

DESENVOLVIMENTO NAS AMÉRICAS

Mercados e Desenvolvimento

Melhorando vidas por meio da competição



Editado por
Vanessa Alviarez
Matias Busso
Philip Keefer
Cezar Santos
Rodolfo Stucchi



MERCADOS E DESENVOLVIMENTO

MERCADOS E DESENVOLVIMENTO

Melhorando vidas
por meio da competição

Editado por
Vanessa Alviarez
Matias Busso
Philip Keefer
Cezar Santos
Rodolfo Stucchi

**Catálogo na fonte fornecida pela
Biblioteca Felipe Herrera do
Banco Interamericano de Desenvolvimento**

Mercados e desenvolvimento: melhorando vidas por meio da competição / editores, Vanessa Alviarez, Matias Busso, Philip Keefer, Cezar Santos, Rodolfo Stucchi.

p. cm.

Inclui referencias bibliográficas.

978-1-59782-595-5 (PDF)

978-1-59782-596-2 (Impresso)

I. Competition-Latin America. 2. Competition-Caribbean Area. I. Alviarez, Vanessa, editor. II. Busso, Matias. III. Keefer, Philip, editor. IV. Santos, Cezar, editor. V. Stucchi, Rodolfo, editor. VI. Banco Interamericano de Desenvolvimento. Departamento de Pesquisa e Economista-Chefe. VII. Banco Interamericano de Desenvolvimento. Setor de Instituições para o Desenvolvimento. VIII. Série.

HB238 .M37 2025 pt

IDB-BK-301

Copyright © 2025 Banco Interamericano de Desenvolvimento. Esta obra está licenciada sob uma licença Creative Commons IGO 3.0 Atribuição-NãoComercial-SemDerivações (CC BY-NC-ND 3.0 IGO) (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/legalcode>) e pode ser reproduzida com atribuição ao BID e para qualquer finalidade não comercial. Nenhum trabalho derivado é permitido.

Qualquer controvérsia relativa à utilização de obras do BID que não possa ser resolvida amigavelmente será submetida à arbitragem em conformidade com as regras da UNCITRAL. O uso do nome do BID para qualquer outra finalidade que não a atribuição, bem como a utilização do logotipo do BID serão objetos de um contrato por escrito de licença separado entre o BID e o usuário e não está autorizado como parte desta licença CC-IGO.

Note-se que o link fornecido acima inclui termos e condições adicionais da licença.

As opiniões expressas nesta publicação são de responsabilidade dos autores e não refletem necessariamente a posição do Banco Interamericano de Desenvolvimento, de sua Diretoria Executiva, ou dos países que eles representam.



Desenho da capa: Paula Sáenz Umaña
Design: The Word Express, Inc.

Sumário

Lista de tabelas	vii
Lista de figuras	ix
Prefácio	xv
Agradecimentos	xix
Lista de autores	xxiii
Resumo executivo	xxvii
1. Melhorando vidas por meio de mercados competitivos	1
2. Poder de mercado dos produtos: padrões que importam	35
3. Concorrência no mercado de trabalho para melhores empregos	71
4. Gargalos: poder de mercado nas cadeias de abastecimento	107
5. Por que a concorrência bancária é importante	135
6. Destruição criativa: dinamismo empresarial e concorrência	165
7. A vantagem competitiva da inovação	197
8. Integração regional e poder de mercado	217
9. O dilema da regulamentação	251
10. Política de concorrência para mercados livres	283
11. A economia política da (falta de) concorrência	319
Referências bibliográficas	351

Lista de tabelas

Tabela 3.1	<i>Markdowns</i> e concentração no México	87
Tabela 3.2	Foco nas grandes firmas: emprego, missing middle e informalidade	91
Tabela 4.1	Poder de mercado dos compradores na indústria de laticínios, países selecionados	124
Tabela 4.2	Poder de mercado dos compradores no setor avícola, países selecionados	129
Tabela 7.1	Insumos e resultados de inovação, por status de exportador, circa 2016	203
Tabela 8.1	Custos de transporte associados aos fluxos comerciais, regiões selecionadas	241
Tabela 10.1	Atividade das agências antitruste, 2015–2022	298
Tabela 10.2	Níveis relativos de pessoal e orçamentos	308
Tabela 10.3	Independência jurídica e separação de poderes	311

Lista de figuras

Figura 1.1	Concentração, <i>markup</i> e <i>markup</i> excessivo	6
Figura 1.2	O impacto macroeconômico de uma maior concorrência nos mercados de produtos	9
Figura 1.3	Poder no mercado de trabalho e seus efeitos na América Latina e no Caribe	12
Figura 1.4	Resposta dos <i>markups</i> a um choque competitivo	15
Figura 1.5	O panorama da concorrência no setor bancário	17
Figura 1.6	Participação média dos trabalhadores por tamanho da firma	21
Figura 1.7	Médias regionais do desempenho das firmas manufatureiras e experiências regulatórias	27
Figura 1.8	Médias regionais de aplicação da legislação antitruste, 2020–2022	29
Figura B2.1.1.	Poder de mercado em diferentes indicadores: uma abordagem multifacetada	37
Figura 2.1	Evolução comparativa da distribuição dos <i>markups</i>	43
Figura 2.2	Tendências dos <i>markups</i> em alguns países da América Latina	45
Figura 2.3	Evolução dos <i>markups</i> entre setores	48
Figura 2.4	Distribuição dos <i>markups</i> , por setor	49
Figura 2.5	Evolução dos <i>markups</i> em alguns países da América Latina	53
Figura 2.6	<i>Markup</i> excessivo por percentis de <i>markup</i>	55
Figura 2.7	Variação média anual nos <i>markups</i> e seus componentes de decomposição	57
Figura 2.8	Evolução dos <i>markups</i> agregados: mudanças no nível das firmas versus participação de mercado	58
Figura 2.9	<i>Markups</i> e investimento, por região	62
Figura 2.10	<i>Markups</i> e concentração em países selecionados	63

Figura 2.11	<i>Markups</i> , criação e destruição de empregos	66
Figura 3.1	Remuneração recebida (em centavos) por dólar americano de valor contribuído para as firmas	77
Figura 3.2	<i>Markdowns</i> médios e dispersões de <i>markdowns</i> por setor	80
Figura 3.3	Tamanho das firmas, <i>markdowns</i> , salários e produtividade	81
Figura 3.4	<i>Markdown</i> médio por tamanho da firma e status de formalidade	84
Figura 3.5	Concentração do mercado de trabalho local	86
Figura 3.6	Custos da mobilidade laboral na América Latina e no Caribe	93
Figura 3.7	Salário mínimo e não-conformidade com a lei	99
Figura 4.1	Ligações setoriais e poder de mercado	110
Figura 4.2	Matriz de insumos-produtos e concentração	111
Figura 4.3	Índice HHI versus importância do setor	113
Figura B4.1.1.	<i>Markup</i> versus importância do setor nos Estados Unidos	116
Figura B4.2.1.	HHI e preços da cesta de baixo consumo para dados e voz	118
Figura 4.4	Cadeia de valor dos laticínios	124
Figura 4.5	Preços finais do leite para os consumidores	125
Figura 5.1	Participação dos maiores bancos nos ativos por região e países selecionados, 2001–2021	138
Figura 5.2	Participação dos ativos dos maiores bancos nos países da América Latina, na União Europeia e nos Estados Unidos, 2019	139
Figura 5.3	Mudanças na concentração bancária no Brasil, 2000T1–2023T2	141
Figura 5.4	Mudanças na concentração bancária no México, 2001M1–2022M12	143
Figura 5.5	Tamanho do mercado de crédito para países da América Latina, União Europeia e Estados Unidos, 2001–2021	145
Figura 5.6	Rentabilidade bancária dos países da América Latina, da União Europeia e dos Estados Unidos, 2001–2021	146
Figura 5.7	Concentração bancária, mercado de crédito e rentabilidade bancária, 2001–2021	147

Figura 5.8	Mercado de crédito, concentração bancária e macroeconomia, 2001–2021	149
Figura B5.1.1.	Crescimento de serviços de dinheiro móvel na América Latina e no Caribe, por país	159
Figura 6.1	Distribuição das firmas e dos funcionários por grupos de dimensão empresarial	168
Figura 6.2	Taxas de entrada de firmas em diferentes países	173
Figura 6.3	Novas empresas e informalidade	173
Figura 6.4	Crescimento das firmas	181
Figura 6.5	Tamanho, idade e formalidade das firmas no México	183
Figura 6.6	Crescimento de firmas formais versus firmas informais no México, 1999–2019	184
Figura 6.7	A saída ineficiente limita a realocação de recursos	189
Figura 6.8	Desaceleração nas taxas de entrada de firmas e realocação de empregos	191
Figura 6.9	Entrada de firmas e dados demográficos	193
Figura 7.1	Níveis comparativos de gastos com P&D, circa 2016	199
Figura 7.2	Investimento em inovação na América Latina e no Caribe, por tipo de inovação, circa 2016	199
Figura 7.3	Tamanho da firma e esforço de inovação, circa 2016	201
Figura 7.4	Subvenções e concorrência no Chile e no Peru (Efeitos sobre os gastos com inovação)	212
Figura 8.1	Média ponderada das tarifas de importação por país	221
Figura 8.2	Estimativa do <i>pass-through</i> agregada da liberalização tarifária, 2000–2019	223
Figura 8.3	<i>Pass-through</i> estimado, 2000–2019, por país e nível de concentração do setor (manufatura)	224
Figura 8.4	Efeitos da liberalização comercial nos preços pré-tarifários de importação	227
Figura 8.5	Participação nas importações totais por região em países selecionados	229
Figura 8.6	Efeitos estimados do <i>markup</i> da concorrência das importações	230
Figura 8.7	Efeitos estimados da concorrência das importações sobre os <i>markups</i> e a concentração de mercado	232
Figura 8.8	Efeitos estimados da concorrência das importações na criação de empregos	234

Figura 8.9	Status das exportações e <i>markups</i> na Colômbia e no Chile	236
Figura 8.10	Média de dias para liberação alfandegária de exportações diretas	238
Figura 9.1	Envolvimento do governo nas operações comerciais na América Latina e no Caribe	259
Figura 9.2	Indicadores Mundiais de Governança, América Latina e Caribe versus OCDE	261
Figura 9.3	Médias regionais e setoriais do desempenho das firmas e das experiências regulatórias	263
Figura 9.4	Impacto da regulamentação no faturamento por trabalhadora	265
Figura 9.5	Efeitos no desempenho das firmas quando os gestores dedicam mais tempo à regulamentação: América Latina e Caribe versus OCDE	269
Figura 10.1	Decisões relacionadas a cartéis tomadas por agências antitruste, 2015–2022	286
Figura 10.2	Primeiro ano em que uma agência antitruste recebeu poderes de fiscalização, por país	297
Figura 10.3	Decisões sobre cartel por agências antitruste, por país	303
Figura 10.4	Multas por cartel e abuso de posição dominante em relação ao PIB (x1.000)	305
Figura 10.5	Orçamentos e pessoal das agências antitruste	307
Figura 10.6	Decisões por funcionário, por região	309
Figura 10.7	Independência jurídica das agências antitruste por país	310
Figura 11.1	Qualidade regulatória, 2023	320
Figura 11.2	Políticas governamentais, entrada no mercado e crenças dos cidadãos	323
Figura 11.3	Institucionalização partidária e qualidade regulatória	327
Figura 11.4	Capacidades governamentais e qualidade regulatória	328
Figura 11.5	Confiança no governo e qualidade da regulamentação	330
Figura 11.6	Obstáculos enfrentados pelas firmas nas categorias do Índice de Centralização Empresarial	337
Figura 11.7	Confiança nas associações empresariais sobre a qualidade da regulamentação	338
Figura 11.8	Desigualdade de renda e índice de democracia participativa	341

Lista de quadros

Quadro 1.1	CompeteLAC: um novo conjunto de dados sobre a concorrência na América Latina e no Caribe	5
Quadro 2.1	O conjunto de dados CompeteLAC: a chave para analisar o poder de mercado regional	36
Quadro 2.2	Medindo o poder de mercado	40
Quadro 2.3	Agregação de <i>markups</i> : por que o método é importante	46
Quadro 3.1	Confiança no antitruste	103
Quadro 4.1	Importância do setor e poder de mercado nos Estados Unidos	115
Quadro 4.2	Telecomunicações na América Latina e no Caribe	117
Quadro 5.1	O surgimento dos pagamentos digitais na América Latina e no Caribe	158
Quadro 6.1	Empresas unicórnio	175
Quadro 6.2	<i>Venture capital</i> e crescimento das firmas	178
Quadro 7.1	Propriedade comum e inovação	210
Quadro 9.1	Custo de instituições regulatórias fracas: controles de preços	274
Quadro 9.2	Comando e controle versus regulamentação baseada em mercado	276
Quadro 10.1	Processando o comportamento de cartel: México	287
Quadro 10.2	O caso Lava Jato: Brasil	289
Quadro 10.3	Em defesa da portabilidade numérica: Colômbia	291
Quadro 10.4	O caso do mercado de pagamentos: Argentina	291
Quadro 11.1	Conexões políticas e concorrência	333

Prefácio

A América Latina e o Caribe encontram-se em um momento crucial. Nas últimas décadas, a região alcançou progressos inegáveis. A pobreza diminuiu, a educação se expandiu e os programas sociais ampliaram o acesso a serviços essenciais. A região também fortaleceu a estabilidade macroeconômica e construiu sistemas financeiros mais resilientes. No entanto, o crescimento segue lento, a produtividade estagnou e as oportunidades estão distribuídas de forma desigual. Para muitos, o trabalho árduo não leva a empregos melhores, a inovação enfrenta entraves à sua expansão e a prosperidade permanece fora de alcance.

Entre seus principais objetivos, a estratégia institucional do Banco Interamericano de Desenvolvimento (Estratégia BID+) inclui a redução da pobreza e da desigualdade e o fortalecimento do crescimento sustentável. Alcançar essas metas requer instituições e mercados que funcionem bem e que promovam o desenvolvimento liderado pelo setor privado por meio da concorrência justa e da redução das barreiras à entrada, entre outras condições. Este livro é uma contribuição direta para essa agenda. Ele examina como a competição — ou a falta dela — molda o desempenho econômico da região e como mercados que funcionam melhor podem desbloquear a produtividade, o crescimento e as oportunidades.

Quando os mercados são abertos e competitivos, eles recompensam a inovação, impulsionam a produtividade, criam empregos de qualidade e oferecem bens e serviços melhores. Eles também atraem investimentos e incentivam o empreendedorismo. Mas, quando a competição é fraca — quando os mercados são fragmentados, fechados ou dominados por poucos —, os recursos são mal alocados, as firmas estabelecidas reforçam suas vantagens e o empreendedorismo e o crescimento ficam estagnados.

Esta edição da série Desenvolvimento nas Américas coloca a competição no centro da agenda de desenvolvimento. Ela mostra como a competição limitada atrasa o crescimento da produtividade e contribui para a desigualdade. Ela também documenta como distorções nos mercados de produtos, insumos e trabalho podem impedir que firmas de alto

desempenho cresçam e que ideias promissoras se disseminem. Também analisa as forças institucionais e estruturais — tanto persistentes quanto emergentes — que moldam o cenário competitivo da região.

No centro dessa história estão as firmas (que criam empregos) — que são os motores da produtividade, os espaços de inovação e os principais empregadores. No entanto, em toda a região, muitas enfrentam incentivos limitados para crescer ou desafiar outros participantes mais estabelecidos. O livro mostra como a falta de concorrência pode ser generalizada, afetando muitos mercados.

Há uma necessidade de reformas. O livro destaca exemplos em que as reformas criaram mais competição, geraram empregos e melhoraram a vida das pessoas.

O livro apresenta uma visão abrangente das reformas para fortalecer a competição. Além da aplicação da legislação antitruste, ele considera toda a gama de barreiras que impedem os mercados de serem contestáveis: a carga regulatória, as lacunas de infraestrutura, as barreiras comerciais, o acesso limitado a financiamento e capacidades técnicas, e a aplicação desigual de regras. Ele examina como a capacidade do Estado, a estrutura econômica e o desenho institucional influenciam os mercados e como a competição molda o comportamento das firmas, a adoção de tecnologia, a criação de empregos e a formação de salários.

A implementação de reformas nessas áreas requer mais do que boas intenções — exige evidências sólidas. É aí que entra o papel do BID como banco de conhecimento.

Nesse sentido, temos o orgulho de anunciar o CompeteLAC, um novo conjunto de indicadores comparáveis sobre competição que abrange os mercados de produtos, insumos e trabalho, desenvolvido pelo BID. Ao tornar a competição mensurável e comparável, fornece aos formuladores de políticas, autoridades antitruste e pesquisadores as evidências necessárias para apoiar decisões informadas e promover reformas eficazes. Atualmente, a cobertura abrange um subconjunto de países; expandi-la será fundamental para apoiar as reformas em toda a região.

Um grau de competição mais forte é essencial para o desenvolvimento. A abertura dos mercados para concorrentes e a igualdade de condições estimulam o dinamismo empresarial, impulsionam a inovação e o investimento e garantem que os mercados sirvam as pessoas — consumidores, trabalhadores e empreendedores com novas ideias.

Não se trata de defender mercados sem restrições, mas uma concorrência justa e bem regulamentada, como parte de uma estratégia mais ampla para desenvolver a capacidade do Estado, proteger direitos e adaptar-se às mudanças tecnológicas e globais. Esperamos que este livro incentive

tomadores de decisão, líderes empresariais, acadêmicos e a sociedade civil a ver os mercados competitivos não como um ideal abstrato, mas como parte de reformas concretas e viáveis para promover o crescimento, criar empregos e melhorar a vida das pessoas.

Ilan Goldfajn

Presidente

Banco Interamericano de Desenvolvimento

Agradecimentos

Desenvolvimento nas Américas (DIA) é a principal publicação do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). Esta edição foi produzida sob a direção de Vanessa Alviarez, economista líder do Departamento de Pesquisa, Matias Busso, economista principal do Departamento de Pesquisa, Philip Keefer, assessor econômico principal de Instituições para o Desenvolvimento, Cezar Santos, economista sênior do Departamento de Pesquisa, e Rodolfo Stucchi, diretor de Impacto no Desenvolvimento do BID Invest.

Ana María Ibáñez, vice-presidente de Setores e Conhecimento, Laura Alfaro, economista-chefe e conselheira econômica do Departamento de Pesquisa, Eric Parrado, diretor-geral da RID no BID Invest e ex-economista-chefe e gerente-geral do Departamento de Pesquisa, e Mariano Bosch, assessor principal da Vice-Presidência de Setores e Conhecimento, prestaram apoio, comentários e orientação constantes ao longo de todo o projeto.

Os principais autores de cada capítulo são:

- Capítulo 1 Matias Busso e Cezar Santos
- Capítulo 2 Vanessa Alviarez e Rodrigo Heresi
- Capítulo 3 Matias Busso, David Kaplan e Julián Messina
- Capítulo 4 Leticia Juárez, Alessandro Maffioli e Rodolfo Stucchi
- Capítulo 5 Tiago Cavalcanti e Cezar Santos
- Capítulo 6 João Ayres e Miguel Talamas
- Capítulo 7 Gustavo Crespi, Alessandro Maffioli, Valentín Mannarino, Rodolfo Stucchi e Estefanía Walker
- Capítulo 8 Vanessa Alviarez, Juan Blyde e Christian Volpe Martincus
- Capítulo 9 Philip Keefer
- Capítulo 10 Esteban Greco e Philip Keefer
- Capítulo 11 Mariano Tommasi, Carlos Scartascini e Pedro Cavalcanti Rocha

O livro contém vários quadros valiosos. Agradecemos aos seguintes autores por suas contribuições: Camila García Lomer (Quadro 3.1); Sean Ennis (Quadro 4.2); Diego Vera (Quadro 5.1); Yuri Soares (Quadro 6.2); e Mathieu Pedemonte (Quadro 9.1).

Vanessa Alviarez, Rodrigo Heresi, Fernando Morales Velandia e Rafael Vetromille conceberam e desenvolveram o conjunto de dados Compete-LAC, que serve de base para as medidas padronizadas de concorrência e de poder de mercado apresentadas ao longo deste livro. Eles receberam apoio de Jessica Bracco, Germán Campos Ortiz, Manuela Cerimelo, Néstor Gandelman, Iván Gachet, Camila García Lomer, Alexandre Valério Porto Nascimento e Alberto Vindas Quesada, que contribuíram para a replicação das estatísticas em diferentes países da região.

Jan De Loecker, Jan Eeckhout, Sean Ennis, Marcela Eslava e Mario Umaña atuaram como assessores externos, fornecendo orientações e feedbacks essenciais em várias etapas da preparação deste livro.

Contribuições adicionais, comentários e sugestões foram fornecidos por Alvaro Garcia-Marin, Norah Sullivan, Fernanda Vicens, Julián Messina, Samuel Berlinski, Carlos Scartascini, Arturo Galindo, Oscar Valencia, Joyce Wong e diversos participantes dos dois workshops que levaram à preparação deste livro.

