



COMPETIÇÃO INDUSTRIAL

■ Arthur Barrionuevo Filho

Professor do Departamento de Planejamento e Análise Econômica Aplicada à Administração da EAESP/FGV.

APRESENTAÇÃO

O tema "competição industrial", para o qual realizaremos uma revisão de artigos e livros (alguns clássicos; a maioria mais recentes), abrange um amplo espectro de questões. Estes são tratados em economia numa área chamada "Organização Industrial" e dentro da administração de empresas, em "Estratégia Empresarial (ou Competitiva)".

Os métodos de análise utilizados são os mais diversos: modelos econométricos, estudos de casos, e modelos teóricos formalizados. Além disso, é importante notar que o termo indústria tem um significado mais amplo que o habitual, pois, na verdade, estamos tratando do que comumente chamamos de setor. Assim, concorrência industrial compreende também a competição em setores comerciais, de serviços (como o financeiro) etc. Por fim, ressalte-se também que o estudo da competição discute seus temas em três níveis: firma, setor e economia como um todo. Os dois primeiros correspondem ao nível micro e o último, ao macroeconômico.

Portanto, como se pode ver, é um campo extremamente amplo, e que seremos obrigados a delimitar para apresentar

um panorama. Desse modo, centraremos a análise no nível microeconômico (firma/setor) minimizando a bibliografia que trata dos impactos sobre nível de emprego, eficiência global da economia, resultados de políticas industriais etc. Quanto à metodologia, privilegiaremos os estudos mais amplos sobre setores e características globais da competição, em detrimento de estudos de caso de empresas, que já são objeto de estratégia empresarial (ver ref. nº 11).

EVOLUÇÃO TEÓRICA

A análise da economia industrial, de formas de mercado — competição perfeita, oligopólios, monopólios — remonta ao século passado, e tem como seu principal precursor a obra de Marshall. Desenvolvimentos posteriores ocorreram nos EUA e Inglaterra na década de 1930; contudo, as raízes dos estudos mais recentes estão nas décadas de 1940/50, onde o conceito de barreiras à entrada se refina, e se amplia a aceitação da formação de preços pela regra do *mark-up*. Todavia, isso não significou um consenso, os economistas da "Escola de Chicago" continuaram a trabalhar com a hipótese de "concorrência perfeita" como caso geral.

Quanto a esses estudos, quase clássicos, podemos citar Bain e Sylos-Labini (ver refs. nºs. 105 e 85, respectivamente), que colocam as barreiras à entrada como responsáveis por lucratividades desiguais entre setores, e baseiam as barreiras em diferenciais de custos, economias

de escala e diferenciação de produtos. Outros, como Kalecki e Steindl (refs. nºs 91 e 97), contribuíram para o desenvolvimento da teoria da firma (como uma instituição voltada à acumulação) e compreensão dos limites colocados a seu crescimento. Foram importantes também nos estudos sobre a relação entre concentração* em mercados vendedores e *mark-up's* (portanto, lucratividade). Note-se que entre os autores citados existem diferenças significativas, como a importância dada às barreiras à entrada e ao número de empresas vendedoras para justificar a existência de conluio entre empresas oligopolistas.

Nos estudos mais recentes, é necessário fazer uma distinção principal. Há uma disputa entre os economistas da área para embasar as diferenças competitivas e de lucratividade entre empresas e setores: de um lado, aceita-se a estrutura de mercado como principal elemento que justifica as diferenças; de outro, o comportamento da firma é mais decisivo. Um bom manual que mapeia os desenvolvimentos mais recentes é o de Jacquemim (ref. nº 24), descrevendo as teorias dos mercados contestáveis (vide, para maiores detalhes, Baumol, ref. nº 76), onde a estrutura ótima de mercado, isto é, o número de competidores produzindo nas melhores condições de eficiência, depende da tecnologia disponível; e a teoria "biológica" da firma, onde as práticas empresariais são selecionadas em um processo evolutivo que descarta aquelas que não se adaptam ao meio ambiente. Ainda sobre o uso da firma como aspecto central para explicar as diferenças de lucratividade inter e intra-industriais, ressalta-se uma linha de abordagem calcada no "Diferencial de Eficiência" em Demsetz (ref. nº 101).

