

Concorrência e potencial de acumulação: um comentário à tese de Eduardo Guimarães

JOSÉ TAVARES DE ARAÚJO JR.*

O livro de Eduardo Augusto Guimarães apresenta um esboço de uma teoria geral do crescimento da firma e da indústria cujas fontes principais de inspiração encontram-se nos trabalhos de Marris, Penrose e Steindl.¹ A teoria é geral no sentido de que comporta a análise dos padrões de concorrência e crescimento viáveis em diferentes estruturas de mercado, bem como porque permite tratar de economias industrializadas e de países do Terceiro Mundo; e, sobretudo, por ser redutível a uma única proposição básica: a firma é o *locus* da acumulação de capital; seu dilema permanente é o de realizar o potencial de crescimento resultante da acumulação interna e de sua capacidade de endividamento, mas limitado pela existência de mercados para sua produção crescente; por isso a firma é forçada a diversificar suas atividades e a competir em vários mercados.

O modelo é desenvolvido em duas etapas. Na primeira, sob a hipótese de uma economia fechada, Guimarães fornece os elementos centrais de sua teoria, ao longo de quatro capítulos: discute os conceitos de firma, quase-firma, mercado e indústria; sugere algumas hipóteses quanto à lógica e aos métodos do processo decisório da firma; propõe uma tipologia de indústrias; e expõe os determinantes do processo de diversificação. A fim de que sejam explicitadas as articulações relevantes entre tais elementos, "... é inevitável uma análise recorrente. É necessário partir da análise da firma como uma entidade isolada; em seguida, examinar seu crescimento no contexto da indústria e do mercado;

* Do Instituto de Pesquisas Tecnológicas do Estado de São Paulo.

¹ Eduardo A. Guimarães, *Acumulação e Crescimento da Firma*, Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1982.

e, finalmente, voltar à firma, agora focalizada como uma entidade diversificada e diversificante, e examinar como ela transcende os limites e os padrões de crescimento de indústrias individuais". (p. 14)

Na segunda etapa, considerando uma economia aberta, quatro capítulos adicionais são dedicados ao fenômeno da internacionalização do capital, aos conceitos de quase-firma estrangeira e de empresa estatal, ao surgimento de indústrias nacionais na América Latina, e à dinâmica de crescimento nessas economias. Com isso, torna-se possível ampliar e qualificar certas conclusões iniciais do modelo. Por exemplo, a emergência e o desenvolvimento de empresas transnacionais podem ser vistos como casos particulares do fenômeno genérico da diversificação, derivado do processo de crescimento de firmas e indústrias. Da mesma forma, as peculiaridades dos padrões de crescimento das indústrias localizadas em países hospedeiros de capitais estrangeiros aparecem como conseqüências lógicas (e não como especificidade histórica) da remoção da hipótese de economia fechada.

Encerrando o texto, um apêndice relata a história da indústria automobilística no Brasil entre 1957 e 1978. Além de ilustrar parcialmente o esquema teórico proposto no livro, esse estudo de caso preenche uma lacuna bibliográfica importante, dada a ausência de trabalhos sobre a evolução e o desempenho desse ramo no país.

O breve sumário dos parágrafos anteriores talvez seja suficiente para indicar o grau de abrangência dos temas (e controvérsias) abordados por Guimarães. O presente comentário não pretende resenhá-los de maneira exaustiva. Ao contrário, dirige-se exclusivamente à tese central formulada na primeira parte do trabalho. A próxima seção procura reconstituir os trechos essenciais do argumento e os compara com algumas das proposições corriqueiras na literatura sobre organização industrial. Na seção adiante discute-se a noção de concorrência utilizada no modelo e defende a inclusão de novas variáveis explicativas do processo de diversificação.

