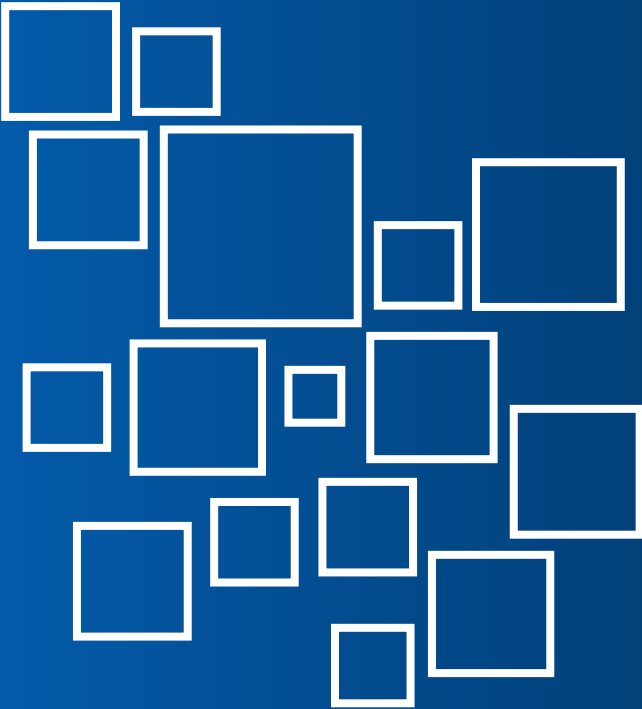


ISSN 1022-4057

Português

English

Español



ECONOMIC ANALYSIS OF LAW REVIEW

abde
Associação Brasileira
de Direito e Economia

 Universidade
Católica de Brasília


EDITORA
universa

www.ealr.com.br

Economic Analysis of Law Review

Direitos de Propriedade, Custos de Transação e Concorrência: o Modelo de Barzel¹

Guilherme Fowler de Ávila Monteiro
Insper – Instituto de Ensino e Pesquisa

Decio Zylberstajn
Universidade de São Paulo

RESUMO

Barzel (1994, 1997, 2003) desenvolveu uma abordagem econômica de direitos de propriedade. O presente artigo examina esta abordagem, fornecendo uma apresentação geral da sua teoria. Em particular, três conceitos básicos são identificados e definidos: bem como uma cesta de atributos, direitos econômicos de propriedade e domínio público. O artigo, ademais, foca-se em dois aspectos: a noção de custo de transação e a relação entre concorrência e apropriação de valor. Mais do que uma mera descrição, o artigo representa uma tentativa de organização do pensamento sobre a análise econômica de direitos de propriedade.

Palavras-chave: Direitos de Propriedade, Custos de Transação, Concorrência, Barzel.

JEL: D23, P14, P48.

ABSTRACT

Barzel (1994, 1997, 2003) proposed an economic approach of property rights. The current article examines this approach, providing an overview of his theory. Particularly, the paper identifies and discusses three basic concepts: asset as a bundle of attributes, economic property rights, and public domain. In addition, the article examines two related aspects: the concept of transaction costs and the relationship between competition and value appropriation. More than a description, the article represents an attempt to organize the thinking about the economic analysis of property rights.

Key words: Property Rights, Transaction Costs, Competition, Barzel.

R: 15/12/10 **A:** 21/3/11 **P:** 5/7/11

¹ O presente artigo baseia-se na tese de doutorado defendida pelo primeiro autor na Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA/USP). Os autores agradecem os comentários de Elizabeth M. M. Q. Farina, Ana Célia Castro, Sergio G. Lazzarini, Paulo Furquim de Azevedo, M. Sylvia M. Saes, Silvia M. de Q. Coleman, Bruno Varella Miranda, bem como de dois pareceristas anônimos. Todos os erros e omissões são de responsabilidade exclusiva dos autores.

1. Introdução

Qual a relação entre direitos de propriedade e custos de transação? Como a noção de direitos de propriedade pode ajudar a explicar o exercício de poder de mercado em uma indústria? Essas são as questões que servem de base para a discussão empreendida no presente artigo. Em particular, busca-se na teoria de direitos de propriedade desenvolvida por Barzel (1994, 1997, 2003) a resposta a essas indagações.

De forma geral, conforme constata Colombatto (2004: xiii), uma vez que todas as controvérsias essenciais sobre o propósito e a natureza da ciência econômica podem ser reformuladas como um debate sobre as características do comportamento individual, e desde que a motivação e as oportunidades para a ação humana são definidas por sistemas de direitos de propriedade, é justo dizer que a análise econômica refere-se às consequências da alocação e do uso da propriedade.²

É interessante observar, contudo, que o exame da propriedade não é algo comum à análise econômica clássica, ou seja, na economia (neo)clássica a propriedade não é um objeto de estudo. Geralmente parte-se do pressuposto de que cada agente possui uma dotação inicial (*original endowment*) cuja propriedade é perfeitamente protegida. A teoria de equilíbrio geral, por exemplo, não considera aspectos de eficiência relacionados à propriedade, sendo que, sob a ótica do modelo, não importa se fatores de produção são possuídos ou alugados pelos seus usuários. Este resultado surge como uma consequência da hipótese de que todas as transações não têm custos (Furubotn & Richter, 2005). A existência de transações cujos custos são nulos significa que toda propriedade é estável e toda transferência de direitos ocorre de forma imediata.

Nada obstante, em um raciocínio que já se tornou usual para pesquisadores preocupados com questões institucionais, tão logo custos de transação positivos sejam introduzidos na análise, a situação altera-se de forma significativa. Isso porque, neste contexto, a presença de incerteza e informação assimétrica faz com que incentivos econômicos sejam afetados pela estrutura de propriedade. Em um ambiente com custos de transação positivos, recursos apresentam diferentes níveis de significância, i.e. servem não só como insumos na produção, mas também integram o conjunto de fatores básicos sobre o qual toda a estrutura econômica opera (Coase, 1960). Nesse sentido, a formação e delegação de direitos de propriedade desempenham um efeito sobre os resultados econômicos. Formalmente, pode-se pensar que características institucionais refletindo arranjos particulares de direitos de propriedade podem ser representadas como restrições em um modelo de otimização individual (Furubotn & Richter, 2005).

Assim, a relação entre direitos de propriedade e economia é neutra quando custos de transação são nulos, sendo, ao contrário, significativa quando custos de transação são positivos. Neste caso, as restrições impostas pela estrutura de direitos condicionam os resultados econômicos e, portanto, nos termos de Colombatto (2004:xiii), “a análise econômica refere-se às consequências da alocação e do uso da propriedade”. O presente artigo procura contribuir para esta ampla discussão. Em particular, analisamos uma abordagem específica sobre direitos de propriedade, a saber, o modelo desenvolvido por Barzel.

² “[Indeed], since all the essential controversies about the purpose and nature of economic science can be reformulated as debates on the features of individual behaviour (...), and since the motivation and opportunities for human action are defined by systems of property rights, it is fair to say that economic analysis is about the consequences of assignment and use of property”.

O artigo organiza-se em cinco partes além desta introdução. A seção 2 apresenta uma breve introdução ao panorama teórico que caracteriza a economia de direitos de propriedade. A partir deste referencial, o restante do artigo examina o modelo desenvolvido por Barzel. A seção 3 introduz os fundamentos do modelo; três conceitos básicos são identificados e definidos. Com base nesses conceitos, a seção 4 examina as noções de incompletude contratual e custos de transação, e a seção 5 investiga a relação entre concorrência e apropriação de valor. A seção 6 conclui a discussão.

2. Direitos de Propriedade e Economia: uma Breve Introdução

A economia de direitos de propriedade foi fundada sob o reconhecimento de que transações envolvem a troca de direitos e não a troca *per se* de bens. A este respeito, conforme constata Furubotn & Richter (2005), a análise de direitos de propriedade como um tratamento sistemático dos problemas econômicos iniciou-se na década de 1960. São autores pioneiros nesta área: Coase (1960), Alchian (1965) e Demsetz (1964, 1967).

Coase (1960) inaugurou a principal linha de análise. Ao final de seu famoso artigo, “*The Problem of Social Cost*”, o autor sugere uma nova visão que se fundamenta: (1) no emprego de uma abordagem de custo de oportunidade ao lidar com questões de política econômica; (2) na discussão de questões de política a partir de uma realidade não idealizada; e (3) na análise de fatores de produção não como entidades exclusivamente físicas, mas como ativos cujos direitos possibilitam a um determinado agente desempenhar certas ações, e não outras.