Para terminar esse breve relato sobre a evolução teórica, temos que considerar a utilização de teoria dos jogos para a compreensão da competição e especialmente do comportamento oligopolístico. Os interessados nesses modelos, onde predominam as situações de conflito e o comportamento estratégico, devem se remeter a Binmore & Dasgupta (ref. nº 38). Relembramos, ainda, o estudo de Williamson (ref. nº 104), na década de 1960, com um modelo de comportamento em oligopólio que envolvia tanto situações de conflito como de acordo entre os participantes. O grau de adesão ao intuito de maximização conjunta de lucros varia de acordo com a troca de informações e desempenho das empresas, alternando posições de equilíbrio com alto/baixo grau de adesão no decorrer do ciclo econômico. Como último estudo que faz uma *survey* recente e mais detalhada sobre teoria dos jogos e estudos empíricos, ver Schmalensee (ref. nº 18).

ESTRUTURA DE MERCADO X FIRMA EFICIENTE

O objetivo nesta seção é apresentar alguns estudos que discutem a performance de empresa/setores e os motivos que estão subjacentes à desigualdade de desempenho. Voltamos, então, ao já referido debate entre aqueles que defendem a importância da estrutura de mercado e os que apóiam o diferencial de eficiência entre empresas.

Inicialmente, mesmo entre os que aceitam a validade

da relação concentração-lucratividade, existem diferenças. Assim, alguns autores prezam mais a existência de pequeno número dentro de uma indústria como condição que possibilita acordos; outros preocupam-se com barreiras objetivas para impedir concorrência adicional.

Phillips (ref. nº 95) considera essas duas interpretações como complementares, dada a dificuldade de realizar acordos (preços e mercados) com número elevado de participantes; ou, de um pequeno número de contadores impedir nova competição na inexistência de barreiras.

Entre os trabalhos que estudam a *performance* das empresas, temos o de Mueller (ref. nº 94), onde examina a evolução de um conjunto de empresas entre as maiores da economia americana de 1949 até 1969. Mostra as mudanças na classificação em um *ranking* baseado em ordem decrescente de lucratividade. Os resultados apontam que a economia não é perfeitamente competitiva, mas que existe um alto grau de mobilidade.

Outros estudos tentam comparar o poder explicativo da teoria tradicional de oligopólio com a visão alternativa do diferencial de eficiência das empresas.

Schmalensee (ref. nº 58) questiona a existência de grandes diferenças entre mercados, e as implicações da participação de mercado sobre a lucratividade. Usando uma amostra de grandes empresas (entre as 500 maiores de *Fortune*), compara três interpretações: tradicional de oligopólio, participação de mercado e gerencialista (onde o que importa é a capacidade administrativa da empresa). Os resultados alcançados mostram que os impactos sobre a lucratividade descartam a tese gerencialista, que os efeitos da participação de mercado existem mas são irrelevantes, e que os impactos da indústria existem, são significativos, mas muito fracos. Portanto, não há uma conclusão definitiva sobre a lucratividade das unidades de negócios.

Schmalensee (ref. nº 33) compara a lucratividade para um mesmo conjunto de indústrias nos anos de 1962 e 1973. Para explicar os diferenciais de lucratividade, constrói três modelos: um de diferencial de concentração, outro de diferencial de eficiência e um terceiro, misto, que levou em consideração ambos os efeitos. Todos rejeitados nos testes estatísticos usuais. Conclui que as barreiras à entrada e à participação de mercado têm seus efeitos alterados de acordo com condições externas ao modelo.

Ravenscraft (ref. nº 74) baseia-se em estudos econômicos que relacionam as variáveis como gastos com P&D, com publicidade, e magnitude de ativos, com a lucratividade e com a participação de mercado. Mostra uma associação entre retorno dos gastos com publicidade e do valor dos ativos, com a participação de mercado. Essas relações são usadas como bases para a afirmação da eficiência (custo mais baixo e melhor qualidade) como explicativa da maior lucratividade.

Domowitz, Hubbard & Petersen (ref. nº 42) apresentam evidências a respeito da evolução das margens preço-custo em indústrias concentradas e não concentradas no período 1958-1981. Concluem que, no período examinado, o diferencial entre margens das indústrias com alta concentração e baixa concentração está diminuindo. Entre os fatores que explicam a redução, estão o nível de demanda agregada e a participação das importações no mercado interno.

* Medida geralmente pela participação das quatro maiores firmas no mercado, CR4, ou pelo índice de Herfindall-Hirschmann.