A TESE

Os dois conceitos fundamentais do modelo são os de *firma* e de *indústria*. A firma é uma unidade administrada por uma gerência central, que controla um *pool* de lucros e é responsável por sua aplicação, vale dizer, constitui um *locus* de acumulação de capital. Dado que, conforme veremos adiante, a firma tende a diversificar suas atividades, a estrutura multidivisional corresponde à sua organização típica, e isto exige dois refinamentos analíticos: 1) A empresa multidivisional é composta por um determinado número de *quase-firmas*, equivalente ao número de mercados de que participa; 2) A firma opera permanentemente com dois horizontes de decisão, o primeiro referido às leis de concor-

rência vigentes no interior dos mercados disputados por suas quase-firmas, e o segundo subordinado às estratégias de diversificação de seus concorrentes, “dando lugar a uma competição transindustrial”. (p. 69)

O conceito de indústria é definido sob a ótica da demanda: um conjunto de firmas e quase-firmas supridoras de mercadorias que são substitutas próximas entre si, e que, portanto, delimitam um mercado específico. Como o modelo visa tratar de empresas que operam em vários ramos, cujas bases técnicas podem ser radicalmente distintas, torna-se inadequado definir a indústria a partir de suas condições de produção.

Supondo-se que os lucros retidos pelas empresas sejam o resíduo disponível após o pagamento de dividendos, cuja política de distribuição não é afetada pelos planos de investimento, e que a firma mantenha um certo nível de capacidade ociosa planejada a fim de atender a elevações inesperadas de demanda, é possível definir o *potencial de crescimento da firma* como o valor resultante da soma de sua acumulação interna (lucros retidos + depreciação) com o montante máximo de capitais de terceiros que ela pode absorver. Este potencial de crescimento será convertido em investimentos de expansão, desde que exista uma expectativa de crescimento da demanda capaz de provocar uma elevação *permanente* do grau de utilização da capacidade instalada. “O problema colocado para a firma consiste assim em encontrar aplicações para (seus) recursos, e se possível para os fundos externos que pode obter, de modo a contribuir para o crescimento da firma e para o aumento de seus lucros”. (p. 29)

Cabe lembrar que o problema da realização do potencial de crescimento não existe para a quase-firma. Neste nível a questão se reduz ao remanejamento de fundos, face às oportunidades de investimento, e não depende, quer dos lucros gerados, quer dos limites de endividamento. “Pelo contrário, é a decisão referente ao investimento da quase-firma, definida no contexto do plano global de investimento da firma, que determina a parcela dos lucros gerados pela quase-firma a ser apropriada pela firma como um todo (e, subseqüentemente, transferida a outras quase-firmas ou distribuída como dividendos), ou, inversamente, o montante de fundos de que a firma suprirá a quase-firma para complementar os lucros da própria quase-firma no financiamento do seu investimento.” (p. 28)

A configuração específica do dilema da realização, bem como os expedientes aplicáveis à sua superação, variam de acordo com as características das indústrias onde a firma atua. Para tratar desta questão é necessário portanto adotar uma tipologia de indústrias e estudar os padrões de concorrência e crescimento viáveis no interior de cada ramo. Guimarães utiliza uma tipologia construída a partir de dois critérios. O primeiro é o de dividir as indústrias em *competitivas* e *oligopolistas*, demarcadas pela existência ou não de barreiras à entrada de pequenos produtores, pela amplitude dos diferenciais de custos

e pela capacidade de resistência das empresas marginais da indústria. Não obstante o uso de uma nomenclatura convencional, é importante frisar que a linha divisória entre os dois tipos de indústria diz respeito às *formas* de concorrência e não à *intensidade* da competição. O segundo critério é o de considerar o papel da concorrência de preços e a vocação de certas indústrias para a diferenciação de produtos. Desta maneira, a tipologia contém quatro classes de indústrias: 1) A *indústria competitiva*, onde a política de preços das firmas constitui o instrumento exclusivo de competição; 2) A *indústria competitiva diferenciada*, na qual é possível combinar a concorrência de preços com a diferenciação de produtos; 3) O *oligopólio diferenciado*, cuja estrutura interna de poder torna inócua a concorrência de preços e obriga às firmas completarem suas estratégias de diferenciação com outros mecanismos de defesa de parcelas de mercado, como o controle sobre a oferta de tecnologia e o engajamento sistemático em atividades de P&D; 4) O *oligopólio homogêneo*, onde, em virtude da ausência de competição por preços e por diferenciação de produtos, as posições de mercado são disputadas basicamente através de integração vertical, do aumento de escalas de produção e do controle sobre as fontes de matérias-primas.

