeita, em particular, com a hipótese de homogeneidade dos produtos e curva de demanda infinitamente elástica. Por este modelo, os limites ao crescimento da empresa não se dariam pelo lado da demanda, mas sim pelas condições de oferta a custos crescentes.

As condições de produção e demanda de uma mercadoria são consideradas, praticamente, independentes entre si e em relação a todas as outras mercadorias,

ao permitir análises parciais sob a cláusula *ceteris paribus*.<sup>5</sup> Desta feita, a abordagem neoclássica garantiu a identificação de um único (e irreal) ponto de equilíbrio para o mercado, representado pelo par preço-quantidade, sem espaço para a teorização de rivalidade entre os concorrentes. As “imperfeições” decorrentes do processo de concorrência, para a abordagem neoclássica, seriam meras “fricções” temporárias, que podem retardar ou modificar as conclusões apenas superficialmente. O maior acinte, pois, está na consideração do desemprego e das mazelas sociais como “fricções” de mercado, como se a livre iniciativa, de maneira unilateral, fosse capaz e suficiente para garantir o desenvolvimento (leia-se crescimento e distribuição de renda) das nações.

Sraffa (1926) surge como o primeiro grande crítico da abordagem neoclássica da concorrência ao considerar inadmissível que as imperfeições de mercado sejam temporárias e ao ressaltar que muitos de seus efeitos são permanentes e cumulativos. Com sua obra, o autor oferece não apenas uma crítica ao pressuposto neoclássico de relação unívoca preço-equilíbrio, mas também contribuições para estudos futuros sobre o processo de concorrência nos mercados. Basicamente, traz três críticas centrais ao modelo de concorrência perfeita: (a) acusa-o de manipular as leis de rendimentos para obter uma curva de oferta com formato previamente definido;<sup>6</sup> (b) aponta inconsistências das leis de rendimentos com elementos centrais do modelo, como a existência de limites à expansão da empresa que assegure o atomismo de mercado<sup>7</sup> e a independência entre as curvas de demanda e de oferta do equilíbrio parcial; (c) a partir de evidências empíricas, critica a curva de demanda individual infinitamente elástica e o formato em U das curvas de custo médio e custo marginal.

Sraffa (1926) não desenvolveu um modelo alternativo, mas trouxe contribuições sobre aspectos da concorrência, tais como diferenciação de produtos, preferências dos consumidores, papel dos gastos de venda, noção de que a empresa considera as reações de concorrentes na decisão de corrigir preços, significativas margens de lucros oriundas de barreiras à entrada e limite ao endividamento da empresa, ques-

---

<sup>5</sup> *Ceteris paribus* é uma expressão do latim que pode ser traduzida por “tudo o mais é constante” ou por “mantidas inalteradas todas as outras coisas”; a condição *ceteris paribus* é usada na economia para fazer uma análise da influência de um fator sobre outro, sem que as demais variáveis sofram alterações.

<sup>6</sup> Esse conceito ficará mais evidente adiante, no Capítulo 3 (Economia do Meio Ambiente). As bases teóricas da Economia Ambiental, sobretudo no caso do funcionamento do Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL) para atividades florestais, previsto no Protocolo de Quioto, levam à formação de curvas de ofertas de créditos de carbonos com formato previamente definido, por meio de ações especulativas do mercado financeiro que ignoram os custos de transação embutidos no dia-a-dia de uma propriedade rural (seja qual for o tamanho da mesma).

<sup>7</sup> Atomismo de mercado, no jargão econômico, significa mercado com grande número de concorrentes.

tões que não só balizaram os novos estudos neoclássicos (teoria da concorrência imperfeita), mas também as investigações alternativas sobre mercados em condições de oligopólio.

Robinson (1933) e Chamberlin (1933), autores neoclássicos, em resposta às críticas de Sraffa (1926), envolveram-se na construção de uma nova teoria de mercado ao considerarem tanto os modelos da concorrência perfeita e do monopólio quanto propostas *sraffianas* sobre preferências de consumidores. Vale lembrar que ambos eliminam a noção de mercado homogêneo. Robinson (1933) propôs o modelo de concorrência imperfeita, e Chamberlin (1993) o de concorrência monopolística, assentados nos seguintes conceitos: grande número de empresas (mercado atomístico), livre mobilidade dos fatores (livre entrada e saída), diferenciação de produtos (existência de clientela) e curvas de custos marginais em U. Como se nota, os autores ignoraram em parte as críticas de Sraffa (1926) e, de novo, a livre entrada funciona em seus modelos como mecanismo de ajuste, e não como uma real pressão competitiva.