Além de seu excelente apoio à pesquisa, Camila García Lomer desempenhou um papel central na gestão e coordenação dos diversos componentes do projeto. Sua organização, iniciativa e dedicação foram fundamentais para garantir a finalização dentro do prazo e bem-sucedida do livro em inglês. Juliana Portella realizou uma excelente gestão de projetos nas etapas finais do livro, incluindo a supervisão da tradução e da diagramação em português. Martha Elena Delgado apoiou a tradução e a diagramação em espanhol. Tanto Juliana quanto Martha Elena também desempenharam papéis fundamentais na divulgação do livro.

Este trabalho contou com a valiosa assistência de pesquisa de Alexandre Valério Porto Nascimento, Ana Bottega, Andrés Barinas Forero, Andrés Yesid Calderón Amaya, Antonella Rivera Bianchi, Camila García Lomer, Estefanía Walker, Fernando Morales Velandia, Germán Campos Ortiz, Jeremías Manzano Quiroga, Ingri Quevedo Rocha, Laura Rodríguez Ocampo, Maria Emilia Bullano, Manuel Escobar Pacheco, Maria Victoria Rosino, Rafael Vetromille, Santiago Veleza, Sergio González Pedraza e Valentín Mannarino.

Além dos autores, muitos pesquisadores participaram da elaboração de documentos de referência úteis para este livro: Alberto Vindas Quesada, Alessandro Ruggieri, Alexandre B. Sollaci, Alvaro Garcia-Marin, Andrés César, André Victor D. Ludovice, Antonio Cusato, Carlos Casacuberta, Carlos Uribe-Terán, Daniela Córdoba Solano, Daniel Tello-Trillo, David Perez-Reyna,

Diego F. Grijalva, Felipe Brugués, Felipe Gomez-Trejos, Emanuele Brancati, Flavia Roldán, Francesco Amodio, Guillermo Falcone, Irene Brambilla, Iván Gachet, Jessica Bracco, João Galindo da Fonseca, Jorge Tovar, Julián Mes-sina, Manuela Cerimelo, Marcela Eslava, Mario Tello, Marjan Petreski, Michele Di Maio, Néstor Gandelman, Nicolas de Roux, Pablo Rojas Lara, Rebecca De Simone, Renzo Clavijo, Rodrigo Lluberas, Rogerio Santarrosa, Sara Wong, Sofia Viera, Tomas Martinez, Tomás Rodríguez e Tristany Armangué-Jubert.

O livro se beneficiou dos comentários recebidos por meio de uma ampla circulação pelo Grupo Banco Interamericano de Desenvolvimento. Agradecemos a todos os colegas que forneceram contribuições e ideias valiosas e, em particular, àqueles recebidos da Vice-Presidência de Países e Integração Regional; do Departamento Regional de Países do Cone Sul; do Departamento Regional de Países do Caribe; do Departamento Regional de Países do Grupo Andino; do Departamento Regional de Países da América Central, Haiti, México, Panamá e República Dominicana; do Escritório de Planejamento Estratégico e Eficácia no Desenvolvimento; do Escritório de Gestão de Risco; e do Setor de Produtividade, Comércio e Inovação.

A produção deste livro foi coordenada por Tom Sarrazin, do Departamento de Pesquisa. Lisa Ferraro Parmelee fez um excelente trabalho na edição do manuscrito em inglês.

As versões deste livro em espanhol e em português foram traduzidas pela ferramenta DeepL. A versão em espanhol foi editada e revisada por Juan Muñoz-Morales e contou com revisão de texto de Santiago Arévalo. A versão em português foi editada e revisada por Marcelo Sant'Anna e contou com revisão de texto de Andressa Rovani. A Word Express, Inc., fez a diagramação deste livro.

Nossos agradecimentos às equipes administrativas do Departamento de Pesquisa do Banco Interamericano de Desenvolvimento e do Departamento de Impacto no Desenvolvimento do BID Invest, que dedicaram enorme esforço e empenho para avançar em todas as etapas necessárias para a produção deste livro. Agradecemos especialmente a Myriam Escobar, Elton Mancilla, Mariela Semidey, Federico Volpino e Montserrat Urquiola. Lina María Botero Estrada e Tom Sarrazin ajudaram na estratégia de comunicação e divulgação.

Apesar das valiosas contribuições das muitas pessoas que forneceram informações para este volume, os editores e autores assumem total responsabilidade por quaisquer erros nas informações ou análises. As opiniões expressas nesta publicação são dos editores do projeto e dos autores dos respectivos capítulos e não refletem necessariamente as opiniões do BID, de sua Diretoria Executiva ou dos países que eles representam.

Lista de autores

Alessandro Maffioli, cidadão italiano, é diretor geral de Impacto no Desenvolvimento do BID Invest. É doutor em economia pela Universidade de Insubria.

Carlos Scartascini, cidadão argentino, é líder do Grupo de Pesquisa em Desenvolvimento do Departamento de Pesquisa do Banco Interamericano de Desenvolvimento. Ele possui doutorado em economia pela Universidade George Mason.

Cezar Santos, cidadão brasileiro, é economista sênior no Departamento de Pesquisa do Banco Interamericano de Desenvolvimento. Ele possui doutorado em economia pela Universidade da Pensilvânia.

Christian Volpe Martincus, cidadão argentino e norte-americano, é assessor econômico principal no Setor de Produtividade, Comércio e Inovação do Banco Interamericano de Desenvolvimento. É doutor em economia pela Universidade de Bonn, na Alemanha.

David Scott Kaplan, cidadão norte-americano, é especialista líder em mercado de trabalho no Banco Interamericano de Desenvolvimento. Ele possui doutorado em economia pela Universidade de Cornell.

Esteban Greco, cidadão argentino, é economista e consultor internacional em economia da concorrência e regulatória. Foi presidente da Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (CNDC), agência antitruste da Argentina. É professor da Universidade de Buenos Aires e da Universidade Torcuato Di Tella (Argentina) e professor visitante da Universidade Lead, na Costa Rica, com várias publicações sobre concorrência e regulamentação na América Latina. Ele possui mestrado em economia pelo Instituto Torcuato Di Tella.

Estefanía Walker, cidadã argentina, é consultora de impacto no desenvolvimento no BID Invest. Ela possui mestrado pela Universidade de San Andrés.

Gustavo Crespi, cidadão argentino, é especialista principal do Setor na Divisão de Competitividade, Tecnologia e Inovação do Banco Interamericano de Desenvolvimento. Ele possui doutorado em políticas de ciência e tecnologia pela Universidade de Sussex.

João Ayres, cidadão brasileiro, é economista sênior do Departamento de Pesquisa do Banco Interamericano de Desenvolvimento. Ele possui doutorado em economia pela Universidade de Minnesota.

Juan S. Blyde, cidadão venezuelano, é economista principal do Setor de Produtividade, Comércio e Inovação do Banco Interamericano de Desenvolvimento. Ele possui doutorado em economia pela Universidade do Colorado em Boulder.

Julián Messina, cidadão argentino e espanhol, é professor da Universidade de Alicante, na Espanha. Ele possui doutorado em economia pelo Instituto Universitário Europeu, na Itália.

Leticia Juarez, cidadã argentina, é economista no Departamento de Pesquisa do Banco Interamericano de Desenvolvimento. Ela possui doutorado em economia pela Universidade de Michigan.

Mariano Tommasi, cidadão argentino, é professor de economia na Universidade de San Andrés. É doutor em economia pela Universidade de Chicago.

Matias Busso, cidadão argentino, é economista principal do Departamento de Pesquisa do Banco Interamericano de Desenvolvimento. Ele possui doutorado em economia pela Universidade de Michigan.

Miguel Talamas, cidadão mexicano, é economista no Departamento de Pesquisa do Banco Interamericano de Desenvolvimento. É doutor em economia gerencial e estratégia pela Universidade Northwestern.

Pedro Cavalcanti Rocha, cidadão brasileiro, é aluno de doutorado na Fundação Getúlio Vargas.

Philip Keefer, cidadão norte-americano, é assessor principal no Setor de Instituições para o Desenvolvimento do Banco Interamericano de Desenvolvimento. Ele possui doutorado em economia pela Universidade Washington em St. Louis.

Rodolfo Stucchi, cidadão argentino, é diretor de Impacto no Desenvolvimento do BID Invest. Ele possui doutorado em economia pela Universidade Carlos III de Madri.

Rodrigo Heresi, cidadão chileno, é gerente do Grupo de Economia Aplicada do Departamento de Análise de Big Data do Banco Central do Chile (Divisão de Política Monetária). Ele possui doutorado em economia pela Universidade de Maryland.

Tiago Cavalcanti, cidadão brasileiro, é professor de economia na Universidade de Cambridge. É doutor em economia pela Universidade de Illinois em Urbana-Champaign.

Valentín Mannarino, cidadão argentino, é consultor de Impacto no Desenvolvimento no BID Invest. Ele possui mestrado pela Universidade de San Andrés.

Vanessa Alviarez, cidadã venezuelana e norte-americana, é economista líder do Departamento de Pesquisa do Banco Interamericano de Desenvolvimento. Ela possui doutorado em economia pela Universidade de Michigan.

Resumo executivo

A América Latina e o Caribe alcançaram progressos inegáveis nas últimas décadas, mas continuam com o crescimento lento, a desigualdade elevada e a produtividade estagnada. Por trás desses desafios persistentes há um fator comum: um baixo nível de competição. Quando os mercados são fechados, concentrados ou fragmentados, há má alocação de recursos, a inovação fica estagnada e as oportunidades diminuem. Este livro argumenta que o fortalecimento da competição é essencial para destravar o potencial da região para um crescimento mais rápido, inclusivo e sustentável. Com base em novas evidências — incluindo o CompeteLAC, um conjunto de dados inédito de indicadores de concorrência comparáveis —, o livro mostra onde os mercados falham, como isso afeta as firmas, os trabalhadores e os consumidores, e quais reformas podem proporcionar uma economia mais dinâmica e justa.

Porque a competição é importante para o desenvolvimento

A competição não se resume apenas a preços — ela é um dos alicerces do crescimento inclusivo. Quando as firmas enfrentam rivais, elas precisam inovar, melhorar a qualidade e reduzir custos. Os consumidores se beneficiam de bens mais acessíveis, os trabalhadores, de salários mais justos, e as economias, da realocação de recursos para as firmas mais produtivas.

Para a América Latina e o Caribe, muito está em jogo: se os mercados de produtos fossem tão competitivos quanto os das economias avançadas, o PIB seria cerca de 11% maior e a desigualdade, 6% menor. Maior concorrência leva as firmas a expandir a produção, contratar mais trabalhadores e investir mais. Também aumenta a arrecadação pública ao incentivar a formalização. Em contrapartida, quando as firmas exercem poder excessivo nos mercados de trabalho, elas restringem as contratações para manter os salários baixos, levando a menos empregos, salários mais baixos e a um crescimento mais fraco.

Como a competição influencia tanto o crescimento quanto a desigualdade, a política de promoção da concorrência é, em última análise, uma política macroeconômica. Este livro defende estruturas que promovam a concorrência justa, com instituições antitruste mais fortes e independentes, regulamentações que reduzam as distorções em vez de consolidá-las, e infraestrutura e integração regional que permitam que mais firmas concorram em igualdade de condições.

O custo de pouca competição

A competição no mercado de produtos é relativamente fraca na região.

A concentração de mercado — o quanto de um mercado é controlado por poucas firmas — é aproximadamente quatro vezes maior na América Latina e no Caribe do que nas economias avançadas, enquanto os markups médios são de 1,35, em comparação com 1,20. Essas diferenças persistem mesmo depois de contabilizados os custos de inovação e desenvolvimento de marca.

Os mercados de trabalho apresentam desequilíbrios semelhantes. Os trabalhadores da região levam para casa apenas cerca de metade do valor que geram, em comparação com 65% nos Estados Unidos e 81% em outras economias avançadas.

Essas disparidades afetam setores-chave. As telecomunicações permanecem frequentemente caras, como resultado da alta concentração. No setor bancário, a alta rentabilidade e a concentração, em conjunto com outros fatores, desempenham um papel importante em manter os custos de financiamento elevados. Além disso, em muitas cadeias de produção, grandes intermediários usam o poder de mercado para pressionar produtores a montante.

A competição fraca também sufoca o dinamismo. Embora novas firmas frequentemente entrem nos mercados, elas geralmente são pequenas, informais e pouco produtivas, contribuindo pouco para a geração de empregos ou inovação; 95% das firmas empregam menos de cinco trabalhadores, absorvendo 57% dos empregos. As firmas maiores e mais produtivas, com mais de cinquenta funcionários, representam apenas 1% das firmas e 20% dos empregos. O investimento em inovação também é modesto: as firmas nas economias avançadas destinam quase 4% das vendas à inovação, em comparação com 2,5% na região, e 1,03% em pesquisa e desenvolvimento, contra apenas 0,26% na região. Com pouca pressão

sobre firmas incumbentes, a destruição criativa é fraca e a produtividade fica estagnada.

Como as políticas podem promover mercados mais dinâmicos

As reformas realizadas em toda a América Latina e no Caribe demonstram que as barreiras à competição podem ser superadas — e os benefícios são tangíveis. No setor de telecomunicações, a portabilidade de números de telefone empoderou os consumidores, reduzindo os preços. A introdução de sistemas de pagamento digital instantâneos e de baixo custo transformou as transações financeiras. No Brasil, as reformas que possibilitaram a portabilidade de crédito reduziram os spreads das taxas de juros, enquanto no Uruguai a adoção de máquinas de cartão multiadquirentes diminuiu a concentração de mercado. No México, a licitação competitiva para compra de insulina reduziu custos e ampliou o acesso. Esses exemplos mostram como políticas ousadas e bem desenhadas podem trazer ganhos reais para consumidores, trabalhadores e firmas.

Com base nesses avanços, os governos podem focar em três prioridades:

- **Aprofundar a integração regional.** Mercados fragmentados mantêm as firmas pequenas e isoladas. Melhor infraestrutura, regulamentações harmonizadas e fronteiras simplificadas podem gerar escala, fomentar a inovação e conectar as firmas às cadeias globais de valor. Em um cenário de comércio global em constante mudança, a integração regional é uma alavanca poderosa para a produtividade e o crescimento.
- **Tornar a regulamentação mais inteligente e favorável à competitividade.** Regras que mantêm as firmas pequenas ou protegem as incumbentes sufocam o dinamismo. A eliminação de regimes dependentes de tamanho, a realização de auditorias regulatórias e o desenho de regulamentações baseadas em evidências podem tornar a concorrência mais justa, incentivar a escala e aumentar a produtividade.
- **Fortalecer as agências antitruste.** Uma supervisão eficaz requer instituições independentes e dotadas de recursos, e com autoridade para analisar fusões, punir cartéis e evitar abusos. Atualmente, as agências da América Latina e do Caribe estão muito atrás de suas contrapartes da OCDE em termos de atividade e autonomia.

Fortalecê-las é essencial para coibir práticas anticompetitivas e garantir que os mercados sejam contestáveis.

Das lições à ação

A competição fraca não é inevitável; ela reflete escolhas, instituições e políticas que podem mudar. Três condições influenciam se os mercados são abertos ou fechados:

1. **Regulamentação e confiança.** Quando os governos conquistam a confiança dos cidadãos, a regulamentação é mais bem desenhada e as barreiras são menores.
2. **Capacidade do Estado.** Burocracias fortes e partidos estáveis garantem que reformas pró-competitividade sejam implementadas e perdurem.
3. **Organização política.** Uma ampla representação empresarial defende os bens públicos, enquanto o lobby fragmentado consolida os privilégios dos incumbentes.

Para ter sucesso, as reformas devem ir além de regras no papel. Os governos precisam investir na capacidade do Estado e na aplicação crível das normas, por meio de tribunais independentes, uma burocracia profissional e uma agência antitruste com autonomia real. A institucionalização partidária e arenas políticas estáveis também são cruciais para evitar que as reformas sejam revertidas ao longo de ciclos eleitorais. Do lado das empresas, agregar interesses por meio de associações representativas pode direcionar as demandas para bens públicos, como infraestrutura e regras claras, em vez de favores para firmas específicas. Ao mesmo tempo, os países devem identificar e eliminar gradualmente as barreiras ocultas por meio de revisões regulatórias e tributárias coordenadas, e devem sequenciar as reformas em pacotes durante janelas de oportunidade política. Por fim, são necessárias salvaguardas firmes para coibir privilégios e rendas resultantes de conexões políticas que ajudam incumbentes.

O progresso na região mostra que as barreiras podem ser removidas e os mercados, abertos. A tarefa agora é ampliar essas reformas, escalar o que funciona e garantir que as instituições tenham as ferramentas necessárias para manter os mercados justos e contestáveis.

Melhorando vidas por meio de mercados competitivos

Os mercados têm uma capacidade notável de canalizar os interesses individuais para ganhos sociais mais amplos. No entanto, na América Latina e no Caribe, sua reputação é frequentemente recebida com ceticismo. Pesquisas de opinião pública revelam que muitos cidadãos consideram os mercados injustos, beneficiando poucos privilegiados e deixando a maioria para trás.¹ Em resposta, há frequentemente um forte apoio a políticas que restringem a influência das forças de mercado. Este livro argumenta que essas preocupações não são infundadas; os mercados da região frequentemente não conseguem proporcionar ganhos de bem-estar inclusivos. Mas o diagnóstico e a resposta política que eles inspiram são frequentemente equivocados. A questão não é que os mercados operem com demasiada liberdade, mas que os governos fazem muito pouco para impedir sua captura e distorção. Em vez de eliminar as barreiras à entrada de novas empresas, as políticas muitas vezes as consolidam, protegendo as empresas estabelecidas e limitando a concorrência.

Um aspecto frequentemente esquecido do desenvolvimento econômico é que ele requer mercados que funcionem bem. Neles, pessoas e firmas podem comercializar bens e serviços, guiadas pelos preços. Sejam roupas, remédios ou um plano de telefonia, as firmas estão preparadas para fornecer o que as pessoas precisam. Se alguém quiser trabalhar, as firmas estão lá para contratar mão de obra em troca de salários. Os preços de mercado podem tornar as transações eficientes. Adam Smith, frequentemente chamado de pai da economia moderna, argumentou que as forças de mercado poderiam impulsionar a prosperidade, orientando os recursos para seu uso mais eficiente — um conceito famoso conhecido como “mão invisível”. Para que isso aconteça, os preços devem refletir verdadeiramente a oferta

¹ Os dados da pesquisa Latinobarómetro de 2023 refletem esse ceticismo. Metade ou quase metade dos entrevistados acredita que as empresas nacionais (51%), as empresas internacionais (44%) ou os bancos (44%) trabalham para melhorar sua qualidade de vida. Além disso, 77% consideram a distribuição de renda em seu país injusta ou muito injusta.

e a demanda, sem que ninguém tenha o poder de manipulá-los. A história, no entanto, está repleta de exemplos de firmas que parecem dominar grandes fatias de mercados específicos. Qual é a importância dessas entidades poderosas para a economia em geral e qual é o seu impacto na prosperidade econômica da América Latina e do Caribe?

“Poder de mercado” parece um termo abstrato, mas pode afetar significativamente a vida cotidiana. Considere José, um trabalhador típico de uma das cidades da região. Ele ganha um salário modesto e administra cuidadosamente sua renda para cobrir as necessidades básicas. Mas, em uma economia dominada por poucas firmas, seu poder de compra é limitado. Com a concorrência restrita, essas firmas podem estabelecer preços mais altos para bens e serviços essenciais, como mantimentos, transporte e acesso à internet, forçando José a pagar mais enquanto ganha o mesmo salário. A pressão sobre seu orçamento deixa pouco espaço para poupar ou para melhorar seu padrão de vida. O impacto vai além dos preços; um mercado sem concorrência também restringe as oportunidades de emprego, pois um número menor de firmas implica menos produção geral. Com o tempo, a redução da concorrência sufoca a inovação e a produtividade, e a variedade e a qualidade dos produtos e serviços que José pode comprar permanecem limitadas.

Esse ambiente de mercado também altera a distribuição dos ganhos econômicos. Preços mais altos e menos oportunidades de emprego reduzem o poder de compra de José, enquanto os proprietários das firmas colhem uma parcela desproporcional dos benefícios. Em locais com poucos empregadores, as firmas dominantes podem definir salários abaixo das contribuições reais dos trabalhadores, restringindo ainda mais a renda. Como resultado, pessoas como José carregam um fardo duplo: custos de vida mais altos e salários estagnados. A experiência de José ilustra uma realidade mais ampla: quando as firmas exercem poder de mercado para influenciar tanto os preços quanto os salários, a economia se inclina a favor delas, deixando os trabalhadores e consumidores com menos oportunidades e uma participação reduzida na prosperidade econômica.

