

Monopólio bom e monopólio ruim-como são gerados e como são mantidos

Em suas seguidas e intermináveis condenações ao capitalismo, os socialistas recorrem a alguns tenebrosos fantasmas. O mais velho, e talvez o mais eficaz de todos, é aquele que suscita a ideia de que o capitalismo inevitavelmente leva à concentração monopolística do mercado, sendo tal característica inerente ao capitalismo e completamente inseparável dele. Os socialistas descrevem em cores vívidas todos os horrores gerados pelo capitalismo monopolista e, ato contínuo, concluem que uma economia de livre mercado obviamente necessita sofrer várias intervenções e restrições governamentais, caso contrário irá descambar em um caótico sistema dominado pelo monopólio das grandes empresas, levando à total opressão do povo.

Consequentemente, estes socialistas defendem a criação de todos os tipos de agências reguladoras e conselhos antitruste, os quais, segundo eles, irão suprimir os monopólios. E sempre irão demonstrar estupefação quando alguém levantar dúvidas a respeito da sagacidade da legislação antitruste.

Infelizmente, mesmo os defensores da livre iniciativa se dividem quanto a este quesito. Alguns defendem a existência de legislações e agências reguladoras, bem como a concomitante supervisão governamental sobre as empresas; outros rejeitam sumariamente a moderna noção de monopólio, bem como todas as atividades regulatórias e antitruste do governo.

Uma abordagem imparcial e isenta sobre a questão do monopólio poderia começar com a seguinte pergunta: os monopólios são inerentemente ruins? Seriam eles idênticos à destruição da concorrência — gerando assim enormes ganhos monopolísticos — e à exploração dos trabalhadores e consumidores? Sob quais condições, se existir alguma, os monopólios realmente representam todos os malefícios que seus críticos alegam representar?

Em uma economia de mercado livre e desimpedida, sem agências reguladoras e conselhos antitruste, um monopólio não é causa para alarde. Uma empresa que porventura detenha o controle exclusivo de uma mercadoria ou de um serviço em um mercado específico será, ainda assim, incapaz de explorar essa situação, e pelos seguintes fatores competitivos: a concorrência potencial, a concorrência de substitutos, e a elasticidade da demanda.

A concorrência potencial

Em uma economia de mercado, milhares de bens distintos são, cada um deles, produzidos por um único produtor — isto é, por um monopolista —, e isso está longe de ser preocupante. Todas as mercearias e todas as lojas de conveniência estão repletas de itens produzidos por monopolistas. E, ainda assim, todos estes itens são vendidos a preços competitivos. Por quê? Por causa da *concorrência potencial*. Enquanto houver qualquer potencial de concorrência, um monopolista não poderá cobrar preços monopolísticos.

A concorrência potencial existe em todas as áreas da produção e do comércio em que haja liberdade de entrada; áreas em que qualquer pessoa seja livre para entrar e competir. Em outras palavras, em qualquer setor em que o governo não impeça a livre entrada por meio de licenças, concessões, parcerias e outras formas de controle, a concorrência potencial irá existir. As empresas e os empreendedores estão continuamente em busca de novos itens e novas linhas de produção. Motivados pela busca do lucro e guiados pelo sistema de preços, eles estão constantemente ávidos para empreender em qualquer área pouco explorada cujos rendimentos potenciais sejam atipicamente altos.

Não havendo regulamentações e burocracias governamentais, a incursão em um outro setor da economia exigirá de uma empresa pouco mais do que uma simples reorganização, atualização e aquisição de novos equipamentos, algo que pode ser feito em algumas semanas ou meses. Ou, no extremo, instalações novas podem ser construídas para se empreender uma vigorosa incursão neste novo setor. Assim, um produtor, seja ele um monopolista, um duopolista ou um concorrente dentre vários, estará sempre enfrentando a concorrência potencial de todos os outros produtores existentes no mercado.

Em um livre mercado, sem leis antitruste, mesmo se uma grande corporação detivesse o monopólio de determinadas mercadorias, ela ainda assim teria de agir como se fosse apenas mais uma produtora entre várias. Pois ela estaria continuamente submetida à concorrência potencial de várias outras corporações — grandes, médias ou pequenas — que poderiam se unir para competir contra ela, tomando fatias do seu mercado. Esses potenciais concorrentes indubitavelmente teriam os recursos, o conhecimento técnico e o domínio da maneira de organizar a distribuição e a comercialização das mercadorias, tornando-se capazes de concorrer com a grande.