Kaldor (1935), de imediato, questionou os conceitos de Robinson (1933) e Chamberlin (1933), com críticas severas à uniformidade na distribuição das preferências dos consumidores entre os produtos das diferentes empresas (expressa na igualdade das curvas de demanda individual). A partir de suas críticas, Kaldor (1993) aporta contribuições aos estudos da concorrência como força dinâmica: reafirma os achados de Sraffa (1926) sobre interdependência entre as empresas, assume o oligopólio como caso geral, mesmo em mercados atomísticos, ressalta a relevância da concorrência potencial e percebe as economias de escala como barreiras à entrada de concorrentes.

Ao analisar a obra de Kaldor (1935), Possas (1985) observa que cada empresa tem seus rivais mais próximos, que a demanda pelos seus produtos é também influenciada pelos preços desses rivais e que a variação de preços de uma empresa pode ter peso noutra. Assim, configura-se a impossibilidade de determinação da "curva real de demanda" de cada empresa e a dificuldade da "curva imaginada de demanda" assumir os preços dos rivais como constantes, sendo necessário basear-se nas expectativas – corretas ou não – sobre o comportamento de seus rivais frente às suas próprias variações de preços, condições essas que comprometem a análise unívoca da relação preço-quantidade. Logo, a curva de demanda *ceteris paribus* de uma empresa não pode ser aceita devido à interdependência da cadeia de produtos substitutos que formam a indústria.

Ao traçar conclusões sobre a abordagem neoclássica, Silva (2004) ressalta que as hipóteses centrais do modelo de mercado de concorrência perfeita (atomismo



de mercado; homogeneidade do produto; livre entrada e saída) trazem as errôneas idéias de “imagem inerte” e “espaço homogêneo” isentas de confrontos entre empresas, sendo os “ajustes de equilíbrio” soluções simultâneas de empresas e mercado (o que denota a fraqueza teórica neoclássica em lidar com as variáveis “tempo” e “incerteza”).<sup>8</sup> Já no mercado de concorrência imperfeita (ou monopolística), as hipóteses centrais do modelo (atomismo de mercado; livre entrada e saída; igualdade das curvas de demanda individual para produtos diferentes) também levam à não-rivalidade. Em ambos os casos, o (utópico) equilíbrio dá-se pelas “soluções de mercado”, por meio do cruzamento das condições de demanda (preferência dos consumidores) e de oferta (parâmetros técnicos; custos de produção) iguais para todas as empresas.

Portanto, Sraffa (1926) contribuiu com a identificação, mesmo em mercados atomísticos, do poder de monopólio das pequenas empresas (associado à diferenciação de produtos), enquanto Kaldor (1935), sem romper com os pressupostos neoclássicos, trouxe à luz a rivalidade e a interdependência entre as decisões das empresas (e seus efeitos umas sobre as outras) como características gerais dos mercados, ao chamar a atenção para a existência de rivais mais próximos. A preocupação que une ambos está situada nos mercados atomísticos, onde foram precisos em salientar que, mesmo nessas situações, as empresas têm poder de mercado e, assim, influenciam os preços.<sup>9</sup>

A escola neoclássica tratou os mercados concentrados pelo modelo de monopólio puro ou por modelos simplistas de duopólio. Longe dessa escola, alguns autores se empenharam, desde o final do século XIX, em entender os efeitos da concentração de mercado, ao firmar uma nova corrente de pensamento (Teorias de Organização Industrial – OI), com a hipótese central de que há uma relação causal que liga estrutura, conduta e desempenho. Segundo Mason (1939), a capacidade da grande empresa intencionalmente influenciar (com seu preço e produção) as condições de mercado estaria relacionada ao grau de controle exercido pela própria. Apesar de importantes contribuições ao tema, os resultados obtidos pelo autor não permitiram generalizações simples sobre mercados concentrados.

