

Estratégia inclui recursos para pesquisa

O Brasil inaugurou em 1990, segundo destaca trabalho do Ipea intitulado "As políticas de concorrência (ou antitruste) — um panorama da experiência mundial e sua atualidade para o Brasil", uma trajetória de caráter irreversível em direção a uma nova forma de inserção na economia mundial.

Este processo está baseado na estratégia do governo em termos de política industrial e de comércio exterior, que consiste na tentativa de elevar os padrões de produtividade e de qualidade da indústria nacional, através de maiores investimentos em pesquisa e desenvolvimento, incorporação de métodos modernos de gestão, e uma maior especialização da produção nacional, em favor de áreas onde se possa gerar mais vantagens comparativas.

Está baseado, ainda, numa maior exposição da economia à concorrência internacional, como estímulo a sua adaptação aos padrões mundiais de exigência dos consumidores e como sinalizador dos caminhos para uma maior especialização.

Com a implementação desta estratégia, supõe-se haver esgotado o padrão anterior de desenvolvimento, baseado no processo de substituição de importações, em que a proteção dos mercados domésticos desempenhava papel determinante.

Segundo o trabalho do IPEA, o abandono do modelo de substituição de importações em favor da estratégia de inserção competitiva na economia mundial implica a extinção de todo um conjunto de controles exercidos pelo poder público.

Nessa linha se enquadram o programa de desregulamentação, a privatização e a extinção de práticas de regulação estrita, como o controle de preços.

Neste novo ambiente, as políticas de defesa da concorrência têm um importante papel a desempenhar, na medida em que venham, por um lado, evitar que as barreiras levantadas pelo governo sejam repostas por agentes que detêm poder econômico e, por outro, reeducar o

mercado (produtores e consumidores) de acordo com as regras de intensa competição que hoje orientam as transações internacionais. Ou seja, se as empresas brasileiras almejam disputar espaço no mercado internacional, precisam aprender a lidar com as regras já, no ambiente doméstico.

Isso, contudo, não vem ocorrendo. O que se vê, é uma política de **competição passiva**, insuficiente para introduzir dinamismo competitivo ao mercado. As regras do jogo vigentes — não-escritas, mas bem-entendidas pelos "atores" — geraram práticas arraigadas como a fixação de preços, divisões de mercados e coordenação de políticas de venda. A necessidade de mecanismos que coíbam tais práticas não-competitivas é hoje ponto pacífico — diz Lúcia Helena Salgado.

O empresariado brasileiro opera há décadas em um ambiente protegido da competição externa, com mercados cativos e barreiras institucionais, com o incentivo à tomada de decisões de caráter corporativo

estimulado pelo Estado.

Práticas defensivas como fixação de preços em comum acordo, divisão de mercados, contratos de distribuição exclusiva, vendas casadas, acordos de restrição de oferta, entre outras, são ainda comuns a um ambiente econômico regulamentado através da criação de privilégios e de prêmios à ineficiência.

O processo de formação de preços, por sua vez, é fortemente condicionado pela incerteza em um contexto de inflação elevada. Poucos são os parâmetros estáveis com que os produtores e distribuidores podem contar para orientar decisões. Em um ambiente de intensa instabilidade e total desconhecimento sobre custos futuros, valor do capital ou produtividade de fatores, o comportamento orquestrado dos concorrentes proporciona um mínimo de estabilidade às decisões empresariais sobre preço e produção. Assim, fixar ou reajustar os preços na escala em que "todo mundo vem fazendo" torna-se um dos poucos instrumentos disponíveis para evitar perdas.