No extremo, mesmo se não houver concorrentes com tamanho e estrutura similar, o monopolista ainda sim deve se preocupar com a concorrência potencial que pode surgir da noite para o dia. Vários financistas, organizadores de empresas, promovedores e especuladores, tanto nacionais quanto estrangeiros, estão continuamente em busca de oportunidades para criar e estabelecer novas empresas. Várias empresas gigantes foram formadas assim no passado. Havendo liberdade de mercado, estes indivíduos estarão dispostos a arriscar capital caso vejam uma oportunidade para grandes lucros e formar um empreendimento conjunto.

Justamente por temer que seu setor seja invadido por esses empreendedores, o monopolista terá de agir exatamente como se já estivesse cercado por vários concorrentes. Ele terá de se manter em constante alerta, sendo sempre "competitivo". Ele terá de aprimorar continuamente seus produtos e serviços, reduzindo seus preços. Caso contrário, outra empresa irá invadir seu setor. E essa empresa recém-chegada provavelmente será uma concorrente formidável, pois estará com máquinas e equipamentos novos. Certamente estará com novas ideias e irá aplicar novos métodos de produção. E ela certamente contará com a boa vontade de todos os consumidores. Com efeito, o monopolista que relaxar estará clamando por um desastre.

Se, ainda assim, uma empresa continuar usufruindo uma posição monopolística, então é porque ela deve necessariamente ser a mais eficiente em sua área. Em outras palavras, *em*

um setor em que haja liberdade de entrada e livre concorrência, qualquer monopólio sempre será um monopólio eficiente. O governo impor restrições a esta empresa ou mesmo dissolvê-la à força seria o mesmo que destruir o produtor mais eficiente e trazer para o setor o produtor menos eficiente. Neste caso, a economia irá sofrer uma perda líquida de produção e eficiência.

Em minha cidade, um pequeno produtor conseguiu adquirir uma posição monopolística na produção de testadoras de deformação e distensão — máquinas que testam o comportamento de materiais sob temperaturas elevadas. Quando perguntei a ele como consegui essa extraordinária posição, ele me disse com um sorriso: "Afugentei completamente minhas duas concorrentes, ambas corporações bilionárias, simplesmente aprimorando continuamente a qualidade do meu produto, e sempre reduzindo seu preço. Elas finalmente abandonaram o setor." É óbvio que ele estaria imediatamente convidando essas suas formidáveis concorrentes a voltarem ao setor caso ele não continuasse aperfeiçoando seu produto no futuro, ou caso passasse a cobrar preços monopolísticos.

Que o governo não tenha investigado ou ameaçado esse monopolista provavelmente se deveu ao fato de ser uma pequena empresa.

Concorrência de substitutos

Entretanto, mesmo que esse cenário de concorrência potencial não fosse capaz de exercer uma influência restrigente sobre os monopolistas, de modo que as empresas não conseguissem concorrer com outras — uma hipótese bastante irrealista —, as pessoas ainda assim poderiam escapar da precificação monopolista de uma empresa por meio da utilização de substitutos. Em várias áreas, a concorrência de substitutos é mais importante do que a concorrência direta entre produtores.

Os desejos das pessoas podem ser satisfeitos por uma variedade de produtos e materiais. Na fabricação de roupas, por exemplo, dúzias de diferentes materiais concorrem entre si pelo dinheiro do consumidor. O monopolista de qualquer um desses materiais é completamente impotente, pois sua precificação monopolista iria induzir os consumidores a saírem imediatamente à procura de outros materiais substitutos. Os produtores de suspensórios concorrem não apenas entre si e com outros potenciais concorrentes, mas também com os produtores de cintos. Na indústria de transportes, os trens concorrem com caminhões, carros, aviões, oleodutos e navios. Na indústria da construção civil, a madeira concorre com alumínio, aço, tijolos e pedras. Uma aspirina da Bayer concorre com a Medley, a Boehringer Ingelheim e a Eurofarma.