Fontenele (1995) bem frisa que Mason (1939), ao contrariar a microeconomia convencional, levanta que *as diferenças nas políticas de preços (conduta) são decor-*

---

<sup>8</sup> Novamente aparece uma base teórica a ser criticada, posteriormente, que corrobora a lógica de mercado da Economia Ambiental de valoração especulativa dos serviços ambientais, sem a devida observância das incertezas, ao longo do tempo, que estarão sujeitos os executores de projetos.

<sup>9</sup> Não sendo os preços (e os lucros) uma mera “consequência” do mercado.

*rentes das diferenças nas estruturas de mercado (...), por sua vez, as distintas condutas levariam aos diversos níveis de desempenho na economia, transparecendo uma cadeia de casualidade que vai da estrutura para a conduta, e da conduta para o desempenho.* Destarte, as políticas públicas deveriam basear-se em minuciosas análises técnicas de políticas de preços predominantes em cada mercado e da real capacidade que a própria ação pública tem de influenciar esses comportamentos.<sup>10</sup>

Bain (1956) e Sylos-Labini (1956), ao trabalharem de forma concomitante e independente, trouxeram as principais contribuições teóricas às relações entre estrutura-conduta-desempenho. Ambos avançaram na análise da organização e estrutura de mercado que influenciam concorrência e formação de preços. O primeiro autor reconhece a concentração econômica como elemento central da estrutura de mercado, e inova ao assumir como fundamental a variável “condição de entrada” (concorrência potencial), enquanto o segundo autor parte para o mesmo caminho, porém com menos ênfase no teste das relações entre variáveis.

Já Steindl (1945 e 1952) demonstrou que os diferenciais de custo entre empresas têm importante ligação com a intensidade da concorrência (e, por conseguinte, com a formação de preços) e com o processo de transformação (endógeno) das estruturas de mercado (sempre em mutação). Porém, conforme aponta Silva (2004), o *pecado capital* do autor foi não ter se atentado para a diferenciação e inovação de produtos e para os processos de diversificação e internacionalização da grande empresa.<sup>11</sup>

A visão *schumpeteriana* do processo de concorrência é construída a partir do pressuposto de que a realidade capitalista é desfavorável ao rendimento máximo da produção. Ao tomar o conceito *marxista* do capitalismo<sup>12</sup> como um sistema em movimento e que tem no processo de concorrência o seu “mote”, o autor avançou

---

<sup>10</sup> Aqui são muito bem-vindas as observações de Fontenele (1995), que indiretamente sugere a necessidade da ação pública, via políticas públicas, nos processos de desenvolvimento, sem deixar de criticar a abordagem neoclássica de “livre mercado” e “condições naturais de equilíbrio”. Este tipo de abordagem crítica é relevante na base teórica da Economia Ecológica, que valoriza o papel planejador do Estado nos processos de desenvolvimento. Desse modo, qualquer iniciativa de desenvolvimento sustentável (com conseqüente prestação de serviços ambientais) que ignore o papel do Estado (ou que lhe atribua papel meramente administrativo ou burocrático, como impõe o Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL), quando exige apenas a aprovação dos projetos pelos Estados Nacionais sem determinar a vinculação dos projetos florestais e energéticos às políticas públicas nacionais) está fadada ao fracasso em termos socioambientais (sobretudo, na questão distributiva).

<sup>11</sup> Os últimos dois parágrafos, aparentemente, fogem dos objetivos do presente estudo, porém, foram colocados para permitir o fechamento do presente capítulo, que adiante será dedicado aos processos de inovação. O presente estudo assume que mudanças em práticas produtivas que consideram a legislação ambiental também são processos inovadores e, por isso, não podem prescindir do papel atuante do Estado, que deve dispor instrumentos econômicos inovadores de modo a garantir o cumprimento da legislação ambiental.

<sup>12</sup> Ainda que Joseph Schumpeter seja um entusiasta do capitalismo, e Karl Marx um crítico do mesmo.

no entendimento da concorrência e da inovação. Sobre o papel das inovações, para ele, o ponto essencial que se deve ter em mente é que o capitalismo é um processo evolutivo, por sua vez, acerca das práticas monopolistas, levanta que a economia do lucro depende da inexistência da concorrência perfeita.