Pryor (ref. nº 103) faz a comparação entre grau de concentração em vinte países da OCDE a nível agregado e setorial. Conclui que países com tamanho de mercado e PIB similares têm também, aproximadamente, o mesmo grau de concentração.

Mancke (ref. nº 100) levanta a hipótese de que o diferencial de lucratividade se deve a investimentos bem-sucedidos, que carregam em si um alto grau de incerteza. Desse modo, embora lucratividade apareça relacionada em estudos empíricos com *market-share*, tamanho da empresa, economias de escala etc., as magnitudes de todos esses parâmetros são resultados da mesma causa.

Galbraith & Stiles (ref. nº 73), por sua vez, afirmam que o importante para determinar a estrutura de mercado é sua relação com os outros setores da cadeia produtiva com que se relaciona. Os resultados, baseados em modelo PIMS, mostram que as condições de poder presentes nos estágios adjacentes de produção estão relacionados com lucratividade.

Cowley (ref. nº 41) também busca medir os impactos da relação comprador-vendedor sobre a margem de lucro. As conclusões baseadas em modelo PIMS são as esperadas, positivas para concentração no mercado vendedor e negativas no comprador. Além disso, há também relação forte entre lucratividade e posição no ciclo de vida do produto. Gabel (ref. nº 72) chega a resultados próximos usando dados de 44 indústrias.

Finalmente, há um estudo de Heywood (ref. nº 15) que foge um pouco ao tema discutido, que mostra a relação positiva entre poder político e grau de concentração de uma indústria.

COMPETIÇÃO INTRA E INTERINDUSTRIAL

Abordaremos agora alguns trabalhos que dissertam sobre as barreiras à entrada como fatores capazes de explicar a lucratividade das diferentes indústrias. Essas barreiras são: diferenciação de produto e vantagens de custos (onde se incluem economias de escala, e a utilização de capacidade ociosa como instrumento estratégico). Sobre a competição interindustrial, discutiremos a diversificação como um movimento estratégico que tende a incrementar o grau de competição entre indústrias oligopolizadas.

Caves e Porter (ref. nº 92) propõem uma generalização da teoria das barreiras à entrada para explicar práticas competitivas dentro de uma indústria. A idéia principal é que existem subgrupos estratégicos dentro das indústrias e que entre eles existem também barreiras de mobilidade, que impedem ou dificultam a passagem de uma empresa de um subgrupo a outro.

Lieberman (ref. nº 25) estuda a utilização da capacidade ociosa como fator para impedir a vinda de novos produtores. O estudo baseia-se na indústria química, onde a impossibilidade de diferenciação de produto deveria resultar em utilização clara desse recurso. A idéia é que o excesso de capacidade permite às empresas já estabelecidas ameaçarem com expansão da produção e corte de preços aos "entrantes". Os resultados mostram que o comportamento em relação ao investimento não apresenta diferenças significativas entre empresas já estabelecidas e "entrantes".

Comanor & Wilson (ref. nº 89) fazem um levantamento

dos trabalhos empíricos que buscam medir o efeito dos gastos de propaganda & publicidade (P&P) sobre a competição. Alguns estudos defendem que a publicidade diminui a elasticidade cruzada da demanda entre bens substitutos, possibilitando a fixação de preços não competitivos, e que existe uma assimetria entre os gastos de publicidade de empresas já estabelecidas e entrantes. Outros argumentam que os gastos em publicidade, ao aumentarem a informação do consumidor, incentivam a competição entre os produtores já existentes, pois a elasticidade cruzada depende do grau de informação que os consumidores têm dos diversos produtos.

Comanor-Wilson abordam também: publicidade como um investimento de capital, e economias de escala em P&P. O primeiro aspecto refere-se à durabilidade dos efeitos das campanhas publicitárias, se são um investimento ou gasto corrente. O segundo relaciona-se à existência de economias de escala nos gastos com publicidade. Considera dois tipos de economia de escala: preços mais baixos resultantes de um grande volume de anúncios, e maior impacto sobre os consumidores devido ao seu grande volume.

Caves & Williamson (ref. nº 50) buscam definir o que seja exatamente "Diferenciação de Produto". Segundo a sabedoria convencional, a diferenciação tem duas linhas de defesa: complexidade do produto, e custo de informação. Os autores usam a análise de fator para testar essas hipóteses.