Alchian (1965), por sua vez, desenvolve uma das primeiras apresentações gerais sobre a economia de direitos de propriedade (Furubotn & Richter, 2005), definindo um “sistema de direitos” como um método de delegação de autoridade.³ O autor compara os problemas de eficiência relacionados às propriedades privada e pública. Sugere-se que a escolha entre regimes de propriedade possa ser entendida através de suas distintas implicações sobre o comportamento dos agentes econômicos.

Demsetz (1964), ao discutir o artigo publicado por Coase em 1960, enfatiza o papel que a hipótese de custos de transação nulos teria sobre o que posteriormente denominou-se *Teorema de Coase*.⁴ Em outro trabalho clássico, Demsetz (1967) analisa os mecanismos sociais de internalização de externalidades através da emergência de direitos de caça entre aborígenes canadenses no século XIX.

É interessante constatar que duas décadas após a publicação do artigo de Coase, DeAlessi (1980) empreendeu uma ampla revisão das evidências disponíveis sobre a economia de direitos de propriedade. O autor analisou uma grande variedade de temas tais como: relações de trabalho, acordos de franquia, arranjos mútuos, bem como a regulação e a propriedade governamentais. Conclui-se, então, que as evidências fornecem fortes indícios sobre a relevância da hipótese de direitos de propriedade como indutores dos arranjos institucionais observados (Furubotn & Richter, 2005).

De fato, as constatações de DeAlessi (1980) apenas reforçam a pluralidade de vertentes teóricas que, sobre as bases lançadas pelos autores acima, se voltam para a análise das instituições e

³ “*A system of property rights is a method of assigning to particular individuals the ‘authority’ to select, for specific goods, any use from a nonprohibited class of uses.*” (Alchian, 1977: 130).

⁴ O teorema de Coase estabelece que em um mundo no qual custos de transação são nulos e direitos de propriedade são bem definidos, agentes podem atingir através da troca uma situação eficiente, independentemente da atribuição inicial de direitos entre os agentes.

dos direitos de propriedade.⁵ A este respeito, de particular interesse para o presente estudo é a divisão que se convencionou estabelecer na literatura entre a velha abordagem de direitos de propriedade (*old property rights approach* – OPRA) e a nova abordagem (*new property rights approach* – NPRA).

Conforme indicado na tabela 1, a OPRA relaciona-se basicamente aos trabalhos posteriores de Alchian (1977), Demsetz (1988) e Barzel (1997), sendo seu foco identificar diferenças entre sistemas alternativos de direitos de propriedade. Esta vertente caracteriza-se por um estilo verbal de teorização, pela ausência de uma abordagem consistente e estruturada em torno de um problema bem definido, e por uma tendência a definir propriedade em função do propósito analítico imediato. A NPRA, por outro lado, identifica-se com os trabalhos de Grossman & Hart (1986) e Hart (1995), sendo explicitamente formal e centrando-se basicamente no problema da integração vertical da firma. Devido ao seu caráter mais formalizado, a NPRA difundiu-se na economia e passou a definir a maneira como os economistas formais modernos pensam a propriedade e os direitos de propriedade (Foss, K. & Foss, N., 2001a: 24).

Ainda assim, não obstante a divisão entre OPRA e NPRA e o relativo sucesso desta última, a presente pesquisa parte do princípio de que a separação entre “velha” e “nova” abordagem contribui apenas para restringir a discussão. O que se percebe são duas linhas de pesquisa que, ao analisarem um mesmo objeto (direitos de propriedade), empreendem investigações distintas. De fato, a própria NPRA não é isenta de críticas como bem notam Foss, K. & Foss, N. (2001a) e Williamson (2000).

Diante do exposto, cumpre destacar que este artigo seleciona uma abordagem particular dentro do que se convencionou denominar por velha abordagem de direitos de propriedade (a saber, o modelo de análise econômica de direitos de propriedade de Barzel) e realiza um esforço concentrado de refinamento analítico. Todavia, o estudo não é – e nem pretende ser – uma tentativa de “revitalização” da OPRA.

Tabela 1: Comparação entre “Velha” e “Nova” Abordagem de Direitos de Propriedade

	Velha Abordagem de Direitos de Propriedade (OPRA)	Nova Abordagem de Direitos de Propriedade (NPRA)
Principais autores	Alchian (1977), Demsetz (1988) e Barzel (1997).	Grossman & Hart (1986), Hart (1995).
Foco analítico	Identifica diferenças entre sistemas alternativos de direitos de propriedade.	Analisa porque a identidade do proprietário do ativo é importante.
Teorização	Modelos conceituais (estilo verbal).	Construção de modelos formais (matemáticos).
Problema de pesquisa	Uso geral da teoria: ausência de um problema bem definido.	Fronteiras verticais da firma.
Conceitos-chave	Não há (varia entre autores).	Direitos específicos de uso, direitos residuais de controle, contratos incompletos, custos de verificação.

⁵ Para uma revisão das escolas teóricas que lidam com questões institucionais e a interface entre direito e economia vide Mercuro & Medina (2006).

Definição de propriedade	Não há uma definição formal; definições variam em função do propósito analítico; ambiguidade.	Propriedade é a posse legalmente garantida de um ativo.
---------------------------------	---	---

Fonte: Foss, K. & Foss, N. (2001a), elaborado pelos autores.

Outra divisão na literatura de particular interesse para este estudo é a diferença entre Economia Neoinstitucional e Nova Economia Institucional tal como proposto por Eggertsson (1990).⁶ Conforme esclarece o autor, embora ambas as linhas de pesquisa busquem inspiração em Coase (1960) e, portanto, voltem-se ao estudo da organização econômica, há importantes diferenças analíticas entre elas. Utilizando a terminologia de Lakatos (1971), Eggertsson (1990) observa que a Economia Neoinstitucional, ao introduzir restrições de direitos de propriedade e considerar a existência de custos de transação positivos, representa uma modificação do *cinturão protetor* da teoria neoclássica. Por outro lado, a Nova Economia Institucional, ao trabalhar com a noção de racionalidade limitada (Simon, 1957), rejeita elementos do *núcleo duro* da teoria neoclássica.⁷ Discutir as implicações decorrentes dessas diferenças foge ao escopo desta pesquisa. Não obstante, é importante destacar que o modelo que serve de base para o presente artigo associa-se à Economia Neoinstitucional em muitos aspectos relevantes.

No que se segue, analisamos em maior detalhe o modelo desenvolvido por Barzel. Mais do que uma mera descrição, as próximas seções representam uma tentativa de organização do pensamento sobre a análise econômica de direitos de propriedade.

3. O Modelo de Barzel: Fundamentos

O modelo de Barzel estrutura-se em torno de um conjunto de fundamentos ou conceitos básicos. Em termos gerais, tais fundamentos representam o ponto de partida da análise e orientam o entendimento da própria construção teórica. Esta seção apresenta o resultado de um esforço de busca por fundamentos. Em particular, três conceitos básicos são identificados e definidos: bem como uma cesta de atributos, direito econômico de propriedade e domínio público.

Bem como uma cesta de atributos. De acordo com Barzel (1997), um bem⁸ é constituído por um conjunto finito e potencialmente grande de atributos. Atributos, por sua vez, correspondem a características e usos possíveis do bem.

É interessante observar que Lancaster (1966) também discute a noção de multiplicidade de atributos de um bem ao definir que consumidores não procuram adquirir os bens em si, mas suas

⁶ A divisão proposta por Eggertsson (1990) pode ser entendida como uma subdivisão do que alguns autores denominam simplesmente por Nova Economia Institucional – vide Joskow (2003) para um exemplo dessa visão. De forma complementar, ressalte-se que o presente estudo não examina o que se convencionou denominar por “Velha Economia Institucional”, a qual se identifica com o trabalho de John R. Commons (1925, 1934), entre outros. Mercurio & Medena (2006, cap. 4) empreendem uma investigação sobre os fundamentos históricos da (Velha) Economia Institucional, seus principais autores e temas de pesquisa.

⁷ O próprio trabalho de Eggertsson (1990), bem como o modelo de Barzel (1994, 1997), podem ser entendidos como representantes da Economia Neoinstitucional. Por outro lado, os trabalhos mais recentes de Douglass North – vide, por exemplo, North (1994) – e a teoria de Williamson (1975, 1996) são exemplos da Nova Economia Institucional. Para uma introdução à Nova Economia Institucional vide Farina et al. (1997).