Em sua obra clássica *Capitalismo, Socialismo e Democracia*, trabalhando a idéia do capitalismo como *Destruição Criadora*, Schumpeter (1942) argumenta que, se analisarmos a evolução do desempenho produtivo ao longo do tempo, é evidente que o maior progresso se verifica não nas empresas que operam em condições próximas da concorrência perfeita, mas sim nas grandes empresas oligopolísticas. Para o autor, o capitalismo é, por natureza, uma forma de transformação econômica de caráter não-estacionário, e não apenas pelo fato da vida econômica transcorrer em meios naturais e sociais que se modificam e alteram a situação econômica, mas, fundamentalmente, porque os novos métodos de produção, novos bens de consumo, novos meios de transporte, novos mercados e novas formas de organização industrial mantêm em funcionamento a máquina capitalista. Nesse sentido, no *modus operandi* da concorrência, não é essencialmente a concorrência pelos preços que deve reter a atenção do empreendedor, mas a concorrência por inovações de qualquer tipo (mercadorias, técnicas, fontes de suprimento, tipo de organização).

Silva (2004) bem lembra que essa percepção permitiu a Schumpeter avançar no entendimento do *capitalismo como um sistema que se transforma independentemente de fatores exógenos, como resultado do processo de inovação engendrado endogenamente pelas próprias forças da concorrência, já que esta aparece* (a exemplo das idéias de Steindl) *como uma busca para aprofundar assimetrias e, nesse sentido, a inovação é fonte poderosa de geração de assimetrias.*

A não busca pela inovação abre caminho para o avanço dos atuais e potenciais rivais, logo, a concorrência atua não somente quando está presente, mas também quando se constitui apenas como uma ameaça. Por exemplo, não aderir às novas exigências socioambientais pode significar perda futura de oportunidades econômicas, que serão ocupadas por concorrentes inovadores mais atinados à nova realidade internacional.<sup>13</sup>

A visão *schumpeteriana*, porém, peca em não atribuir relevância ao papel do Estado nos processos inovadores do capitalismo. Ainda que o autor ressalte em suas

---

Nesse contexto, os Estados Nacionais devem desempenhar um importante papel na regulação socioambiental do empreendedorismo privado também como uma oportunidade inovadora (ou como um diferencial de mercado), e não somente como um custo adicional de produção.

obras que todos os investimentos implicam, como complemento indispensável da atividade do homem de negócios independente, certas medidas de proteção pública, como regulamentação de seguros e patentes, ele fica a dever na ênfase aos instrumentos econômicos inovadores (ex: regulamentação pública de crédito para ente privado; planejamento de investimentos públicos ou privados estratégicos em energia, comunicação e transportes, de modo a garantir a questão logística aos novos empreendimentos privados inovadores). Dentro de um debate socioambiental em vigor nos tempos atuais, não há como se olvidar da relevância dessas ações estratégicas públicas, sobretudo, quando certos tipos de investimentos privados garantam apenas retornos socioambientais no curto prazo, e talvez, por meio de uma estratégia de *marketing*, retornos econômicos no longo prazo.

De acordo com Utterback (1994), quando uma empresa (ou empreendedor) pioneira lança um produto, ela cria em torno de si um mercado crescente (considerando que esse produto tenha aceitação de mercado), logo, novos concorrentes podem inspirar-se, entrar e aumentar ainda mais o novo mercado (ou captar uma fatia desse mercado com versões próprias do produto). Nesse estágio inicial, portanto, nenhuma empresa detém o domínio do mercado, criando-se um ambiente propício à entrada de outras empresas (desde que as barreiras técnicas e financeiras não sejam muito elevadas). Nesse sentido, se resguardadas certas condições,<sup>14</sup> uma empresa inovadora na questão socioambiental pode não só inaugurar um novo mercado, como arrematar (na condição de pioneira) uma significativa fatia desse novo mercado e ainda proporcionar possibilidades de crescimento para outros concorrentes menores. Aqui fica claro que a questão socioambiental não irá crescer na pauta da economia mundial apenas como fator exógeno, podendo os empreendedores pioneiros exercer fortes influências endógenas e se colocarem em flagrantes vantagens competitivas. De forma alguma isso reduz a relevância do papel exógeno do Estado, pois muitas vezes os processos endógenos resultam em demandas exógenas a serem atendidas pela esfera pública.<sup>15</sup>

