



A DINÂMICA MICROECONÔMICA: Uma Rediscussão

Christian Luiz da Silva*
Maria Anita dos Anjos**

RESUMO

Este artigo propõe-se a discutir a dinâmica microeconômica sob o enfoque da tomada de decisões da firma em ambientes econômicos incertos. A controvérsia encontra-se nas diferenças entre a realidade econômica, de ambientes incertos e dinâmicos, e os pressupostos teóricos da microeconomia neoclássica. O artigo não teve a preocupação de solucionar a controvérsia, mas de apontá-la como crucial para a compreensão do atual momento econômico. Por isso, como primeira alternativa, estruturaram-se as definições que moldam a tomada de decisão (ambiente, estratégia, capacitação, racionalidade e incerteza) e apresentou-se, a partir do conceito de incerteza relativa, um modelo probabilístico que vincula opções de estratégias e decisões com diferentes ambientes econômicos.

Palavras-chave: dinâmica microeconômica; tomada de decisão; incerteza.

ABSTRACT

The proposal of this article is to discuss the microeconomic dynamic under the focus of decision-making of the firm in an uncertain economic environment. The controversy lies in the differences among the economic reality, uncertain and dynamic environment, and the theoretical hypothesis of the neoclassical microeconomics. The article is not intended to solve such controversy, but to outline it as crucial for the understanding of the current economical moment. Thus, as first alternative, the definitions that shape the decision making process (environment, strategy, capabilities, rationality and uncertainty) are settle down, and based on the concept of relative uncertainty, a model of probability that links options of strategies and decisions with different economic environment are shown.

Key words: microeconomics dynamic; decision making; uncertainty.

*Economista, Mestre e Doutorando em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professor da FAE Business School.
E-mail: christian.silva@avalon.sul.com.br

**Economista, Mestre em História Econômica pela Universidade Federal do Paraná (UFPR), Doutoranda em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professora da FAE Business School.
E-mail: nita@milenio.com.br

INTRODUÇÃO

A análise microeconômica convencional pressupõe o equilíbrio de mercado e a construção de um “homem econômico”, que age racionalmente, sempre de forma a otimizar sua “função utilidade”. Trata-se de um mundo hipotético criado para tentar explicar o sistema econômico, partindo, porém, de funções que tornaram o “homem econômico” desprovido de fraquezas e interdependências que seus próprios criadores não possuíam.

Conforme afirma LISBOA (1998), muitas são as críticas ao pensamento neoclássico, porém remotas ou inexistentes são as alternativas de explicações para as relações econômicas e comportamento dos agentes. Adiciona-se ao debate a argumentação de que o pensamento neoclássico assegura consistência metodológica à compreensão do sistema econômico, embora acredite-se que sua construção teórica seja anacrônica, pois não acompanhou as evoluções verificadas no ambiente econômico, como a maior concentração do capital, a rapidez do fluxo de informações, a flexibilização do processo de produção e a alteração da noção de espaço econômico. Tais fatores contribuíram para ampliar a complexidade e as incertezas do ambiente, refletindo, sobremaneira, nas estratégias de concorrência capitalista.

Com este trabalho, pretende-se, mantendo o rigor teórico e metodológico, avançar no debate sobre a elaboração de alternativas de interpretação da estrutura do sistema econômico atual. Busca-se aqui rediscutir os elementos que conformam a base teórica do pensamento neoclássico mediante a interpretação e análise do atual estágio econômico, considerando-se a tomada de decisão como elemento fundamental da dinâmica microeconômica, estando relacionada com o ambiente concorrencial e com as estratégias e capacitações da firma.

É importante frisar que a construção de um arcabouço teórico é um trabalho dialético, árduo e cumulativo, pois depende de várias interpretações e análises das inter-relações entre os agentes econômicos e do próprio comportamento destes.

Nesta abordagem, inicialmente será tratado o ambiente concorrencial, a fim de conceituar e discutir o local de validação do capitalismo. Na seqüência, será visto o papel da estratégia e das capacitações na tomada de decisão pela firma nesse ambiente concorrencial

teorizado. A discussão do processo de tomada de decisão desemboca na avaliação da racionalidade econômica em um ambiente de incerteza. Essa incerteza, elemento diferencial do ambiente teorizado no pensamento neoclássico e da conjuntura atual, será o objeto de análise no item seguinte. Com base em tais elementos (ambiente, estratégia, capacitação e expectativas/incertezas), ilustra-se a presente análise com a apresentação de um modelo de análise da tomada de decisões, partindo da definição de padrões concorrenciais e das incertezas no ambiente.

1 AMBIENTE CONCORRENCIAL

A análise do processo de tomada de decisões da firma, em mercados oligopolistas, recai, necessariamente, na discussão do ambiente em que ela se insere, pois a maneira como a firma realiza a leitura deste ambiente, e de seus concorrentes, condiciona o processo de tomada de decisões. Dependendo do viés analítico, o ambiente econômico em que ocorre o processo de tomada de decisões pode ser considerado como uma variável endógena, na medida em que uma decisão da firma poderá resultar em mudanças no ambiente em que atua, ou como uma variável exógena, na medida em que o ambiente é condicionado pelo processo histórico e cultural. Essas variáveis estão fora do controle da firma.

O ambiente concorrencial é o local de validação das decisões empresariais, da valorização ou não do capital. A tomada de decisão de uma firma será validada e confirmada como fator de sucesso somente nesse ambiente concorrencial, que por sua vez depende do momento em que ocorre a tomada de decisão, das circunstâncias existentes dos agentes que são afetados, ou daqueles para o qual se direcionam as decisões, e, finalmente, da sua validação no mercado dentro de um aspecto institucional, legal e social. No ambiente concorrencial, os aspectos políticos, institucionais, legais e sociais se somam às características específicas do mercado.

Esse ambiente, definido como concorrencial, é constituído historicamente, validando o presente e proporcionando uma base para a formação da expectativa quanto ao futuro. Os agentes econômicos, as leis, os padrões éticos e culturais, enfim a sociedade não se constituem do presente, mas da sua base histórica e das suas crenças quanto ao presente e ao futuro.