Além disso, o crescimento econômico e o dinamismo empresarial também ficam estagnados. Considere Ana, proprietária de uma pequena empresa com ideias e ambições fortes, que luta para crescer. Ela poderia contratar um trabalhador como José, mas não o faz. Apesar de sua motivação, o ambiente econômico mais amplo a impede. Sua firma continua pequena, incapaz de competir com empresas maiores ou ganhar participação no mercado. Quando as empresas dominantes sentem pouca pressão competitiva, as ineficiências persistem e a economia fica aquém de seu potencial.

Nos últimos anos, algumas reformas pró-concorrência começaram a remodelar esse cenário, trazendo benefícios tangíveis para trabalhadores

como José e empreendedores como Ana. Mudanças regulatórias e novos participantes no setor de telecomunicações, por exemplo, ampliaram o acesso e reduziram os preços dos serviços de telefonia móvel e internet, permitindo que José pudesse pagar por serviços melhores. A introdução de sistemas de pagamento digitais tornou as transações financeiras mais rápidas e baratas, dando a Ana novas maneiras de alcançar clientes e gerenciar seu negócio. As reformas na portabilidade de crédito estão começando a ajudar consumidores como José a ter acesso a crédito mais competitivo, reduzindo seus custos de empréstimos e dando-lhes maior flexibilidade para gerenciar suas finanças. A liberalização comercial também trouxe alguns benefícios, como maior variedade de produtos — mais tipos e marcas de, por exemplo, sapatos ou smartphones — e preços mais baixos para os consumidores em toda a região. Essas reformas mostram que as políticas de concorrência podem fazer uma diferença real. Como este livro mostrará, no entanto, ainda há muito a ser feito.

Até que ponto o poder de mercado ainda impulsiona preços altos, salários baixos e dinamismo empresarial fraco nas economias da América Latina e do Caribe? Uma maior concorrência em toda a economia melhoraria significativamente a qualidade de vida de José? Um ambiente competitivo mais equilibrado ajudaria empreendedores como Ana a inovar, contratar e crescer? Este capítulo introdutório mostra que sim, e muito, nos mercados de produtos onde José compra bens e nos mercados de trabalho onde ele ganha sua renda. A falta de concorrência afeta muitos outros mercados também. No setor bancário, por exemplo, Ana pode hesitar em solicitar um empréstimo porque as taxas de juros ainda são muito altas. Nos mercados de bens primários e intermediários, a concorrência limitada pode impor altos custos de insumos à sua pequena empresa. Avaliar como o aumento da concorrência afeta os preços, os salários e a eficiência econômica geral podem proporcionar uma melhor compreensão de seu potencial para elevar os padrões de vida em toda a região.

Há duas ressalvas que merecem destaque desde o início. Primeiro, os resultados do livro se baseiam em diversas fontes de dados e estudos por país. Embora muitas vezes se baseiem em subconjuntos de países, as conclusões são amplamente generalizáveis, dadas as características estruturais e instituições comuns da região. Segundo, muitos dos dados, exemplos e afirmações neste capítulo têm como objetivo ilustrar os temas e conclusões gerais explorados ao longo do livro. Para manter a acessibilidade e a fluidez, referências detalhadas não foram incluídas aqui. No entanto, as evidências subjacentes — incluindo dados, estudos de caso e citações de trabalhos acadêmicos e políticos — estão totalmente documentadas nos capítulos a seguir.

Melhores mercados para o desenvolvimento

Para entender a importância da concorrência, considere os mercados de produtos, onde consumidores como José compram bens e serviços de firmas e onde firmas como a de Ana competem com outras. Em mercados competitivos, os preços refletem de perto os custos de produção, como mão de obra, matérias-primas e equipamentos. Qualquer firma que cobre mais corre o risco de perder clientes para rivais que fornecem os mesmos bens e serviços por preços mais baixos. A concorrência garante que consumidores como José tenham muitas alternativas e obriga as firmas a definirem preços com base nos custos e nas condições vigentes do mercado (ou seja, a agir como tomadores de preços). Algumas firmas, no entanto, podem ter um poder de mercado significativo e cobrar preços bem acima dos custos. Com esses preços mais altos, a quantidade de bens demandados cai e as firmas produzem e vendem menos, mas ainda assim obtêm lucros devido ao alto *markup* — a diferença entre o preço e o custo. Quando os *markups* altos são generalizados, os preços sobem e a produção diminui.

As firmas podem ganhar poder de mercado como resultado de características econômicas inerentes aos seus setores — como altos custos fixos ou irrecuperáveis, ou fortes efeitos de rede que geram economias de escala ou escopo —, mas também por meio de ações ou omissões do governo. Barreiras regulatórias podem limitar a entrada no mercado, e instituições fracas podem não conseguir impedir que as firmas estabelecidas se envolvam em comportamentos anticompetitivos. Em alguns casos, a busca pelo poder de mercado pode ter efeitos positivos: as firmas que inovam podem precisar da perspectiva de poder determinar preços para justificar investimentos arriscados. As firmas que investem em *branding* desfrutam de poder de determinação de preços em comparação com aquelas que não o fazem, mas, em troca, oferecem aos consumidores a promessa de qualidade confiável. No entanto, é mais provável que o bem-estar social seja reduzido pelo poder de mercado derivado de conluio ou estratégias que bloqueiam a entrada de novos participantes de baixo custo. Na América Latina e no Caribe, é menos provável que o poder de mercado resulte da inovação ou da concorrência dinâmica; os níveis de inovação, por exemplo, permanecem muito abaixo daqueles dos países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Em vez disso, as firmas podem contar com o controle sobre insumos ou distribuição, *branding* estratégico ou diferenciação de produtos com substitutabilidade limitada² para consolidar seu poder de determinação de preços. Mesmo em mercados que parecem

² “Substitutabilidade” refere-se à medida em que um bem ou serviço pode substituir outro na produção ou no consumo.

competitivos, barreiras estruturais e estratégicas podem muitas vezes restringir a entrada e enfraquecer as forças da concorrência, permitindo que *markups* elevados persistam.

Embora o aumento do poder de mercado tenha se tornado uma preocupação global, a experiência na América Latina e no Caribe reflete características distintas: informalidade generalizada³ e escassez de empresas de médio porte (o chamado *missing middle*), ambas consistentes com uma economia onde prevalecem as firmas dominantes; um ambiente regulatório que parece particularmente distorcivo e pode isolar as firmas estabelecidas da pressão competitiva; e capacidade limitada para a aplicação da legislação antitruste. Essas características levantam preocupações de que o poder de mercado na região possa ser especialmente pronunciado. Uma contribuição importante deste livro é mostrar que essas preocupações são apoiadas por evidências. Para isso, ele apresenta um novo conjunto de indicadores destinados a descrever como os mercados funcionam na América Latina e no Caribe (ver Quadro 1.1 sobre o conjunto de dados CompeteLAC).

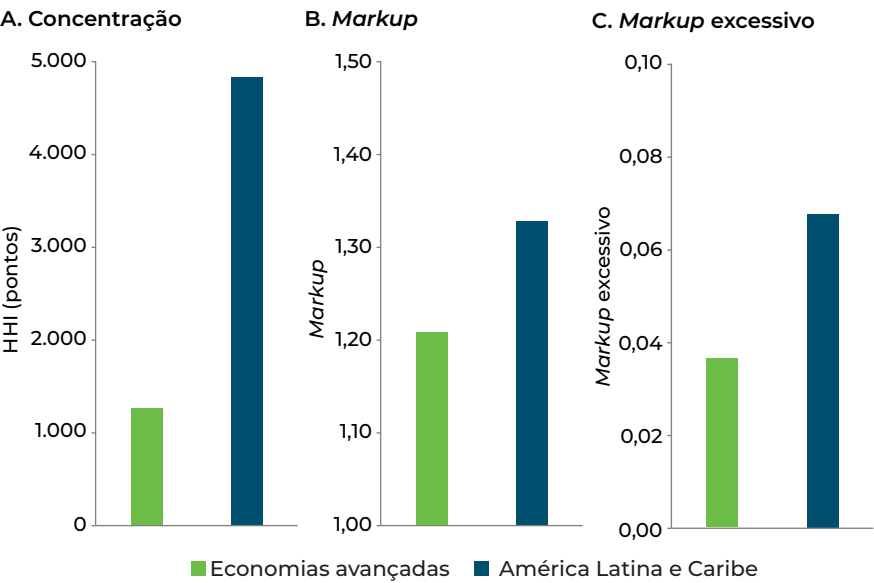
Quadro 1.1. CompeteLAC: um novo conjunto de dados sobre a concorrência na América Latina e no Caribe

O conjunto de dados CompeteLAC é o primeiro recurso publicamente disponível sobre concorrência na América Latina e no Caribe, oferecendo dados harmonizados em nível de firma de oito países: Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, México, Peru e Uruguai. Desenvolvido por meio de um esforço colaborativo regional, o conjunto de dados aborda desafios de classificação, amostragem e qualidade dos dados, permitindo uma análise consistente entre os países. Ele fornece aos formuladores de políticas e pesquisadores ferramentas para estudar a dinâmica do mercado, os fatores de produtividade e o poder de mercado por meio de quatro módulos principais: concentração de mercado, dinâmica das firmas, desempenho e poder de mercado. O CompeteLAC possibilita a obtenção de insights amplos e detalhados sobre a concorrência e a produtividade nas economias da região, com indicadores detalhados relatados por país, setor e ano. Os resultados apresentados no restante do livro se baseiam no CompeteLAC, mas também ampliam a análise com outras fontes de dados e evidências, abrangendo outros países da região. Embora baseadas em um subconjunto de países, as conclusões podem ser extrapoladas, já que muitos países compartilham importantes características e instituições. No futuro, o objetivo é que o CompeteLAC seja atualizado regularmente, com novos dados e mais países incluídos ao longo do tempo. O CompeteLAC é descrito com mais detalhes no Capítulo 2.

³ Neste livro, “informalidade” refere-se a firmas que são legalmente obrigadas a contribuir para a previdência social, mas não o fazem.

As evidências mostram claramente que as firmas na América Latina e no Caribe exercem um poder de mercado substancial. Um desses indicadores é a alta concentração da atividade econômica na região, em comparação com as economias avançadas (Figura 1.1, Painel A). Na média, os mercados têm o equivalente a duas firmas de tamanho igual, contra oito nas economias avançadas. No entanto, a concentração por si só não implica concorrência fraca; duas firmas ainda podem competir agressivamente em um mercado concentrado. O que importa não é apenas quantas firmas existem, mas como elas se comportam. Além da alta concentração, as firmas na América Latina e no Caribe cobram *markup* significativamente mais alto do que as economias avançadas. Conforme mostrado na Figura 1.1, Painel B, a firma média na região cobra cerca de 35% acima dos custos de produção, em comparação com 20% nas economias avançadas. Esses *markups*

Figura 1.1. Concentração, *markup* e *markup* excessivo



Fonte: Alviarez e Morales (a ser publicado).
Nota: O Painel A apresenta o Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI), calculado como a soma dos quadrados das participações de mercado de todas as firmas em um mercado, que indica o grau de concentração do setor. O Painel B apresenta os *markups* no nível das firmas, estimados utilizando uma função de produção Translog de segunda ordem com dois fatores de produção: capital e custo das mercadorias vendidas. O Painel C relata as margens de *markup* excessivos, definidas como a diferença entre o *markup* observado de uma firma e seu *markup* de lucro zero (ótimo) — ou seja, o *markup* que surgiria em condições de concorrência perfeita — estimado usando a mesma metodologia do Painel B. As barras refletem a mediana do HHI, do *markup* e do *markup* excedente por país e setor (com base no North American Industry Classification System — NAICS), abrangendo os setores de manufatura e serviços. As economias avançadas incluem Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Eslovênia, Finlândia, França, Grécia, Itália, Japão, Países Baixos, Portugal, Reino Unido, República da Coreia, República Tcheca e Suécia. Os países da América Latina incluem Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru.

elevados não se traduzem necessariamente em lucros excessivos; firmas com custos fixos substanciais, como os relacionados à pesquisa e desenvolvimento, *branding* ou conformidade regulatória, muitas vezes exigem *markups* mais altos para atingir o ponto de equilíbrio. Ainda assim, as margens excessivas — além do necessário para cobrir custos fixos, como custos de inovação e desenvolvimento de marca — também são mais altas na região, indicando uma pressão competitiva mais fraca (Figura 1.1, Painel C).

O Capítulo 2 discute o estado da concorrência nos mercados de produtos na América Latina e no Caribe. Ele mostra que os *markups* elevados são comuns na indústria, mas ainda mais pronunciados no setor de serviços, que é fundamental para o emprego e a produtividade na região. Os *markups* são impulsionados pelas firmas estabelecidas que exercem um poder de determinação de preços cada vez maior, e não por mudanças na participação de mercado em favor das empresas maiores — um fenômeno que difere do observado, por exemplo, nos Estados Unidos.

Agora, como esses mercados de baixa concorrência afetam a economia? As evidências apresentadas no Capítulo 2 mostram que as famílias na América Latina e no Caribe pagam significativamente mais por bens e serviços do que provavelmente pagariam em mercados mais competitivos — um resultado que, por si só, merece atenção das políticas públicas. As estruturas de mercado e os comportamentos das firmas associadas a um *markup* elevado também podem ter implicações mais amplas e insidiosas para a formalidade, a produtividade, o crescimento econômico e outros resultados econômicos importantes; por exemplo, uma produção mais elevada resultante de mais concorrência e mais formalização implica receitas fiscais mais elevadas para o governo.

Para quantificar esses efeitos, um modelo macroeconômico foi calibrado para várias economias.⁴ A política de defesa da concorrência padrão geralmente se concentra no comportamento das firmas nos mercados formais. Mas, na América Latina e no Caribe, compreender a concorrência requer examinar a interação entre os setores formal e informal e como as instituições — os sistemas tributários e a aplicação de regulamentações, por exemplo — moldam a dinâmica do mercado. O modelo utilizado aqui incorpora essas características estruturais para capturar os mecanismos únicos pelos quais o poder de mercado opera na região. Nele, algumas firmas operam informalmente, são pequenas e detêm uma participação mínima no mercado, enquanto firmas maiores e formais tendem a dominar os

⁴ O modelo foi desenvolvido e calibrado individualmente por Martinez e Santos (2025) para os seguintes países: Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, México e Uruguai.

mercados. Nesse contexto, as políticas tributárias são cruciais para moldar essa divisão entre formal e informal, influenciando as decisões das firmas de permanecerem formais e seus *markups* associados. Como resultado, elas afetam indiretamente a produtividade geral e a eficiência econômica, alterando o cenário competitivo.

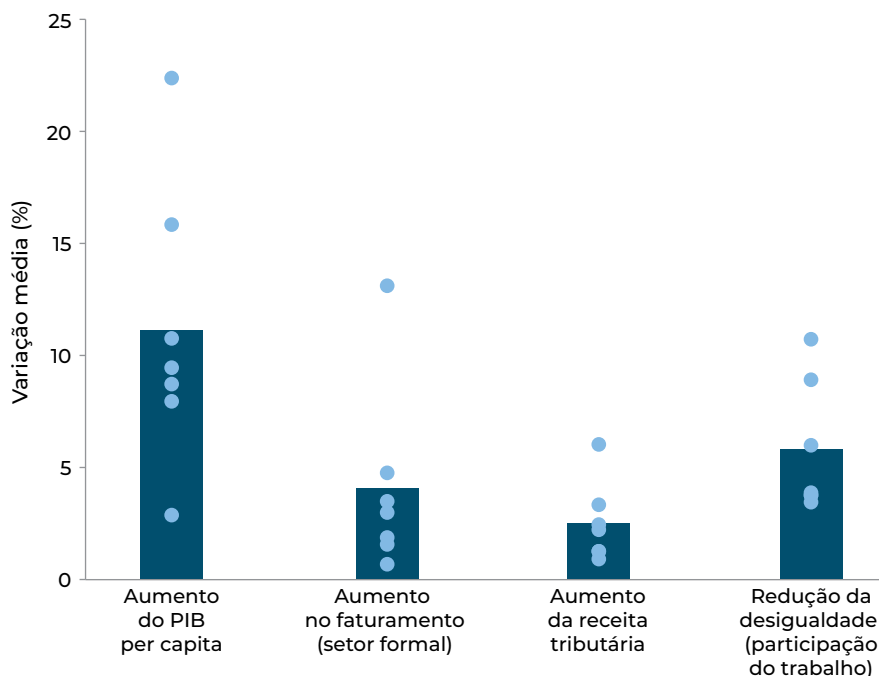
Considere a empreendedora de pequeno porte Ana. Ela pode evitar o pagamento de impostos e contribuições para a previdência social se optar por administrar uma firma na informalidade. A decisão de fazê-lo, no entanto, dá a ela um incentivo — apesar de seu espírito empreendedor — para manter a firma pequena, a fim de evitar chamar a atenção das autoridades, o que acarretaria custos de conformidade mais elevados. Enquanto isso, firmas maiores, formais, conquistam maior participação no mercado e ganham a capacidade de cobrar preços mais altos com *markups* maiores. Para trabalhadores como José, a escolha de Ana significa menos oportunidades de emprego formal com salários e proteções decentes.

Quão diferentes seriam as economias da América Latina e do Caribe se seus *markups* caíssem para o nível observado nas economias mais avançadas? O modelo oferece uma resposta preocupante para essa pergunta. Para ilustrá-la, considere um país específico da região e meça os *markups* que as firmas cobram em diferentes setores, conforme será discutido em mais detalhes no Capítulo 2. Em seguida, imagine um cenário alternativo em que todas as firmas cobram o mesmo *markup*, definido para o nível observado nas economias avançadas. Como essa mudança afetaria a macroeconomia desse país?

A Figura 1.2 apresenta os resultados desse experimento conceitual em vários aspectos da economia de sete países da América Latina e do Caribe, cada um representado por um ponto na figura. A primeira barra na figura mostra que, em média, o produto interno bruto (PIB) per capita aumentaria 11,1% — um aumento significativo na renda das famílias. No entanto, haveria uma variação substancial entre os países. Embora todos experimentassem crescimento econômico com mercados mais competitivos, alguns cujos mercados já eram relativamente competitivos experimentariam um aumento menor. Enquanto o menor aumento no PIB seria de cerca de 3%, alguns países ganhariam mais de 20%.⁵

⁵ Os ganhos do PIB decorrentes do aumento da concorrência nos mercados de produtos da região são consideráveis, com uma média de 11,1%. Isso está em consonância com trabalhos relacionados; por exemplo, De Loecker, Eeckhout e Mongey (2021) estimam que o aumento do poder de mercado nos Estados Unidos desde a década de 1980 reduziu o PIB em cerca de 10%. Essas magnitudes são geralmente maiores, mas da mesma ordem, que os ganhos de outras reformas; Kambourov (2009), por exemplo, constata que a liberalização comercial do Chile na década de 1990 elevou o PIB de longo prazo em 7%.

Figura 1.2. O impacto macroeconômico de uma maior concorrência nos mercados de produtos



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em censos ou dados de pesquisas nacionais, incluindo Pesquisa Industrial Anual (Brasil), Encuesta Nacional Industrial Anual (Chile), Encuesta Anual Manufacturera (Colômbia), Registro de Variables Económicas (Costa Rica), Superintendencia de Empresas (Equador), Encuesta Manufactura (México) e Encuesta Anual de Actividad Económica (Uruguai).

Nota: A figura apresenta a variação percentual média resultante do aumento da concorrência no mercado em indicadores econômicos importantes em sete economias da América Latina e do Caribe, seguindo a metodologia de Martínez e Santos (2025). As quatro barras ilustram o impacto estimado de mercados mais competitivos no PIB per capita, no faturamento do setor formal, na receita tributária e na participação da mão de obra. Cada ponto representa um país específico, destacando a variação nos ganhos projetados em toda a região.

Por que uma economia cresce com mais concorrência? A razão é que uma maior concorrência força as grandes firmas a cobrar *markups* menores, reduzindo os preços ao consumidor. Com preços mais baixos, a demanda por bens aumenta, levando as firmas a aumentar a produção. O aumento da produção resultante em toda a economia se traduz em um PIB mais alto de forma geral.

Mais concorrência também influencia outros aspectos da economia, incluindo o nível de formalização. Como mencionado, as taxas de informalidade nos países da América Latina e do Caribe são significativamente mais altas do que nas economias mais avançadas, e a concorrência desempenha um papel importante na formação dessa diferença. A segunda barra na Figura 1.2 mostra que, à medida que a concorrência aumenta, a participação do faturamento do setor formal cresce em toda a região, com um

aumento médio de 4,1 pontos percentuais. Quando a concorrência aumenta e os *markups* diminuem, as firmas formais reduzem seus preços, vendem mais e se expandem. O crescimento resultante na participação do setor formal no faturamento total reduz o peso relativo do setor informal.

Como os governos muitas vezes têm dificuldade em cobrar impostos das empresas informais, taxas de formalização mais altas têm o benefício adicional de ajudá-los a superar um importante desafio para as finanças públicas na região, tornando a cobrança de impostos mais eficiente e confiável. À medida que a concorrência aumenta e mais firmas operam formalmente, as receitas fiscais do governo aumentam. A Figura 1.2 mostra um aumento médio de 2,5% nas receitas como fração do PIB, o que implica um aumento de 13,9% nas receitas do governo.