Nessa mistura de experimentação e concorrência, pode surgir um projeto socioambiental dominante no mercado que altere substancialmente a base de concorrência e adquira a fidelidade dos consumidores. Mas somente essa definição seria algo insuficiente, pois como salienta Utterback (1994), outras variáveis, além daquelas de mercado e tecnológicos, influenciam na constituição de um projeto dominan-

---

<sup>14</sup> Que são dispensáveis listar aqui, pois dependerão de variáveis caso a caso.

<sup>15</sup> Idéia que seria refutada por um economista neoclássico.

te, tais como patrimônios colaterais (canais de mercado, imagem da marca, custo de mudança por parte do portfólio de clientes), regulamentos setoriais e intervenção governamental (imposição de um padrão), manobras estratégicas por parte de empresas individuais (a estratégia de produto adotada por uma empresa em relação aos seus concorrentes pode determinar que seus projetos tornar-se-ão dominantes) e comunicação entre os produtores e usuários (esse talento pode influenciar a ratificação do projeto dominante).

É importante lembrar também que, freqüentemente, as empresas remanescentes e bem-sucedidas são aquelas que entraram no setor nos estágios iniciais. Utterback (1994) evidencia também as diferenças fundamentais entre inovação de produtos e de processos,<sup>16</sup> dentro do debate sobre dinâmica da inovação. Nesse sentido, em relação aos produtos, o autor expõe que a agitação por inovações profundas pode cessar com o surgimento de um projeto dominante, com o foco de P&D agora voltado às inovações incrementais das características existentes. Conquanto os aperfeiçoamentos sejam introduzidos, torna-se mais complexo superar o desempenho de outrora. No caso de inovação de processo, durante o período de formação da tecnologia de um novo produto, os processos usados para produzi-la são mais genéricos. No entanto, ao considerar que as inovações de produto e de processo são interdependentes, à medida que a taxa de inovação de produto desacelera, a taxa de inovação de processo aumenta. Não somente mudanças em produtos e processos ocorrem numa empresa, demandando-se também mudanças organizacionais, com ações em conjunto.<sup>17</sup>

Como salienta Utterback (1994), para que uma empresa obtenha sucesso em ambiente de incerteza,<sup>18</sup> os indivíduos que constituem a organização precisam agir em conjunto, isto é, trabalhar organicamente, pois à medida que uma empresa perde seu caráter orgânico, o poder relativo das pessoas começa a se afastar daquelas com habilidades empreendedoras, deslocando-se em direção àquelas com aptidões

---

<sup>16</sup> A diferença entre produtos e processos é muito salutar na discussão socioambiental. Ex: uma pauta é a certificação de produtos (ex: alimentos orgânicos), que é algo concreto, absoluto, visível e, portanto, mais assimilável criticamente pelo grande público (conseqüentemente, mais atrativo politicamente); outra pauta, muito diferente, e mais relevante para a questão socioambiental, é a certificação de processos (ex: serviços ambientais), algo mais abstrato, menos visível e geralmente mais oneroso no custo de transação, assim, não somente menos perceptível criticamente pelo grande público, como pelo empreendedor, o que resulta em maiores dificuldades políticas de implantação.

<sup>17</sup> A relevância da ação em conjunto para a questão de serviços ambientais será detalhada nos Capítulos 5 e 6, respectivamente, na observância dos laços comunitários formais e informais de confiança e no desenho proposto de política pública voltada às populações tradicionais e povos indígenas.