A análise do ambiente concorrencial deve iniciar-se pela compreensão das forças que delineiam a competitividade no mercado. Como o mercado é um local onde ocorre a concorrência de um determinado setor ou segmento, deve-se primeiro definir a competitividade para então conceber a sua base de análise. Esse delineamento ocorre pela existência de algumas forças que moldam a competitividade do setor. COUTINHO e FERRAZ (1994) estruturaram a análise da competitividade definindo três grupos de fatores: sistêmicos, estruturais e internos. Os fatores sistêmicos são aqueles que afetam a competitividade da firma, porém não controláveis por ela. Nesse grupo destacam-se: políticas econômicas, instituições legais, questões culturais e sociais. Os fatores estruturais são específicos do mercado, podendo ou não ser controlados pela firma, dependendo da sua capacidade de influência no mercado. A determinação dos fatores estruturais compreende a análise do tipo de estrutura de mercado e as características que a conformam, como: escala de produção, barreiras à entrada e forma de determinação da lucratividade. Por fim, os fatores internos são os únicos inteiramente controláveis pela firma, por estarem relacionados à sua forma de gestão (estratégia, administração de recursos humanos, gestão e tecnologia, etc.).

Para POSSAS (1999, p.136), “muitos são os elementos do ambiente que influenciam o processo competitivo. São mutáveis, às vezes até efêmeros, reforçando a feição eminentemente histórica do processo competitivo”. A autora tentou conceituar o ambiente definindo os elementos que o constituem. São eles: os elementos econômicos da estrutura de mercado; alguns elementos da situação macroeconômica; os fatores político-jurídico-institucionais; o meio ambiente natural; os elementos de caráter social; e os aspectos ligados aos costumes e à cultura. Na classificação de COUTINHO e FERRAZ (1994), a estrutura de mercado seria um fator estrutural da competitividade e os demais itens seriam fatores sistêmicos da competitividade, pois não são controláveis pela firma e se relacionam ao ambiente econômico e social em que está inserida.

A análise de um mercado exige a definição de seus elementos constitutivos ou fatores, a fim de sistematizar a avaliação do ambiente concorrencial em que as firmas estão inseridas. Essa tarefa não é simples, visto que o ambiente é complexo e os fatores de

competitividade são dinâmicos. Todavia, a compreensão passa, necessariamente, pela leitura desse ambiente, segundo um foco de análise das formas de competitividade definidas em cada mercado. Essa particularização da análise torna-se fundamental tendo em vista a dinamicidade e a diversidade dos fatores de competitividade de cada mercado.

O empresário busca compreender esse ambiente para direcionar as suas decisões. A decisão empresarial não é uniforme, pois a leitura da realidade, enquanto processo histórico e cultural, e as condições de competitividade de cada firma são diferentes. O sucesso empresarial passa pela capacidade do empresário de interpretar esse ambiente, com suas expectativas e incertezas inerentes ao processo concorrencial, objetivando a sobrevivência momentânea e/ou o lucro econômico. Esse direcionamento é a estratégia empresarial, e a obtenção do lucro econômico estabelece a razão de existência da firma.

2 ESTRATÉGIAS E CAPACITAÇÕES DA FIRMA

MINTZBERG, AHLSTRAND e LAMPEL (2000) definem estratégia como um conjunto de cinco conceitos:

- a) a estratégia é um plano que indica uma direção, um guia ou um curso de ação para o futuro;
- b) a estratégia é um padrão, que é uma função da consistência em comportamento ao longo do tempo;
- c) a estratégia é uma posição ou localização de determinados produtos em determinados mercados;
- d) a estratégia é uma perspectiva, ou seja, a maneira fundamental de uma organização fazer as coisas;
- e) a estratégia é uma manobra específica para enganar um concorrente.

Considera-se que é muito difícil definir a estratégia com fundamentos tão abrangentes e complementares, tendo cada um sua importância maior em diferentes mercados.

Situando a estratégia no tempo, vincula-se seu conceito ao passado, ao presente e ao futuro. O passado é a história dos resultados decorrentes de ações tomadas e da sua interação no ambiente

concorrencial. O presente passa a ser o resultado de interações existentes no momento a partir de estratégias passadas e direcionamentos para o futuro. O futuro será determinado pela habilidade em perceber a situação presente, dentro da história construída, e programar a capacitação dos recursos, por meio do controle e da aprendizagem da organização, condicionando a estrutura na forma planejada para a possível obtenção do sucesso empresarial. O passado, o presente e o futuro alinham-se na definição da estratégia da empresa, fazendo com que esta resulte da capacidade do empresário de perceber os contextos passado e futuro. O empresário situa-se entre um passado que o capacita empreendedora e um futuro de oportunidades de mercado, associado a um conhecimento da organização e do ambiente em que ela está inserida, tornando o passado presente na projeção do futuro.

Nesse contexto, o empresário traduz em estratégia a sua perspectiva de novos nichos de mercado e oportunidades, lançando mão de uma estratégia deliberada, para parametrizar o caminho que a empresa deseja seguir, e de uma estratégia emergente, para avaliar os “atalhos” que surgem com as mutações econômicas.

Destarte, a estratégia competitiva é definida aqui como a capacidade de estabelecer formas de ações planejadas e deliberadas a partir da compreensão do objetivo e das características da empresa, aliada à flexibilidade em compreender o ambiente e a sua estrutura de mercado para identificar novas ações que permitam a consecução dos principais objetivos empresariais: a realização do lucro e a sobrevivência no mercado. A estratégia competitiva não é um conceito estanque; ela se altera e se molda no sistema econômico, variando de empresa para empresa, na criação de nichos de mercado explorados e mantidos pela organização.

As estratégias direcionadas para sobrevivência ou lucratividade das firmas são diferenciadas pela forma que cada firma avalia o ambiente em que se alinha. CASTRO et al. (1996, p.139) resumem a importância da estratégia dizendo que

são as estratégias competitivas utilizadas pelas firmas em seu processo de enfrentamento no mercado, ou seja, como conquistam e/ou mantêm suas posições competitivas e, principalmente, como constroem e renovam seus potenciais competitivos ao longo do tempo, que passam a ocupar um lugar de destaque

na formulação do discurso econômico. Na base destas estratégias, a existência de diferentes capacitações, graus de competência e objetivos ocupam uma posição fundamental para a explicação dos fenômenos econômicos.