⁸ Barzel utiliza o termo *commodity* como sinônimo de ativo ou bem. Uma vez que *commodity* é geralmente relacionada a produtos homogêneos, optamos por adotar somente a denominação “bem”. Frise-se, entretanto, que esta opção procura apenas simplificar a exposição.

características, gerando o modelo neoclássico de demanda por atributos. De forma complementar, Eggertsson (1990) argumenta que o tema das diferentes margens (atributos) de um produto surge como uma consequência de se relaxar a hipótese de informação completa, isso porque, em um mundo com informação plena, todos os atributos de um bem podem ser mensurados e precificados sem custo.⁹ Foss, K. & Foss, N. (2001a), por sua vez, constata que ao definir atributos em termos de características e usos possíveis do bem, Barzel incorpora em sua análise, ainda que indiretamente, a existência de bens contingentes.

Direito de Propriedade. Barzel (1994, 1997) estabelece uma distinção fundamental entre direitos legais de propriedade (*legal property rights*) e direitos econômicos de propriedade (*economic property rights*). O primeiro refere-se àquilo o que o Estado “garante” a um agente.¹⁰ O segundo corresponde à capacidade do agente, em termos esperados, de consumir o bem ou os serviços associados a um dado ativo, direta ou indiretamente (i.e. através da troca).¹¹

Barzel (1994) destaca que a palavra-chave na definição de direito econômico de propriedade é *capacidade*. A definição preocupa-se não com o que os agentes podem legalmente fazer, mas com o que acreditam poder fazer, ou seja, o que acreditam de fato controlar,¹² sugerindo que direitos econômicos definem o padrão de incentivos dos agentes. Na visão do autor, portanto, direitos legais não são *per se* condição necessária ou suficiente para a existência de direitos econômicos (Barzel, 1997: 4).¹³

Nada obstante, conforme argumentam Foss, K. & Foss, N. (2001b: 6), ainda que a definição de direito econômico de propriedade esteja logicamente desconectada de considerações legais, é implícito que a habilidade do agente em consumir os serviços de um ativo depende da sua capacidade de excluir outros indivíduos do consumo do mesmo ativo. Esta capacidade, por sua vez, depende parcialmente da proteção legal¹⁴ e parcialmente de outros mecanismos privados de exclusão. Assim, o delineamento de direitos econômicos de propriedade é uma função (i) do esforço direto do indivíduo em protegê-los, (ii) da tentativa de captura dos direitos por outros agentes e (iii) da proteção governamental.

⁹ Em particular, Eggertsson (1990:25) critica o argumento apresentado por Malinvaud (1972) segundo o qual o problema das múltiplas dimensões de um produto pode ser superado ao se tratar como bens distintos todas as versões do mesmo produto que apresentam variações de qualidade. Eggertsson (1990) sustenta que este tipo de abordagem, ao desconsiderar custos de transação, não confere nenhum papel aos arranjos contratuais.

¹⁰ Barzel (1997, p. 4) nota que direitos legais são os direitos reconhecidos e garantidos, em parte, pelo Estado. Uma função principal destes direitos é acomodar o julgamento e a garantia de terceiras partes. [*Legal rights are the rights recognized and enforced, in part, by the government. (...) A major function of legal rights is to accommodate third-party adjudication and enforcement*].

¹¹ Cumpre destacar que o termo “consumir”, originalmente utilizado por Barzel (1994, 1997), não deve ser interpretado de forma restrita. O termo pode ser mais bem interpretado como “apropriar-se do valor”.

¹² “*The definition is concerned not with what people are legally entitled to do but with what they believe they can do; in other words, what they believe they control de facto*” (Barzel 1994: 394).

¹³ Barzel (1994: 394) observa que o indivíduo que possui um carro é seu proprietário legal, todavia um ladrão também detém direitos sobre o veículo uma vez que pode dirigi-lo, obter renda do ativo ou mesmo vendê-lo. [*“[T]he title holder of a car is its legal owner, but thief has rights to it since he might drive it, derive income out of it, or even sell it”*].

¹⁴ “*Although this definition is logically disconnected from legal considerations, it is nevertheless implicit in it that agent’s abilities to consume (directly or indirectly) the services of an asset are dependent upon their ability to exclude others from consuming the services of the same asset. Clearly, this partially depends on legal protection. However, legal protection is merely one aspect of the protection rights from the capture attempts of other agents.*”

Uma vez que um ativo é composto por diferentes atributos, direitos econômicos de propriedade podem ser alocados para cada atributo particular.¹⁵⁻¹⁶ Neste caso, o direito econômico sobre o ativo em si pode ser entendido como o conjunto dos direitos econômicos referentes a cada atributo que o compõem.

Domínio Público. De acordo com Barzel (1997), a noção de domínio público associa-se à idéia de dissipação de valor. Um atributo pertence ao domínio público quando os recursos necessários à sua aquisição não são direcionados a ninguém.

Eggertsson (1990) fornece maior fundamento à definição de Barzel (1997) identificando três fatores que conduzem a estrutura da propriedade de um recurso em direção à propriedade comunal e ao acesso livre. São eles: elevados custos de exclusão, elevados custos internos de governança quando direitos exclusivos são compartilhados e o estabelecimento pelo Estado do acesso livre. Dixit (2004) também enfatiza a importância do custo de exclusão ao argumentar que um atributo localiza-se no domínio público se a sua propriedade não é especificada ou não pode ser concretizada. Nos termos deste estudo, considera-se que o domínio público é caracterizado fundamentalmente pela dificuldade de exclusão, implicando na dissipação de determinado valor quando agentes buscam adquirir os atributos alocados no domínio público.

De forma geral, os três conceitos apresentados acima formam o tripé sobre o qual o modelo de análise econômica de direitos de propriedade de Barzel se erige.¹⁷ É com base nesses conceitos que se analisa na próxima seção a noção de custo de transação. Antes, porém, com o intuito de tornar os conceitos mais concretos, examinamos um exemplo.

Em conformidade com Barzel (1997, cap. 2), suponhamos que, em determinado instante, um controle de preços seja imposto sobre a gasolina comercializada em postos de combustível. Sob o ponto de vista tradicional (walrasiano), assume-se implicitamente que compradores necessariamente pagam apenas em dinheiro e recebem a quantidade certa do bem com uma qualidade determinada, no tempo e local corretos. Assim, como resultado do controle de preços, o mercado de gasolina apresenta um desequilíbrio caracterizado pela escassez (denotada na figura 1 pela diferença $Q^* - Q_c$) e pela existência de longas filas nos postos de combustível.

Sob o ponto de vista de Barzel (1997), entretanto, bens são compostos por diversos atributos e, portanto, agentes se deparam com muitas margens de ação as quais são abstraídas no modelo walrasiano. No caso em análise, a gasolina (um bem valorizado pelos consumidores e detido pelos ofertantes) não está corretamente precificada, sendo que postos de combustível caracterizam-se por longas filas. *Uma vez que o tempo despendido pelos consumidores na fila representa um gasto de recursos que não é alocado a ninguém, a gasolina está parcialmente no domínio público.* Consumidores adquirem o combustível não só com base no preço (modelo walrasiano), mas também com base no tempo de espera. Na figura, o equivalente monetário do tempo de espera na fila é denotado pela área Z.¹⁸

¹⁵ Alchian (1977) também analisa esta noção ao argumentar que direitos de propriedade sobre um recurso são geralmente particionados.

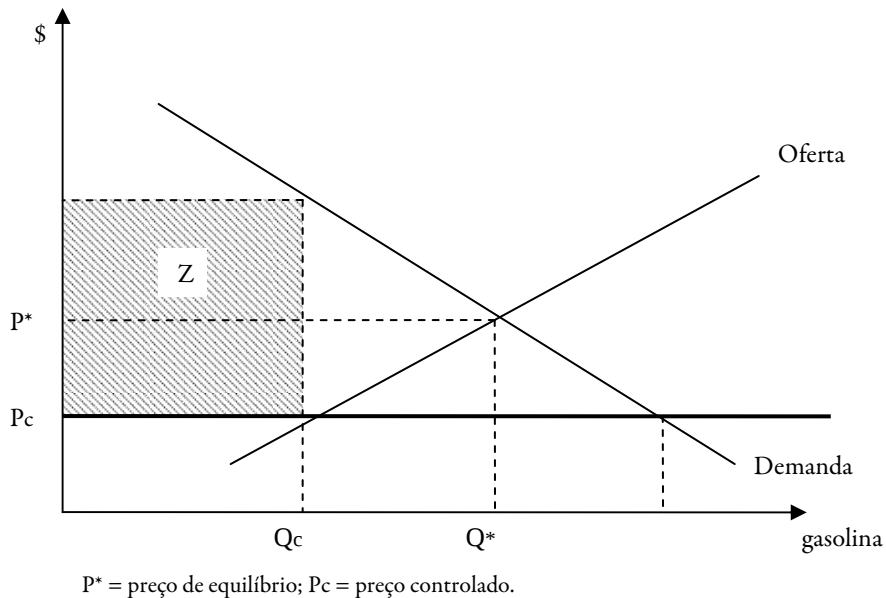
¹⁶ De acordo com o Teorema de Coase, a partição inicial de direitos de propriedade não influencia a alocação de recursos quando todos os direitos são livremente transferíveis e o custo de transação é zero. Todavia, quando custos de transação são positivos, o papel do Estado pode desempenhar um efeito crucial sobre a alocação de recursos (Eggertsson, 1990).