Mansfield (ref. nº 56) examina a difusão de tecnologias de uma empresa para seus concorrentes, logo, a durabilidade das barreiras à entrada. Analisa a rapidez com que os rivais ficam sabendo do desenvolvimento de um novo produto ou processo de produção; e a rapidez com que são capazes de dominar esse novo produto ou processo. As conclusões mostram um processo extremamente rápido de difusão. Finalmente, expõe as formas de vazamento de informação existentes normalmente na sociedade.

Gisser (ref. nº 62) faz uma relação entre concentração e aumento de produtividade, concluindo que impactos de produtividade produzem concentração em indústrias desconcentradas e implicam em desconcentração em indústrias concentradas. O motivo é que, quando da descoberta de um novo processo tecnológico, um pequeno número de empresas líderes adianta-se e aumenta sua parcela de mercado; com o passar do tempo, as outras empresas apreendem o novo processo e recuperam parcela do mercado.

Levin, Cohen & Mowery (ref. nº 52), aceitando a visão schumpeteriana sobre os impactos do P&D, questionam a relação, aceita por muitos, entre concentração e avanço tecnológico. Mansfield (ref. nº 84) realiza pesquisa enfatizando o tipo de gastos com P&D, ao invés da magnitude absoluta. Essa discussão sobre os limites das barreiras, e da possibilidade de ultrapassá-las, leva-nos à discussão da diversificação e de seus impactos sobre a competição. Vários autores têm ressaltado o mérito da diversificação como um fator importante para aumentar o grau de competição em economias com alto grau de concentração, onde as empresas dominantes são as grandes empresas multidivisionalizadas, muitas vezes com operações internacionais.

Berry (ref. nº 99) demonstra o impacto positivo a nível

de competição na economia americana do processo de diversificação mesmo em indústrias concentradas. Guimarães (ref. nº 77) coloca a diversificação dentro do movimento "natural" de expansão da firma, entendida como unidade de capital.

Porter (ref. nº 27) examina o resultado das atividades de diversificação de 33 companhias líderes norte-americanas no período 1950-86. Considera como bem-sucedidos aqueles casos onde as empresas conservaram as novas subsidiárias. Nesse período, as companhias tentaram entrar em média em 80 novas indústrias e 27 novos campos. Em média, as companhias desinvestiram mais de 50% de suas aquisições em novas indústrias, e 60% de suas aquisições em novos campos. Examina, então, quais as estratégias que foram colocadas em prática para orientar a atividade de diversificação, e quais foram bem-sucedidas.

LeCraw (ref. 65) analisa a diversificação das 200 maiores empresas não financeiras do Canadá. O artigo baseia-se em uma análise discriminante onde, de acordo com características estruturais da indústria em que cada empresa atua, se busca determinar qual seria sua estratégia de diversificação mais adequada. A partir daí, são analisados a estratégia efetivamente realizada, os resultados atingidos, e a adequação estrutura-diversificação.

Neste tópico, ressaltaremos ainda um último aspecto: os estudos citados até o momento tratam de competição, cres-

cimento etc. em setores industriais. Existem vários trabalhos sobre os mesmos temas no setor financeiro, como os de VanHoose, Rhoades, Savage, Tschoegl e Hannan & McDowell (ver refs. nºs 20, 81, 75, 79, 82 e 63, respectivamente).

COMPETIÇÃO INTERNACIONAL E POLÍTICA GOVERNAMENTAL

Para finalizar esta revisão, é importante notar que mesmo considerando que política industrial — a principal forma de intervencionismo estatal nas condições competitivas — não é o foco deste texto, existem alguns trabalhos comparando a competitividade internacional da América Latina que merecem ser mencionados.

Schydrowsky (ref. nº 06) analisa a eficiência e a competitividade da indústria latino-americana e chega a algumas conclusões importantes: que a indústria não é globalmente ineficiente, que existe uma variedade de situações de eficiência na indústria, e que há uma diferença importante entre competitividade e eficiência.

Gereffi (ref. 04) compara como os países latino-americanos e do sudeste asiático têm enfrentado os desafios colocados pela industrialização, tema este também tratado por Van Dijk (ref. nº 07) que examina igualmente as estruturas políticas prevalentes nas duas regiões.

Finalmente, o estudo de Fajnzylber (ref. nº 03) coloca as necessidades de transformação produtiva na A.L. para a retomada do desenvolvimento.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

■ **Heraldo Vasconcelos** - Bibliotecário, chefe do Serviço de Documentação da Biblioteca Karl A. Boedecker da EAESP/FGV.