A estratégia reflete a participação da empresa no mercado, pois define os meios pelos quais a organização pretende se diferenciar dos concorrentes no mercado. A estratégia se torna um ângulo diferente de competitividade, em que a característica da empresa no mercado é fundamentada pela realização da sua estratégia. Dessa forma, a estratégia competitiva ocupa papel importante e decisivo no sucesso da empresa, por construir ou renovar os seus potenciais competitivos.

Cada firma tem a sua própria estratégia, avançada pelas suas capacitações e as suas competências. A capacitação da firma é aqui entendida como um conceito absoluto, significando suas habilidades para produzir um produto. A competência considera as habilidades como algo relativo, pois será determinada a partir de um padrão de produção de mercado.

A capacitação tecnológica é um conjunto de habilidades que permite processos produtivos adequados e melhorias internas à empresa, sendo um elemento importante na determinação do nível de competitividade de uma firma no mercado. Nesse aspecto, a capacitação é algo singular, pois é no ambiente da firma que se tornam possíveis o incentivo e o desenvolvimento de habilidades que possibilitam um diferencial na firma. No cotidiano da firma, a solução de certos problemas do processo produtivo resulta em respostas criativas emergentes do chão de fábrica, que são incorporadas à curva de aprendizagem, transformando rotinas e mudando a capacitação da firma. Assim sendo, “a importância das mudanças que nascem no interior das firmas – e hoje, não raro, no pátio das fábricas – obriga a ter em conta mais uma questão omitida pela microeconomia convencional” (CASTRO et al., 1996, p.13).

Na literatura econômica, considera-se que a capacitação tecnológica da firma pode ser avaliada a partir de uma abordagem funcional. Para FURTADO (1994, p.10-12), as formas de capacitação tecnológica ao nível da firma são:

- a) capacitação em produção no processo e no produto;
- b) capacitação do projeto;

- c) capacitação em pesquisa e desenvolvimento;
- d) capacitação em recursos humanos.

A capacitação, vista pela composição de tais níveis, é conclusiva na avaliação das habilidades internas. O conhecimento de tais habilidades da firma é elemento básico na definição de uma estratégia de mercado, ou seja, na tomada de decisões, seja de curto, seja de longo prazo. O domínio da capacitação tecnológica, somado aos demais condicionantes de competitividade, poderá resultar em decisões otimizadoras que serão validadas pelo mercado.

Nesse posicionamento, o controle que a firma detém é sobre sua capacitação tecnológica, sendo possível determinar ações a partir de uma postura racional. O conceito tradicional de racionalidade econômica resulta em posturas metodológicas que limitam o grau de compreensão de uma realidade econômica, pois tais posturas sustentam alicerces teóricos que excluem diferentes aspectos que interferem na ação da firma no processo de atuação no mercado.

3 RACIONALIDADE ECONÔMICA:

Apresentando a Controvérsia

A racionalidade econômica que fundamenta todo o pensamento neoclássico parte de uma abstração, ou seja, da concepção do “homem econômico”. Tal figura abstrata apresenta três características comportamentais: em primeiro lugar, o perfeito conhecimento e controle de toda a realidade que o cerca; em segundo lugar, os resultados da sua decisão são considerados otimizadores em relação aos seus objetivos; em terceiro lugar, suas decisões são atemporais. A partir dessa base, desenvolveu-se um arcabouço teórico-metodológico para explicar o funcionamento do sistema econômico. Assim, os agentes participantes do sistema, com o perfeito conhecimento da realidade econômica, agiriam visando a maximizar seus interesses. Nesse enfoque, as principais variáveis que interferem nas decisões da firma são conhecidas e controladas, portanto exógenas ao processo decisório; em razão disso, as firmas tenderiam a maximizar seus lucros.

ANDRADE (1998, p.12) discute o “homem econômico” por meio da racionalidade em economia argumentando que

a questão da racionalidade individual está ligada em economia à consistência das decisões dos diferentes agentes. Estes são tomados como tendo os mesmos princípios de comportamento para um mundo que todos vêm da mesma maneira. Desta forma, os economistas habituaram-se a impor restrições aos agentes, nos seus comportamentos, que são mutuamente consistentes. Assim se obtêm soluções, para os problemas levantados, que são elegantes. A simples alteração do ambiente de decisão dos agentes, que devem fazer as suas escolhas, levará a aumentar de forma imensa as possíveis soluções. A alteração ao quadro simplificado em que o economista se move leva de imediato à complexidade. E esta última é crescente. (...) os economistas criam agentes que se comportavam nos seus modelos com conhecimentos que os seus criadores não possuíam e que procuravam obter através desses modelos.

Esses “agentes criados” precisam de um ambiente restrito que não considere qualquer variável de conotação dinâmica, pois, caso contrário, compromete-se o equilíbrio estático inerente à racionalidade econômica. Esse equilíbrio estático é um pressuposto básico do modelo neoclássico e os acontecimentos não previstos são considerados exógenos. As variáveis exógenas determinam a natureza do equilíbrio e independem da história.

As decisões econômicas apresentam risco para as firmas. Na teoria neoclássica, pressupõe-se que o acúmulo de informação permite o aprendizado, viabilizado pela estabilidade do sistema, conformando a tendência de minimização do risco. Essa aprendizagem permite a geração de expectativas racionais em relação ao comportamento futuro, de modo que seja possível, partindo da situação presente, prever o comportamento dos agentes econômicos. Enquanto este estado de confiança for mantido em relação ao futuro, os agentes econômicos teriam um comportamento convencional. Esse entendimento é um elemento-chave na teoria keynesiana para a análise da tomada de decisões a médio e longo prazos.