Em indústrias competitivas, quando não houver desequilíbrio entre o potencial de acumulação² e o ritmo de expansão da demanda, o processo de crescimento tenderá a ser acompanhado por um aumento do grau de concentração relativa da indústria, já que as firmas mais eficientes crescerão mais rapidamente. Se o potencial de acumulação for insuficiente para atender ao crescimento da demanda, o equilíbrio poderá ser restabelecido pelo aumento dos preços e das taxas de lucros, bem como pela entrada de novas firmas e pela transferência de recursos adicionais às quase-firmas do ramo por parte de suas matrizes. Entretanto, quando não for possível realizar o potencial de acumulação, o reajuste será mais complexo. Por um lado, a competição por preços forçará a expulsão ou a incorporação das firmas marginais por aquelas mais eficientes. Por outro lado, além de uma eventual liberação de fundos por parte de algumas quase-firmas às suas matrizes e de uma intensificação do esforço de vendas, os produtores mais fortes procurarão defender suas parcelas de mercado através de inovações redutoras de custos ou, quando se tratar de uma indústria competitiva

² A rigor, o conceito de potencial de acumulação de uma indústria, definido como a soma dos potenciais de crescimento dos produtores ali estabelecidos, só adquire significado sob a hipótese de que não existam firmas diversificadas no ramo, dado que não tem sentido falar do potencial de crescimento de quase-firmas. A solução adotada por Guimarães para contornar esta dificuldade foi a de desenvolver a análise em duas etapas, ignorando num primeiro instante a presença de quase-firmas e examinando mais tarde as conseqüências advindas do processo de diversificação. Como o nosso objetivo aqui é resumir o argumento, discutiremos as conclusões diretamente, sem passar pelos resultados intermediários.

diferenciada, pelo lançamento de novos produtos. “Pode ser sugerido, portanto, que um processo contínuo de progresso técnico (...) tende a induzir uma concentração crescente da indústria competitiva, determinando sua transformação em uma estrutura oligopolista.” (p. 49)

No oligopólio homogêneo, os padrões de crescimento serão similares aos de indústrias competitivas quando o potencial de acumulação for idêntico à taxa de crescimento do mercado, a não ser pela descontinuidade do processo de ampliação da capacidade produtiva. Da mesma forma, tal como em indústrias competitivas, o grau de concentração tende a declinar nos períodos de acumulação insuficiente; contudo, no caso do oligopólio homogêneo, é menos provável que esta tendência se materialize, em virtude da capacidade de resistência das firmas marginais à entrada de novos competidores. As diferenças mais significativas só aparecem de fato nas ocasiões em que o ritmo de expansão da demanda constitui um obstáculo ao crescimento das firmas. Em primeiro lugar, tais situações costumam ser mais freqüentes no oligopólio homogêneo. Em segundo, embora algumas firmas marginais venham a ser adquiridas por fabricantes mais sólidos, a hipótese de que se elas sejam simplesmente expulsas do mercado deve ser descartada. Em terceiro lugar, a própria descontinuidade do processo de ampliação da capacidade produtiva, ao exigir uma razoável antecipação dos investimentos, “pode determinar a distribuição do acréscimo de demanda entre os diversos produtores e definir aqueles que não conseguirão realizar seus potenciais de crescimento”. (p. 51) Por fim, a liberação de fundos por parte de quase-firmas às suas matrizes tende a se transformar na solução mais efetiva para resolver o impasse; o que significa dizer que, ao contrário das indústrias competitivas, não existem no oligopólio homogêneo mecanismos reguladores suficientes para corrigir desequilíbrios desta natureza.