OBSERVAÇÕES

A pesquisa foi realizada no acervo da Biblioteca da EAESP/FGV; as referências bibliográficas foram organizadas em ordem alfabética, dentro de cada ano de publicação (os anos aparecem em ordem cronológica decrescente). As referências precedidas de asterisco não estão disponíveis no acervo da Biblioteca.

1990

001. ANTONELLI, C. "La difusión internacional de innovaciones: pautas, determinantes y efectos". *Pensamiento Iberoamericano*, (16):45-55, jul./dic. 1990.

002. ERNST, D. "Tecnología y competencia global: el desafío futuro para las economías de reciente industrialización". *Pensamiento Iberoamericano*, (16):17-44, jul./dic. 1990.

003. FAJNZYLBER, F. "Sobre la impostergable transformación productiva de América Latina". *Pensamiento Iberoamericano*, (16): 85-129, jul./dic. 1990.

004. GEREFFI, G. "Los nuevos desafíos de la industrialización: observaciones sobre el Sudeste Asiático y Latinoamérica". *Pensamiento Iberoamericano*, (16): 205-34, jul./ dic. 1990.

005. PORTER, M.E. "The Competitive advantage of nations". *Harvard Business Review*, 68(2):73-93, Mar./Apr. 1990.

006. SCHYDROWSKY, D. M. "La eficiencia industrial en América Latina: mito y realidad". *Pensamiento Iberoamericano*, (16): 131-66, jul./dic. 1990.

007. VAN DIJCK, P. "Análisis comparativo entre América Latina y el Este Asiático. Estructura política y resultados económicos". *Pensamiento Iberoamericano*, (16):169-203, jul./dic. 1990.1989

1989

008.* DATTA, D.K. & NARAYANAN, V.K. "A meta-analytic review of the concentration-performance relationship: aggregating findings in strategic management". *Journal of Management*, 15:469-83, Sept. 1989.

009. NEWPORT JR., J.P. "A new era of rapid rise and ruin". *Fortune*, 119(9):55-8, Apr. 24 1989.

1988

010. ABERNATHY, W.J. et alii. "The new industrial competition (excerpts from article originally published in Sept./Oct. 1981)". *Harvard Business Review*, 66 (1):17, Jan./ Feb. 1988.

011. ARAUJO, Eduardo Borba de. "Estratégia competitiva e assuntos complementares". *Revista de Administração de Empresas*, 28(1):61-5, jan./mar. 1988.

012. AUDRESCH, D.B. & YAMAWKI, H. "R & D rivalry, industrial policy and U.S.-Japanese trade". *The Review of Economics and Statistics*, 70(3):438-47, Aug. 1988.

013. BELL, J.A. "The disinterest in deregulation: comment". *The American Economic Review*, 78(1):282-3, Mar. 1988.

014. HARRIS, D.J. "On the classical theory of competition". *Cambridge Journal of Economics*, 12(1):139-67, Mar. 1988.

015.* HEYWOOD, J.S. "The structural determinant of corporate campaign activity". *Quarterly Review of Economics and Business*, 28 (1):39-48, Spring 1988.

016. MARTIN, S. "Market power and/or efficiency?" *The Review of Economics and Statistics*, 70 (2):331-5, May 1988.

017. ROSS, B. "What is competition for?" *Challenge*, 31

(2):42-8, Mar./Apr. 1988.

018. SCHMALENSEE, R. "Industrial economics: an overview". *The Economic Journal*, 98(392):643-81, Sept. 1988.

019. SINGH, R.D. "The multinationals' economic penetration, growth, industrial output, and domestic savings in developing countries: another look". *The Journal of Development Studies*, 25(1):55-82, Oct. 1988.

020. VANHOOSE, D.D. "Deregulation and oligopolistic rivalry in bank deposit markets". *Journal of Bank and Finance*, 12(3):379-88, Sept. 1988.

1987

021. *CLARK, J.A. "The efficient structure hypothesis: more evidence from banking". *Quarterly Review of Economics and Business*, 27:25-39, Autumn 1987.

022. CUBBIN, J. & GEROSKY, P. "The convergence of profits in the long run: inter-firm and inter-industry comparisons". *The Journal of Industrial Economics*, 35(4):427-42, June 1987.

023. DOMOWITZ, I. et alii. "Oligopoly supergames: some empirical evidence on prices and margins". *The Journal of Industrial Economics*, 35(4):379-98, June 1987.