KEYNES (1982, p.124) justifica que as expectativas são racionais pela incapacidade de se lidar com o incerto. Para o autor, na tomada de decisão, os agentes tendem a priorizar os fatos que merecem confiança, mesmo que possam ser menos significativos do que a incerteza que paira no ambiente econômico. Isso faz com que os fatos atuais sejam preponderantes na formação das expectativas de longo prazo. Se as expectativas se efetivarem no futuro, a situação de equilíbrio é garantida. Para CHICK (1993, p.24),

... torna-se claro que as expectativas desempenham um importante papel na determinação do equilíbrio: quando as expectativas são frustradas há um desejo de mudança. Onde esse desejo se combina com o poder de efetuar mudanças, temos desequilíbrio. (...) portanto, o equilíbrio, que, como o “período” ou o “prazo”, é um constructo intelectual, é definido com referência às restrições impostas para analisar a atividade.

Embora nas expectativas racionais esteja incluído o tempo, mantém-se o pressuposto de que as suas decisões partem de fatos conhecidos e que tendem à otimização. A incerteza é desconsiderada por ser vista como elemento exógeno que permeia o sistema modulado pela teoria neoclássica.

Como nesse ambiente econômico todas as variáveis são conhecidas e perfeitamente controladas, não existem incertezas, considerando que na base, inclusive, encontram-se premissas atemporais.

No entanto, a crítica maior à metodologia neoclássica, baseada em grande parte na concepção da racionalidade econômica, está em que nem todas as informações são conhecidas, tampouco disponíveis no momento da tomada de decisão. A tomada de decisão é uma atitude racional, embora limitada. As variáveis envolvidas na tomada de decisão são diversas e mudam no tempo. A questão atemporal perde valor quando se considera que os agentes econômicos formam suas expectativas a partir da situação atual para projetar o futuro.

Em Keynes, o conhecimento da situação atual é dado e de factível compreensão para o agente econômico. Todavia, a complexidade dos fatores que permeiam o ambiente da tomada de decisões não é de fácil compreensão para o agente econômico, em virtude da quantidade de variáveis que afetam o ambiente e, conseqüentemente, o processo decisório. O “homem econômico” é capaz de dominar a realidade em que se encontra somente pela limitação desse ambiente constituído. Essa limitação torna o ambiente “criado” irreal e livre de incertezas. As firmas não estão inseridas nesse ambiente fictício, mas em um sistema econômico permeado pela incerteza,

sendo que o único fator controlável pela firma no processo decisório é a sua capacitação tecnológica.

O ambiente é mutável pela própria tomada de decisão da firma e pela interdependência dos atores econômicos, que podem afetar não só a sua capacitação e competência como o próprio meio em que está inserida. Esse ambiente é construído historicamente e sofre mudanças imprevisíveis, resultando em fonte de incertezas. Além disso, a interdependência entre os agentes resulta em incerteza quanto às expectativas, pois o conhecimento incompleto impede que os agentes possam, por meio de cálculos probabilísticos, prever comportamentos futuros.

Assim sendo, “havendo incerteza, as expectativas estariam amparadas apenas em crenças subjetivas e arbitrárias, logo, irracionais. As expectativas seriam irracionais, ainda que os agentes não o fossem, “(...) sendo impossível prever – e teorizar – as decisões dos agentes e, por conseguinte, o comportamento do sistema econômico” (SILVA, 1999, p. 62).

O equilíbrio é uma hipótese neoclássica, genérica e apriorística, conceito que ignora as especificidades históricas do objeto estudado. POSSAS (1987a, p.23) afirma que

o ônus da prova de que situações de equilíbrio são normais e podem representar adequadamente o funcionamento de uma economia de mercado deve caber a quem emprega essa noção mas nunca como pressuposto, e sim como resultado de uma análise que, para ser adequada ao objeto, não pode deixar de ser dinâmica, no sentido (...) de incorporar o caráter anárquico (não regulado) das decisões dos agentes econômicos e sua dependência, no tempo, das ações dos demais agentes e das expectativas frente a elas.

Assim, uma análise de funcionamento da economia capitalista, em particular dos seus agentes, deve ser dinâmica, rejeitando hipóteses que determinam o objeto de estudo, distanciando de elementos organicamente responsáveis pelo seu movimento. A grande questão teórico-metodológica que se apresenta é como dar conta de tal problema de pesquisa sem cair nas armadilhas neoclássicas e sem perder o rigor científico.

4 A DINAMICIDADE DA CONCORRÊNCIA: Discutindo a Incerteza

A análise dinâmica, que incorpora o tempo nos seus conceitos (tempo este entendido como o tempo de mudanças), abandona a idéia de equilíbrio, pois tal situação não se apresenta nesta abordagem.

POSSAS (1987a, p.23) corrobora esta idéia afirmando que

toda análise do funcionamento real de uma economia capitalista deve ser necessariamente dinâmica e abandonar qualquer presunção genérica de equilíbrio: de passagem, a noção de “equilíbrio dinâmico” se revela contraditória em seus termos. Na medida, portanto, em que a estática se confunde com a análise de condições de equilíbrio, ela deve ser excluída, por irrelevante, do âmbito da teoria econômica.

Na abordagem dinâmica de sistemas complexos, em que agentes podem apresentar comportamentos irracionais, a imprevisibilidade deve ser incorporada como pressuposto, sendo o futuro desconhecido pelos agentes e a natureza dos processos econômicos indeterminada. Dar conta metodologicamente de tal questão tem sido um desafio para a teoria econômica, que tenta se afastar de hipóteses restritivas e incluir um maior grau de generalização e realismo.

A discussão deve privilegiar os elementos que tornam o sistema econômico dinâmico, retomando-se o papel da firma, que age e reage às transformações nos padrões de competitividade do mercado em que participa. Adicionalmente, o mercado se compõe de várias organizações e os fenômenos dele decorrentes são funções das estratégias adotadas pelos agentes econômicos que o estruturam. A discussão da tomada de decisão, fundamentada na estratégia empresarial, passa a ser elemento-chave para compreender como as firmas lidam com os processos dinâmicos da economia.