A concorrência entre as firmas também é fundamental para determinar a distribuição da renda de um país: a fração que vai para os trabalhadores, na forma de salários, e para os proprietários de capital, na forma de lucros. Quando as firmas detêm maior poder de mercado, elas produzem menos — tanto individualmente quanto em conjunto — e, portanto, contratam menos trabalhadores. Isso tem dois efeitos diretos no mercado de trabalho. Primeiro, o emprego geral diminui, com uma parcela de pessoas saindo da força de trabalho.⁶ Segundo, como a maioria das pessoas não pode se dar ao luxo de não trabalhar, a demanda mais fraca por mão de obra leva muitos a aceitar salários mais baixos. Como resultado, os salários agregados ficam estagnados ou diminuem, reduzindo a remuneração total do trabalho em comparação com economias mais competitivas, e a participação do trabalho cai. Por outro lado, quando o poder de mercado diminui, o efeito agregado é uma mudança na renda em favor dos trabalhadores, aumentando a participação do trabalho e reduzindo a desigualdade. A Figura 1.2 ilustra esse padrão: em todos os países da América Latina e do Caribe, um aumento na concorrência está associado a um aumento médio de 5,8% na participação do trabalho, o que implica uma realocação significativa da renda e uma redução da desigualdade.⁷

Falta de concorrência na cadeia de produção

As empresas podem exercer poder de mercado não apenas ao vender seus produtos, mas também ao comprar insumos, especialmente mão

⁶ Ver Capítulo 4 de Eeckhout (2021).

⁷ Conforme será discutido no Capítulo 3, a concorrência entre os trabalhadores também ajuda a moldar a distribuição de renda entre trabalho e capital. A sindicalização, por exemplo, permite que os trabalhadores negociem coletivamente, melhorando sua posição de barganha em relação às firmas. Esse poder de barganha tende a ser mais forte quando os sindicatos podem limitar a oferta de mão de obra disponível, reduzindo assim a concorrência entre os próprios trabalhadores.

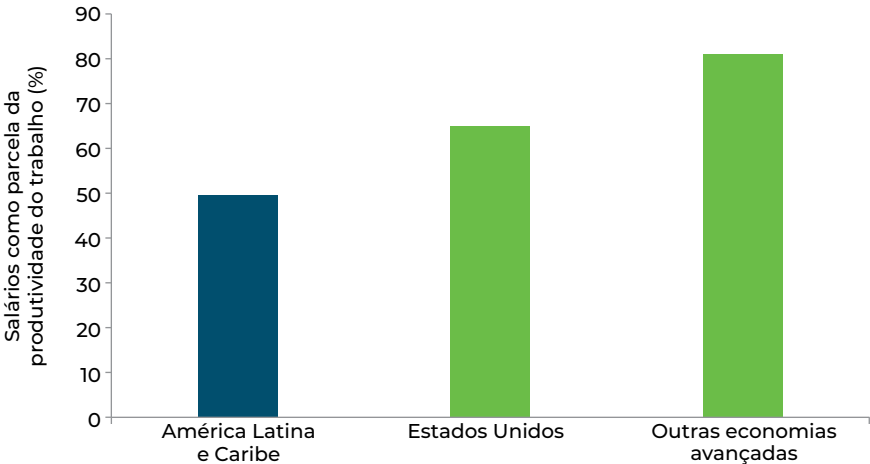
de obra. Voltemos ao caso de José. Ele contribui substancialmente para a produtividade de seu empregador e deseja mudar de emprego para obter um salário melhor. No entanto, suas opções são limitadas; há poucas oportunidades viáveis disponíveis fora de sua função atual, portanto, seu poder de barganha é pequeno. Seu empregador sabe disso e não vê necessidade de oferecer um aumento. Enquanto isso, a empreendedora Ana gostaria de abrir uma loja concorrente nas proximidades e contratar alguém como José. Mas ela encontra inúmeros obstáculos, desde acesso limitado ao crédito até normas de zoneamento onerosas. Assim, sua loja nunca abre e José permanece em sua função, ganhando um salário mais baixo.

O poder no mercado de trabalho surge quando as firmas podem impor *markdowns*, ou seja, pagar salários abaixo das contribuições marginais dos trabalhadores para a produção sem perdê-los. Isso geralmente reflete a concorrência limitada nos mercados de trabalho locais, conforme definido pela geografia, ocupação, habilidades e setor. O poder no mercado de trabalho pode decorrer da concentração de empregadores (o domínio do mercado por poucos empregadores), o que permite às firmas internalizar o efeito da contratação sobre os salários. Ele também pode surgir em mercados de trabalho com empregos diferenciados, onde os trabalhadores valorizam as comodidades do trabalho ou incorrem em altos custos de mudança, permitindo que as firmas os retenham com salários mais baixos. Fricções de informação, barreiras à mobilidade e alternativas fracas de emprego externo limitam ainda mais a concorrência salarial, mesmo quando há muitos empregadores presentes.

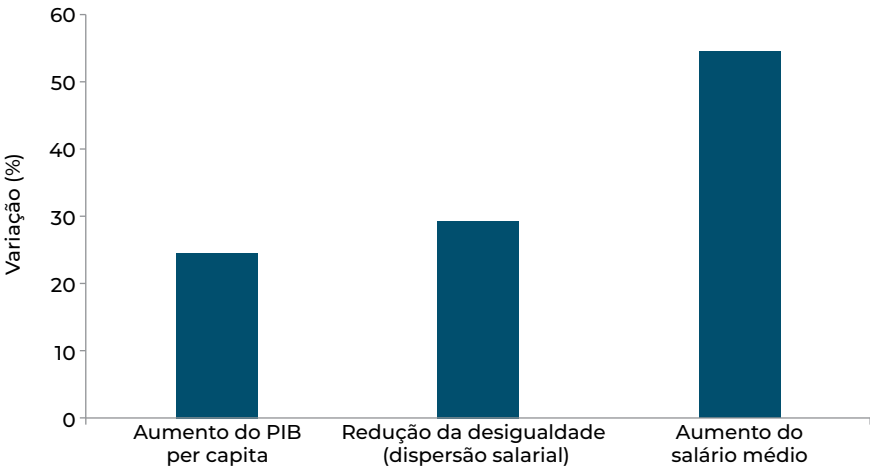
Em média, os trabalhadores da América Latina e do Caribe recebem em forma de salários 50% do que contribuem para seus empregadores. Em contrapartida, eles recebem 65% e 81%, respectivamente, nos Estados Unidos e em outras economias avançadas (Figura 1.3, Painel A). Assim como o poder no mercado de produtos, o poder no mercado de trabalho também reduz a produtividade. Quando as firmas têm poder no mercado de trabalho, elas contratam menos trabalhadores do que em um mercado de trabalho competitivo, pois contratar mais pessoas exigiria aumentar os salários de todos os funcionários. Isso leva a menos empregos e salários mais baixos. Com menos trabalhadores contratados, a produção total também é menor. Além disso, o *markdown* nos salários varia entre as firmas, resultando em má alocação de mão de obra, ou seja, a mão de obra não está sendo alocada para seu uso mais produtivo. O Capítulo 3 analisa os mercados de trabalho utilizando dados ricos para documentar a prevalência de poder de mercado na contratação de trabalho e a concentração de empregadores em todas as profissões e regiões. Ele mostra como a falta de alternativas externas

Figura 1.3. Poder no mercado de trabalho e seus efeitos na América Latina e no Caribe

A. Salário líquido médio por US\$ 100 contribuídos para a firma pelos trabalhadores



B. Aumento médio decorrente da redução do poder no mercado de trabalho



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base nas World Bank Enterprise Surveys (WBES) e nos censos ou dados de pesquisas dos países, conforme descrito na Figura 1.2.

Nota: O Pannel A mostra a participação média do valor agregado que os trabalhadores recebem como salário por cada 100 dólares americanos que geram, calculada como o inverso do *markdown* médio ($1/\mu$), seguindo a metodologia de Akerberg, Caves e Frazer (2015). Os detalhes da estimativa são consistentes com os apresentados na Figura 3.1. Este painel inclui dados das seguintes economias: Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Paraguai e Uruguai. O Pannel B apresenta a variação percentual projetada do PIB per capita, a redução da dispersão salarial e o aumento dos salários médios em condições de mercado de trabalho semelhantes às observadas em economias avançadas, seguindo as metodologias de Armangué-Jubert, Guner e Ruggieri (2025) e Card et al. (2018). Os países incluídos nesta simulação são Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, El Salvador, México, Peru e Uruguai. Outras economias avançadas incluem Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Eslovênia, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Itália, Japão, Países Baixos, Portugal, Reino Unido, República da Coreia, República Tcheca e Suécia. Os países da América Latina incluem Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru.

— como resultado da geografia, da falta de capital humano e da regulamentação — reduz os salários na região.

Para quantificar os efeitos do poder do mercado de trabalho sobre o bem-estar, a Figura 1.3, Painel B, mostra os resultados de um modelo macroeconômico no qual as firmas competem por trabalhadores, mas também têm poder no mercado de trabalho e, portanto, podem influenciar os salários — um cenário conhecido como oligopsônio.⁸ O modelo, calibrado para dez economias da América Latina e do Caribe, permite a inclusão de firmas de diferentes tamanhos, níveis de produtividade e comodidades de emprego (ou seja, benefícios não salariais, como melhores horários ou localização). O poder médio das firmas no mercado de trabalho é estimado para cada país. Com base nesse modelo, um cenário contrafactual pode ser simulado aumentando a concorrência no mercado de trabalho nessas economias para igualar à dos países avançados. Os resultados são impressionantes. O PIB per capita na América Latina e no Caribe aumentaria em até 25%, em média. Essas melhorias não viriam de maiores investimentos ou capital humano adicional, mas sim da realocação de trabalhadores para empresas mais produtivas e da redução das distorções salariais. Com o aumento da concorrência por trabalhadores, as firmas de baixa produtividade encolheriam ou sairiam do mercado, enquanto as de alta produtividade se expandiriam, aumentando assim a eficiência geral. Neste mundo mais competitivo, José teria mais alternativas externas, aumentando seu poder de barganha.

À medida que o poder no mercado de trabalho diminui, os salários se aproximam das contribuições reais do trabalhador, reduzindo a desigualdade salarial (medida pela dispersão salarial) em quase 30%. Em resumo, uma concorrência mais forte no mercado de trabalho poderia proporcionar melhores combinações entre trabalhadores e firmas e uma remuneração mais justa para os funcionários.

É claro que as economias modernas exigem mais do que trabalhadores para produzir bens e serviços. A produção consiste em uma rede de firmas de vários setores que interagem comprando e vendendo bens e serviços como insumos intermediários. O poder de mercado pode surgir em qualquer uma dessas transações, influenciando a alocação eficiente de recursos em toda a economia. Podem ocorrer gargalos na economia quando as firmas a montante, como a de Ana, são pequenas e competitivas, mas vendem a sua produção a intermediários com poder de mercado. Estas firmas de nível médio podem exercer poder de mercado de comprador, pagando preços

⁸ Os resultados são baseados em estimativas feitas por Armangué-Jubert, Guner e Ruggieri (2025).

mais baixos pelos insumos — *markdowns* que muitas vezes resultam de características específicas do setor ou da natureza dos produtos comercializados. Na cadeia de abastecimento de leite, por exemplo, as preocupações com o armazenamento e a deterioração dão aos intermediários uma vantagem, permitindo-lhes negociar preços mais baixos com os produtores primários.

Além disso, dentro dessa rede, alguns setores são mais centrais para a economia do que outros, interagindo com uma gama mais ampla de indústrias. Quando as firmas desses setores se comportam de forma não competitiva, as distorções podem se propagar por toda a economia. As telecomunicações são um exemplo claro: quase todos os setores dependem de seus serviços, enquanto elas dependem de um conjunto mais restrito de fornecedores de insumos especializados. Essa centralidade pode permitir que as empresas de telecomunicações exerçam poder de mercado tanto como vendedoras quanto como compradoras, cobrando preços altos dos usuários a jusante e negociando preços mais baixos com os fornecedores a montante. O Capítulo 4 explora as cadeias de abastecimento e as ligações insumo-produto. Ele documenta como as empresas a montante — especialmente em setores concentrados — podem exercer poder de compra, reduzindo as margens dos fornecedores e distorcendo o crescimento das firmas em toda a economia.

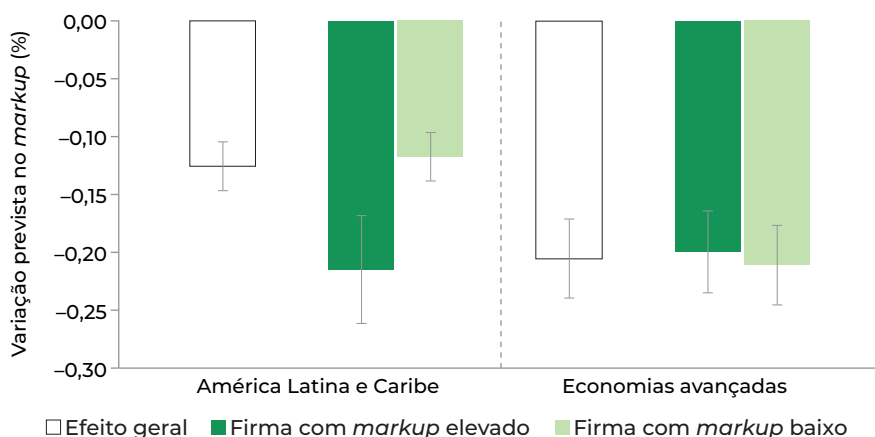
Mas o poder dentro das cadeias de abastecimento também é moldado a partir do exterior. Em muitos países da América Latina e do Caribe, os produtos importados são uma parte essencial tanto do consumo como da produção. Como resultado, a concorrência estrangeira passa a fazer parte do cenário doméstico, moldando a forma como os preços são definidos e o desempenho das firmas. Isso ocorre por meio de dois canais principais: pressionando as firmas a reduzir os preços e melhorar a eficiência e expandindo o acesso a insumos mais baratos e melhores — não apenas para os importadores, mas também para as firmas que dependem deles indiretamente por meio das cadeias de abastecimento domésticas. Juntas, essas forças podem alterar o poder de mercado e remodelar a dinâmica competitiva.

O Capítulo 8 explora como esses mecanismos funcionam quando o comércio se abre rapidamente e em grande escala, mostrando as maneiras pelas quais um choque de concorrência alterou a estrutura de mercado em toda a região. Em setores mais expostos à pressão competitiva, os *markups* diminuíram e as firmas dominantes perderam terreno. Mas os efeitos não foram uniformes. Em mercados mais concentrados, a pressão comercial nem sempre reduziu o poder de mercado. O efeito dependeu de como a pressão externa interagiu com a estrutura do mercado doméstico, influenciando a forma como os ganhos da liberalização eram distribuídos pela economia.

A Figura 1.4 compara os efeitos da concorrência das importações sobre o poder de mercado na América Latina e no Caribe com os efeitos nas economias avançadas. Em ambos os grupos de países, as médias de *markups* diminuíram. Mas os padrões diferem acentuadamente. Nas economias avançadas, a redução nos *markups* é quase duas vezes maior e mais uniformemente distribuída entre as firmas. Na América Latina e no Caribe, a redução geral é menor, mas concentrada entre as firmas que tinham os *markups* iniciais mais altos. Isso sugere que, na região, a pressão competitiva tem sido mais forte para as empresas estabelecidas com maior poder de determinação de preços.

As firmas também precisam usar prédios, máquinas e outros bens de capital para a produção, que muitas vezes são financiados por meio de crédito fornecido por bancos. Poucos setores são tão vitais — e tão poderosos — quanto o bancário. Os bancos estão no centro das economias modernas, canalizando poupanças para investimentos, possibilitando transações diárias e moldando o ritmo do crescimento e da inovação. Trabalhadores como José precisam de acesso a serviços bancários para gerenciar suas finanças e consumo, enquanto o crédito é vital para a sobrevivência e o crescimento

Figura 1.4. Resposta dos *markups* a um choque competitivo



Fonte: Alvarez e Morales (a ser publicado).

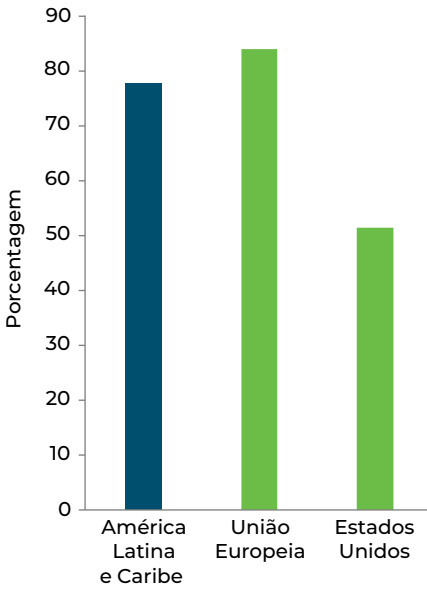
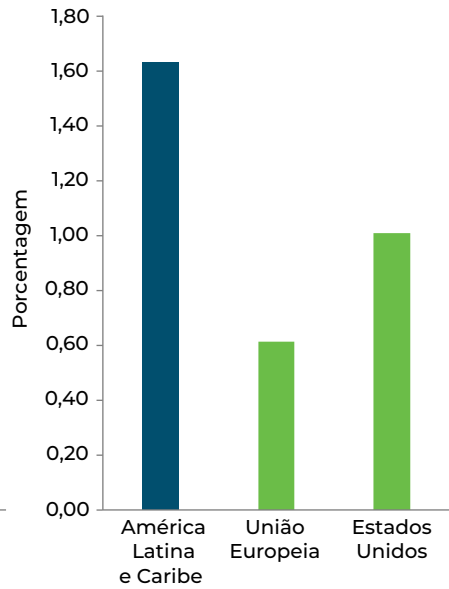
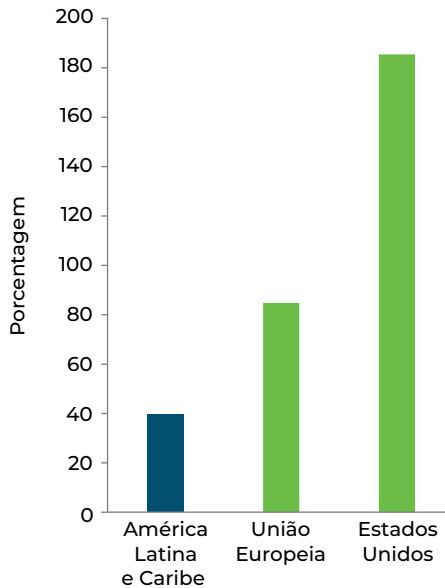
Nota: Os *markups* ao nível das firmas são estimados para o período 2001–2015 para os produtos manufaturados, utilizando uma função de produção Translog de segunda ordem com dois fatores de produção: capital e custo dos produtos vendidos. O “efeito global” mostra a variação prevista nos *markups* para toda a amostra de firmas; as “firmas com *markups* elevados” são aquelas cuja média de *markups* se situou acima da mediana entre firmas no período anterior a 2000, e as “firmas com *markups* baixos” são aquelas que se situaram abaixo dessa mediana. O “choque de concorrência” é medido como a variação de 2001 a 2015 nas importações chinesas em setores NAICS de quatro dígitos com produção local. As economias avançadas compreendem Áustria, Bélgica, República Tcheca, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Itália, Países Baixos, Portugal, Eslovênia, Espanha, Suécia e Reino Unido; a América Latina e o Caribe compreendem Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru.

de pequenas empresas como a de Ana. Mas quando um punhado de bancos domina o sistema, o poder de mercado pode distorcer a alocação de crédito, limitar o acesso para pequenas empresas e aumentar o risco de crises financeiras com custo elevado.

O setor bancário na América Latina e no Caribe exerce poder de mercado? Essa é uma questão desafiadora, pois os produtos que os bancos compram e vendem são menos tangíveis do que os de outros setores. Um ponto de partida é observar a concentração de mercado e comparar o setor bancário nos países da região com o de economias mais avançadas, como a União Europeia e os Estados Unidos. O Painel A da Figura 1.5 mostra a participação dos ativos detidos pelos cinco maiores bancos em diferentes economias. Com 78%, essa concentração é alta na América Latina e no Caribe — uma proporção comparável aos 84% encontrados na União Europeia, mas muito superior aos 51% dos Estados Unidos.

Mas, embora correlacionados, concentração e poder de mercado não precisam andar de mãos dadas. Como os *markups* dos produtos bancários são praticamente impossíveis de calcular, é preciso procurar em outro lugar. Os bancos são obrigados a informar seus retornos às autoridades competentes, e uma estatística importante é o retorno sobre os ativos (ROA). Esse índice financeiro, apresentado no Painel B da Figura 1.5, mede a rentabilidade de um banco em relação ao seu ativo total, indicando a eficácia com que o banco utiliza seus ativos para gerar renda. Como mostra a figura, a média do ROA dos bancos na América Latina e no Caribe é 1,63, significativamente mais alta do que nos Estados Unidos (1,01) e na União Europeia (0,62).