024. JACQUEMIM, A. *The new industrial organization - market forces and strategic behavior*. Cambridge, MIT Press, 1987. 217p.

025. LIEBERMAN, M.B. "Excess capacity as a barrier to entry: an empirical appraisal". *The Journal of Industrial Economics*, 35(4):607-27, June 1987.

026. *NISSAN, E. & CAVENY, R. "Relative concentration of the largest 500 firms". *Southern Economic Journal*, 53:777-8, Jan. 1987. (DISCUSSION)

027. PORTER, M.E. "From competitive advantage to corporate strategy". *Harvard Business Review*, 65(3):43-59, May/June 1987.

028. *PRYOR, T.M. & WEAVER, C.G.K. "The future of competition in the telecommunications industry". *Publics Utility Fortnightly*, 119:28-

32, Mar. 5 1987.

029. RATJEN, K. "Compete or perish: the challenge european industry must face". *Management Today*:23, Apr. 1987.

030. RIVERS, L.W. "Time is past for studying industrial competitiveness". *Research Management*, 30(1):7-8, Jan./ Feb. 1987.

031. ROSENBLOOM, R.S. & CUSUMANO, M.A. "Technological pioneering and competitive advantage: the birth of the V.C.R. industry". *California Management Review*, 29(4):51-76, Summer 1987.

032. RUEFLI, T.W. & WILSON, C.L. "Ordinal time series methodology for industry and competitive analysis". *Management Science*, 33(5):640-61, May 1987.

033. SCHMALENSEE, R. "Collusion versus differential efficiency: testing alternative hypotheses". *The Journal of Industrial Economics*, 35(4):399-425, June 1987.

034. *SEMICH, J.W. "Is American industry finally ready to compete? (manufactures have to become competitive in world markets)". *Purchasing*, 102:65+, Feb. 26 1987.

1986

035. AOKI, M. "Horizontal vs. vertical information structure of the firm". *The American Economic Review*, 76(5):971-83, Dec. 1986.

036. *AUDRETSCH, D.B. & WOOLF, A. G. "The industry life cycle and the concentration profits relationship". *American Economist*, 30:46-51, Fall 1986.

037. *BAIN, J.S. "Structure versus conduct as indicators of market performance: the Chicago-school attempts revisited". *Antitrust Law & Economic Review*, 18(2):17-50, 1986.

038. *BINMORE, K. & DASGUPTA, P. *Economic organizations as games*. Oxford, Basil Blackwell, 1986.

039. BLOMSTROM, M. "Foreign investment and productive efficiency: the case of Mexico". *Journal of Industrial Economics*,

35(1):97-110, Sept. 1986.

040. CHERKES, M. et alii. "The disinterest in deregulation: comment". *The American Economic Review*, 76(3):559-63, June 1986.

041. COWLEY, P.R. "Business margins and buyer/seller power". *The Review of Economics and Statistics*, 68(2):333-7, May 1986.

042. DOMOWITZ, I. et alii. "Business cycles and the relationship between concentration and price-cost margins". *The Rand Journal of Economics*, 17(1):1-17, Spring 1986.

043. HANNAY, N.B. & STEELE, L.W. "Technology and trade: a study of U.S. competitiveness in seven industries (autos, commercial aircraft, electronics, fibers and textiles, machine tools, pharmaceuticals, and steel)". *Research Management*, 29(1):14-22, Jan./Feb. 1986.

044. McCORMICK, R.E. et alii. "The disinterest in deregulation: reply". *The American Economic Review*, 76(3):564-5, June 1986.

045. ORAL, M. & OZKAM, A.O. "An empirical study on measuring industrial competitiveness (Turkish Firms)". *Journal of the Operational Research Society*, 37(4):345-56, Apr. 1986.

046. *RHOADES, A. & SAVAGE, D.T. "Bank holding company expansion and changes in statewide and local banking market concentration". *Issues in Bank Regulation*, 10:277-36, Summer 1986.

047. ROSS, H.N. & KRAUSZ, J. "Buyer's and sellers' prices and administered behavior". *The Review of Economics and Statistics*, 68(3):369-78, Aug. 1986.

048. WILLIAMSON, P.J. "Multinational enterprise behaviour and domestic industry adjustment under import threat". *The Review of Economics and Statistics*, 68(3):359-68, Aug. 1986.

1985

049. *BARRY, J. "Consumer electronics industry prepares for intense global competition". *Global Trade Executive*, 103:33,

Sept. 1985.