No oligopólio diferenciado, as condições de concorrência exigem das firmas um dispêndio permanente em pesquisa e desenvolvimento, a fim de manter suas posições de mercado no médio prazo: “Um ataque de um competidor à fatia de mercado de uma firma, através da introdução de novo produto, só pode ser neutralizado pela prática de diferenciação de produto pela própria firma. Neste contexto, requer-se o engajamento sistemático da firma em atividades de P&D, tendo em vista assegurar-lhe um fluxo de inovações de produto a serem utilizadas em manobras agressivas contra seus competidores ou mantidas em estoque para uma eventual retaliação a ataques de um competidor”. (pp. 52-53)

O lançamento de novos produtos costuma conferir temporariamente às firmas inovadoras lucros de monopólio, que tendem a desaparecer em virtude da difusão das inovações e da capacidade de reação dos concorrentes. Todavia, como a prática da diferenciação de produtos é obrigatória a todas as firmas da indústria, a regularidade desse processo pode garantir a continuidade de taxas de lucro superiores às de outros ramos, ao mesmo tempo que fortalece as bar-

reiras à entrada e atrai a preferência dos consumidores por produtos de firmas específicas. O ritmo de diferenciação só é declinante em épocas de acumulação insuficiente, quando as empresas já estabelecidas no ramo procuram substituir os gastos em P&D por investimentos de expansão, a fim de evitar que o hiato entre a demanda e a capacidade instalada da indústria seja preenchido pela entrada de novos concorrentes. Mas, tal como no oligopólio homogêneo, os desequilíbrios mais prováveis são aqueles gerados por excesso de acumulação.

Uma peculiaridade do oligopólio diferenciado é que o crescimento da demanda não é uma variável exógena, posto que o esforço de lançamento de novos produtos estimula a taxa de crescimento do mercado. Isto evidentemente oferece uma flexibilidade maior às firmas dessa indústria para resolverem seus problemas de realização, embora a eficácia deste mecanismo seja restrita a conjunturas de flutuações cíclicas, e, portanto, incapaz de absorver excedentes sistemáticos.

Em síntese, os obstáculos à realização do potencial de crescimento da firma não apenas são mais freqüentes em indústrias oligopolistas como ainda tais indústrias não geram mecanismos capazes de superá-los. Por isso, firmas diversificadas são em geral originárias de indústrias oligopolistas, já que somente através do movimento para além das fronteiras de um único mercado torna-se possível dispor de alternativas seguras para novos investimentos. O processo de diversificação não resulta portanto de decisões guiadas apenas por critérios de aversão ao risco, mas sobretudo pela ânsia de ampliar os horizontes de crescimento da firma.³

O curso natural da diversificação é o do deslocamento em direção a mercados adjacentes à indústria onde a firma opera inicialmente, nos quais a experiência passada da empresa possa lhe permitir o acesso à tecnologia e aos canais de comercialização, além de qualificá-la para enfrentar a reação dos fabricantes estabelecidos no ramo. “Nesse sentido, é lícito sugerir que a base tecnológica e a área de comercialização da firma definem seu *horizonte de diversificação*. Uma vez que o processo de diversificação tende a aumentar o número de bases tecnológicas e de áreas de comercialização em que a firma opera, resulta desse processo que, quanto mais diversificada a firma, mais amplo seu horizonte de

³ Conforme Guimarães adverte, a diferenciação de produtos e o processo de diversificação constituem duas modalidades distintas de ampliação das atividades da firma. No primeiro caso, trata-se do lançamento de novas mercadorias a serem vendidas em mercados já supridos pela firma, enquanto que no segundo “a firma se move para além de seu mercado corrente, através da realização de investimentos em uma nova indústria”. (p. 17) A experiência adquirida com a prática da diferenciação de produtos serve entretanto como ponto de partida para o processo de diversificação, sobretudo para empresas que operam em indústrias oligopolistas. (vide pp. 64-67)

diversificação e mais fácil prosseguir nesse processo.” (p. 64, grifo no original)⁴ Daí em diante, se por um lado a formulação de política de crescimento da firma se liberta das restrições impostas pela existência de um único mercado, por outro lado passa a ser condicionada pela necessidade de se compatibilizar com as estratégias de expansão de outros concorrentes diversificados, com os quais a firma disputa simultaneamente posições em vários mercados distintos.