<sup>18</sup> E o retorno do investimento socioambiental é muitas vezes economicamente incerto ou inviável.

gerenciais.<sup>19</sup> De forma análoga, quando a transição para longe de uma alta taxa de inovação de produto começa, as pessoas e as unidades na empresa perdem suas conexões orgânicas, ficam mais independentes seqüencialmente e a coordenação e o controle tornam-se mais relevantes. Assim, quando surge o projeto dominante e as operações de produção crescem rapidamente em resposta à demanda crescente, o foco da recompensa desloca-se para aqueles que são capazes de ampliar as escalas de produção (ex: funções de *marketing*). Sobre características de mercado, o autor salienta que posteriormente à definição de um projeto ou padrão dominante, os produtos tendem a se tornar mais homogêneos, similarmente ao que ocorre com as *commodities*.<sup>20</sup>

Utterback (1994) também demonstra que o motivo da redução do número de empresas concorrentes nas ondas subseqüentes guarda relação com o fato de que os mercados quase sempre estão bem definidos pela primeira onda de inovação, sendo que as empresas estabelecidas desenvolvem ao longo desse íterim canais de distribuição e instalação de produção para atender esses mesmos mercados, conseqüentemente, limitam a quantidade de empresas capazes de reformular a indústria (mesmo ao dispor de tecnologia superior). Todavia, o próprio autor reconhece que essa hipótese não se consuma quando a onda de inovação amplia ou altera significativamente o mercado. Aqui fica evidente o desafio do Estado de tornar a questão socioambiental não somente um diferencial de poucos empreendedores, mas uma realidade de mercado, pois dessa forma as barreiras à entrada tornam-se significativamente menores.

### Referências bibliográficas

BAIN, J. (1956). *Barriers to new competition*. Cambridge, Mass.: Harvard U. P.

CHAMBERLIN, E.H. (1933). *Teoría de la competencia monopólica*. México: Fondo de Cultura, 1956.

FONTENELE, A.M.C. (1995) *Progresso e método na história das teorias da organização industrial*. São Paulo:USP (Tese de Doutorado).

IGLESIAS, R.M. (1990). Marshall e a teoria da firma. In: Encontro Nacional de Economia, 18, Brasília, 1990. *Anais*. Brasília-DF: ANPEC, v.1 p 13-27.

---

<sup>19</sup> Aqui está um exemplo bastante pertinente do que ocorreu com o Programa de Desenvolvimento Socioambiental da Produção Familiar Rural (Proambiente), que de proposta inovadora e dinâmica advinda dos movimentos sociais tornou-se um programa de governo extremamente ineficiente e burocratizado, onde as ações gerenciais padrões (sobretudo de tomadas centralizadas de decisão) tomaram lugar da gestão descentralizada, democrática e paritária sociedade-governo enquanto projeto popular.

<sup>20</sup> Aqui fica evidente o grande desafio inerente a consideração de projetos socioambientais bastante empíricos como ocorrem na realidade de agricultores familiares, populações tradicionais e povos indígenas, pois processos de padronização concorrentes acabam se tornando barreira a entrada para realidades sócio-diversas.

- KALDOR, N. (1935). Market imperfection and excess capacity. *Economica*, Feb. Reimpresso em *Ensayos sobre el Valor e la Distribución*. Madrid: Technos, 1983.
- MASON, E.S. (1939) Price production policies of large-scale enterprise. *American Economic Review*, v.29, n.1, supplement, p.64-71, Mar.
- POSSAS, M. L. (1985) *Estruturas de mercado em oligopólio*. São Paulo: Hucitec.
- ROBINSON, J. (1933). *The economics of imperfect competition*. London: Macmillan, 1969.
- SCHUMPETER, J.A. (1942). *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de Janeiro: Zahar, 1984.
- SILVA, A. L. G. da (2004). *Concorrência sob condições oligopolísticas: contribuição das análises centradas no grau de atomização/concentração dos mercados*. Campinas-SP: Unicamp/IE.
- SRAFFA, P. (1926). The laws of returns under competitive conditions. *Economic Journal*, v.36. Reimpresso em *Literatura Econômica*, v.4, n.1, p.13-34, jan/fev. 1982.
- STEINDL, J. (1945). *Pequeno e grande capital: problemas econômicos do tamanho das empresas*. São Paulo: Ed Hucitec/Ed Unicamp, 1990.
- STEINDL, J. (1952). *Maturidade e estagnação no capitalismo americano*. São Paulo: Abril Cultural, 1983 (Os Economistas).
- SYLOS-LABINI, P. (1956). *Oligopólio e progresso técnico*. Rio de Janeiro: Forense, 1979.
- UTTERBACK, J. (1994). *Dominando a dinâmica da inovação*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1996.