A estratégia competitiva, nesse ambiente, significa a capacidade e a forma que cada firma encontra para descobrir o seu nicho de mercado. O sucesso estratégico da firma depende da capacidade de reconhecer o momento em que se encontra e saber identificar as características do ambiente concorrencial. Essa capacidade deve ser desenvolvida todos os dias, pois o sistema econômico é dinâmico, o tempo de resposta das empresas é curto e as incertezas são muitas, fazendo com que as estratégias emergentes sejam tão fundamentais quanto as deliberadas para estabelecer os rumos da empresa.

Conhecer os fatores que moldam a situação competitiva permite às organizações identificar melhor os seus nichos de mercado e as ameaças e oportunidades neles estabelecidas.

A estratégia é um processo que une pensamento e ação em um determinado tempo, fundamentado nas experiências passadas, no que acontece no presente e no que se espera para o futuro. Nesse momento da criação da firma, ainda não se vêem claramente os resultados, apenas se projeta onde se quer chegar mediante a estratégia desenvolvida; portanto está-se submerso em um ambiente de incertezas.

Essa noção de tempo foi inserida na teoria econômica principalmente por Keynes, que contribuiu sobremaneira em teorias sobre expectativas para análise econômica, afirmando que o futuro é tão importante para as decisões tomadas quanto o presente, justamente porque grande parte das ações presentes é orientada para o futuro. O autor mostra que a importância do passado sobre o futuro é dada pela memória do sistema econômico, e que a influência do futuro sobre o presente está fundamentada nas expectativas formadas pelos agentes econômicos. A esse respeito CASTRO et al. (1996, p.122) trazem a seguinte contribuição:

os eventos futuros são fundamentais para as decisões empresariais no presente porque elas criam elos rígidos – via dívidas, especificidade de ativos e durabilidade de capital fixo – entre o capital e os períodos de produção subsequentes, elos cuja alteração acarreta altos custos de transação. As ações ou decisões presentes são, portanto, parcialmente limitadas pelas conseqüências de ações passadas e (...) pela impossibilidade de antecipar (...) seu desdobramento no futuro.

Diante dessa impossibilidade de antecipar o futuro, a incerteza surge como um elemento natural na ação econômica e nas expectativas empresariais, sendo elemento central da tomada de decisões. Contudo, a tomada de decisões se utiliza de métodos para amenizar o vazio teórico de sustentação de uma decisão empresarial. Uma das formas mais usuais é a própria probabilidade de ocorrência de determinados cenários, definindo pontos fortes e fracos e estabelecendo riscos associados a essas possibilidades. A probabilidade parte de um impulso dado pelo empresário, pelas suas expectativas e pelo seu estado de compreensão ou visão do ambiente.

Trabalhar com probabilidades para reduzir as incertezas é atribuir riscos aos cenários previstos. Entretanto, uma previsão não é uma ação científica, pode estar fundamentada no passado e nas expectativas do futuro, mas ainda dependerá daquele que a está prevendo, bem como de seu estado emocional com relação à decisão. Muitas vezes as decisões já estão tomadas mesmo antes de se conhecerem os riscos, fazendo com que o empresário tenha um visão muito otimista do negócio, projetando baixos riscos, haja vista seu estado de espírito e sua expectativa.

A probabilidade parte de premissas que estão relacionadas com uma subjetividade inerente àquele que as está tomando. O grau de confiança do empresário no negócio influencia, sobremaneira, a decisão que será tomada pelo impacto desta confiança na elaboração dos cenários e na construção das probabilidades e riscos do projeto associados às premissas atribuídas. Para tomar a decisão, e elaborar a estratégia da empresa, troca-se o desconhecido ou incerto por convenções fundamentadas em probabilidades e premissas que podem sofrer radicais transformações conforme o andamento do negócio.

A forma de lidar com as incertezas, prevendo e montando cenários, é uma das principais explicações para a existência de estratégias tão diferenciadas na prática, pois dependem da maneira como o empresário ou estrategista está vislumbrando aquele mercado e momento econômico, futuro ou presente, e também do modo como ele interpreta o passado na formação de seu grau de confiança no futuro. Destarte, as estratégias são formas de interpretação do ambiente, estabelecendo premissas, conhecendo-se os tempos relacionados, que levam a visualizações de caminhos diferentes para cada organização. Corroborando essa afirmação, CASTRO et al. (1996, p.128) dizem que “o conceito de incerteza, reduzido (e confundido) na teoria neoclássica com risco probabilístico, é fundamental para a compreensão e incorporação da diversidade interfirma (e de suas distintas estratégias competitivas) aos estatutos teóricos da ciência econômica”.

5 UM MODELO DE ANÁLISE DINÂMICA: Primeira Aproximação

A empresa atua a partir de uma racionalidade relativa, portanto limitada, pois as informações conhecidas permitem uma ínfima compreensão da realidade. A empresa controla e determina suas capacitações tecnológicas que devem tender ao padrão de competitividade vigente setorialmente. A capacitação tecnológica é o primeiro determinante no estabelecimento de uma estratégia.

O padrão competitivo dominante no mercado pode ser alterado pela estratégia definida pela empresa, assim como pode ser alterado pelas estratégias adotadas pelos concorrentes ou por fatores históricos e culturais. Nesse processo, as estruturas sofrem contínua transformação, como resultado das distintas estratégias adotadas pelas empresas, e trazem um elemento de elevada incerteza.

Tais estruturas não são “dadas”, na realidade como na teoria, mas modificadas constantemente (embora de forma descontínua) por forças competitivas, em geral endógenas, decorrentes de estratégias empresariais voltadas à concorrência e à inovação, embora estas últimas sejam condicionadas pelas estruturas previamente existentes. Em síntese, a configuração e a evolução das indústrias e mercados devem ser entendidas à luz da interação dinâmica entre as estruturas industrial e de mercado e as estratégias empresariais (POSSAS, citado por CASTRO et al., 1996, p.87-88)

A complexidade da tomada de decisões, conforme discutido, apresenta como elemento determinante a capacitação tecnológica, que pode resultar em uma diversidade de soluções, necessariamente não maximizadoras mas que permitem uma “multiplicidade de estratégias decisórias”. Essa multiplicidade é necessária na medida em que o ambiente apresenta um alto grau de incerteza.