Para encerrar esta seção, é interessante confrontar alguns resultados do modelo de Guimarães com certas proposições usuais na literatura sobre organização industrial. Em primeiro lugar, cabe notar que na análise resumida nas páginas anteriores as chamadas “características estruturais” da indústria, como o grau de concentração, as barreiras à entrada e a integração vertical das empresas aparecem como *resultados* do processo de concorrência e não como *variáveis exógenas*, conforme sugerem as abordagens do tipo “estrutura, conduta e desempenho”. Essa mudança de perspectiva permite ressaltar a irrelevância do longo debate empirista em torno dos testes econométricos das idéias de Schumpeter, Galbraith e outros, a respeito do dinamismo tecnológico das grandes empresas.⁵ Como se sabe, a maioria desses testes consiste em tornar, ora o grau de concentração industrial, ora o tamanho da firma, como variáveis explicativas dos gastos em pesquisa e desenvolvimento e/ou do ritmo das inovações. Conforme a resenha de Kamien e Schwartz já havia indicado, além de fomentar controvérsias e estimular a realização de novas pesquisas, tais exercícios demonstraram apenas que as grandes firmas freqüentemente não lideram o desenvolvimento tecnológico e que a concorrência oligopolista nem sempre estimula o ritmo das inovações!

Em segundo lugar, vários estudos freqüentemente consideram a distribuição de tamanhos de firmas de uma indústria como representativa da estrutura de poder vigente no ramo. O conceito de firma usado por Guimarães revela entretanto que esse procedimento só é correto quando aplicado a indústrias onde não existam pequenas quase-firmas pertencentes a corporações de grande porte.

O COMENTÁRIO

Um aspecto importante do trabalho de Guimarães é sua maneira de tratar a noção de concorrência. Em lugar da visão difundida pelos manuais de mi-

⁴ Seguindo Edith Penrose. *The Theory of the Growth of the Firm*. 1972. Oxford, Basil/Blackwell, Guimarães define *base tecnológica* como “cada tipo de atividade produtiva que utiliza máquinas, processos, capacitações e matérias-primas complementares e estreitamente associados no processo de produção”; e *área de comercialização* como “cada grupo de clientes que a firma espera influenciar através de um mesmo programa de vendas”. (vide Penrose, pp. 109-110 e Guimarães, pp. 62-63)

⁵ Para uma resenha desse debate, vide Kamien e Schwartz, “Market Structure and Innovation: A Survey”, in *Journal of Economic Literature*, março 1975.

croeconomia, onde concorrência significa um estado estrutural, definido pelo número de firmas e pela capacidade destas em fixar preços, Guimarães acompanha uma linha recente de estudos que procura estabelecer a noção de concorrência como um *processo de formulação de estratégias de sobrevivência*.⁶ Não se trata apenas de recusar os modelos estáticos, mas sobretudo de adotar uma perspectiva analítica na qual certos temas anteriormente examinados de forma descritiva ao nível da pesquisa empírica possam surgir como questões teóricas. Tal esforço consiste portanto em uma tentativa de superar o caráter exploratório e a incapacidade de generalização que até aqui marcaram a literatura sobre organização industrial.