Em resumo, as evidências acima sugerem uma alta concentração no setor bancário na América Latina e no Caribe, juntamente com retornos significativamente mais altos do que em outros lugares. Essas características do sistema financeiro afetam os mercados de crédito na região? O Painel C da Figura 1.5 sugere que sim. A razão crédito/PIB é de apenas 39%, muito abaixo dos 84% observados na União Europeia e dos 185% encontrados nos Estados Unidos. Essas razões comparativamente baixas decorrem de vários fatores. O poder de mercado no setor bancário agrava esses desafios, reduzindo a pressão competitiva e limitando a escala e o escopo do crédito disponível na economia. O Capítulo 5 apresenta uma análise mais detalhada de como a falta de concorrência no setor bancário influencia os resultados econômicos na América Latina e no Caribe. As taxas de juros para consumidores e empresas, por exemplo, são bastante altas, e o crédito caro tem consequências diretas tanto para os consumidores quanto para os empresários. Para alguém como José, o crédito bancário é essencial para financiar uma compra significativa ou cobrir despesas durante um período de desemprego. Quando o acesso ao crédito é restrito ou o crédito

Figura 1.5. O panorama da concorrência no setor bancário**A. Concentração de ativos nos cinco maiores bancos****B. Retorno sobre os ativos (ROA)****C. Crédito total como parcela do PIB**

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base nos dados do Banco Mundial sobre Desenvolvimento Financeiro Global (2001–2021).

Nota: as estimativas para a América Latina e o Caribe incluem Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México, Peru e Venezuela. O valor relatado para a União Europeia reflete a média não ponderada entre seus Estados-membros; o Reino Unido está excluído desse cálculo.

disponível tem custo elevado, o bem-estar de consumidores como José é prejudicado. O mesmo se aplica a empresários como Ana. Para operar seus negócios, eles precisam de crédito para investir em maquinário, cobrir a folha de pagamento e gerenciar as despesas diárias. O crédito escasso e de custo elevado dificulta o crescimento das firmas.

Os ganhos decorrentes de um setor bancário mais competitivo na região podem, portanto, ser significativos. Promover a concorrência no setor bancário, no entanto, requer reformas específicas que aumentem a portabilidade de crédito, a interoperabilidade e o acesso aos empréstimos. A reforma da portabilidade de crédito no Brasil é um exemplo importante. Ao permitir que os mutuários transfiram empréstimos entre instituições em condições mais favoráveis, a política levou a reduções mensuráveis nas taxas de juros e ampliou o acesso ao crédito. A extensão de mecanismos de portabilidade semelhantes a uma gama mais ampla de produtos de empréstimo poderia melhorar ainda mais o bem-estar dos consumidores. Igualmente importante é reduzir as barreiras à entrada no mercado em áreas carentes. Os esforços de governos para expandir as redes de agências, como o Banco para Todos, do Brasil, e o Banco del Bienestar, do México, ilustram como o aumento da presença física pode promover a concorrência e a inclusão financeira.

A infraestrutura financeira digital também oferece uma alavanca poderosa para a reforma. Políticas que exigem interoperabilidade nos sistemas de pagamento, como a mudança do Uruguai para a aquisição múltipla e a regulamentação de 2022 do Peru, já reduziram a concentração de mercado e as taxas cobradas dos comerciantes. O sistema Pix do Brasil, lançado pelo Banco Central, mostra como as plataformas públicas podem nivelar o campo de atuação, aumentando a concorrência em depósitos e atraindo usuários para bancos menores. À medida que os pagamentos digitais se expandem, os reguladores devem garantir que os efeitos de rede não reforcem o domínio de alguns poucos provedores. Exigir compatibilidade entre plataformas, investir em infraestrutura compartilhada e promover protocolos de compartilhamento de dados podem ajudar a fomentar um ecossistema financeiro mais competitivo.

Menos concorrentes, menos inovações

Preços altos, salários baixos e preços reduzidos para os produtores de insumos são apenas alguns dos sintomas da falta de concorrência. Mercados não competitivos também tendem a apresentar baixo dinamismo — o outro lado da moeda de empresas dominantes que não são efetivamente desafiadas por rivais. Em economias dinâmicas e competitivas, um processo

contínuo de entrada, crescimento e saída de firmas alimenta a inovação e a produtividade. Novos empreendedores, como Ana, abrem firmas que introduzem novas ideias, tecnologias e modelos de negócio. Alguns abalam os operadores estabelecidos ou criam novos mercados, enquanto outros ampliam as opções dos consumidores por meio de produtos e serviços melhores. Quando bem-sucedidas, essas firmas crescem, criam mais oportunidades de emprego para trabalhadores como José e atraem investimentos, gerando efeitos em cascata que beneficiam a economia como um todo. Em resposta, as firmas estabelecidas são pressionadas a inovar e a operar com mais eficiência. Essa realocação de trabalho e capital de firmas estagnadas para firmas dinâmicas — conhecida como destruição criativa — aumenta a produtividade agregada e acelera a disseminação de tecnologias superiores. O dinamismo empresarial é, portanto, o motor que traduz a concorrência em progresso econômico sustentado.

Mas quando as pressões competitivas enfraquecem, esse ciclo virtuoso fica estagnado. A entrada de novas firmas — especialmente quando trazem produtos, serviços ou ideias inovadores — é frequentemente vista como um sinal de inovação. Na América Latina e no Caribe, as taxas de entrada de firmas são relativamente altas, mas esse dinamismo aparente não levou a ganhos significativos em inovação ou produtividade. O problema é a natureza dos novos participantes: sua qualidade e impacto econômico são frequentemente limitados. Muitos mercados da região são segmentados, com algumas firmas dominantes atendendo a consumidores de alto padrão com exigências rigorosas de qualidade, enquanto um grande número de firmas menores e menos produtivas atende ao segmento de baixo padrão. A entrada no segmento de alta qualidade continua sendo rara, enquanto a entrada no segmento de baixa qualidade ocorre com frequência, mas pouco contribui para aumentar a produtividade geral.

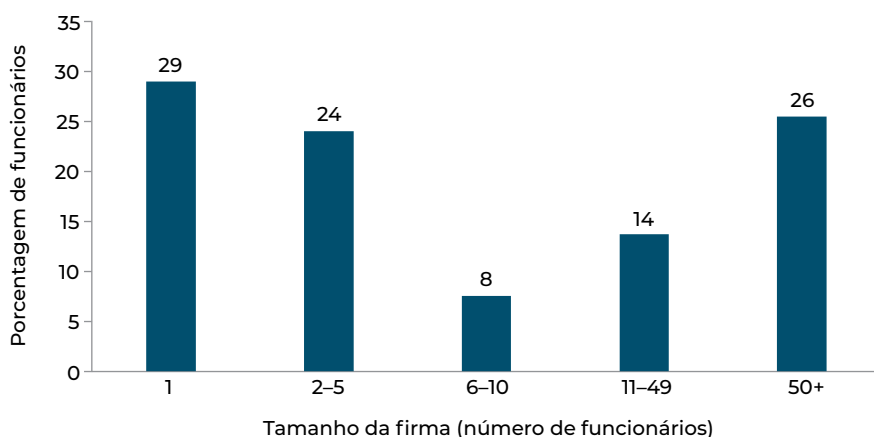
Conforme será discutido no Capítulo 6, que examina a dinâmica das firmas na região sob a ótica da concorrência de mercado, a maioria das novas firmas opera inicialmente em pequena escala, com baixa produtividade e alta probabilidade de funcionar informalmente. Embora a informalidade facilite a entrada ao reduzir os limites regulatórios e financeiros, ela também altera o perfil dos novos participantes. Muitas empresas informais permanecem estagnadas, nunca se formalizam e raramente inovam ou crescem. Consequentemente, altas taxas de entrada não se traduzem necessariamente em concorrência mais intensa ou avanço tecnológico. Além disso, para que a destruição criativa seja eficaz, as firmas ineficientes devem sair do mercado, permitindo que os recursos sejam realocados para usos mais produtivos. Esse processo é prejudicado na região, onde as firmas informais operam fora da supervisão legal e financeira, tornando-as difíceis de

monitorar, regulamentar ou fechar por meio de mecanismos formais. Como resultado, firmas de baixa produtividade muitas vezes persistem, ocupando espaço e consumindo recursos sem contribuir significativamente para o crescimento da produtividade ou a inovação. Dessa forma, a informalidade distorce os processos de entrada, crescimento e saída, enfraquecendo, em última instância, a concorrência.

A falta de concorrência também significa que as firmas estabelecidas têm pouco incentivo para inovar, uma vez que a pressão para reduzir custos ou diferenciar produtos é menor quando o poder de mercado está garantido. Em ambientes mais competitivos, por outro lado, as firmas inovam para obter uma vantagem — seja reduzindo custos ou oferecendo novos produtos que as diferenciam temporariamente. Dessa forma, a inovação não apenas responde à concorrência, mas também ajuda a moldá-la. Conforme será discutido no Capítulo 7, na América Latina e no Caribe, os gastos com inovação entre as firmas estabelecidas são menores do que nas economias avançadas, com as firmas dedicando cerca de 2,5% do faturamento à inovação, em comparação com quase 4% nos países mais ricos. A maior parte desse investimento é direcionada à adoção de tecnologias existentes — muitas vezes por meio de atualizações de maquinário — em vez do desenvolvimento de novos produtos ou processos. Firmas maiores, mais antigas e voltadas para a exportação são mais propensas a inovar, em parte porque têm melhor acesso a financiamento. A pressão competitiva pode levar as firmas a inovar como forma de sobreviver, mas também pode reduzir os retornos esperados, desencorajando o investimento em inovação. A relação não é linear. *Markups* elevados — um indicador de fraca pressão competitiva — estão associados a um menor investimento e a uma criação de emprego mais lenta.⁹ Isto sugere que o poder de mercado não está sendo reinvestido em inovação indutora de produtividade, reforçando a necessidade de compreender os fatores estruturais e institucionais que moldam as decisões das firmas.

A fraca concorrência é ainda mais enfraquecida pelo crescimento restrito das pequenas e médias empresas (PMEs). Em muitas economias avançadas, essas firmas são a espinha dorsal da inovação e da criação de empregos. Na América Latina e no Caribe, no entanto, as PMEs muitas vezes permanecem pequenas, e muitas são informais e pouco produtivas, o que prejudica sua capacidade de desafiar as grandes empresas estabelecidas. Como resultado, as pressões competitivas exercidas pelas firmas menores continuam fracas. Essa dinâmica contribui para o chamado *missing middle*. Conforme mostrado na Figura 1.6, uma parcela desproporcionalmente alta

⁹ Veja a discussão detalhada no Capítulo 2.

Figura 1.6. Participação média dos trabalhadores por tamanho da firma

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em dados de pesquisas domiciliares da Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, México, Paraguai e Peru (1º trimestre de 2025) e Bolívia e Uruguai (4º trimestre de 2024).

Nota: A proporção de trabalhadores é calculada por faixa de tamanho da firma para funcionários em idade produtiva que vivem em áreas urbanas e estão empregados no setor privado no momento da pesquisa.

de trabalhadores na região está empregada em microempresas — firmas com cinco funcionários ou menos —, enquanto o emprego em empresas de médio porte é surpreendentemente baixo. Tanto as microempresas quanto as grandes empresas são responsáveis por mais empregos, produzindo uma distribuição em forma de U que reflete as barreiras estruturais ao crescimento das PMEs. Essa fragmentação impede o surgimento de um nível intermediário vibrante e competitivo de firmas que poderia desafiar os líderes de mercado e impulsionar a inovação a partir de baixo.

É importante ressaltar que essa dinâmica tem implicações na forma como interpretamos a concentração de mercado. A realocação de firmas de baixa produtividade para firmas de alta produtividade pode aumentar a concentração, pois as firmas mais produtivas reduzem os preços, expandem suas participações de mercado e crescem. Embora a concentração e o poder de mercado às vezes andem juntos, eles também podem divergir; uma alta concentração pode refletir eficiência, em vez de domínio do mercado. Ainda assim, as políticas devem garantir que isso não se traduza em poder consolidado. Isso ressalta a importância da contestabilidade do mercado — garantir que as firmas, independentemente do tamanho, enfrentem ameaças significativas de entrada ou deslocamento. Alcançar a contestabilidade requer a redução dos obstáculos regulatórios à entrada e ao crescimento, a melhoria do acesso ao financiamento para empresas menores e o fortalecimento das instituições, como as autoridades antitruste, que

defendem as regras do jogo. Sem essas condições, empreendedores como Ana terão dificuldade para competir e inovar, e os ganhos de produtividade serão desperdiçados.

Uma região de mercados fragmentados

As fracas pressões competitivas em muitos mercados podem refletir uma fragmentação subjacente. A fragmentação descreve uma condição em que os mercados são “pouco densos” — com poucos compradores, vendedores ou trabalhadores — e mal conectados entre regiões geográficas, setores ou tecnologias. Em tais ambientes, as alternativas externas limitadas reduzem o escopo de substituição entre produtos, empregadores e fornecedores. Para trabalhadores como José, isso significa menos oportunidades de emprego e menor poder de barganha. Para empreendedores como Ana, pode significar dificuldade em alcançar clientes, obter acesso a fornecedores ou adotar novas tecnologias. No final, a situação prejudica a contestabilidade, enfraquece a força disciplinadora da concorrência e consolida os operadores estabelecidos. Algumas fontes de fragmentação são estruturais, como a geografia, enquanto outras decorrem de escolhas políticas ou do comportamento das firmas, muitas vezes interagindo com características tecnológicas específicas do mercado. Este livro identifica e explora ao longo dos capítulos quatro dimensões da fragmentação: geografia, tecnologia, capital humano e comércio internacional.

A fragmentação geográfica ocorre quando a distância física, a infraestrutura inadequada e os gargalos logísticos resultam em mercados segmentados espacialmente. Isso é particularmente evidente na América Latina e no Caribe, onde países grandes, densidades populacionais desiguais e subinvestimento em transporte e em infraestrutura digital exacerbam os custos para alcançar compradores, fornecedores ou oportunidades de emprego. O Capítulo 4 discute como a conectividade deficiente nas áreas rurais distorce as cadeias de abastecimento e aumenta o poder de mercado dos compradores. Os intermediários no setor pesqueiro da Amazônia, por exemplo, costumam ser o único elo entre os pescadores em regiões isoladas e os consumidores finais. Esse gargalo permite que os intermediários capturem uma parcela desproporcional da cadeia de valor, pagando aos pescadores uma fração do preço final de suas capturas. A introdução de barcos comunitários, que permitiu aos produtores contornar os intermediários e alcançar novos mercados, aumentou os preços e a renda dos produtores de insumos primários em 27% — prova de que a expansão do acesso geográfico pode aumentar diretamente a concorrência.

A fragmentação geográfica também afeta os mercados de trabalho. O Capítulo 3 apresenta evidências de que as lacunas no transporte, a escassa demanda local por mão de obra e os serviços de intermediação fracos tornam as transições de emprego custosas para os trabalhadores em regiões remotas ou carentes, o que faz com que eles sejam menos propensos a mudar de emprego, ocupação ou setor. Essa menor capacidade de resposta da oferta de mão de obra permite que as firmas exerçam poder no mercado de trabalho. Nesses contextos, o investimento em infraestrutura — especialmente em transporte, banda larga e serviços que aumentam a mobilidade — torna-se uma ferramenta pró-competitiva que amplia o alcance efetivo dos mercados.

Mas as barreiras à concorrência não param nas fronteiras nacionais. O Capítulo 8 mostra que o próprio comércio internacional é moldado por fricções invisíveis, particularmente o custo do transporte de mercadorias. Os custos de transporte internacional para a América Latina e o Caribe são, em média, quase 18% mais altos do que nas economias avançadas. Em parte, isso reflete diferenças estruturais — as exportações da região tendem a ser mais pesadas, o que aumenta os custos *ad valorem* de transporte. Mas a concorrência limitada em muitas rotas comerciais também desempenha um papel importante, especialmente onde poucas transportadoras operam. Esses custos mais elevados atuam como barreiras invisíveis para as firmas menores e elevam os preços dos insumos em toda a cadeia de abastecimento. Eles também complicam a forma como os preços são interpretados: como as despesas de frete são frequentemente incluídas nos valores comerciais declarados, parte da resposta observada às reduções tarifárias pode refletir mudanças nas margens de transporte, e não nos preços dos produtores. Assim, a concorrência pode permanecer fraca mesmo após a queda das tarifas, especialmente onde persistem gargalos físicos e regulatórios.

A incompatibilidade tecnológica é outra fonte de fragmentação, especialmente em setores com fortes efeitos de rede ou plataformas digitais multifacetadas. Nas telecomunicações e nos pagamentos digitais, por exemplo, as firmas podem consolidar seu poder de mercado por meio de sistemas fechados que aumentam os custos de mudança e reduzem a interoperabilidade. O Capítulo 4 explora o mercado de telecomunicações do Uruguai antes da introdução da portabilidade dos números de celular. Os clientes ficavam efetivamente presos aos seus provedores, pois a mudança significava perder seus números de telefone — um custo significativo, dado que os números estão vinculados a identidades, serviços e redes sociais. Após a introdução da portabilidade dos números em 2022, as mudanças aumentaram e a concorrência se intensificou. As firmas responderam com preços para pacotes de dados mais baixos, pacotes de dados maiores e novas ofertas, levando a uma mudança na dinâmica do mercado.

No caso dos sistemas de pagamento, o Uruguai também apresenta um caso convincente. Durante anos, acordos exclusivos vinculavam cada adquirente (a instituição financeira que processa pagamentos com cartão de crédito ou débito em nome de um comerciante) a uma única rede de cartões, obrigando os comerciantes a manter vários contratos se desejassem aceitar vários cartões. Conforme documentado no Capítulo 5, a transição para um sistema de múltipla adquirência permitiu que qualquer adquirente processasse mais de uma marca de cartão. A reforma reduziu a concentração de mercado, possibilitou a entrada de novos participantes e introduziu inovações de serviços, como melhores ferramentas antifraude e liquidações mais rápidas. Esses ganhos não decorreram da aplicação direta da legislação antitruste, mas da reformulação da infraestrutura do mercado para remover barreiras artificiais.

Uma forma mais sutil, mas igualmente importante, de fragmentação surge da forma como o capital humano é distribuído na força de trabalho. O Capítulo 3 destaca as implicações dos baixos níveis gerais de qualificação na América Latina e no Caribe. Os trabalhadores podem ter dificuldade em mudar de empregador ou de setor porque suas habilidades não são reconhecidas ou transferíveis entre firmas ou indústrias. Isso limita seu poder de barganha e reduz a pressão competitiva sobre os empregadores para aumentar os salários, melhorar as condições de trabalho ou investir em treinamento. Grandes empregadores em locais isolados, por exemplo, podem exercer poder no mercado de trabalho porque os trabalhadores têm poucas alternativas confiáveis. Esse tipo de fragmentação é especialmente grave para trabalhadores de baixa renda e empregados informalmente, que normalmente recebem pouco treinamento no trabalho e têm pouco acesso a certificações. Investir no desenvolvimento de habilidades transferíveis — particularmente por meio de sistemas de educação profissionalizante e certificações modulares — pode ajudar a quebrar essas barreiras. Como argumenta o capítulo, o aprofundamento dos mercados de trabalho requer não apenas plataformas de correspondência, mas também reformas fundamentais do capital humano.

A fragmentação do mercado também ocorre quando os mercados domésticos permanecem desconectados dos mercados regionais e internacionais. Conforme será discutido no Capítulo 8, obstáculos ao comércio, padrões não harmonizados e infraestrutura transfronteiriça deficiente dividem as economias da América Latina e do Caribe em mercados menores e desconectados, limitando a concorrência e impedindo as firmas de atingirem escala. Uma integração regional mais profunda pode aumentar a produtividade e a intensidade da concorrência, expandindo o conjunto de concorrentes e consumidores. No entanto, os esforços de integração na América Latina e

no Caribe muitas vezes ficaram estagnados ou permaneceram parciais, especialmente nos serviços e nas licitações. Esforços para harmonizar regras, digitalizar processos alfandegários e de certificação e reduzir restrições para além das tarifas podem ser essenciais para unir mercados fragmentados.

A integração nos mercados internacionais também mudou a geografia do poder de mercado de maneiras que desafiam as narrativas padrão. Embora a liberalização comercial tenha ampliado as opções dos consumidores e reduzido os custos dos insumos em muitos setores, ela também permitiu que as firmas mais produtivas e já dominantes — muitas vezes exportadoras ou multinacionais — consolidassem suas posições. À medida que essas firmas se expandiram, elas adquiriram maior participação de mercado, não necessariamente por meio de preços agressivos, mas superando os concorrentes menores em escala, os custos logísticos e o reconhecimento da marca. Como resultado, as médias de *markups* em setores abertos nem sempre caíram — e, em alguns casos, aumentaram — impulsionadas por mudanças na composição do mercado, e não pelo comportamento das firmas.