¹⁷ Esta divisão não foi originalmente proposta por Barzel, ela representa uma tentativa de organização do pensamento sobre a análise econômica de direitos de propriedade.

¹⁸ Ressalte-se que a caracterização do domínio público como atributo não precificado do bem admite uma aproximação deste conceito com o de externalidade.

Desde que a noção de equilíbrio (*market clearing*) requer que todos os indivíduos realizem quaisquer ações que desejem considerando-se o arranjo existente de direitos de propriedade, a maximização da riqueza necessariamente gera um resultado determinado. Ou seja, o equilíbrio na visão de Barzel é caracterizado pelo preço p_c e pela área Z. Em realidade, o estabelecimento do controle de preços gera um deslocamento do equilíbrio: antes do controle, o preço de equilíbrio é p^* e o tempo de espera na fila é nulo; depois do controle, o preço passa para p_c e o tempo de espera eleva-se para Z.

Figura 1: Controle de Preço da Gasolina



Fonte: Baseado em Barzel (1997)

De forma complementar, a existência de um valor dissipado implica na possibilidade de captura por uma das partes. No exemplo acima, fornecedores podem capturar parte do valor da gasolina (i.e., parte do direito econômico do ativo que pertence ao domínio público) caso alterem determinadas margens não reguladas. Fornecedores podem, por exemplo, reduzir a qualidade da gasolina ou o nível de serviços fornecidos em combinação com o combustível. Em ambos os casos, os agentes procuram ajustar-se levando em conta as diversas margens disponíveis, além do preço e da quantidade. De fato, a maximização significa que tais margens serão exploradas,¹⁹ sendo que o padrão desta exploração é previsível: *agentes utilizam os métodos disponíveis menos custosos para capturar o valor alocado no domínio público*. Como resultado, a dissipação de valor é minimizada (Cheung, 1974 *apud* Barzel, 1997) e, portanto, direitos econômicos são mais bem delineados.

A descrição acima representa um ponto crucial do modelo de Barzel. Com base na discussão precedente sabemos que o direito econômico de propriedade corresponde à capacidade do agente em consumir um bem, o qual é formado por uma multiplicidade de atributos. Por definição, quando

¹⁹ Demsetz (1988: 18) (*apud* Foss, K. & Foss, N., 2001a: 29) observa que a conclusão geral obtida ao se restringir a capacidade dos indivíduos em exercer direitos de propriedade específicos refere-se a uma maior dependência dos agentes em relação a margens substitutivas em seu esforço de maximizar utilidade. [*"The general conclusion is that constraining the ability of persons to exercise specific rights of ownership causes them to rely in greater degree on substitute margins in their attempt to maximize utility."*].

determinado atributo escapa para o domínio público, a capacidade do indivíduo em consumir o conjunto de todos os atributos do bem é reduzida e, portanto, o direito econômico de propriedade sobre o bem se torna imperfeitamente definido.

A captura do valor alocado no domínio público indica, neste contexto, a incorporação (ao menos parcial) na transação do valor do atributo antes desconsiderado, indicando uma redução da dissipação uma vez que o agente (ou o conjunto de agentes) é capaz de ampliar sua capacidade de consumo sobre o bem. A captura implica, portanto, no maior controle do agente sobre o atributo alocado no domínio público, o que é equivalente ao melhor delineamento do direito econômico de propriedade sobre o bem (Monteiro & Zylbersztajn, 2008). Conforme observam Foss, K. & Foss, N. (2001a), a alocação da propriedade de atributos que pertencem ao domínio público ocorre por meio da captura. É interessante destacar, todavia, que a descrição nada informa sobre a identidade do agente que se apropria do valor. A análise preocupa-se com a redução da dissipação total (critério de eficiência global) e não com a distribuição do valor entre as partes (critério de equidade).

Conforme se argumentou anteriormente, os conceitos apresentados nesta seção servirão de base para a análise da noção de custo de transação e da relação entre concorrência e apropriação de valor. A próxima seção, em específico, examina o conceito de custo de transação sob a ótica de Barzel.

4. Custo de Transação em Barzel

Com base nos conceitos apresentados acima, esta seção explora dois temas inter-relacionados: a noção de incompletude contratual e o conceito de custo de transação em Barzel (1994, 1997, 2003). Conforme se demonstrará, a visão apresentada pelo autor difere daquelas tradicionalmente associadas à Nova Economia Institucional.

4.1. Contratos: Formatação e Limites

Uma vez que contratos, formais ou informais, realocam direitos entre as partes, o seu estudo é central na análise de direitos de propriedade. O estudo dos contratos, entretanto, pressupõe que se considere inicialmente a maneira como a colaboração entre as partes ocorre.

Conforme argumenta Barzel (1997), a teoria neoclássica rotineiramente introduz a noção de função de produção e discute o produto marginal de um fator dado diferentes níveis dos outros fatores. Em geral, assume-se que fatores são uniformes e toda informação relevante está disponível a custo zero. Contudo, em realidade, a produção eficiente requer que muitos proprietários de insumos especializados e não uniformes cooperem entre si em um contexto no qual elementos aleatórios (e estratégicos) podem influenciar a produção. Barzel explora, em particular, a variedade da mão-de-obra em contratos de trabalho.

Devido à diversidade de forças que afetam o produto, a determinação da contribuição específica de cada agente que participa de uma dada transação torna-se extremamente difícil. Indivíduos podem mascarar sua contribuição baixa associando o desempenho observado a outros fatores, realizando, assim, uma *captura de valor*. A possibilidade de captura indica a existência de discrepâncias entre o custo marginal (i.e., contribuição específica do agente) e a avaliação marginal (i.e., monitoramento) em uma dada atividade.²⁰ A captura revela ainda que a produção ocorre dentro

²⁰ Tal discrepância representa o fundamento do problema de agência como descrito por Jensen & Meckling (1976), sendo especialmente relevante para o caso de produção em grupo (*team production*) como analisado por Alchian & Demsetz (1972).

de um contexto caracterizado por custos de transação positivos,²¹ portanto, mesmo a melhor solução está sujeita a discrepâncias entre custos e avaliações marginais. Sob este prisma, agentes organizam suas transações não só com base nos custos convencionais de insumos, mas também com base nos custos associados à captura de valor.

Quando a organização da transação envolve o estabelecimento de um contrato, Barzel (1997) assume uma operação estritamente simétrica: agentes firmam contratos entre si porque as partes realizam serviços produtivos cujo valor total aumenta como resultado da colaboração. Admite-se também que os termos contratuais são determinados por meio de um mecanismo competitivo, logo contratos maximizam o valor líquido de cada transação e nenhuma ineficiência efetiva pode existir. Neste sentido, quando discrepâncias entre custos e avaliações marginais são inevitáveis, um dado arranjo contratual não pode ser categoricamente avaliado como ineficiente. A análise do arranjo pressupõe que se determine como a alocação de recursos se altera quando custos de transação se modificam.

Qualquer atributo que não seja contratualmente estipulado (i.e., pertence ao domínio público) e, simultaneamente, pode variar torna-se um *atributo livre*.²² Dentre os atributos não contratualmente especificados, alguns estão sob controle de uma das partes da transação, enquanto outros estão sob controle da outra parte. Define-se controle como a liberdade do agente em manipular um atributo sem realizar pagamentos laterais para outros agentes (Barzel, 1997). O indivíduo que detém controle sobre um atributo livre utiliza-o até o ponto em que sua renda líquida deixa de ser negativa (princípio de maximização).

De forma geral, considerando-se que a mensuração perfeita dos atributos de um ativo é sempre custosa, toda transação pressupõe que determinado aspecto escapa para o domínio público. Ou seja, contratos descrevem explicitamente alguns atributos da transação, delineiam implicitamente outros os quais são governados pela *common law*,²³ mas não consideram todos os aspectos transacionados. Não obstante, atributos cuja especificação é demasiadamente custosa fazem parte da transação e, portanto, são explorados. Assim, contratos não garantem a cada parte sua remuneração precisa, ou seja, aquela obtida caso todos os atributos transacionados fossem efetiva e corretamente precificados.