A análise do ambiente, que é complexa, pelos motivos já mencionados, passa pela definição de duas óticas de compreensão dessa realidade. A primeira trata da definição do padrão de competitividade. Esse padrão é histórico e se transforma dinamicamente com o ambiente por meio da interdependência dos agentes econômicos. A segunda trata da incerteza, que é inerente ao ambiente. A dificuldade de se modelar a

incerteza é intrínseca ao seu conceito, ou seja, tenta-se modelar o que não existe e aquilo que não se tem idéia que irá existir.

5.1 Definição do Padrão Concorrencial

Antes de definir o padrão de concorrência, é válido retomar a discussão sobre o significado da concorrência, processo pelo qual se pretende estabelecer um padrão. A concorrência pode ser caracterizada pelo processo de disputa pelo qual as empresas passam, incluindo todas as forças de concorrência na disputa de mercado. POSSAS (1999, p.18) diz que a concorrência “é vista como um processo de seleção econômica que visa à obtenção de valor”, caracterizando-a “como um processo de luta por apropriação de poder de compra e garantia de espaço de valorização do capital” (1999, p.34). O autor (1987b, p.163) entende a concorrência “como um processo de defrontação (“enfrentamento”) dos vários capitais, isto é, das unidades de poder de valorização e de expansão econômicas que a propriedade do capital em função confere”. STEINDL, citado por POSSAS (1987b, p.159),

não entende o conceito de concorrência como restrito às formas exteriores em que se apresenta – em preços, produtos, vendas, etc.– mas ao processo fundamental que, assentado na própria natureza da economia capitalista, é capaz de gerar o movimento incessante em que se realiza a acumulação de capital – sem alcançar qualquer equilíbrio – que conforma e transforma a estrutura de mercados.

Nesse corpo teórico, a concorrência é um processo intrínseco ao capitalismo, na luta e seleção das empresas por maior competitividade. Como enfatiza Steindl, esse processo é um movimento incessante, que não termina.

POSSAS (1999, p.31) afirma que a concorrência é um processo sem término, contínuo e sem tréguas, possibilitando a todo momento o surgimento de novos concorrentes e cuja definição dos sobreviventes no sistema econômico dependerá das melhores estratégias. Esse processo sem fim, que representa a luta pela sobrevivência e incentiva a inovação como forma de operacionalizar estratégias, é que se conforma no conceito de concorrência.

A própria noção de monopólio representa somente essa vontade das empresas de obter vantagens competitivas suficientes para se tornarem mais atrativas

que as outras. O monopólio não se dissocia da concorrência, mas pode ser visto justamente como o objetivo das empresas no processo de competição, a fim de que possam deter algum poder de negociação que lhes garanta a sobrevivência e os lucros. POSSAS (1999, p.40) afirma que “é a perspectiva do lucro do monopólio que incentiva a inovação. E esta, ao gerar aquela, torna-se a forma mais eficaz de concorrência”. Dessa forma, a busca de maior vantagem competitiva pode ser entendida como a busca por esse lucro do monopólio, tornando-o parte integrante do capitalismo, pois é criado pelo próprio processo de concorrência. Portanto, a concorrência é um processo intrínseco ao sistema capitalista, independentemente do tipo de classificação de estrutura de mercado que se faça, até porque ela própria é um dos motivos de mudanças nos mercados e, portanto, da dinâmica capitalista.

Essas novas formas de obtenção e realização de vantagens competitivas têm efeito sobre o mercado e fazem com que tudo se modifique, inclusive as estratégias das empresas. Nesse ponto, resgata-se a importância para a empresa de reconhecer o momento de mudança e perceber os novos caminhos, mediante uma leitura mais apropriada das suas estratégias emergentes para redefinir o futuro das estratégias que serão realizadas para ocupar os novos espaços no mercado.

A estratégia necessária para reconhecer o ambiente depende da percepção da firma sobre o mercado e a forma como ela deseja conquistar o seu espaço. Isso torna forte a relação entre a estratégia da firma e o que se denomina o padrão de concorrência. Segundo KUPFER (1991, p.19),

em cada espaço de competição (mercado ou indústria, região ou nação) vigoraria um padrão de concorrência definido como um conjunto de formas de concorrência que se revelam dominantes. O universo de formas possíveis de concorrência engloba preço, qualidade, habilidade de servir o mercado, esforço de venda, diferenciação de produto, etc. O padrão de concorrência seria, portanto, um vetor particular que contém uma ou mais dessas formas, resultante da interação das forças concorrenciais presentes no espaço de competição (as características estruturais e as condutas praticadas pelas firmas que nele atuam).

Um padrão é um modelo ou uma diretriz básica seguida pela média dos elementos pertencentes a um universo analisado. Nesse caso, os elementos são as firmas e o direcionamento são as estratégias tomadas para conquistar e se manter no mercado. Esse padrão

se baseia nos elementos que caracterizam a concorrência, como preço, qualidade, diferenciação do produto ou outros pontos já citados na discussão sobre os tipos de vantagens competitivas. Ao estabelecer o padrão de concorrência, está-se apresentando os principais tipos de vantagens competitivas que as firmas utilizam para concorrer. Portanto, define-se que em determinado mercado as firmas concorrem, por exemplo, por preço e que, dessa forma, buscam obter a vantagem de menor custo. O vetor explicativo daquele mercado seria o baixo custo. Com a compreensão desse vetor, pode-se buscar a compreensão daquele mercado.

Ao definir o padrão de concorrência, como explicitou Kupfer, parte-se do princípio de que as estratégias das firmas são muito semelhantes dentro de um mercado, capazes de estabelecer um padrão, que se cria de forma endógena e cujas estruturas não se modificam. Entretanto, o processo concorrencial não se traduz pelo equilíbrio, mas justamente pelo desequilíbrio provocado pela incessante movimentação dos agentes econômicos na sua busca por novos espaços econômicos.

Para POSSAS (1987b, p.162),

o comportamento da firma afeta o mercado, na mesma medida em que é por este afetado e em boa parte determinado, o que exige, em particular se o enfoque é dinâmico, a opção por uma das duas alternativas teóricas (estrutura de mercado ou teoria das firmas) e a conseqüente recusa de uma solução que recorra à aplicação da cláusula *ceteris paribus*.