Essa consolidação tem uma dimensão transfronteiriça. Em muitas economias da região, as firmas estrangeiras agora dominam segmentos de mercado com *markup* elevado. Embora sua presença possa trazer investimentos, isso também significa que as rendas — ou seja, os lucros excedentes — associadas ao poder de mercado muitas vezes são acumuladas no exterior. Essa dinâmica é exacerbada em países com menor capacidade de tributar ou regulamentar grandes empresas multinacionais, dificultando a obtenção e o reinvestimento dos ganhos de comércio localmente. Na prática, a abertura do mercado sem solidez institucional pode permitir que os lucros fluam para o exterior, deixando para trás apenas benefícios domésticos modestos. As fusões e aquisições transfronteiriças reforçam ainda mais essa dinâmica. Em vários setores — como cerveja, varejo e telecomunicações — a concentração de mercado não aumentou organicamente, mas por meio da expansão impulsionada por aquisições por parte de multinacionais. Sem uma análise eficaz das fusões e uma supervisão antitruste adequada, essa consolidação pode reforçar o poder de determinação de preços e minar os benefícios que a liberalização comercial deveria proporcionar.

Em todas essas dimensões, surge uma mensagem consistente: a fragmentação enfraquece a concorrência, não apenas como resultado do comportamento das firmas, mas devido a características estruturais que limitam a conectividade e a densidade dos mercados. Abordar essa questão exige investimento na infraestrutura de concorrência. Isso inclui expandir a conectividade física e digital, garantir a interoperabilidade em sistemas críticos, equipar os trabalhadores com habilidades transferíveis e conectar os

mercados domésticos a redes regionais maiores. É claro que a regulamentação também desempenha um papel crucial.

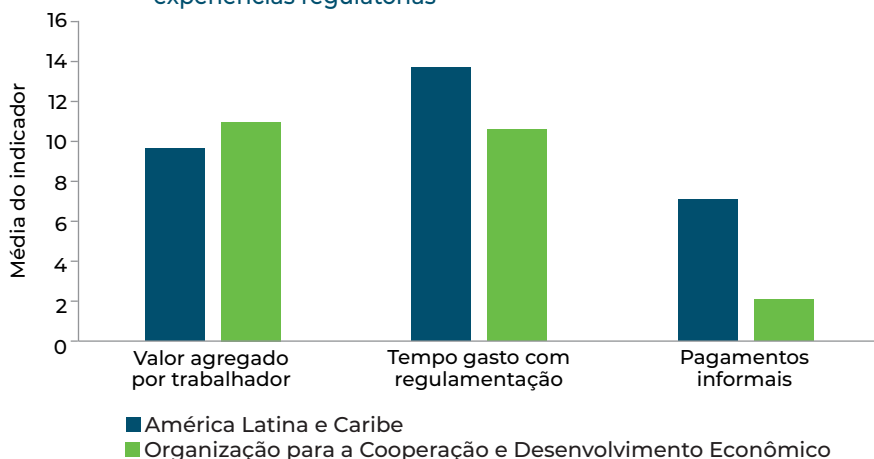
Regulamentar ou não regulamentar?

Na América Latina e no Caribe, o desenho regulatório imperfeito e a aplicação desigual da regulação podem ser fontes importantes de poder de mercado. Em vez de coibir as atividades das firmas que impõem custos à sociedade (externalidades negativas), a regulamentação às vezes protege os operadores estabelecidos ou desestimula novos participantes. Para possibilitar a concorrência no contexto institucional da região, é necessária uma regulamentação mais inteligente — não necessariamente menos regulamentação.

Diferentes formas de regulamentação podem ser vitais para proteger os interesses públicos. Algumas regulamentações têm como objetivo coibir falhas de mercado que, por exemplo, afetam a segurança dos trabalhadores, a sustentabilidade ambiental ou a saúde dos consumidores; elas podem incluir regras que garantam os direitos trabalhistas, controlem as condições sanitárias na produção de alimentos ou estabeleçam protocolos de segurança no transporte. Outras regulamentações, como o salário mínimo, podem ser implementadas para promover a redistribuição. No entanto, mesmo regras bem-intencionadas podem se revelar prejudiciais. Na América Latina e no Caribe, a sobrecarga regulatória é especialmente elevada, conforme documentado no Capítulo 9. A Figura 1.7 mostra que as firmas da região gastam mais tempo lidando com regulamentações do que suas contrapartes da OCDE. Além disso, essas firmas se envolvem com mais frequência em pagamentos informais, muitas vezes para contornar alguns tipos de regulamentação. Talvez não seja surpreendente que, dados esses encargos, as firmas da América Latina e do Caribe sejam menos produtivas do que as dos países da OCDE, como pode ser visto em seus níveis mais baixos de valor agregado por trabalhador.

Algumas regulamentações podem funcionar como barreiras à entrada. Uma empreendedora em potencial como Ana, por exemplo, pode decidir que as regulamentações de seu país são muito onerosas para iniciar ou administrar um negócio. Ou ela pode descobrir que as regulamentações simplesmente a impedem de operar seu negócio. Outra questão são as regulamentações que impedem o crescimento das firmas. Vários países da América Latina e do Caribe, por exemplo, oferecem tratamento tributário preferencial para firmas menores. Dada a informalidade generalizada na região, essa ferramenta tributária fornece um incentivo importante para que as pequenas firmas se formalizem; ela pode, por exemplo, facilitar o

Figura 1.7. Médias regionais do desempenho das firmas manufatureiras e experiências regulatórias



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base nos dados das rodadas de 2006 a 2024 das World Bank Enterprise Surveys (WBES).

Nota: As médias são calculadas para a amostra completa, incluindo as rodadas da pesquisa de 2006 a 2024. As médias da OCDE excluem empresas da América Latina e do Caribe. As variáveis de produtividade são transformadas em logaritmos. O valor agregado por trabalhador é medido como o logaritmo natural do valor agregado da firma, dividido pelo número de trabalhadores na firma. O tempo gasto com regulamentação é medido como uma fração do tempo que os gerentes dedicam a questões regulatórias (em porcentagem). Os pagamentos informais são medidos como a proporção de firmas que incorrem em pagamentos informais (em porcentagem). Os pagamentos informais são considerados presentes ou pagamentos feitos a funcionários públicos para “fazer as coisas acontecerem” em relação a alfândegas, impostos, licenças, regulamentações, serviços e assim por diante.

cumprimento por parte de Ana de todas as regulamentações às quais sua firma está sujeita. No entanto, esse tipo de política também cria um incentivo para que as empresas permaneçam pequenas. Se a firma de Ana crescer além do limite que a qualifica para tributação mais baixa, seus custos aumentarão. De fato, as evidências mostram que, em países onde tais políticas existem, uma grande parte das firmas se concentra logo abaixo do limite. A ferramenta tributária se torna o que os economistas chamam de políticas condicionais ao tamanho da firma — uma medida que visa as empresas menores e, inadvertidamente, desestimula o crescimento. Mesmo quando essas políticas são formalmente uniformes para firmas de diferentes tamanhos, sua aplicação ainda pode impedir a expansão. Se as grandes firmas são mais propensas a serem inspecionadas quanto ao cumprimento das regulamentações trabalhistas, por exemplo — talvez porque sejam mais visíveis para o governo —, isso também pode criar incentivos para as firmas permanecerem pequenas.

Quando as sociedades enfrentam distorções decorrentes da fraca concorrência — preços altos, salários baixos e informalidade generalizada —, muitas vezes recorrem à regulamentação em vez de enfrentar as barreiras

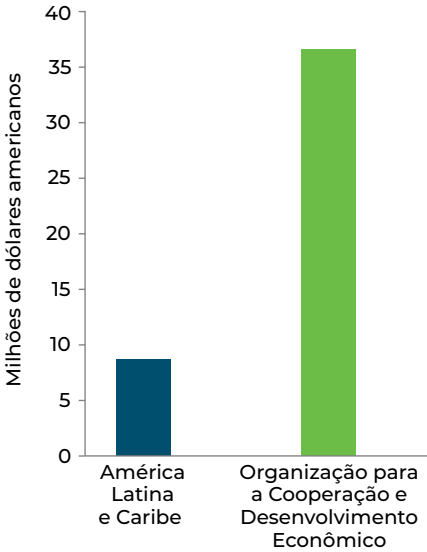
subjacentes à concorrência. Nos mercados de trabalho, as firmas dominantes podem pagar aos trabalhadores como José menos do que sua produtividade. Os salários mínimos podem reduzir essa diferença, mas são ferramentas ineficazes: se forem fixados em um nível muito alto, correm o risco de reduzir as contratações formais ou empurrar os trabalhadores para a informalidade. Salários mínimos uniformes em diversos setores e regiões — cada um com diferentes estruturas de custos e níveis de produtividade — podem gerar consequências indesejadas. Na prática, a fraca fiscalização na região limita a redistribuição e alimenta distorções, pois as firmas permanecem pequenas ou informais para evitar o escrutínio, reforçando o *missing middle* e restringindo a concorrência. Da mesma forma, os controles de preços — às vezes usados na região para combater a inflação — podem compensar *markup* excessivo, mas muitas vezes geram má alocação de recursos. Em última análise, em vez de regulamentar diretamente os salários ou preços, é mais eficaz abordar as causas profundas da fraca concorrência.

O Capítulo 9 discute o que pode ser feito para fortalecer as instituições regulatórias. Uma regulamentação eficaz requer objetivos claros, um projeto baseado em evidências e mecanismos para avaliar tanto os benefícios quanto os custos, incluindo, fundamentalmente, os efeitos sobre a concorrência. Poucos países da América Latina e do Caribe têm estruturas institucionais que apoiem essas práticas; apenas alguns realizam avaliações de impacto regulatório ou utilizam consultas públicas de forma sistemática. A experiência internacional mostra que uma regulamentação mais inteligente — especialmente quando reduz barreiras desnecessárias à entrada de potenciais empreendedores como Ana — pode aumentar a produtividade, melhorar o bem-estar de consumidores como José e tornar as economias mais inclusivas.

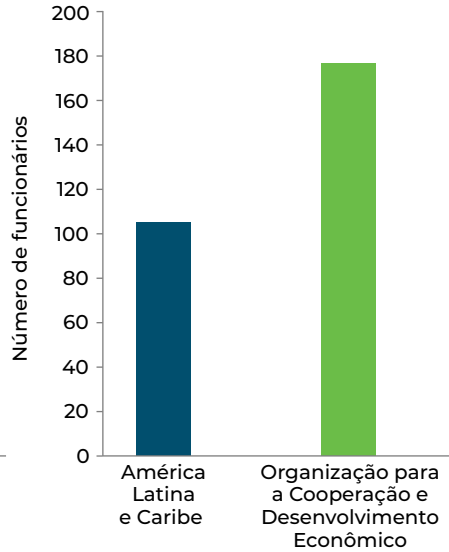
Em um mundo com poder de mercado generalizado, uma parte importante da regulamentação é a antitruste. O Capítulo 10 examina o papel da política antitruste na promoção da concorrência e na restrição do comportamento das firmas que dificulta o acesso ao mercado e prejudica o bem-estar do consumidor. Embora a maioria das firmas na América Latina e no Caribe não se envolva em tal comportamento, a conduta anticompetitiva é generalizada e onerosa. Ao mesmo tempo, a capacidade de fiscalização continua inadequada; as agências carecem de recursos, independência e autoridade legal necessários para agir de forma eficaz. A Figura 1.8 apresenta dados que comparam as atividades das agências antitruste na América Latina e no Caribe com as dos países da OCDE. As agências antitruste da região operam com orçamentos substancialmente menores do que suas contrapartes da OCDE. Além disso, elas empregam um número significativamente menor de funcionários. Ademais, sua produtividade — medida pelo número de

Figura 1.8. Médias regionais de aplicação da legislação antitruste, 2020–2022

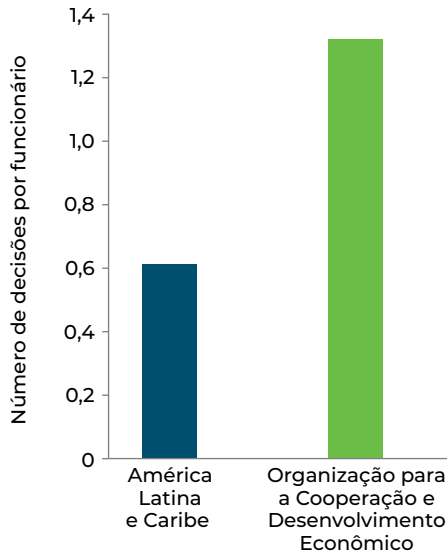
A. Orçamento médio



B. Média de funcionários da área de concorrência



C. Média de decisões por funcionário



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em Competition Trends, da OCDE.

Nota: O orçamento médio das agências para cada grupo de jurisdições na América Latina e no Caribe baseia-se em dados de 13 países. Os valores reportados foram convertidos de euros para dólares americanos utilizando as taxas de câmbio médias anuais do Fundo Monetário Internacional. O número de funcionários dedicados a funções de concorrência baseia-se em dados de 15 países. A média de decisões por funcionário é estimada como a relação entre o número de decisões (cartel, abuso de posição dominante e fusões) e o número de funcionários.

decisões por funcionário — é menor. Essas diferenças sugerem que há um espaço considerável para melhorias no desempenho das agências antitruste da região. Seus desafios podem ser maiores, no entanto, do que os de muitas economias avançadas, onde as agências antitruste podem se concentrar estritamente na detecção de cartel ou na análise de fusões. Na América Latina e no Caribe, onde as distorções estruturais do mercado são mais generalizadas e os recursos para fiscalização são menos abundantes, as autoridades antitruste também devem desempenhar um papel de desenvolvimento, defendendo uma regulamentação pró-competitiva, moldando os mercados e promovendo reformas que melhorem a contestabilidade em mercados pouco densos ou informais.

Um exemplo das práticas anticompetitivas que são alvo da política antitruste é o comportamento dos cartéis, que elevam os preços e aumentam os custos dos bens e serviços que consumidores como José compram. O custo humano total dessas práticas pode ser substancial, como mostra um caso mexicano envolvendo insulina, em que o fim da manipulação de licitações levou a melhores resultados na saúde dos pacientes. No entanto, apesar dos danos causados pelo comportamento do cartel, a probabilidade de detecção é baixa. Isso é especialmente verdadeiro na América Latina e no Caribe, onde instituições fracas e recursos insuficientes para fiscalização tornam improvável que tal comportamento seja identificado e punido.

Além dos cartéis, as firmas restringem a concorrência através do abuso de posição dominante. Isso inclui contratos excludentes, recusa de interoperabilidade e restrições à mudança de operadora — todos especialmente prevalentes nas telecomunicações, pagamentos e plataformas digitais. Reformas políticas direcionadas podem reduzir a concentração de mercado, melhorando as regras de portabilidade ou desmembrando redes de pagamento verticalmente integradas, ajudando consumidores como José quando, por exemplo, eles mudam de operadora de telefonia móvel. Pequenos empreendedores como Ana também podem se beneficiar de melhores condições quando podem usar facilmente sistemas de pagamento baseados em interoperabilidade de várias empresas de cartão. O abuso de posição dominante, no entanto, continua difícil de detectar e processar.

A aplicação da legislação antitruste é apenas uma parte de uma política de concorrência eficaz. As agências também devem defender uma regulamentação pró-competitiva e monitorar como as ações do governo afetam a dinâmica do mercado. Na prática, como mostra a Figura 1.8, a maioria das agências na América Latina e no Caribe carece de orçamento, pessoal e autonomia suficientes para cumprir essas funções. Mesmo quando as penalidades são formalmente elevadas, a baixa probabilidade de detecção compromete seu valor dissuasório. O fortalecimento das estruturas jurídicas,

a expansão do uso de acordos de leniência e o apoio à cooperação entre países — especialmente entre países menores com capacidade de fiscalização mais limitada — podem gerar grandes ganhos sociais e econômicos a um custo fiscal limitado. Consumidores como José e empreendedores como Ana têm muito a ganhar com os preços mais baixos e a maior flexibilidade que acompanham o aumento da concorrência.

Traçando o caminho para a concorrência

A construção de mercados mais competitivos requer ações políticas em três frentes complementares. Primeiro, a fragmentação do mercado — em termos geográficos, tecnológicos, de capital humano e comercial — dificulta a concorrência, reduzindo a densidade e a conectividade dos mercados. Para enfrentá-la, é necessário investir na infraestrutura da concorrência: melhorar a conectividade física e digital, garantir a interoperabilidade dos principais sistemas para promover a entrada de novas firmas, produtos e serviços nos mercados, fomentar o desenvolvimento de habilidades gerais e transferíveis e promover a integração regional.

Segundo, as cargas regulatórias excessivas e as distorções devem ser enfrentadas. Muitos governos da América Latina e do Caribe impõem regras complexas, sobrepostas ou mal elaboradas que impedem a entrada e restringem o crescimento das firmas. Embora algumas regulamentações atendam a objetivos públicos legítimos — como proteger a saúde, a segurança ou o meio ambiente —, outras são desatualizadas, discricionárias ou influenciadas pelas empresas estabelecidas. Essas distorções aumentam desproporcionalmente os custos da formalização, especialmente para as pequenas e médias firmas. É necessária uma agenda regulatória mais inteligente, que proteja as salvaguardas essenciais e, ao mesmo tempo, elimine as regras que consolidam o poder de mercado. Isso inclui simplificar e harmonizar os sistemas de licenciamento, fortalecer as avaliações de impacto regulatório e aumentar a transparência na elaboração e aplicação das regras.

Em terceiro lugar, as agências antitruste devem estar equipadas com ferramentas, recursos e independência suficientes para detectar e coibir comportamentos anticompetitivos.

Juntas, as reformas nessas três frentes podem ajudar a equilibrar as condições de concorrência, garantindo que as firmas concorram com base no mérito, não em privilégios, que os consumidores se beneficiem de preços mais baixos e melhores serviços, e que trabalhadores como José e empreendedores como Ana enfrentem menos barreiras estruturais às oportunidades e ao crescimento.

No entanto, para resolver as condições que inibem a concorrência, será necessário mais do que reformas isoladas. O Capítulo 11 argumenta que é essencial uma abordagem estratégica e sistemática para dismantelar a complexa teia de regulamentações desatualizadas, redundantes ou protecionistas que restringem a entrada e consolidam o poder de mercado. Um primeiro passo é uma auditoria jurídica e regulatória abrangente para identificar as regras — muitas vezes ocultas em legislação obscura ou normas setoriais — que criam barreiras artificiais à concorrência. Algumas dessas regras podem apenas gerar rendimentos para firmas privadas, sem qualquer benefício real para o público. Esse inventário deve classificar as regulamentações de acordo com seus impactos sobre a contestabilidade, a transparência e a eficiência, distinguindo entre aquelas que promovem o bem-estar público e aquelas que atendem a interesses restritos.

Além disso, deve-se evitar a desregulamentação fragmentada. Combater as distorções setor por setor convida à oposição de poderosos operadores estabelecidos que têm mais a perder e capacidade de se organizar politicamente. Em vez disso, pacotes de reformas amplos e simultâneos que agrupam mudanças em vários setores podem reduzir a oposição, aumentar a visibilidade dos benefícios coletivos e construir coalizões intersetoriais. Essa abordagem está alinhada com os *insights* da economia política que enfatizam o valor da sequencialidade e da coordenação para superar a resistência arraigada. Ao mesmo tempo, é crucial reconhecer que nem todas as regulamentações são distorcivas ou visam a apropriação de rendas econômicas. Muitas existem por um bom motivo e envolvem *tradeoffs* políticos legítimos. Embora possam afetar negativamente a concorrência, elas podem ser essenciais para salvaguardar o bem-estar público. Os esforços de reforma devem, portanto, distinguir entre proteções necessárias e aquelas que protegem principalmente os operadores estabelecidos.

O objetivo não é a desregulamentação por si só, mas uma regulamentação mais inteligente, que preserve os padrões essenciais e, ao mesmo tempo, aumente a abertura do mercado. Obstáculos escondidos à entrada — como normas técnicas, sistemas de licenciamento ou licenças discricionárias — devem ser priorizados. Essas medidas são frequentemente disfarçadas com linguagem pró-social, mas são usadas para proteger os participantes internos da concorrência. Simplificar, harmonizar e digitalizar os processos de licenciamento e certificação pode equilibrar as condições de concorrência sem comprometer os objetivos políticos legítimos. Novas regulamentações devem passar por uma análise independente de custo-benefício, com consideração explícita das distorções de longo prazo, riscos de captura de renda econômica e capacidade de implementação. A autoridade antitruste deve ser ouvida quando novas regulamentações forem propostas.