O resultado acima implica que contratos são sempre incompletos. Entretanto, contrariamente à visão de Williamson (1985), sua incompletude não deriva de qualquer hipótese acerca da racionalidade dos agentes. Na visão de Barzel, a incompletude contratual surge como uma combinação entre (a) o elevado custo de se obter uma mensuração exata e abrangente de um conjunto de atributos específicos e não uniformes e (b) o comportamento maximizador dos agentes, os quais exploram as oportunidades de captura de valor.²⁴

²¹ Custo de transação é o custo associado à transferência, captura e proteção de direitos (econômicos).

²² No exemplo do controle de preço da gasolina, embora o atributo “preço do combustível” pertença ao domínio público, ele não corresponde a um atributo livre uma vez que não pode variar.

²³ Barzel (1997) analisa as formas contratuais com base na tradição norte-americana de *common law*. No Brasil, ao contrário, o regime jurídico se baseia no direito civil. Para maiores detalhes sobre as diferenças entre estes regimes vide Sztajn & Gorga (2005). Cabe ressaltar, todavia, que, entre outros exemplos, o Código Brasileiro de Defesa do Consumidor, enquanto definindo direitos legais de propriedade, representa uma tentativa (legal) de proteção que minimizaria a incompletude contratual e restringiria o campo de barganha envolvido nas tentativas de captura e proteção dos atributos da propriedade alocados em domínio público.

²⁴ Zylbersztajn (2005) empreende uma análise comparativa entre as teorias desenvolvidas por Williamson e Barzel.

A incompletude contratual em Barzel tampouco ocorre como em Hart (1995), muito embora as duas teorias guardem relação.²⁵ De forma geral, a análise econômica de direitos de propriedade (Barzel, 1997) não considera a existência de uma terceira parte incapaz de verificar o cumprimento de determinados aspectos acordados.²⁶ A incompletude é intrínseca à relação entre dois agentes incapazes de realizar uma mensuração perfeita.

4.2. Custos de Transação

De modo geral, a seção precedente indica que contratos tendem a ser incompletos. A incompletude contratual, por sua vez, sugere a existência de custos de transação positivos. Todavia, nos termos deste estudo, em que consistem tais custos?

Barzel (1997: 4) define custo de transação como o custo associado à transferência, captura e proteção de direitos. Longe de representar uma visão hegemônica, esta definição é apenas mais uma dentre as várias que povoam a literatura econômica. Ainda assim, em que pese o exame dos fundamentos da teoria de direitos de propriedade (seção 3), buscaremos demonstrar nesta seção como a definição de custo de transação de Barzel é de fato um conceito abrangente. A discussão que se segue tem como ponto de partida a revisão empreendida por Azevedo (1997).

Em seu artigo, *"The Nature of the Firm"*, Coase (1937) estabelece que custos de transação podem ser divididos em duas espécies fundamentais: custos de coleta de informação e custos de negociação e estabelecimento de contratos. Partindo desta definição original, Azevedo (1997) constata que grande parte do debate institucional desenvolveu-se em duas direções principais. De um lado, a literatura empreendeu um esforço de refinamento analítico de forma a tornar mais precisa a natureza dos custos descritos por Coase (1937). Por outro, houve uma importante preocupação dos autores em estabelecer um conceito menos abstrato de forma que a verificação empírica pudesse ser mais bem delineada. Com base nestas constatações, Azevedo (1997) opta por discutir duas definições de custo de transação que, na sua visão, sintetizam grande parte do debate. Analisa-se uma definição "genérica" creditada a Furubotn & Richter (1994) e outra "específica" apresentada por Cheung (1990).

De acordo com Furubotn & Richter (1994), custos de transação são os custos necessários para se colocar o mecanismo econômico e social em funcionamento, englobando basicamente todos os custos não diretamente relacionados à "transformação tecnológica de insumos em produtos". Azevedo (1997), analisando a definição, observa que ela é suficientemente genérica a ponto de incorporar a evolução teórica que se seguiu aos primeiros *insights* de Coase (1937). Em particular, Coase (1937) considerou inicialmente custo de transação como aquele invariavelmente associado à utilização do mercado, entendido como o sistema de preços. Atualmente, contudo, custos de transação são definidos não apenas pelo uso do mercado, mas pela utilização de qualquer forma organizacional – sendo este aspecto contemplado pela definição acima.

²⁵ Foss, K. & Foss, N. (2001a: 25) constataam que a noção de *direitos residuais de controle* (Hart, 1995) refere-se à capacidade do proprietário em manipular *no futuro* atributos livres.

²⁶ De acordo com Hart (1995: 23), mesmo supondo que as partes possam planejar e negociar sobre o futuro, pode ser extremamente difícil escrever um plano de tal maneira que, na eventualidade de uma disputa, uma autoridade externa – uma corte, por exemplo – seja capaz de descobrir o significado do plano e, assim, garantir seu cumprimento. [*"[E]ven if the parties can plan and negotiate about the future, it may be very difficult for them to write their plans down in such a way that, in the event of a dispute, an outside authority – a court, say – can figure out what these plans mean and enforce them."*].

Em combinação com a versão genérica, Azevedo (1997) identifica uma definição específica de custos de transação. A importância desta definição deriva do fato de que “[a definição genérica] é suficiente para afirmar que custos de transação existem e são relevantes, mas ‘o que são’ ainda é uma questão a ser melhor respondida” (Azevedo, 1997: 56). A definição específica é, então, fornecida por Cheung (1990) o qual identifica custos de transação como os custos de (i) elaboração e negociação dos contratos, (ii) mensuração e fiscalização de direitos de propriedade, (iii) monitoramento do desempenho e (iv) organização das atividades. Cumpre destacar que, embora abrangente, a definição de Cheung (1990) na visão de Azevedo (1997) não contempla um aspecto fundamental dos custos de transação, qual seja: a adaptação às mudanças no ambiente econômico (eficiência adaptativa), que Williamson (1985) denomina por custos de má adaptação.

Nos termos deste estudo, é interessante observar que as definições acima aparentemente contrastam com a noção de custo de transação apresentada por Barzel. Poder-se-ia argumentar, por exemplo, que a definição de custos de transação em termos de direitos de propriedade representa uma visão excessivamente restrita. Entretanto, conforme a análise empreendida na seção 3 sugere, a definição de custo de transação em Barzel deve ser examinada à luz das noções de bem como uma cesta de atributos, direito econômico de propriedade e domínio público. Desta forma, considerando custo de transação como o *custo associado à transferência, captura e proteção de direitos*, observemos que:

(i) Uma vez que o direito legal de propriedade representa apenas uma atribuição realizada pelo Estado, a existência de um custo associado à captura e proteção do direito revela que este se trata, antes de tudo, do *direito econômico de propriedade*.

(ii) Atividades de captura e proteção, por sua vez, apenas representam possibilidades lógicas quando direitos não estão bem definidos, ou seja, determinados atributos escapam para o *domínio público*.

(iii) Por fim, considerar a existência de atributos no domínio público remete à definição de *bem como uma cesta de atributos*, a cada um dos quais se pode conferir um direito econômico de propriedade.

Portanto, definimos que *custo de transação corresponde ao custo associado ao esforço de um agente em garantir seu direito econômico de propriedade quando determinados atributos escapam para o domínio público*.

É importante destacar que a definição acima não representa um simples jogo de palavras. Uma vez que se considere o significado de cada termo, obtém-se uma definição de custo de transação suficientemente abrangente de forma a permitir uma maior flexibilidade na análise de aspectos de interação econômica. Talvez mais interessante, conclui-se que o conceito de custo de transação não é algo “fechado”. Por exemplo, a afirmação de que custos de transação “são os custos que surgem quando indivíduos transacionam direitos de propriedade sobre ativos econômicos e fazem cumprir seus direitos exclusivos”,²⁷ embora fundamentalmente correta, não possibilita muitas margens de análise. Por outro lado, o reconhecimento de que *custos de transação derivam da configuração imperfeita de direitos econômicos*, convida-nos a examinar ações estratégicas dos agentes em termos dos elementos que lançam atributos no domínio público, elevando o custo de transação com o qual um determinado indivíduo se depara.

²⁷ Eggertsson (1990: 14) estabelece que “[i]n general terms, transaction costs are the costs that arise when individuals exchange ownership rights to economic assets and enforce their exclusive rights.”