A concorrência é a congruência do comportamento da firma e do mercado, e isso se altera na mesma medida em que novas estratégias ou novos produtos surgem, dentre outros fatores que alterem o comportamento do mercado.

O padrão de concorrência deve ser entendido não como a composição dos vetores que delineiam a estratégia da firma, mas como a composição dinâmica dessas estratégias de concorrência dentro da estrutura de mercado. POSSAS (1987b, p.164) faz um compêndio dessa análise dinâmica afirmando:

A análise da concorrência deve percorrer as mediações que permitam passar ao plano das estruturas de mercado, para aí captar suas especificidades; pois estas se definem exatamente a partir dos ramos de atividade capitalista que possuem uma determinada individualidade em termos das características distintivas do processo competitivo. Este último

engloba, tipicamente, certo número de elementos básicos que comporiam o quadro de um determinado padrão de concorrência para caracterizar as estruturas de mercado. Estendendo este conceito um pouco além dos limites originalmente traçados por STEINDL, é possível redefini-lo com base nos seguintes elementos: a inserção das empresas ou suas unidades de produção na estrutura produtiva, o que envolve desde os requerimentos tecnológicos à utilização dos produtos; e as estratégias de concorrência, abarcando as políticas de expansão das empresas líderes, em todos os níveis – tecnológico, financeiro e as políticas de adaptação e recriação dos mercados. A conjunção destes elementos, a um tempo “estruturais” e de “decisão das empresas” (...), configura um complexo de atributos da estrutura de mercado e da estratégia das empresas líderes que nela se inserem, refletindo-se no seu funcionamento corrente e dinâmico.

Para POSSAS (1987b, p.167), a compreensão do mercado estaria completa se estivesse inter-relacionada com o funcionamento macroeconômico. Assim, volta-se a introduzir o conceito de competitividade como a composição dos fatores internos, estruturais e sistêmicos, apresentados anteriormente. Isso significa que a compreensão dinâmica das estruturas de mercados também deve ser fundamentada pelos fatores internos (estratégias de concorrência), estruturais (inserção das firmas na estrutura produtiva) e sistêmicos (inter-relação com o funcionamento macroeconômico). A estrutura de mercado passa pela compreensão da competitividade do setor, caracterizando a questão dinâmica pela composição de vários fatores que evoluem e conformam as relações entre os agentes econômicos em um processo concorrencial.

A compreensão da competitividade setorial e da estrutura de mercado vigente pode se dar a partir da análise e compreensão de alguns elementos econômicos, considerados essenciais para este feito, mas, por outro lado, reconhecem-se as dificuldades de expressar toda essa dinâmica em um único estudo mercadológico, pela infinidade de fatores que podem alterar a sua conformação e direcionamento, dentro de uma perspectiva de processo concorrencial.

Embora a análise do padrão concorrencial seja fundamental, não se eliminam as incertezas, dado que as variáveis não são imutáveis. A compreensão do ambiente de incerteza é ilustrada a seguir com a apresentação de um modelo desenvolvido por SIMONSEN (1994) para tratar desse contexto incerto, mas que faz parte das expectativas do empresário, amparadas, como já mencionado, nas crenças subjetivas e arbitrárias, portanto, irracionais.

5.2 Um Modelo de Análise Microdinâmica em Ambientes com Incerteza

Em um ambiente que apresenta elevada incerteza, relativa ou absoluta, os agentes se comportam a partir de respostas probabilísticas, pois são influenciados pelo seu estado subjetivo de conhecimento ou por definições de possibilidades incontáveis. A diversidade de meios que os agentes podem contar para se aproximar da realidade evolui com a multiplicidade de estratégias que vão sendo implementadas e que se aproximam das soluções desejadas.

Em uma aproximação probabilística, a incerteza será trabalhada a partir do modelo de minimax, conforme apresentado por SIMONSEN (1994, p.399). Na incerteza relativa, o agente é capaz de associar a cada evento um probabilidade mínima e uma probabilidade máxima, desconhecendo neste intervalo o ponto em que se localiza a probabilidade “verdadeira” do evento. Neste caso, a probabilidade verdadeira pode ser considerada aquela que permite com maior segurança a definição de uma estratégia a ser implementada.

Designando:

$R = w$ – conjunto dos possíveis estados da natureza

$C = X$ – conjunto das estratégias situado no intervalo $[A, B]$.

O ganho a ser obtido pelo agente é uma função $R(X, w)$, dependendo da estratégia X que escolher e do estado da natureza que a sorte determinar. O critério do maximin é a forma convencional de resolver o problema. Para cada estratégia X , o agente avalia o ganho mínimo garantido, isto é, o correspondente ao pior estado possível da natureza, tendo em vista a fixação de X .

$$F(X) = \min R(X, w)$$

Cabe ao agente escolher uma estratégia que maximize $F(X)$. O número de estratégias e de estados da natureza precisam ser finitos para que o problema se resolva por um algoritmo matricial imediato.

As linhas indicam as estratégias, as colunas, os possíveis estados da natureza e o elemento genérico **afI**, o ganho do agente se ele optar pela estratégia **f** e ocorrer o estado da natureza **I**. O mínimo **mf** dos elementos de cada linha indica o ganho que, na pior das hipóteses, a estratégia **f** proporciona ao agente. O critério de maximin escolhe a estratégia com o maior **mf** possível. No exemplo numérico acima, a segunda estratégia é a única estratégia de maximin.

As estratégias são definidas tendo em vista as características internas à firma. O que precisa ser determinado é o denominado “estado da natureza” no modelo apresentado, que, dentro do enfoque analítico desenvolvido, é o ambiente econômico, sendo esta uma questão complexa, pois caberá à firma definir qual elemento ocasionará maior impacto sobre os resultados esperados: a estratégia das concorrentes ou os fatores históricos e culturais. Uma das alternativas que surge é a firma trabalhar com diferentes cenários, em que a variável selecionada será distinta, de forma que seja possível, com análise combinatória, ter elementos decisórios.