050. CAVES, R.E. & WILLIAMSON, P.J. "What is product differentiation, really?". *Journal of Industrial Economics*, 34(2):113-32, Dec. 1985.

051. *GUGLIELMIN, A.R. "Where's the power in the financial services industry? (Canada)". *Canadian Banker*, 92:14-17, June 1985.

052. LEVIN, R.C. et alii. "R & D appropriability, opportunity, and market structure: new evidence on some schumpeterian hypothesis". *The American Economic Review*, 75(2):20-4, May 1985.

053. *McCLENAHEN, J.S. "Competition: was Reagan panel a bust? Commission on Industrial Competitiveness". *Industry Week*, 224:19-20, Mar. 4, 1985.

054. *McCULLOCH, R. "Trade deficits, industrial competitiveness, and the Japanese". *California Management Review*, 27(2):140-56, Winter 1985.

055. "MAJOR industry must become high tech". *Research Management*, 28(4):4, July/Aug. 1985.

056. MANSFIELD, E. "How rapidly does new industrial technology leak out?" *The Journal of Industrial Economics*, 34(2):217-23, Dec. 1985.

057. PORTER, M.E. *Competitive advantage*. New York, Free Press, 1985. 557p.

058. SCHMALENSEE, R. "Do markets differ much?" *The American Economic Review*, 75(3):341-51, June 1985.

1984

059. BARTON, D.M. & SHERMAN, R. "The price and profit effects of horizontal merger: a case study". *Journal of Industrial Economics*, 33(2):165-77, Dec. 1984.

060. BEESLEY, M.E. & HAMILTON, R.T. "Small firms seeded role and the concept of turbulence". *Journal of Industrial Economics*, 33(2):217-31, Dec. 1984.

061. COMANOR, W.S. & FRECH III, H.E. "Strategic behavior and antitrust analysis". *The*

American Economic Review, 74(2):372-6, May 1984.

062. GISSER, M. "Price leadership and dynamic aspects of oligopoly in U.S. manufacturing". *Journal of Political Economy*, 92(6):1035-48, Dec. 1984.

063. HANNAN, T.H. & McDOWELL, J.M. "Market concentration and the diffusion of new technology in the banking industry". *The Review of Economics and Statistics*, 66(4):686-91, Nov. 1984.

064. HILKE, J.C. & NELSON, P.B. "Noisy advertising and the predation rule in antitrust analysis". *The American Economic Review*, 74(2): 367-71, May 1984.

065. LECRAW, D.J. "Diversification strategy and performance". *The Journal of Industrial Economics*, 33(2):179-98, Dec. 1984.

066.* LEONTIADES, J. "Market share and corporate strategy in international industries". *Journal of Business Strategies*, 5(1):30-7, Summer 1984.

067. SEMMLER, W. *Competition, monopoly and differential of profit rates*. New York, Columbia University Press, 1984. 238p.

068. SPENCE, M. "Cost reduction, competition, and industry performance". *Econometrica*, 52(1):101-21, Jan. 1984.

069.* TUROW, L. "Revitalizing American industry: managing in a competitive world economy". *California Management Review*, 27(1):9-41, Fall 1984.

1983

070. BUARQUE DE HOLANDA FILHO, Sérgio. *Estrutura industrial no Brasil: concentração e diversificação*. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1983. 275p.

071. FISCHER, F.M. & MCGOWAN, J.J. "On the misuse of accounting rates of return to infer monopoly profits". *The American Economic Review*, 73(1):82-97, Mar. 1983.

072. GABEL, H.L. "The role of buyer power in oligopoly models: an empirical study". *Journal of Economics and Business*, 35(1):95-108, Jan. 1983.

073.* GALBRAITH, C.S. & STILES, C.H. "Firm profitability

and relative firm power". *Strategic Management Journal*, 4:237-49, 1983.

074. RAVENS CRAFT, D.J. "Structure-profit relationships at the line of business and industry level". *The Review of Economics and Statistics*, 65(1):22-31, Feb. 1983.

075. RHOADES, S.A. "Concentration of world banking and the role of U.S. banks among the 100 largest, 1956-1980". *Journal of Banking and Finance*, 7(3):427-37, Sept. 1983.

1982

076. BAUMOL, W.J. "Con-testable markets: an uprising in the theory of industry structure". *The American Economic Review*, 72(1):1-15, Mar. 1982.