No que concerne ao tema da adaptação dinâmica, cumpre observar que o conceito de custo de adaptação embasa-se na noção de que não é razoável esperar que a ação *per se* do mercado promova a harmonia entre os diferentes aspectos da transação em face de uma mudança inesperada das condições de troca. De fato, uma transformação imprevista no ambiente econômico pode ser interpretada, grosso modo, como o reposicionamento de determinados atributos do ativo, os quais passam a pertencer ao domínio público posto que sua (re)incorporação na transação não é automática. Ou seja, uma mudança inesperada das condições de troca provoca uma redimensionalização dos atributos transacionados, fazendo com que parte deles seja alocada no domínio público e, portanto, o direito econômico de propriedade sobre o ativo torne-se imperfeitamente delineado. Por conseguinte, agentes devem empreender um maior esforço de garantia dos seus direitos econômicos – supondo que atributos alocados no domínio público sejam valiosos – o que, por definição, é equivalente a considerar que custos de transação se elevaram.

5. Concorrência e Apropriação de Valor

As seções precedentes discutem diversos elementos básicos relacionados ao modelo de Barzel (1994, 1997, 2003). De forma geral, a discussão anterior é essencialmente voltada ao exame dos aspectos fundamentais da análise econômica de direitos de propriedade. A presente seção afasta-se desta abordagem ao investigar a relação entre direito de propriedade e concorrência. O exame empreendido aqui complementa a descrição do modelo de Barzel, apresentando duas características particulares. De um lado, assume-se que a firma representa um agente autônomo. Por outro, desenvolve-se um raciocínio contrafactual, i.e. compara-se uma situação concreta com outra hipotética.

Ao analisar a firma como um agente autônomo, argumenta-se que o uso de noções de direitos de propriedade pode ajudar a explicar diversos temas associados à busca de ganhos monopolísticos em uma indústria. Para tanto, um raciocínio contrafactual é apresentado: em antecipação ao potencial de se tornarem vítimas de um monopólio, agentes podem realizar ações de proteção de direitos econômicos de propriedade com o intuito de evitar a perda de parcelas de seu excedente.

5.1. Delineamento de Direitos Econômicos de Propriedade no Mercado: Captura versus Proteção

A análise tradicional, consagrada na extensa literatura de Organização Industrial,²⁸ estabelece que a propensão à monopolização de um mercado depende, em geral, da elasticidade da demanda e da estrutura da indústria na qual a empresa opera (e.g., presença de produtos substitutos e extensão dos custos de entrada no mercado relevante). Subjacente a esta análise, encontra-se a noção de que, na ausência de restrições antitruste, monopolistas potenciais são sempre capazes de privar consumidores e firmas rivais dos seus respectivos benefícios econômicos. Ou seja, consumidores e competidores são fundamentalmente indefesos, uma vez que seus excedentes estão, por definição, alocados no domínio público.

Barzel (1994) desafia esta noção clássica. O autor argumenta que não há razão em supor que consumidores e produtores necessariamente falham em resistir à tentativa de monopolização. Se, por um lado, a aquisição de uma posição de monopólio significa a obtenção do direito econômico de

²⁸ Vide, por exemplo, Tirole (1988).

infringir danos a outros agentes, por outro, pode ocorrer que consumidores e/ou firmas rivais detenham o direito econômico de não serem prejudicados.

O princípio geral que orienta a análise de Barzel (1994) é a constatação de que todos os agentes potencialmente alocam recursos na aquisição, aumento e proteção de seus direitos econômicos de propriedade. Enquanto uma dada firma gasta recursos com o intuito de assumir uma posição de monopólio,²⁹ vítimas potenciais podem despende recursos na prevenção da perda associada à monopolização. Neste sentido, nada garante que o excedente de consumidores e rivais esteja alocado no domínio público.

É interessante constatar que este argumento introduz um componente de negociação na análise de direitos econômicos de propriedade. O delineamento de direitos econômicos não pode ser examinado como uma mera tentativa de captura que se contrapõe a um conjunto passivo de “vítimas”. De fato, a descrição acima nos convida a analisar os esforços de captura e proteção como um jogo de barganha.

Consideremos, a este respeito, uma formulação genérica em que um conjunto finito de agentes neutros ao risco interage em um determinado espaço de trocas. Suponhamos que recursos sejam limitados e estejam distribuídos de forma assimétrica entre os agentes de tal forma que cada indivíduo engaja-se em um esforço de proteção de direitos de propriedade ou em uma tentativa de captura. Por hipótese, atividades de captura e proteção são custosas.

No jogo, quando um agente empreende um esforço de proteção, ele deve primeiro calcular o custo incorrido pelo agente que se engaja na tentativa de captura e depois, com base nesta estimativa, decidir sobre a ação de proteção de forma a maximizar o valor líquido³⁰ dos seus ativos. Formalmente, cada agente que empreende um esforço de proteção estima uma função de reação que varia conforme o custo esperado incorrido pelo indivíduo que realiza uma tentativa de captura. Supondo que agentes possam obter eficientemente informações sobre o custo de captura, a solução do jogo pode ser caracterizada da seguinte forma:

(i) Pelo princípio de maximização, agentes elevam seus esforços de proteção até o ponto em que seu ganho é não negativo, adquirindo apenas aqueles atributos cujo valor líquido seja positivo.

(ii) Mesmo supondo que a proteção de ativos valiosos é ótima,³¹ a possibilidade de captura não é excluída uma vez que a proteção é custosa e, portanto, nunca é perfeita. Assim, agentes podem alocar recursos na captura de atributos abandonados por seus proprietários, i.e., atributos que pertencem ao domínio público. Todavia, uma vez que a atividade de captura também é custosa, indivíduos não tentam capturar direitos que acreditam estarem bem protegidos.

Como resultado, direitos de propriedade são bem definidos, seja porque indivíduos são bem sucedidos nos seus esforços de proteção ou porque a alocação da propriedade de atributos que pertencem ao domínio público ocorre por meio da captura.

Mesmo supondo que a informação seja custosa, caso todos os agentes apresentem expectativas equivalentes, direitos serão bem definidos. Quando todos preveem que a proteção será bem sucedida, proprietários mantêm seus ativos mesmo que o custo efetivo de captura seja baixo. De forma contrária, se todos os indivíduos acreditam que a proteção não será bem sucedida, proprietários tendem a ceder determinados atributos de seus ativos sem muita resistência mesmo

²⁹ O monopolista potencial gasta um montante de recursos, no máximo, equivalente ao ganho esperado com a monopolização.

³⁰ Valor líquido = (valor total) – (custo de proteção).

³¹ Um agente estabelece um esforço ótimo quando o retorno marginal da proteção é equivalente ao custo marginal da proteção.

quando o custo de proteção é relativamente baixo. O equilíbrio, portanto, ocorre quando as expectativas de todos os agentes são confirmadas.

A descrição acima sugere que o delineamento de direitos econômicos de propriedade é uma função tanto dos custos de captura e proteção, quanto das expectativas dos agentes. Neste sentido, *um direito econômico de propriedade bem definido não é aquele cuja proteção é perfeita*. Como a análise sugere, o delineamento do direito econômico equivale a um equilíbrio de Nash no seu sentido mais estrito, ou seja, nenhum agente se arrepende de seu esforço de captura/proteção ao final do jogo.

5.2. Monopolização sob a Ótica da Análise Econômica de Direitos de Propriedade

Com base na lógica descrita acima, Barzel (1994) critica o argumento de que o estabelecimento de uma posição de monopólio pressupõe a dissipação de recursos (Tullock, 1967; Posner, 1975). O termo dissipação neste contexto sugere a presença de desperdício e a existência de atributos no domínio público. De fato, o argumento significa que direitos sobre o lucro de monopólio não estavam inicialmente designados a uma das partes, sendo que gastos (*rent-seeking expenditures*) servem ao propósito de transferir o lucro de monopólio do domínio público para a firma. Nada obstante, se o lucro de monopólio estiver no domínio público, não haverá valor (adicional) a ser dissipado.³²

A questão fundamental, portanto, não é saber por que uma firma busca uma posição de monopólio, mas, sim, examinar a razão pela qual o valor potencial encontra-se no domínio público. Conforme a discussão precedente sugere, atributos são alocados (ou deixados) no domínio público apenas quando se considera que a sua proteção seja demasiadamente custosa. Tendo em mente este argumento, analisemos a prática de preço predatório (Barzel, 1994). Nesta prática, uma firma (predadora) que intenciona tornar-se monopolista reduz o preço de venda de seu produto com o objetivo de impor perdas a seus competidores e, com isso, afastá-los da indústria.

Em realidade, o preço predatório relaciona-se a duas classes de vítimas, as firmas rivais e os consumidores. De forma geral, a literatura trata competidores como meramente reativos e consumidores como totalmente passivos, apesar das perdas potencialmente incorridas por ambos os tipos de agentes. Competidores podem ser expulsos do mercado, enquanto consumidores podem pagar preços de monopólio caso a firma seja bem sucedida na sua tentativa de monopolização da indústria.³³

³² É importante distinguir entre valor dissipado e custo de captura.