Apesar da simplicidade do instrumento, o relevante é a escolha das variáveis exógenas, integrantes do ambiente econômico, que, nas análises combinatórias, definem rotinas de conhecimento da realidade.

O modelo também pressupõe que a firma tenha um conhecimento da indústria em que se insere, pois a incerteza permanece e as variáveis selecionadas em um intervalo de tempo poderão ser irrelevantes com as mudanças que possam estar ocorrendo no ambiente, em razão das estratégias das firmas concorrentes que, por hipótese, podem estar alterando o padrão de competitividade.

QUADRO 1 - SIMULAÇÃO DO MODELO MAXIMIN E ANÁLISE MICRODINÂMICA

ESTRATÉGIA	ESTADO DA NATUREZA				GANHO MÍNIMO GARANTIDO
	I	II	III	IV	
X1	8	3	10	5	3
X2	4	6	9	8	4
X3	9	9	7	2	2
X4	6	3	0	3	0
X5	10	10	10	-2	-2

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A motivação principal em questionar os postulamentos neoclássicos surge da premente necessidade de entender, com maior grau de cientificidade, as profundas transformações verificadas no ambiente econômico, em particular, o brasileiro.

Acredita-se que esta discussão é fundamental neste momento histórico, em que o avanço de novas metodologias em outras ciências demonstra a urgência de a Ciência Econômica incorporar, sem perder seu rigor, considerações e propostas que possam garantir a “modernização” de teorias e métodos analíticos.

O objetivo de questionar os pressupostos que balizam o pensamento neoclássico foi o de apontar os limites da teoria para explicar novos elementos, fruto da evolução histórica, que emergiram no desenvolvimento capitalista e que provocaram (e provocam) profundas perturbações no sistema econômico.

Ainda inexistente um consenso sobre como, nos marcos metodológicos neoclássicos, seria possível responder às novas problemáticas do universo empresarial. Contudo, a discussão só está iniciando, e quanto maior a reflexão e o questionamento dos balizamentos explicativos existentes maior será a possibilidade do surgimento de “pistas” para o avanço do conhecimento.

REFERÊNCIAS

- ANDRADE, João Sousa. Algumas observações sobre a metodologia da economia. In: CONGRESSO DOS ECONOMISTAS DALÍNGUA PORTUGUESA, 3., 1998, Macau. **Anais...** Macau: [s. n.], 1998.
- BUENO, Newton Paulo. A utilização dos métodos da teoria da complexidade em história econômica. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE HISTÓRIA, 3., 1999, Curitiba. **Anais...** Curitiba: UFPR, 1999. 1 CD-ROM.
- CANUTO, Otaviano. **Mudança técnica e concorrência**: um arcabouço evolucionista. Campinas: UNICAMP/IE, 1992. (Texto para discussão; 6)
- CASTRO, Antônio Barros; POSSAS, Mário Luiz; PROENÇA, Adriano (Org.). **Estratégias empresárias na indústria brasileira**: discutindo mudanças. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1996.
- CHICK, Victoria. **Macroeconomia após Keynes**: um reexame da Teoria Geral. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1993.
- COUTINHO, Luciano; FERRAZ, João Carlos. **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. 3. ed. Campinas: Papirus: Editora da Unicamp, 1995.
- FURTADO, André. **Capacitação tecnológica, competitividade e política industrial**: uma abordagem setorial por empresas líderes. Brasília: IPEA, 1994. (Texto para discussão; 348).
- GODELIER, Maurice. **Racionalidade e irracionalidade na economia**. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, [19--].
- GRASSI, Robson Antônio. A conceituação dos determinantes sistêmicos da competitividade: uma contribuição a partir do modelo keynesiano de escolha de ativos. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 4., 1999, Porto Alegre. **Anais...** Porto Alegre: UFRGS, 1999. 1 CD-ROM.
- GUEDES, Francisco G. **Economia e complexidade**: as metamorfoses da ciência a crítica da razão econômica. Lisboa: Globo, 1999.
- KUPFER, David. **Padrões de concorrência e competitividade**. Rio de Janeiro: IEI-UFRJ, 1991. (Texto para discussão; 265).
- LIMA, Gilberto Tadeu; SICSÚ, João; PAULA, Luiz Fernando de (Org.). **Macroeconomia moderna**: Keynes e a economia contemporânea. Rio de Janeiro: Campus, 1999.
- LISBOA, Marcos de B. A miséria da crítica heterodoxa – segunda parte: método e equilíbrio da tradição neoclássica. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, n. 7, jan./jul. 1998.

- MINTZBERG, Henry; AHLSTRAND, Bruce; LAMPEL, Joseph. **Safári de estratégia**: um roteiro pela selva do planejamento estratégico. Porto Alegre: Bookman, 2000.
- POSSAS, Mário L. **A dinâmica da economia capitalista**: uma abordagem teórica. São Paulo: Brasiliense, 1987a.
- POSSAS, Mário Luiz. **Estruturas de mercado em oligopólio**. São Paulo: Hucitec, 1987b.
- POSSAS, Mário Luiz. **Dinâmica e concorrência capitalista**: uma interpretação a partir de MARX. São Paulo: Hucitec, 1989.
- POSSAS, Mário Luiz. **A cheia do mainstream**: comentários sobre os rumos da Ciência Econômica. Rio de Janeiro: UFRJ/IEI, 1995. (Texto para discussão; 327).
- POSSAS, Sílvia. **Concorrência e competitividade**: notas sobre estratégia e dinâmica seletiva na economia capitalista. São Paulo: Hucitec, 1999.
- SILVA, Antônio Carlos Macedo e. **Macroeconomia sem equilíbrio**. Rio de Janeiro: Vozes, 1999.
- SIMONSEN, Mário H. **Ensaio analítico**. Rio de Janeiro: FGV, 1994.
- STEINDL, Josef. **Pequeno e grande capital**. São Paulo: Hucitec, 1990.
- STRACHMAN, Eduardo. Os fundamentos da teoria neoclássica: uma apresentação crítica. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 4., 1999, Porto Alegre. **Anais**... Porto Alegre: UFRGS, 1999. 1 CD-ROM.