Para garantir a legitimidade e a sustentabilidade, o processo de reforma deve envolver ativamente o legislativo como órgão representativo das preferências públicas. O debate legislativo e a supervisão ajudam a fundamentar a reforma na responsabilização democrática. O processo deve, no entanto, ser totalmente transparente para evitar sua apropriação por interesses restritos. A comunicação pública também é essencial: os governos devem explicar as reformas de forma clara, mostrando como preços mais baixos, melhores serviços e mais inovação estão ligados a mercados mais justos e abertos. Sem uma ampla compreensão do público e apoio institucional, mesmo reformas bem elaboradas correm o risco de ser revertidas.

Por fim, nenhuma reforma será eficaz se não reconhecer que a persistência da baixa concorrência não é apenas um produto da fragmentação do mercado, da regulamentação inadequada ou do mau desenho institucional. As reformas pró-concorrência muitas vezes não se concretizam porque o equilíbrio de interesses que sustenta o *status quo* — alta concentração, entrada limitada e proteção a empresas estabelecidas — permanece politicamente estável. O Capítulo 11 discute as razões por trás dessa estabilidade para fornecer um roteiro de reforma aos formuladores de políticas interessados em promover a concorrência para uma sociedade mais igualitária.

Perspectivas para o futuro: aproveitando o poder da concorrência

A concorrência é um poderoso motor do desenvolvimento econômico. Onde ela prospera, a inovação se acelera, a produtividade cresce e as oportunidades se expandem para firmas, trabalhadores e consumidores. A América Latina e o Caribe já deram passos em direção a mercados mais abertos e dinâmicos — desde a liberalização comercial da década de 1990, passando pela possibilidade de os consumidores manterem seus números de telefone ao trocar de operadora, até permitir que os mutuários transfiram seus empréstimos. Essas conquistas passadas mostram como as reformas podem impulsionar o empreendedorismo, melhorar o bem-estar do consumidor e gerar melhores empregos.

No entanto, como este capítulo mostrou, os desafios permanecem. Dados que abrangem vários mercados revelam que a concorrência na América Latina e no Caribe é geralmente mais fraca do que nas economias avançadas, muitas vezes marcada por maior concentração de mercado e menos competidores dinâmicos emergentes. Essa falta de rivalidade pode elevar os preços, limitar as opções e restringir o crescimento de empresas menores e inovadoras. Fechar essas lacunas poderia gerar ganhos

econômicos substanciais — aumentando potencialmente o PIB per capita e ajudando a reduzir a desigualdade em toda a região.

Aproveitar essa oportunidade requer ações deliberadas para tornar os mercados mais contestáveis e inclusivos. Reduzir a fragmentação, melhorar as regulamentações para incentivar a entrada e a inovação e fortalecer as autoridades antitruste podem ajudar a garantir que os mercados permaneçam abertos e justos. Esses esforços prometem não apenas melhorar os resultados do mercado, mas também proporcionar um crescimento mais inclusivo e sustentável. Os demais capítulos deste livro exploram essas questões em detalhes — documentando onde e por que a concorrência é fraca, mostrando onde já estão sendo feitos progressos e identificando as políticas e instituições que podem fazer os mercados funcionarem melhor, abrir oportunidades e melhorar a vida das pessoas.

Poder de mercado dos produtos: padrões que importam

Sempre que você compra um produto — seja um pão, um celular ou uma passagem aérea —, o preço que você paga reflete não apenas o custo de produção, mas também o poder de mercado, ou seja, a capacidade do vendedor de definir preços acima dos níveis competitivos. Em mercados competitivos, as firmas têm pouca margem para cobrar preços excessivos, pois os consumidores podem facilmente optar por alternativas. Mas quando empresas dominam um setor, a concorrência enfraquece, os preços sobem e os consumidores arcam com os custos. O poder de mercado molda não apenas os preços que as pessoas pagam, mas também os investimentos, a inovação e o ritmo do crescimento a longo prazo.

As evidências sugerem que o poder de mercado tem aumentado globalmente, com a concentração (a extensão em que um mercado é controlado por poucas firmas) e os *markups* (a diferença entre os preços e os custos de produção) aumentando em muitos setores e países (De Loecker, Eeckhout e Unger 2020). Essas mudanças têm sido associadas a um crescimento mais lento da produtividade, à redução da participação da mão de obra e à queda do dinamismo empresarial (Autor et al. 2020; Covarrubias, Gutiérrez e Philippon 2020). Nesse contexto, as preocupações com a concorrência tornaram-se centrais para a compreensão dos resultados econômicos mais amplos, não apenas nas economias avançadas, mas também nas regiões de renda média.

Na América Latina e no Caribe, as implicações são particularmente salientes. O cenário competitivo da região é moldado por uma combinação de barreiras persistentes à entrada, mercados segmentados e muitas vezes fragmentados, fraca aplicação da regulamentação e informalidade generalizada¹ na economia (Eslava, Meléndez e Urdaneta 2021). Essas barreiras retardam o crescimento de firmas novas e inovadoras, reforçam o domínio das firmas

¹ “Informalidade” refere-se às empresas que são legalmente obrigadas a contribuir para a previdência social, mas não o fazem.

estabelecidas e resultam em preços mais altos e em menos opções para os consumidores. Além disso, elas interferem em quais firmas sobrevivem, quanto investem e se os avanços tecnológicos se traduzem em ganhos de produtividade mais amplos. Nesse cenário, o poder de mercado reforça as vulnerabilidades estruturais e aprofunda as restrições ao desenvolvimento que impedem um crescimento econômico mais inclusivo e sustentável.

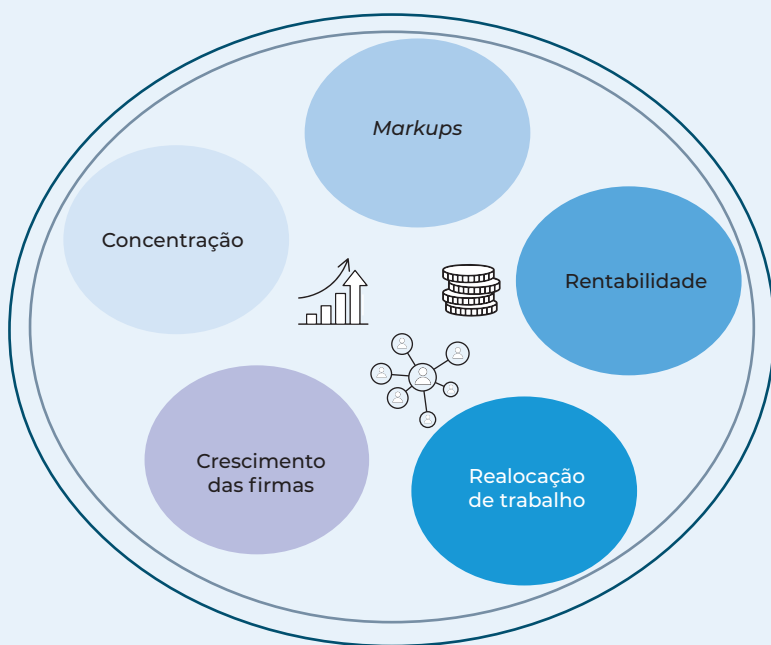
Os *markups* na América Latina e no Caribe são altos — significativamente mais altos do que nas economias avançadas — e distribuídos de forma desigual. Em alguns setores, eles se concentram em um pequeno grupo de firmas; em outros, estão mais amplamente distribuídos pelo mercado. É improvável que esses padrões sejam explicados apenas por diferenças em tecnologia ou estruturas de custos. Em vez disso, eles refletem a concorrência limitada e as barreiras estruturais que enfraquecem a disciplina de mercado — ou seja, a pressão sobre as firmas para operarem de forma eficiente e responsável a fim de reduzir o risco de perder clientes ou investidores. Para documentar os padrões, este capítulo apresenta os resultados de uma análise usando o CompeteLAC — um conjunto de dados em nível de firma que abrange oito países da região. Os dados foram projetados para permitir a medição consistente dos *markups* e da concentração entre setores e países, capturando dimensões importantes do poder de mercado na América Latina e no Caribe. Detalhes sobre a construção e o escopo do conjunto de dados são fornecidos no Quadro 2.1.

Ainda assim, a interpretação dos *markups* requer cuidado. Um *markup* alto pode indicar concorrência fraca, mas nem sempre é assim. Em muitos casos, ele reflete o custo de atingir escala, construir redes ou investir em novos produtos. Os *markups* medem o quanto os preços estão acima do custo de produção de mais uma unidade. Mas essa margem por si só não captura a complexidade por trás das estratégias das firmas ou da estrutura de mercado. Elas oferecem pistas importantes, mas não contam toda a história.

Quadro 2.1. O conjunto de dados CompeteLAC: a chave para analisar o poder de mercado regional

O conjunto de dados CompeteLAC é a primeira coleção de indicadores sobre concorrência na América Latina e no Caribe disponível ao público, fornecendo um recurso essencial para compreender a dinâmica de mercado na região. Ele se baseia em dados de firmas coletados por escritórios nacionais de estatística por meio de censos econômicos e pesquisas industriais, que são transformados em indicadores comparáveis que podem ser acompanhados

(continua na próxima página)

Quadro 2.1. O conjunto de dados CompeteLAC: a chave para analisar o poder de mercado regional *(continuação)***Figura B2.1.1.** Poder de mercado em diferentes indicadores: uma abordagem multifacetada

Fonte: Elaboração da equipe do BID.

de forma consistente ao longo do tempo, setores e países. Nesta fase, o conjunto de dados abrange oito economias — Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, México, Peru e Uruguai —, oferecendo aos formuladores de políticas e pesquisadores uma perspectiva única sobre a estrutura e o desempenho dos mercados na América Latina e no Caribe. O CompeteLAC foi desenvolvido por meio de um esforço regional colaborativo e aborda desafios como discrepâncias de classificação, variabilidade de amostragem e diferenças na qualidade dos dados. A estrutura harmonizada garante consistência, ao mesmo tempo em que acomoda os contextos econômicos únicos de cada país.

Ao tornar essas informações acessíveis ao público, a CompeteLAC capacita pesquisadores e formuladores de políticas para analisar a evolução da concorrência, identificar fatores que impulsionam a produtividade e examinar a dinâmica do poder de mercado na América Latina e no Caribe. Essa dinâmica não pode ser determinada por uma única medida; para obter uma compreensão completa, é necessário um amplo conjunto de indicadores (ver Figura B2.1.1).

(continua na próxima página)

Quadro 2.1. O conjunto de dados CompeteLAC: a chave para analisar o poder de mercado regional *(continuação)*

Para atender a essa necessidade, o conjunto de dados abrange quatro módulos principais, que juntos compreendem centenas de indicadores projetados para capturar aspectos distintos da dinâmica da concorrência e da produtividade:

1. **A concentração de mercado** captura o grau de domínio do mercado por meio de indicadores como o índice de Herfindahl-Hirschman (HHI), índices de concentração (CR4) e índices de dominância.
2. **A dinâmica das firmas** acompanha a evolução das firmas no mercado, incluindo taxas de entrada e saída, criação e destruição de empregos e realocação de trabalho.
3. **O desempenho** mede a eficiência com que as firmas operam, com indicadores que abrangem a rentabilidade, o valor agregado por trabalhador e a produtividade total dos fatores (PTF).
4. **O poder de mercado** quantifica a capacidade das firmas de influenciar os preços nos mercados de produção e de trabalho, medido por meio de métricas como *markup*, *markdowns*, elasticidade do produto e participações nas despesas.

Cada indicador é relatado nos níveis de país, setor e ano e inclui distribuições no nível das firmas (por exemplo, médias, desvios padrão, percentis e gráficos de densidade) para permitir análises agregadas e granulares da concorrência e da produtividade. Esses indicadores abrangem a economia como um todo, bem como setores específicos, garantindo versatilidade para diversas necessidades analíticas.

O conjunto de dados abrange atualmente oito países, que juntos respondem por cerca de 75% do produto interno bruto da América Latina e do Caribe e têm um PIB per capita médio de cerca de US\$ 12.800, em comparação com aproximadamente US\$ 9.000 para o resto da região. Para o Brasil, ele se baseia na Pesquisa Industrial Anual (PIA), 1996–2021; para a Colômbia, na **Encuesta Anual Manufacturera** (EAM), 1995–2021; para o Chile, a **Encuesta Nacional Industrial Anual** (ENIA), 1995–2012; e para a Costa Rica, o conjunto de dados Revec, que combina registros correspondentes de empregadores e empregados, declarações de imposto de renda corporativo, transações entre firmas e dados alfandegários, 2005–2020. Para o Equador, o conjunto de dados baseia-se na **Superintendencia de Compañías** (SuperCias), 2001–2022, com estimativas de *markup* disponíveis a partir de 2008; para o México, a **Encuesta Manufacturera**, 2009–2021; para o Peru, a **Encuesta Económica Anual** (EEA, INEI), 2000–2019; e para o Uruguai, a **Encuesta Anual de Actividad Económica** (EAAE), 2007–2019.

Um ponto forte notável do CompeteLAC é sua dimensão de painel: identificadores de firmas ou fábricas estão disponíveis em todos os paí-

(continua na próxima página)

Quadro 2.1. O conjunto de dados CompeteLAC: a chave para analisar o poder de mercado regional *(continuação)*

ses, permitindo que os pesquisadores acompanhem as firmas ao longo do tempo. Em vários casos — Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador e México —, a fonte subjacente é um censo, que fornece uma cobertura quase universal das firmas formais do setor manufatureiro. Em outros, como Peru e Uruguai, os dados provêm de pesquisas representativas a nível nacional, que, no entanto, permitem a construção de indicadores robustos ao nível de firma e ao nível setorial.

O objetivo de seus desenvolvedores é continuar expandindo o CompeteLAC, ampliando a cobertura setorial do banco de dados em cada país, mantendo-o o mais atualizado possível e, acima de tudo, incorporando países para construir um recurso regional abrangente sobre a dinâmica da concorrência. Atualmente, a cobertura concentra-se na indústria, com dados sobre serviços disponíveis no Equador e na Costa Rica e sobre mineração no Brasil. Embora a indústria manufatureira represente apenas de 12% a 20% do PIB nos oito países, ela continua sendo central, porque seus processos de produção padronizados e quantificáveis permitem uma análise empírica rigorosa. Ao mesmo tempo, ampliar sistematicamente a cobertura para serviços e outros setores é essencial para construir um quadro mais completo da dinâmica da concorrência na região — **mesmo que a medição nessas áreas seja inerentemente mais complexa, pois seus resultados muitas vezes carecem de unidades físicas claras e dependem mais de fatores subjetivos ou contextuais**. O progresso nessa direção exigirá esforços nacionais sustentados para gerar e compartilhar dados comparáveis, de modo que a região como um todo possa construir um recurso robusto para monitorar e fomentar a concorrência. O papel do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) é facilitar e apoiar esses esforços como parte de seu compromisso mais amplo de fortalecer a política de concorrência e promover economias mais dinâmicas, inclusivas e resilientes na América Latina e no Caribe.

Medindo o poder de mercado na região e no mundo

Quanto poder de determinação de preços têm as firmas na América Latina e no Caribe? Para responder a essa pergunta, este capítulo olha para os *markups*. Muitos estudos usam a concentração de mercado como um indicador do poder de determinação de preços, porque é mais fácil de calcular e usa dados amplamente disponíveis. No entanto, essas medidas podem ser enganosas. Elas dependem muito de como o mercado é definido, e mesmo pequenas mudanças no escopo geográfico ou nas categorias de produtos podem produzir resultados muito diferentes. Um mercado pode, por exemplo,

parecer altamente concentrado, mas ainda assim não mostrar sinais de poder de determinação de preços — as grandes firmas podem estar apenas operando com eficiência, diluindo altos custos fixos ou repassando economias aos consumidores. Portanto, sem saber como os preços se comparam aos custos, a concentração de mercado nos diz pouco sobre a pressão competitiva real.

Por outro lado, os *markups* oferecem uma maneira mais direta de medir o poder de determinação de preços. Como se baseiam em dados ao nível da firma — especificamente, quanto uma firma gasta em insumos e quanto produz —, não dependem de definições de mercado potencialmente arbitrárias. Este capítulo estima os *markups* utilizando um método baseado na produção, que relaciona custos de insumos a mudanças no produto. O Quadro 2.2 descreve a metodologia e os seus principais pressupostos.

Quadro 2.2. Medindo o poder de mercado

Por que o poder de mercado é difícil de medir?

À primeira vista, identificar o poder de mercado pode parecer simples — algumas firmas são claramente dominantes, enquanto outras competem para sobreviver. Mas, na verdade, medir o poder de mercado é muito mais complicado. O indicador mais comum usado é a concentração de mercado, que indica quanto do mercado é controlado pelas maiores firmas. Essas medidas são populares porque são fáceis de calcular; no entanto, elas dependem muito da definição de mercado. Se a definição for muito ampla, elas podem subestimar o grau de domínio de algumas firmas. Se for muito restrita, elas podem exagerar o poder de mercado.

As medidas de concentração também ignoram o comércio internacional. As importações podem manter os preços sob controle, mesmo quando apenas algumas firmas nacionais operam no mercado. Por outro lado, um mercado que parece competitivo pode, na verdade, ser dominado por alguns exportadores, fazendo com que pareça menos concentrado do que realmente é. Um mercado pode parecer concentrado, mas estar exposto a uma concorrência estrangeira significativa (Gutiérrez e Philippon 2017; Rossi-Hansberg, Sarte e Trachter 2021). A seguir, resumimos alguns dos principais conceitos e métodos relacionados à medição do poder de mercado.

Por que *markups* são importantes. Os *markups* oferecem uma visão direta do poder de determinação de preços das firmas, medindo a diferença entre os preços e o custo marginal. Ao contrário das medidas de concentração, que são sensíveis à forma como os mercados são definidos, os *markups* refletem o comportamento das firmas e podem ser comparados de forma consistente entre setores e países (De Loecker e Warzynski 2012).

(continua na próxima página)

Quadro 2.2. Medindo o poder de mercado (continuação)

Como os *markups* são estimados. Este capítulo adota uma abordagem a partir da produção para os *markups*, estimando-os com base em dados sobre receitas e despesas com insumos das firmas. A ideia é que, quando as firmas enfrentam concorrência, sua produção deve crescer proporcionalmente ao uso de insumos. Se isso não acontecer e os preços subirem mais rapidamente do que os custos, a diferença reflete o poder de determinação de preços.

Por que a escolha dos insumos é importante. Os *markups* devem ser baseados em insumos flexíveis — aqueles que as firmas podem ajustar livremente — porque a estimativa depende de como os custos dos insumos influenciam as decisões de produção das firmas. Se os insumos não puderem ser ajustados, seu custo não revelará mais como as firmas respondem às condições do mercado. Os insumos materiais normalmente atendem a essa condição; a mão de obra, muitas vezes, não. Na América Latina e no Caribe, as proteções ao emprego, as regras de demissão e a rigidez legal tornam a mão de obra particularmente cara de ajustar. Para evitar vieses, este capítulo segue a literatura e usa materiais como insumo de referência (Raval 2023).

Corrigindo para defasagem temporal e choques. As firmas escolhem a quantidade de mão de obra, materiais e outros insumos a serem utilizados antes de saberem exatamente qual será a demanda por seus produtos. No entanto, os dados normalmente registram o uso efetivo dos insumos juntamente com a receita real das vendas, o que reflete a demanda que só foi realizada após as decisões de produção terem sido tomadas. Quando a demanda cai inesperadamente, os dados fazem parecer que a firma utilizou insumos em excesso. Isso cria um viés na estimativa dos *markups*, que parecem menores do que realmente eram no momento da tomada de decisão. Nesta análise, é feito um ajuste para corrigir isso e refletir melhor o comportamento pretendido (De Loecker e Warzynski 2012).

O papel das funções de produção. A análise estima uma função de produção Translog com três insumos: capital, mão de obra e materiais. Essa abordagem flexível permite que as elasticidades da produção variem entre firmas e setores, o que é importante em uma região com diversas tecnologias de produção e tamanhos de firmas.

Outros métodos e *tradeoffs*. Também existem métodos baseados na demanda ou estimativas que utilizam o custo das mercadorias vendidas. Mas esses métodos dependem de dados detalhados sobre os consumidores (que são difíceis de obter) ou pressupõem que a mão de obra e os materiais são igualmente flexíveis (o que muitas vezes não é verdade em economias em desenvolvimento). O uso de dados de produção é mais

(continua na próxima página)

Quadro 2.2. Medindo o poder de mercado *(continuação)*

viável, e os dados são consistentes entre os países (Atkeson e Burstein 2008; Döpper et al. 2024).

Por que isso é importante. Estimar os *markups* nos ajuda a entender não apenas quem tem poder de determinação de preços, mas se a concorrência está funcionando. Essas medidas são essenciais para interpretar o desempenho das firmas, a estrutura de mercado e, em última análise, as forças que moldam o crescimento e a produtividade.