³³ Motta (2004: 412) observa que existem circunstâncias onde uma firma dominante pode estabelecer preços baixos com um propósito anti-competitivo: forçar os rivais a abandonarem a indústria ou impedir a entrada de um competidor potencial. Nestes casos, preços baixos aumentam o bem-estar de consumidores apenas no curto-prazo, durante o período em que a prática predatória ocorre; uma vez que a presa sucumba, o predador irá elevar o seu preço. O efeito final deste comportamento predatório (se bem sucedido) é a redução do bem-estar no longo-prazo, devido à eliminação da competição na indústria. [“*There are circumstances where a dominant firm might set low prices with an anti-competitive goal: forcing a rival out of the industry or pre-empting a potential entrant. In these cases, low prices improve welfare only in the short run, for the time predation lasts; once the prey has succumbed, the predator will increase its price. The final effect of this predatory behaviour (if successful) will be to worsen welfare in the long-run, because it eliminates competition in the industry.*”].

Consumidores e rivais, todavia, não estão necessariamente desprovidos de meios de proteção. Desde que a perda esperada das vítimas seja maior do que o ganho esperado do predador,³⁴ pode-se supor que, quando custos de proteção são suficientemente baixos, agentes empreendem esforços de proteção de seus direitos econômicos.

Uma forma particular de proteção aventada por Barzel (1994) corresponde ao estabelecimento de contratos de longo-prazo entre firmas rivais e consumidores que especifiquem o preço competitivo (corrente) como referência para futuras transações. Neste caso, consumidores estão protegidos contra a cobrança de preços de monopólio mesmo que o predador seja bem sucedido na sua tentativa de monopolização, isso porque se o predador adquire as firmas rivais, ele torna-se legalmente obrigado a assumir os compromissos contratuais das firmas adquiridas, inclusive o contrato de longo-prazo. Por outro lado, se o predador procurar levar seus rivais à falência, competidores podem potencialmente obter receitas suficientes para cobrir seus custos, considerando-se a quantidade transacionada sob o contrato de longo-prazo.

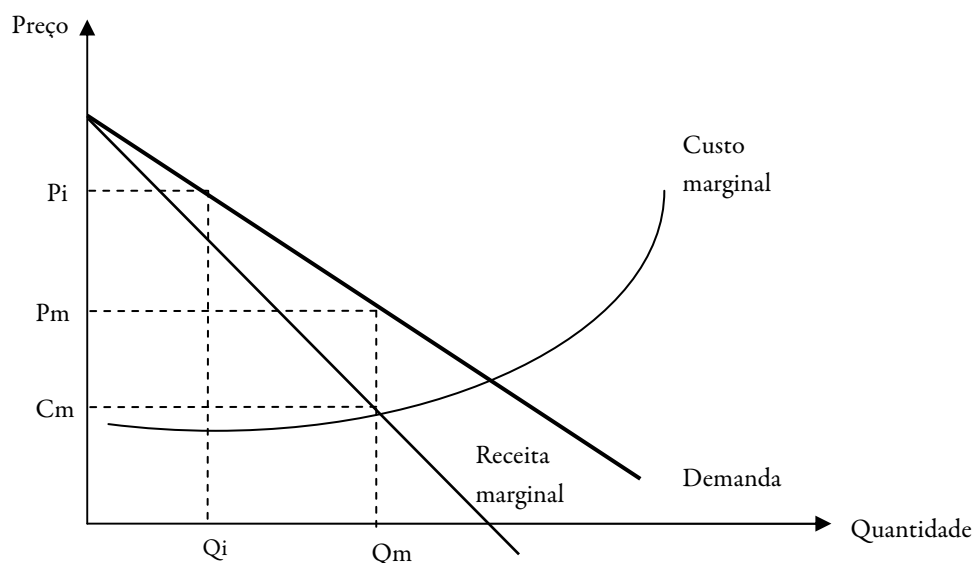
Desta forma, abstraindo custos associados ao estabelecimento de contratos,³⁵ o comportamento predatório é dominado pelo contrato de longo-prazo. *Esta dominância é o que confere às firmas rivais o direito econômico de receber o preço competitivo e aos consumidores o direito econômico de pagar este preço* (Barzel, 1994: 401).³⁶ Se, por outro lado, os custos de proteção forem elevados, consumidores e competidores poderão considerar demasiadamente custoso estabelecer um contrato de fornecimento de longo-prazo. Neste caso, o lucro associado à prática predatória será dissipado, abrindo caminho para a tentativa de captura do direito pela firma predadora.

Cumprе destacar que Barzel (1994) não analisa as implicações de antitruste associadas à prática predatória. A análise não condena nem aprova a tentativa de predação; o que se examina são os fundamentos lógicos da sua existência. Tendo em mente esta ressalva, consideremos uma situação mais geral, na qual um grande número de compradores se depara com um único vendedor. Argumenta-se que um monopolista opera no ponto em que seu custo marginal se iguala à receita marginal, determinando uma quantidade Q_m e um preço P_m (figura 2).

³⁴ Mesmo quando consumidores esperam ganhar com a ação predatória (estabelecimento de preços menores no curto prazo), as firmas rivais podem “suborná-los” a não adquirir o produto do predador através, por exemplo, de uma compensação monetária.

³⁵ O custo de estabelecimento de um contrato de longo-prazo é afetado pela previsibilidade da demanda. Quanto maior a habilidade do indivíduo em prever a demanda futura, menor o custo de se estabelecer um contrato de longo-prazo (Barzel, 1994).

³⁶ Contratos de longo-prazo não são necessariamente estabelecidos entre produtores (rivais) e consumidores. Contratos podem ser firmados, por exemplo, entre produtores e atacadistas. Neste caso, o atacadista opera indiretamente em nome do consumidor.

Figura 2: Mercado em Concorrência Imperfeita

Fonte: Barzel (1994, p.405)

Destaque-se, entretanto, que o estabelecimento de um preço uniforme (P_m) não necessariamente maximiza o retorno do vendedor, isso porque a *determinação do comportamento maximizador pressupõe que se conheça a identidade do agente que detém o direito econômico sobre a área entre as curvas de demanda e de custo marginal*. Em geral, assume-se implicitamente que o monopolista detém o direito exclusivo sobre esta área. Se esse for o caso, a firma pode extrair do i -ésimo consumidor um montante adicional, tal como $P_i - P_m$ na figura 2. Na ausência de sanções legais, supondo que o custo desta discriminação de preço seja baixo, pode parecer que o monopolista é capaz de extrair todo o excedente do consumidor, detendo, portanto, o direito econômico sobre o excedente total.

Não obstante, suponhamos que o consumidor da Q_i -ésima unidade ofereça pagar um preço menor do que P_i , e ameace não transacionar caso o vendedor recuse sua oferta. Se o consumidor for capaz de reparar sua ameaça, ele não perderá nada caso o preço cobrado pelo vendedor seja de fato P_i . Mesmo supondo que o preço de monopólio seja menor do que P_i (por exemplo, P_m), o consumidor pode apostar perder $P_i - P_m$ contra a chance de pagar um preço menor do que P_m . O vendedor que recusa esta oferta sustenta uma perda equivalente a $P_i - C_m$, onde C_m representa o custo marginal de vender a unidade do bem para outro consumidor. Desde que incentivos do consumidor e do vendedor em receber $P_i - C_m$ são simétricos e a informação sobre o poder de barganha de cada parte não é perfeita,³⁷ a situação assume contornos de um *monopólio bilateral* no qual o direito de propriedade sobre a diferença $P_i - C_m$ é não definido. Frise-se: direitos econômicos de propriedade sobre os excedentes do consumidor e do produtor não são delineados de forma clara.

Ressalte-se que circunstâncias nas quais o maior preço que o comprador está disposto a pagar excede o menor preço requerido pelo vendedor não estão confinadas à discriminação monopolística de preços. Sempre que esta diferença existe, indivíduos gastam recursos com o objetivo de aumentar sua

³⁷ Quando a informação acerca do poder de barganha dos agentes é perfeita, a parte com menor custo obtém todo o excedente. Todavia, conforme argumenta Barzel (1994), a informação sobre tal custo não tende a ser perfeita; neste caso, a competição pelo excedente pode ser custosa e arranjos alternativos e com menor dissipação podem ser buscados.

parcela do ganho. Por outro lado, as partes também procuram construir arranjos que reduzam tais custos de captura. Embora agentes não saibam o resultado específico em cada caso, os custos associados podem ser reduzidos se agentes são capazes de designar *a priori* os ganhos gerados na transação (por exemplo, através da contratação prévia).