Em alguns casos, a adoção de substitutos requer grandes despesas de capital, nas quais os produtores não estão dispostos a incorrer imediatamente. Neste caso, uma substituição completa levará tempo, embora no final venha a ser tão eficaz quanto uma substituição imediata. Uma ferrovia que queira substituir carvão por óleo diesel precisará de um maior volume de capital para poder comprar motores a diesel. Sendo assim, ela provavelmente irá efetuar essa troca somente quando tiver de substituir suas locomotivas a carvão já desgastadas e antiquadas. Um proprietário de um imóvel, caso queira trocar seu fogão, pode optar por outro fogão a gás, ou por um fogão elétrico, ou simplesmente por um micro-ondas ou até

mesmo por um grill. Assim, após alguns anos, a substituição exercerá seu efeito restritivo sobre um monopolista.

Elasticidade da demanda

A existência de substitutos contribui para que haja uma maior elasticidade da demanda (pequenas alterações no preço geram grandes alterações na demanda), a qual, por sua vez, faz com que os preços monopolistas sejam desvantajosos e não-lucrativos. Preços mais altos iriam reduzir consideravelmente a demanda pelo produto, e conseqüentemente as vendas e a renda do monopolista. Desta forma, ele terá novamente de agir como se fosse um mero concorrente entre vários outros.

O mesmo é válido para todos os casos em que há elasticidade da demanda, haja substitutos ou não. Por exemplo, nas regiões frias, a eletricidade para a calefação terá de competir com substitutos como óleo diesel, gás e carvão. Entretanto, como fonte de luz e de energia para ferramentas elétricas, a eletricidade provavelmente não possui substitutos. Não obstante, um produtor monopolista de eletricidade seria enormemente restringido pela concorrência potencial e pela elasticidade da demanda.

Se as tarifas de energia elétrica aumentassem consideravelmente, aqueles consumidores mais importantes, como as instalações industriais e outras organizações empresariais, iriam rapidamente começar a produzir a própria eletricidade. Com os equipamentos adequados, qualquer um pode produzir a sua própria. Obviamente, o monopolista pode neutralizar essa ameaça cobrando tarifas diferenciadas de suas diferentes classes de consumidores: tarifas mais baixas para todos aqueles usuários industriais que são capazes de produzir sua própria eletricidade, tarifas mais altas para todos os outros clientes.

Supondo-se que nem todos os usuários residenciais podem prontamente recorrer a uma produção energética independente, não seria correto afirmar que eles estão propensos a se tornar reféns de um monopolista? Não! A elasticidade da demanda impediria isso. Muitas pessoas podem, incontestavelmente, reduzir seu consumo de eletricidade sem sofrer maiores desconfortos. Um indivíduo que gosta de acender várias luzes em sua casa à noite pode facilmente reduzir seu consumo caso as tarifas de energia elétrica aumentem consideravelmente. E essa redução da demanda irá reduzir as receitas do monopolista.

Todos os produtores concorrem com todos os outros produtores, de quaisquer produtos e de qualquer área da economia, pelo dinheiro do consumidor. O fabricante de aparelhos de televisão concorre com o fabricante de geladeiras e de computadores. Se o monopolista de um dado produto — por exemplo, televisores — resolver aumentar seus preços, o consumidor pode desistir da compra de um novo aparelho e, em vez disso, comprar um novo computador ou uma nova geladeira. Vários consumidores estão constantemente trocando de marcas e ofertantes, sempre buscando o melhor para o seu dinheiro. Conseqüentemente, todas as fabricantes de automóveis irão concorrer não apenas entre si e com os importados, mas também com as fabricantes de geladeiras, televisores, computadores, lava-louças, fogões, máquinas de lavar e até mesmo com imobiliárias. O aumento do preço de um produto pode induzir os consumidores a comprar um produto totalmente diferente.

Nós consumidores não alocamos nossa renda de modo a satisfazer categorias de desejos, mas sim de modo a satisfazer aqueles desejos específicos que nos proporcionarão o maior acréscimo líquido ao nosso bem-estar. Este acréscimo, por sua vez, é determinado pela urgência de nossos desejos e pelo custo da aquisição do bem em questão. Custos crescentes obviamente nos afetam de maneira adversa, o que pode nos induzir a comprar um produto totalmente diferente daquele que planejavamos comprar, e que, sob as novas circunstâncias, irá contribuir mais para o nosso bem-estar.