No texto de Guimarães as preocupações da firma com sua sobrevivência estão referidas aos desequilíbrios entre o potencial de acumulação e a taxa de crescimento do mercado, originando-se daí a tendência à diversificação. Entretanto, o conceito de concorrência indicado no parágrafo anterior oferece também outros argumentos para explicar a diversificação. De fato, além da ânsia de encontrar novas oportunidades de aplicação para o capital acumulado, a política de investimentos da firma é decidida a partir da percepção sobre sua capacidade de defender no médio prazo as posições ocupadas nos ramos que definem sua identidade como grupo empresarial, e que, por conseguinte, delimitam seu horizonte de diversificação. Assim, mesmo em ocasiões em que o dilema da realização não se manifesta nos termos propostos por Guimarães, a sobrevivência da firma pode estar ameaçada nas indústrias que ela considera como prioritárias, desde que não existam ali mecanismos suficientemente seguros para sustentar a estrutura de poder vigente.

A elaboração deste tópico requer a inclusão de um elemento adicional no modelo apresentado na seção anterior: a análise das relações existentes entre a organização da base técnica da indústria e as formas de concorrência.⁷ À exceção do debate sobre os gastos em P&D no oligopólio diferenciado, do uso do conceito de horizonte de diversificação, e de breves comentários sobre o papel das inovações em indústrias competitivas, o tema da mudança tecnológica é relativamente ausente do livro de Guimarães. Apesar disso, seu modelo é compatível com a proposição de que, por um lado, a organização da base técnica determina o leque de estratégias de expansão viáveis em cada classe de indústria, e, por outro, o processo de concorrência altera a base técnica.

⁶ Ver, por exemplo, R. Nelson e S. Winter, "Forces Generating and Limiting Concentration under Schumpeterian Competition", in *The Bell Journal of Economics*, vol. 9, n.º 2, 1978; e C. Futia, "Schumpeterian Competition", in *Quarterly Journal of Economics*, vol. 91, junho 1980.

⁷ É importante observar que isso não nos obriga a mudar o conceito de indústria usado no modelo, posto que a tipologia adotada impõe a existência de classes de indústrias com bases técnicas distintas.

Para os objetivos deste documento, o traço relevante da organização da base técnica em indústrias competitivas a ser considerado é o caráter *exógeno* do progresso técnico, no sentido de que estas indústrias são *consumidoras* de inovações produzidas em outros ramos da economia. O exemplo clássico é o da indústria têxtil: desde a revolução industrial o desenvolvimento tecnológico desse setor se tem baseado fundamentalmente na incorporação de inovações concebidas por fabricantes de equipamentos ou firmas da indústria química. Ao lado de facilitar o acesso às fontes de tecnologia aos competidores potenciais, isto retira das firmas dessas indústrias a capacidade de influir no curso e no ritmo do progresso. Portanto, mesmo para as grandes firmas do ramo, a base técnica não gera instrumentos eficazes para garantir a sobrevivência no médio prazo e, conseqüentemente, não oferece uma retaguarda confiável para sustentar projetos de diversificação.

Em contraposição, nas indústrias oligopolistas, o poder de comando de algumas empresas sobre a direção e a cadência do progresso técnico consiste no mecanismo primordial de preservação de suas parcelas de mercado. O acesso restrito à fronteira tecnológica dessas indústrias resulta da freqüência e da sincronia com que se manifestam dois tipos de inovações: primárias e secundárias. Inovações primárias são aquelas que provocam uma ruptura nos princípios ordenadores da base técnica em uso, dando início a um processo de transformação que Schumpeter chamou de destruição criadora. Inovações secundárias são aquelas destinadas a elevar a eficiência das rotinas produtivas vigentes, alterando apenas marginalmente suas linhas mestras.

Suponha-se que num determinado instante t_0 uma inovação primária tenha sido introduzida na indústria. Enquanto as firmas inovadoras iniciais detiverem o controle sobre a oferta de conhecimentos indispensáveis ao uso da nova técnica ou à fabricação do novo produto, a indústria atravessará uma fase de crescimento com as seguintes características:

1) Otimistas quanto à evolução provável de suas parcelas de mercado no médio prazo, as firmas inovadoras procurarão ajustar suas estratégias de expansão às novas condições da indústria, de forma a maximizar os benefícios oriundos do controle sobre a inovação. Tal ajustamento poderá implicar: a revisão dos métodos de comercialização usados pela firma em seus mercados tradicionais; novas prioridades de investimentos para suas quase-firmas, a fim de explorar os vínculos interindustriais criados pela inovação; mudanças administrativas internas, envolvendo eventualmente a criação de novos departamentos, o desaparecimento de outros, a redistribuição de responsabilidades decisórias a nível intermediário; novos critérios para a participação acionária em outros grupos; atualização das práticas relativas ao uso de patentes, contratos de licenciamento e assistência técnica etc.