6. Considerações Finais

O presente artigo fornece uma apresentação geral do modelo desenvolvido por Barzel (1994, 1997, 2003). Em particular, três conceitos básicos são identificados e definidos: bem como uma cesta de atributos, direito econômico de propriedade e domínio público. A análise, ademais, foca-se em dois aspectos: a noção de custo de transação e a relação entre concorrência e apropriação de valor.

Em relação à noção de custo de transação, procurou-se demonstrar que a definição apresentada por Barzel (1997) é de fato um conceito abrangente. Com este intuito, empreendemos uma investigação sobre a natureza da incompletude contratual em Barzel e definimos que o custo de transação representa o custo associado ao esforço de um agente em garantir o direito econômico de propriedade sobre um bem quando determinado atributo escapa para o domínio público.

No que concerne à relação entre concorrência e apropriação de valor, a discussão empreendida neste artigo sugere que muitos dos casos analisados na literatura representam casos particulares uma vez que se baseiam em hipóteses implícitas de custos de transação e direitos de propriedade. Em geral, por exemplo, assume-se implicitamente que (a) o excedente do consumidor não é protegido (i.e., pertence ao domínio público), (b) um monopolista age com base na expectativa de que o excedente do consumidor está de fato alocado no domínio público e (c) o monopolista é bem-sucedido na sua captura do direito de propriedade sobre o excedente do consumidor (Foss, K. & Foss, N., 2008). Entretanto, em antecipação ao potencial de se tornarem vítimas de um monopólio, agentes podem realizar ações de proteção com o intuito de evitar a perda de parcelas de seu excedente (Barzel, 1994), sugerindo que o delineamento de direitos econômicos de propriedade se aproxima do conceito de equilíbrio de Nash.

Mais do que uma mera descrição, o presente artigo representa uma tentativa de organização do pensamento sobre a análise econômica de direitos de propriedade. Busca-se, assim, determinar um conjunto de parâmetros que possam orientar futuras análises.

Referências

- Alchian, A. A. (1965). Some economics of property rights. Alchian, A. A. *Economic forces at work*. Indianapolis: Liberty Press, 1977 [1965].
- Alchian, A. A. (1977) *Economic forces at work*. Indianapolis: Liberty Press.
- Alchian, A. A., & Demsetz, H. (1972). Production, information costs, and economic organization. *The American Economic Review*, 62,(5), pp. 777-795.
- Azevedo, P. F. (1997). A nova economia institucional. In: *Competitividade: mercado, Estado e organizações*. Farina, E. M. M. Q., Azevedo, P. F., & Saes, M. S. M. (org) São Paulo: Singular (pp. 29-109).
- Barzel, Y. (1994). The capture of wealth by monopolists and the protection of property rights. *International Review of Law and Economics*, 14, p. 393-409.
- Barzel, Y. (1997). *Economic analysis of property rights*. 2º edition (reprinted 2005). New York: Cambridge University Press.

- Barzel, Y. (2003) Property rights in the firm. Anderson, T. L., & McChesney, F. S. (Eds.), *Property rights: cooperation, conflict, and law* (pp.43-57). New Jersey: Princeton University Press.
- Cheung, S. N. S. (1974). A theory of price control. *Journal of Law and Economics*, 17, (1), pp. 53-72.
- Cheung, S. N. S. (1990). On the new institutional economics. Werin, L., & Wijkander, H. (Eds.), *Contract economics* (pp. 48-75). Oxford: Blackwell Publishers.
- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4, (16), p. 386-405.
- Coase, R. H. (1960). The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1-44.
- Colombatto, E. (2004). Introduction. Colombatto, E. (Ed.), *The Elgar companion to the economics of property rights* (pp. xiii-xxx). UK: Edward Elgar Publishing Limited.
- Commons, J. R. (1925). Law and economics. *Yale Law Journal*, 34, pp. 371-382.
- Commons, J. R. (1934). *Institutional economics*. New York: Macmillan.
- DeAlessi, L. (1980). The economics of property rights: a review of the evidence. *Research in Law and Economics*, 2, pp. 1-47.
- Demsetz, H. (1964). The exchange and enforcement of property rights. *Journal of Law and Economics*, 7, pp. 11-26.
- Demsetz, H. (1967). Towards a theory of property rights. *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 57, pp. 347 – 359.
- Demsetz, H. (1988). A framework for the study of ownership. Demsetz, H., *Ownership, control, and the firm*. Oxford: Basil Blackwell.
- Dixit, A. K. (2004). *Lawlessness and economics: alternative modes of governance*. New Jersey: Princeton University Press.
- Eggertsson, T. (1990). *Economic behavior and institutions*. Cambridge Surveys of Economic Literature, Cambridge: Cambridge University Press.
- Farina, E. M. M. Q., Azevedo, P. F., & Saes, M. S. M. (1997). *Competitividade: mercado, Estado e organizações*. São Paulo: Singular.
- Foss, K., & Foss, N. (2001a). Assets, attributes and ownership. *International Journal of the Economics of Business*, 8, (1), p. 19-37.
- Foss, K., & Foss, N. (2001b). A property rights perspective on competitive strategy. Copenhagen Business School, Department of Industrial Economics and Strategy, working paper. Acessado em 18 de fevereiro, 2009, em <http://research.cbs.dk/research/>.
- Foss, K., & Foss, N. (2008). Gold rush and strategy: towards a property rights approach to competitive strategy. Paper prepared for the BYU/University of Utah Winter Strategy Conference.
- Furubotn, E. G., & Richter, R. (1994). The new institutional economics: an assessment. In: Furubotn, E. G., & Richter, R. (Eds.) *The new institutional economics*. College Station, TX: Texas A&M Press.
- Furubotn, E. G., & Richter, R. (2005). *Institutions and economic theory: the contribution of the new institutional economics*. USA: The University of Michigan Press.
- Grossman, S., & Hart, O. (1986). The costs and benefits of ownership: a theory of lateral and vertical integration. *Journal of Political Economy*, 94, pp. 691-719.
- Hart, O. (1995). *Firms, contracts and financial structure*. New York: Oxford University Press.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1967). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3, (4), p. 305-360.

- Joskow, P. L. (2003). New institutional economics: a report card. Presidential Address to the Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics, Budapest, Hungary.
- Lakatos, I. (1971). Falsification and the methodology of scientific research programmes. Lakatos, I., & Musgrave, A. (Eds.), *Criticism and the growth of knowledge*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lancaster, K. J. (1966). A new approach to consumer theory. *Journal of Political Economy*, 74, pp. 132-157.
- Malinvaud, E. (1972). *Lectures on microeconomic theory*. Amsterdam: North-Holland Publishing.
- Mercuro, N., & Medena, S. G. (2006). *Economics and the law: from Posner to postmodernism and beyond*. 2º ed. New Jersey: Princeton University Press.
- Monteiro, G. F. A., & Zylbersztajn, D. (2008). Towards a formalized measurement cost theory. Paper prepared for the 2008 European School on New Institutional Economics, Cargese, France.
- Motta, M. (2004). *Competition policy: theory and practice*. (7th ed.). New York: Cambridge University Press.
- North, D. C. (1994). Economic performance through time. *The American Economic Review*, 84,(3), pp. 359-368.
- Posner, R. A. (1975). The social cost of monopoly and regulation. *Journal of Political Economy*, 83, pp. 807-827.
- Simon, H. (1957). *A. Models of man: social and rational*. New York: John Wiley and Sons.
- Sztajn, R., & Gorga, E. (2005). Tradições do Direito. In: Zylbersztajn, D., & Sztajn, R. (Org.), *Direito e economia: análise econômica do direito e das organizações* (pp. 137-196). São Paulo: Elsevier.
- Tirole, J. (1988). *The theory of industrial organization*. Cambridge: MIT Press.
- Tullock, G. (1967). The welfare costs of tariffs, monopolies, and theft. *Western Economic Journal*, 5, pp. 224-232.
- Williamson, O. E. (1975). *Markets and hierarchies*. New York: The Free Press.
- Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York: The Free Press.
- Williamson, O. E. (1996). *The mechanisms of governance*. Oxford: Oxford University Press.
- Williamson, O. E. (2000). The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, XXXVIII, pp. 595-613.
- Zylbersztajn, D. (2005). Measurement costs and transaction costs perspectives of the firm: two views about the same subject. Paper presented at the 2005 ISNIE Conference, Pompeu Fabra University, Barcelona, Spain.