A resistência do consumidor aos preços praticados por monopolistas também pode ser expressa de outra forma. As pessoas que suspeitam de alguma prática monopolista de um produtor qualquer tendem a dar preferência a qualquer recém-chegado ao mercado que queira concorrer com ele. Qualquer empresa que se esforce para entrar nesse mercado já tem garantido o apoio e a boa vontade de todos os consumidores insatisfeitos. No nosso exemplo do produtor monopolista de eletricidade, o usuário industrial que passou a produzir eletricidade para seu próprio consumo pode decidir ofertar energia elétrica também para seus empregados e vizinhos, os quais, a uma tarifa mais baixa, iriam alegremente se tornar clientes. Assim, em uma economia livre e desregulamentada, até mesmo um produtor monopolista de eletricidade opera altamente restringido, sem muita margem para elevar seus preços.

As mesmas limitações se aplicam a todas as outras indústrias, inclusive as de utilidades públicas. Um monopólio dos correios enfrentaria não apenas a elasticidade da demanda das pessoas por serviços postais, como também a concorrência potencial de inúmeros sistemas postais entre empresas. Atualmente, várias empresas possuem serviço próprio de entregas postais entre si, serviço este que poderia — não fosse a proibição do governo — ser expandido para os próprios funcionários das empresas, para seus clientes e para outras pessoas que morassem na vizinhança dessas empresas. O argumento é o mesmo para outros serviços de utilidade pública, como água, esgoto, telefonia fixa, TV a cabo, internet etc.

Sobre o crescimento ótimo

Em um sistema de liberdade econômica irrestrita, uma posição monopolística de mercado só pode ser conquistada pela eficiência. Sem intervenções governamentais, uma empresa eficiente tende a crescer até atingir seu tamanho ótimo, quando os custos por unidade produzida são os menores. Esse ótimo vai depender da natureza da indústria, do produto, dos mercados de capital, da carga tributária e da capacidade administrativa da empresa. Obviamente, uma siderúrgica requer muito mais gastos de capital e uma mão-de-obra mais volumosa do que requer um consultório de um dentista ou uma barbearia. Da mesma forma, uma empresa gerida por um empreendedor brilhante será muito mais otimizada do que uma gerida por seus medíocres sucessores. Uma posição monopolística pode ser obtida somente se o tamanho ótimo for suficiente para suprir completamente um dado mercado.

A extensão territorial do mercado que um dado monopólio é capaz de suprir depende de dois fatores: a diferença entre os custos por unidade produzida do monopolista e os custos de seus potenciais concorrentes, o que irá determinar a margem de superioridade do monopolista, e os custos por unidade transportada, que são determinados pela natureza do produto e pelas

distâncias envolvidas. Uma mercadoria volumosa como cimento, por exemplo, gera custos de transporte muito altos. Consequentemente, o mercado de um monopolista de cimento será relativamente pequeno, pois um aumento na distância da fábrica até o consumidor irá aumentar substantivamente seus custos unitários. Por outro lado, mercadorias cujos custos de transporte são baixos, como relógios ou diamantes, podem ser distribuídas ao longo de várias áreas distantes entre si.

Essa análise da extensão territorial dos mercados também revela que os monopólios de itens volumosos estão em uma posição relativamente favorável para conduzir suas políticas monopolistas. Ao passo que um fabricante de relógios tem de enfrentar todos os seus concorrentes estrangeiros ao redor do globo, um produtor de cimento estará pouco preocupado com a concorrência de outro produtor localizado a 500 quilômetros de distância. Ele de fato pode se sentir tentado a restringir sua própria produção para, com isso, elevar os preços a fim de maximizar sua renda. Porém, é claro, tal medida iria estimular outros produtores a entrar em seu mercado, acabando com seu monopólio. Uma outra grande empresa rapidamente iria construir uma fábrica moderna naquele território. Com uma fábrica totalmente nova e contando com a boa vontade de todos os consumidores, ela sem dúvidas iria superar o monopolista.