2) Dessa reorientação das políticas de crescimento resultarão objetivos

razoavelmente precisos para os programas de pesquisa e desenvolvimento das firmas inovadoras. De um lado, o próprio processo de aprendizado inerente ao uso da inovação fornecerá os temas de pesquisas relevantes para o momento, pela sugestão de idéias para o desenvolvimento de novos modelos, de versões mais simplificadas que permitam reduzir custos, de aplicações não percebidas inicialmente etc. De outro, o interesse da indústria por novas mudanças radicais será remoto enquanto não forem amortizados os investimentos realizados em períodos anteriores que tornaram possível o aparecimento da inovação primária. Por isso, os orçamentos para as atividades de P&D serão destinados preferencialmente àqueles projetos cujos resultados esperados sejam *inovações secundárias*. Este procedimento tenderá a consolidar as posições de mercado das firmas inovadoras iniciais, reservando-lhes as versões mais modernas da inovação primária à medida que avançar o processo de difusão desta na indústria.

Entretanto, a partir do instante t_1 , quando a inovação primária estiver sob domínio público e começar a cair a rentabilidade dos investimentos em projetos de pesquisa orientados pela matriz de idéias subjacentes àquela descoberta, as empresas líderes da indústria serão torçadas a uma nova revisão de suas políticas de crescimento:

1) Procurando impedir a erosão de seu poderio, em consequência de uma eventual desconcentração relativa da indústria no médio prazo, tais firmas estarão dispostas a financiar projetos de pesquisas que — a despeito de serem dispendiosas, não possuam termos de referência bem definidos e nem mesmo datas previstas para encerramento — acenem com possibilidades de transformações radicais na indústria.

2) Esta mudança nas prioridades de pesquisa, em direção à busca de *inovações primárias*, confere uma nova orientação aos demais investimentos da empresa. No período (t_0, t_1) a diversificação de atividades atendia aos propósitos de maximizar as aplicações do acervo de conhecimentos disponíveis pela firma, através da integração vertical, da entrada em ramos cujos produtos sejam complementares aos seus, da venda de serviços que desempenham funções de canais de comercialização etc. Depois de t_1 , como o grau de incerteza dos investimentos em pesquisa tornou-se muito elevado, o processo de diversificação não está mais associado à capacidade tecnológica, mas visa tão-somente assegurar a presença do grupo em vários mercados. Desta maneira, caso não surja uma inovação primária e se verifique a tendência para a desconcentração de seu mercado principal, o volume agregado de receitas da firma não será afetado significativamente. Além disso, aumentando o seu grau de diversificação, a firma pode promover mais facilmente a redefinição de suas “vocações naturais”. Se, no instante t_2 , os investimentos em pesquisa produzirem os resultados esperados, estarão restabelecidas as condições para um novo ciclo de crescimento da indústria, similar ao descrito acima.

Em síntese, as firmas que operam em indústrias oligopolistas definem seus planos de médio prazo após decidirem quanto à seguinte opção: até quando preferem continuar explorando o espaço econômico delimitado pelas formas de concorrência vigentes no ramo e pela estrutura técnica da produção, e a partir de que instante interessa-lhes romper tais parâmetros? Logo, a execução rotineira de atividades de P&D não é uma peculiaridade do oligopólio diferenciado, conforme sugere o modelo de Guimarães, e sim uma prática da qual depende a esperança de vida das firmas que participam de qualquer tipo de oligopólio.