077. GUIMARÃES, E.A.A. *Acumulação e crescimento da firma: um estudo de organização industrial*. Rio de Janeiro, Zahar Ed., 1982. 196p.

078.* PLOTT, C.R. "Industrial organization theory and experimental economics". *Journal of Economic Literature*, 20(4):1485-1527, Dec. 1982.

079. SAVAGE, D.T. "Developments in banking structure, 1970-81". *Federal Reserve Bulletin*, 68(2):77-85, Feb. 1982.

080. SRAFFA, P. "A lei dos rendimentos sob condições de concorrência". *Literatura Econômica*, 4(1):13-34, jan./fev. 1982.

081. RHOADES, S.A. "Size and rank stability of the 100 largest commercial banks, 1925-1978". *Journal of Economics and Business*, 34(2):123-8, Apr. 1982.

082. TSCHOEGL, A.E. "Concentration among international banks". *Journal of Banking and Finance*, 6(4):567-78, Dec. 1982.

1981

083. FEINBERG, R.M. "On the measurement of aggregate concentration". *The Journal of Industrial Economics*, 30(2):217-22, Dec. 1981.

084. MANSFIELD, E. "Composition of R & D expenditures: relationship to size of firm, concentration, and innovative output". *The Review of Economics and Statistics*, 63(4):610-15, Nov. 1981.

1980

085. LABINI, P.S. *Oligopólio e progresso técnico*. São Paulo, Ed. Forense Universitária, 1980. 306p.

086.* PORTER, M.E. *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors*. New York, Free Press, 1980. 396p.

087.* SHEPHERD, W.G. "Anatomy of a monopoly: excess capacity and the control of price (FTC testimony on Du Pont)". *Antitrust Law & Economics Review*, 12(1):73-93, 1980.

1979

088. CHEVALIER, J.M. *La economía industrial en cuestión*. Madrid, H. Blume Ed., 1979. 229p.

089. COMANOR, W.S. & WILSON, T.A. "The effect of advertising on competition: a survey". *Journal of Economic Literature*, 17(2):453-76, June 1979.

090. GUIMARÃES, E.A.A. "Organização industrial: a necessidade de uma teoria". *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 9(2): 517-30, ago. 1979.

1978

091. KALECKI, M. *Teoria da dinâmica econômica*. São Paulo, Ed. Abril, 1978.

1977

092. CAVES, R.E. & PORTER, M.E. "From entry barriers to mobility barriers: conjectural decisions and contrived deterrence to new competition". *The Quarterly Journal of Economics*, 91(2): 241-61, May 1977.

093. JACQUEMIN, Alexis P. *European industrial organization*. London, Mc Millan, 1977. 269p.

094. MUELLER, D.C. "The persistence of profits above the norm". *Economica*, 44(176):369-80, Nov. 1977.

1976

095. PHILLIPS, A. "A critique of empirical studies of relations between market structure and profitability". *The Journal of Industrial Economics*, 24(4):241-9, June 1976.

096. SHAPIRO, N. "The neo-classical theory of the firm". *Review of Radical Political Economics*, 8(4):17-29, Winter 1976.

097.* STEINDL, J. *Maturity and stagnation in American capitalism*. New York, Review Press, 1976.

098. STRICKLAND, A.D. & WEISS, L.W. "Advertising, concentration and price-cost margins". *Journal of Political Economy*, 84(5):1109-21, Oct. 1976.

1975

099. BERRY, C.H. *Corporate growth and diversification*. Princeton, Princeton University Press, 1975. 184p.

1974

100. MANCKE, R. "Causes of interfirm profitability differences: a new interpretation of the evidence". *The Quarterly Journal of Economics*, 88(2):181-93, May 1974.

1973

101.* DEMSETZ, H. "Industry structure, market rivalry, and public policy". *Journal of Law and Economics*, 16:1-10, Apr. 1973.

102. SHAW, R.W. "Investment and competition from boom to recession: a case study in the processes of competition - the dry cleaning industry". *The Journal of Industrial Economics*, 21(3):308-25, July 1973.

1972

103. PRYOR, F.L. "An international comparison of concentration ratios". *The Review of Economics and Statistics*, 54(2):130-40, May 1972.

1965

104. WILLIAMSON, O.E. "A dynamic theory of interfirm behavior". *The Quarterly Journal of Economics*, 79(4):579-607, Nov. 1965.

1956

105.* BAIN, J. *Barriers to new competition*. Cambridge, Harvard University Press, 1956. □