Resta evidente que uma mudança nos custos de transporte, na tecnologia empregada na produção, no gerenciamento das empresas, ou em qualquer outro fator relacionado aos custos pode causar transtornos para uma posição monopolista. Da mesma forma, uma empresa monopolista que cresce além do ponto de otimização está flertando com o fracasso, pois seus custos unitários de produção tendem a voltar a subir. A empresa monopolista que desconsiderar este fato estará abrindo as portas para potenciais concorrentes invadirem seu território, produzirem a custos mais baixos e, com isso, reduzirem a monopolista novamente ao seu tamanho ótimo. Portanto, não há nenhuma necessidade de o governo atacar uma empresa gigante. Caso ela de fato esteja excessivamente grande, seus concorrentes irão reduzi-la utilizando o próprio mercado.

Isso não significa que se esteja negando o fato de que, mesmo em uma economia capitalista de livre mercado, um monopólio possa temporariamente reduzir sua produção e cobrar preços monopolistas. Após ter atingido uma posição monopolística em decorrência de sua eficiência, um empreendedor pode, dali em diante, tentar pôr em prática políticas monopolistas. Porém, toda a análise acima indica que suas tentativas terão vida curta. Brevemente ele irá se descobrir em uma batalha crucial contra poderosos invasores de seu mercado, que estarão produzindo com novos equipamentos e usufruindo a boa vontade do público. Ademais, vale ressaltar que é algo bastante atípico e improvável que um empreendedor que tenha ascendido ao topo em decorrência do constante aprimoramento de seus produtos e por causa de seus preços baixos irá repentinamente começar a restringir sua produção e a aumentar seus preços, sem qualquer preocupação com a concorrência potencial, que estará de olho em seu mercado. Entretanto, caso ele realmente decida agir desta maneira, o que é concebível, ele estará apenas selando sua autodestruição.

É o governo quem cria e sustenta cartéis e monopólios ineficientes

Não se pode negar que, no atual mundo intervencionista em que vivemos, vários monopólios de fato possuem o poder de restringir a produção e praticar preços monopolísticos. Porém, a causa desta lamentável situação está na multiplicidade de restrições governamentais à livre concorrência, como regulamentações, burocracias, restrições ambientalistas e carga tributária alta, que serve como uma barreira protecionista que defende quem já está no mercado. Se o governo impede concorrentes de entrarem no mercado, os consumidores perdem a proteção oferecida pela concorrência potencial. A empresa de utilidade pública que desfruta uma concessão exclusiva é um monopólio local. Neste caso, a única linha de resistência dos consumidores é a elasticidade da sua demanda — e talvez também sua capacidade de recorrer a uma produção independente. Enquanto isso, os planejadores estatais vão intensificando os controles políticos.

Por meio de concessões, licenças, patentes, tarifas e outras restrições, o governo na prática criou milhares de monopólios. Tendo assim debilitado e obstruído a livre concorrência, ele passou a querer combater os monopólios. Um exército de burocratas agora legisla sobre questões econômicas vitais para vários e importantes setores da economia. Eles regulam o setor aéreo, o setor ferroviário, o setor viário, o setor portuário e vários outros meios de transporte. Eles garantem concessões exclusivas em rádio, televisão, telefonia, internet e TV a cabo. Eles, na prática, monopolizam a produção, a transmissão e a distribuição de eletricidade, petróleo, água e esgoto. Eles concedem patentes que garantem a seus recebedores, posições monopolísticas. E, finalmente, eles são os proprietários, gerenciam e operam toda a indústria postal, e impedem qualquer tipo de concorrência, impondo meio de multas e até ameaçando de cadeia qualquer um que se atrever a concorrer.

Em todos estes casos, o governo efetivamente restringe a concorrência e cria monopólios locais e nacionais. Toda a regulamentação governamental sobre o mercado tem o objetivo de garantir a determinadas empresas — os membros do monopólio, oligopólio ou cartel — uma renda "justa", o que significa uma renda bem maior do que aquela que conseguiriam no livre mercado.

E assim o governo segue destruindo a livre iniciativa e a livre concorrência, que são a base do padrão de vida de toda a sociedade. Sempre em benefício de uns poucos (aqueles com boas conexões políticas) e em detrimento de todos (o cidadão comum que paga os impostos que sustenta todo este arranjo).