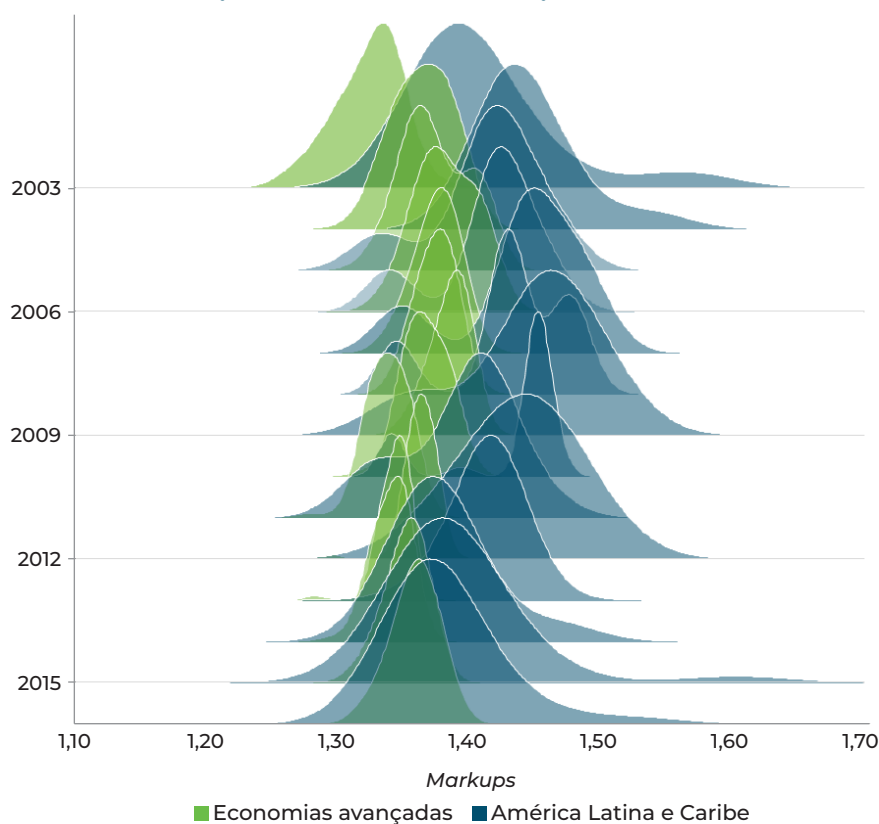
Essa abordagem se baseia na ideia de que, em condições de concorrência, a produção deve aumentar proporcionalmente ao uso de insumos. Ao comparar a evolução do faturamento e dos insumos ao nível da firma, é possível inferir o valor que as firmas podem cobrar acima do custo marginal. As estimativas de markup resultantes permitem comparações consistentes entre países e setores.

É importante interpretar os *markups* com cuidado. *Markups* elevados não significam automaticamente concorrência fraca ou falhas de mercado. Em alguns casos, elas refletem altos custos fixos, economias de escala — ou seja, vantagens de custo que surgem quando as firmas aumentam a produção — ou inovação bem-sucedida, especialmente em setores onde as firmas investem pesadamente para melhorar a eficiência ou expandir a capacidade. Os *markups* medem a diferença entre os preços e os custos marginais, mas não capturam toda a estrutura de custos ou a dinâmica competitiva de um mercado. Portanto, elas fornecem uma perspectiva útil sobre o comportamento de preços, mas não um veredicto definitivo sobre o poder de mercado.

Nas comparações a seguir, essas estimativas são usadas para comparar os países da América Latina e do Caribe com seus pares e com as médias globais. O objetivo não é apenas documentar onde os *markups* são altos, mas compreender como seu nível e distribuição se relacionam com as características estruturais da concorrência e o que isso implica para a produtividade, o investimento e a dinâmica das firmas em toda a região.

Ao examinar os *markups* de seis grandes economias da América Latina e do Caribe, surge um padrão claro: eles tendem a ser persistentemente altos em comparação com as das economias avançadas. A Figura 2.1 compara a distribuição dos *markups* na região com a das economias avançadas de 2003 a 2016, mostrando seus níveis e como evoluíram ao longo do tempo.

Como mostra a figura, os *markups* nos países da América Latina analisados nesta amostra são consistentemente mais altos. A margem média na região é de cerca de 1,35, em comparação com 1,20 nas economias avançadas.

Figura 2.1. Evolução comparativa da distribuição dos *markups*

Fonte: Alvarez e Morales (a ser publicado).

Nota: A figura mostra os *markups* ponderados pela produção bruta nos setores manufatureiros entre 2003 e 2016. Os *markups* ao nível das firmas são estimados utilizando uma função de produção Translog de segunda ordem com dois fatores de produção: capital e custos das mercadorias vendidas. As economias avançadas incluem Áustria, Bélgica, República Checa, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Itália, Japão, República da Coreia, Países Baixos, Portugal, Espanha, Eslovênia, Suécia e Reino Unido. Os países da América Latina incluem Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru.

Isso significa que, para cada US\$ 1,00 que custa a uma firma produzir um bem ou serviço, os consumidores da região pagam geralmente US\$ 1,35, contra US\$ 1,20 nas economias avançadas. Em outras palavras, as firmas na América Latina e no Caribe estão cobrando cerca de 35% acima do custo marginal.

Essa diferença pode refletir vários fatores, como altos custos fixos, necessidades de investimento ou diferenças na eficiência das firmas. Para os produtores, um *markup* mais alto pode ajudar a cobrir esses custos fixos ou aumentar as margens de lucro. Mas também pode sinalizar uma pressão competitiva mais fraca. Em mercados menos competitivos, as empresas têm menos incentivos para reduzir preços, melhorar a qualidade dos produtos ou investir em melhorias de produtividade a longo prazo. Para os

consumidores, isso significa preços mais altos e poder de compra reduzido, limitando o acesso a bens e serviços e diminuindo o bem-estar geral.

A diferença de *markups* foi especialmente pronunciada no início dos anos 2000 e, embora tenha diminuído um pouco, continua sendo substancial. Esse padrão se mantém na maior parte da distribuição: do 1º ao 95º percentil, os *markups* na América Latina e no Caribe são sistematicamente mais altos do que nas economias avançadas. Somente no topo — além do 99º percentil — as firmas das economias avançadas começam a igualar ou a exceder os mais altos *markups* observados na região.

Essas conclusões são consistentes com estimativas anteriores dos níveis de *markup*. Usando dados de firmas listadas entre 1990 e 2015, De Loecker e Eeckhout (2018) relatam médias de *markups* de cerca de 1,60 para a América do Sul. Eslava, Garcia-Marin e Messina (2025), com base nos World Bank Enterprise Surveys (WBES), constatam que as médias de *markups* na América Latina e no Caribe são de aproximadamente 1,87. Em ambos os casos, as amostras incluem firmas manufatureiras e não manufatureiras, refletindo a composição mostrada na Figura 2.1.²

A dispersão dos *markups* também é maior na região, como pode ser visto na Figura 2.1. As firmas operam em uma gama mais ampla de poder de precificação, ao longo de uma distribuição com uma cauda superior mais longa — refletida na presença de firmas que cobram *markups* especialmente altos — e com mais variação entre os setores. Em contrapartida, as economias avançadas apresentam uma distribuição mais comprimida. Essa maior dispersão na região sugere diferenças estruturais mais profundas na intensidade da concorrência, nas barreiras à entrada e na dinâmica das firmas.

No topo da distribuição, pesquisas anteriores sugerem que os valores extremos de *markup* nas economias avançadas são frequentemente impulsionados por um pequeno grupo de empresas dominantes — particularmente nos Estados Unidos — ligadas ao aumento da concentração e à expansão dos efeitos *superstar* em determinados setores (Autor et al. 2017; Covarrubias, Gutiérrez e Philippon 2020; Heresi 2024).³

² Vale ressaltar que o documento World Economic Outlook (Perspectivas da Economia Mundial), do Fundo Monetário Internacional, mostra que o crescimento dos *markups* entre 2000 e 2015 foi mais acentuado nas economias avançadas do que nas emergentes (IMF 2019, Capítulo 2). Sua análise se concentra nas mudanças nos *markups*, e não nos níveis, e sua definição de “economias emergentes” se inclina fortemente para a Europa Central e Oriental, ao contrário do foco aqui na América Latina e no Caribe. Os dois exercícios, portanto, não são diretamente comparáveis e devem ser vistos como complementares, e não como sobrepostos.

³ As empresas “superstar” são as que apresentam melhor desempenho em seus setores, conquistando uma participação dominante no mercado, apesar da presença de muitas firmas concorrentes.

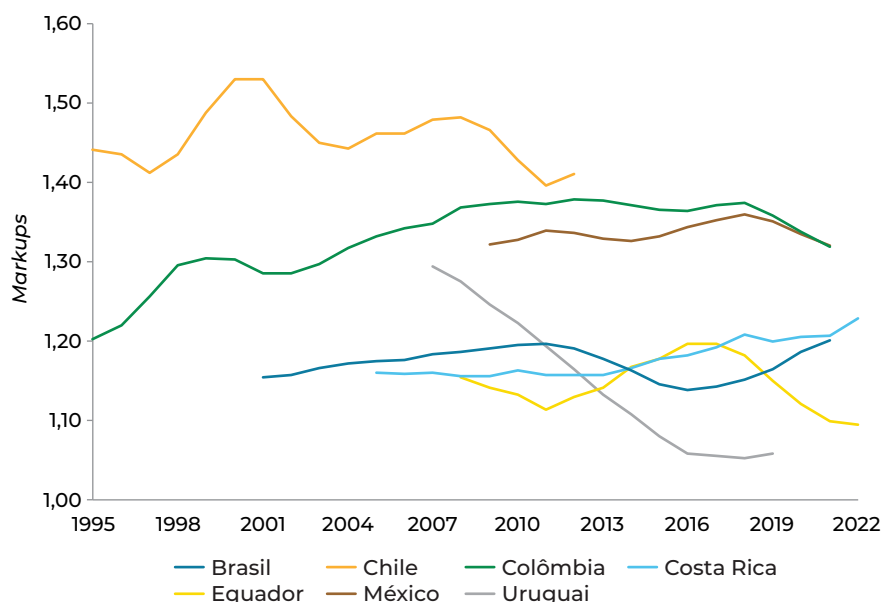
Compreender o que impulsiona essas diferenças — seja o tamanho da firma, a estrutura de mercado ou o ambiente político — é essencial para avaliar como o poder de mercado molda a produtividade, o investimento e a desigualdade na região.

Tendências de *markups* em nível nacional

Como os *markups* evoluíram nas economias da América Latina e do Caribe? A análise começa examinando as tendências agregadas dos *markups* ao longo do tempo para os países do CompeteLAC. Em seguida, ela explora se setores específicos estão impulsionando esses padrões. Por fim, a evolução dos *markups* é desagregada entre diferentes percentis, esclarecendo como as firmas em vários pontos da distribuição foram afetadas.

Esta seção muda o foco das distribuições ao nível das firmas para as médias ao nível dos países. A Figura 2.2 apresenta a evolução dos *markups* agregados nas economias da região entre 1995 e 2022. Trata-se de médias nacionais ponderadas pela receita, que refletem tanto as estratégias de

Figura 2.2. Tendências dos *markups* em alguns países da América Latina



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em dados da CompeteLAC.

Nota: A figura mostra os *markups* no setor manufatureiro para os anos em que há dados disponíveis para cada país. Os *markups* das firmas são estimados usando uma função de produção Translog de segunda ordem com três insumos: capital, mão de obra e materiais. Os *markups* são ponderados pela receita da firma.

Quadro 2.3. Agregação de *markups*: por que o método é importante

Agregar os *markups* ao nível das firmas para uma medida no nível de toda a economia não é trivial nem simples; não existe um único método correto. Para esta análise, foi feita uma escolha entre dois tipos de ponderação: ponderação pela receita e ponderação pelo custo (ou insumos).

A ponderação dos *markups* pela receita dá mais peso às firmas com faturamento mais alto. Isso significa que, mesmo que uma firma aumente os preços e perca volume, seu *markup* ainda eleva o agregado. Como resultado, os *markups* ponderados pela receita refletem tanto o comportamento de preços quanto a realocação do mercado, capturando mudanças estruturais na concorrência ao longo do tempo.

A ponderação por insumos, por outro lado, usa as participações das firmas nos insumos como pesos. Esse método se alinha mais estreitamente à análise do bem-estar sob concorrência imperfeita. Ao contrário da ponderação pela receita, a ponderação por insumos não reflete mudanças na participação de mercado das firmas. A ponderação cancela as participações nas despesas das firmas e se reduz a uma relação para toda a economia entre a receita total e o custo total, ajustada pela elasticidade do produto:

A análise apresentada neste capítulo utiliza *markups* ponderados pela receita como referência. Estes são consistentes com agregados econômicos como o Produto Interno Bruto, métricas de rentabilidade e medidas de concentração comumente utilizadas, como o Índice Herfindahl-Hirschman (HHI) (De Loecker, Eeckhout e Unger 2020). Esta escolha de ponderação permite uma comparação mais fácil dos *markups* entre países, capturando simultaneamente as mudanças nas características específicas do mercado.

^a Isso é equivalente ao markup agregado de Hall (1988), derivado diretamente de agregados macroeconômicos. A escolha da ponderação afeta a forma como as mudanças no poder de mercado são interpretadas — se elas decorrem do comportamento das firmas ou de mudanças na estrutura de mercado.

preços quanto a estrutura de cada economia. O Quadro 2.3 discute diferentes medidas de agregação e por que a escolha da ponderação é importante para a interpretação.

A Figura 2.2 revela diferenças marcantes entre os países. O Chile apresenta os *markups* mais altos da região, permanecendo consistentemente elevados, apesar de algumas flutuações. A Colômbia segue uma trajetória gradual de alta, mantendo níveis relativamente altos. O México, embora ligeiramente abaixo do Chile e da Colômbia, também permanece na faixa mais alta, com uma trajetória mais estável nos últimos anos. O Uruguai, por outro lado, mostra um declínio constante nos *markups* nas últimas duas décadas, aproximando-se agora do *benchmark*

competitivo.⁴ A Costa Rica e o Equador seguem tendências mais moderadas, sem aumentos acentuados ou declínios sustentados.

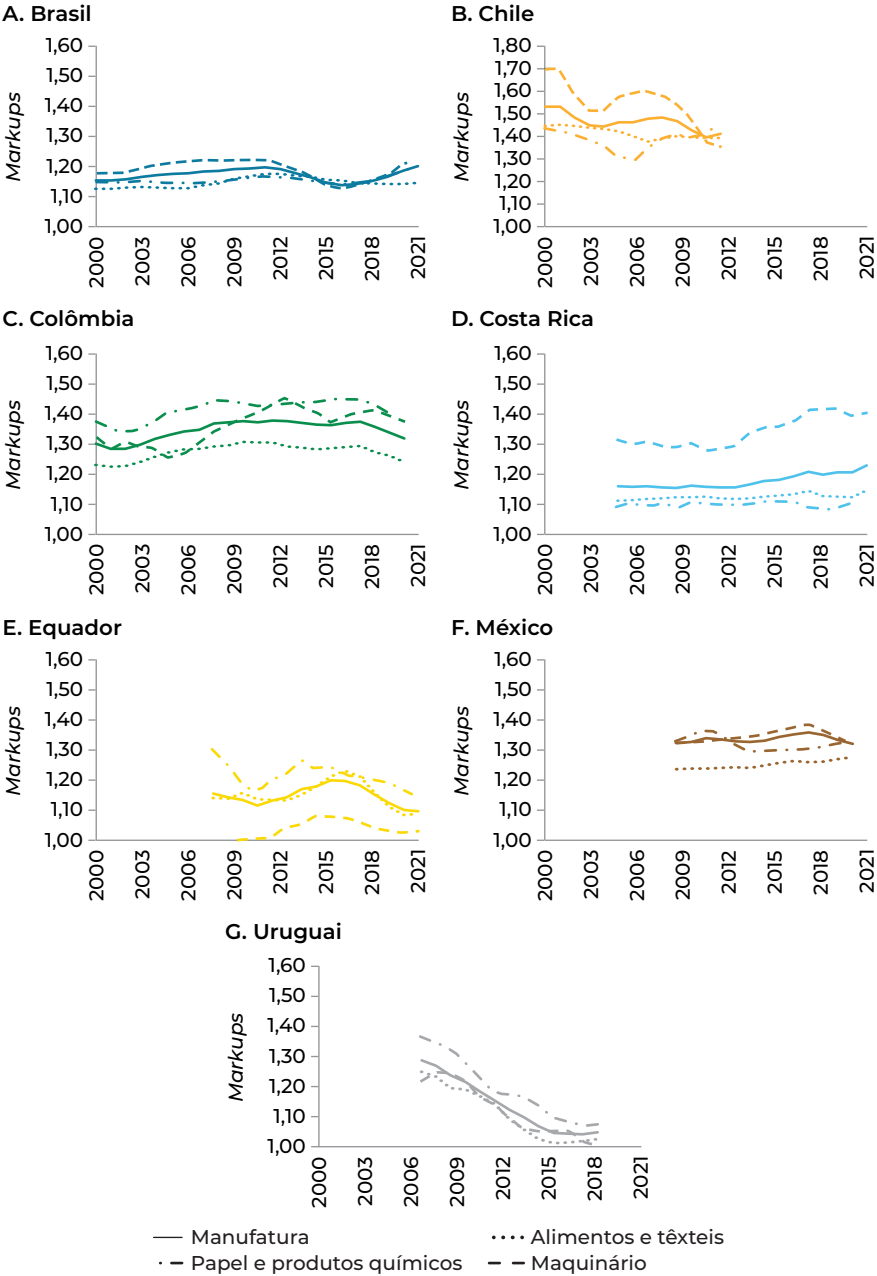
Esses padrões divergentes levantam questões importantes sobre como a concorrência doméstica, as condições regulatórias, a composição setorial e o tamanho do mercado influenciam o comportamento das firmas.⁵ As tendências agregadas podem mascarar diferenças setoriais cruciais. Analisando primeiro a indústria manufatureira, a Figura 2.3 detalha a evolução dos *markups* por setor para sete economias da América Latina e do Caribe, fornecendo uma visão mais detalhada de como o poder de determinação de preços evoluiu entre os setores. A figura mostra tanto o setor manufatureiro como um todo quanto uma divisão entre os principais setores: alimentos e têxteis, papel e produtos químicos e maquinário. Vários padrões se destacam. Primeiro, embora os *markups* em toda a indústria manufatureira geralmente se alinhem com as tendências em nível nacional, as variações em nível setorial revelam diferenças importantes. No Chile, por exemplo, os *markups* no setor de papel e produtos químicos são persistentemente mais baixos do que em outros setores, enquanto o setor de máquinas, embora partindo de um nível mais alto, mostra um padrão de declínio ao longo do tempo. O Equador apresenta a tendência oposta — o setor de máquinas tem consistentemente os *markups* mais baixos, enquanto o setor de papel e produtos químicos mantém o maior poder de determinação de preços ao longo do período. A Costa Rica apresenta uma exceção notável, com o setor de máquinas se destacando, exibindo *markups* quase duas vezes maiores do que os outros setores.

Em segundo lugar, em muitos países, as tendências setoriais se movem em conjunto, sugerindo que fatores nacionais — como ciclos econômicos, políticas comerciais ou concorrência interna — podem desempenhar um papel significativo na formação do poder de determinação de preços.

⁴ O nível dos *markups* é semelhante ao relatado por Casacuberta e Gandelman (2023). Ao contrário das conclusões aqui apresentadas, porém, o estudo deles documenta uma tendência estável ao longo do tempo. Essa divergência provavelmente reflete diferenças metodológicas. Casacuberta e Gandelman (2023) estimam funções de produção usando o estimador de momentos generalizados (GMM) de estágio único de Wooldridge (2009) com variáveis instrumentais, que pressupõe que o termo de erro não está correlacionado com as escolhas de insumos e que a produtividade não observada segue um processo de Markov. Os *markup* são então derivados dessas estimativas. Além disso, a abordagem aqui incorpora o conjunto completo de interações de insumos de ordem superior, permitindo que a análise capture padrões de substituição mais ricos e heterogeneidade setorial.

⁵ Esses padrões agregados são consistentes com as conclusões de outros estudos específicos de cada país. Tello, Tello-Trillo e Rojas (2025), por exemplo, examinam firmas manufatureiras no Peru e relatam níveis de *markup* amplamente comparáveis aos observados no México durante o período de 2011 a 2019, com uma tendência gradual de queda ao longo do tempo.

Figura 2.3. Evolução dos markups entre setores



Fonte: Cálculos da equipe do BID usando o CompeteLAC.
Nota: A análise inclui markups ao nível das firmas nos setores manufatureiros, abrangendo os anos para os quais existem dados disponíveis para cada país. Os setores manufatureiros são classificados de acordo com o North American Industry Classification System (NAICS) de dois dígitos. Os markups ao nível das firmas são estimados utilizando uma função de produção Translog de segunda ordem com três insumos: capital, mão de obra e materiais.

Apesar das diferenças setoriais, a trajetória geral dentro de cada país geralmente reflete pressões externas comuns ou ambientes políticos.

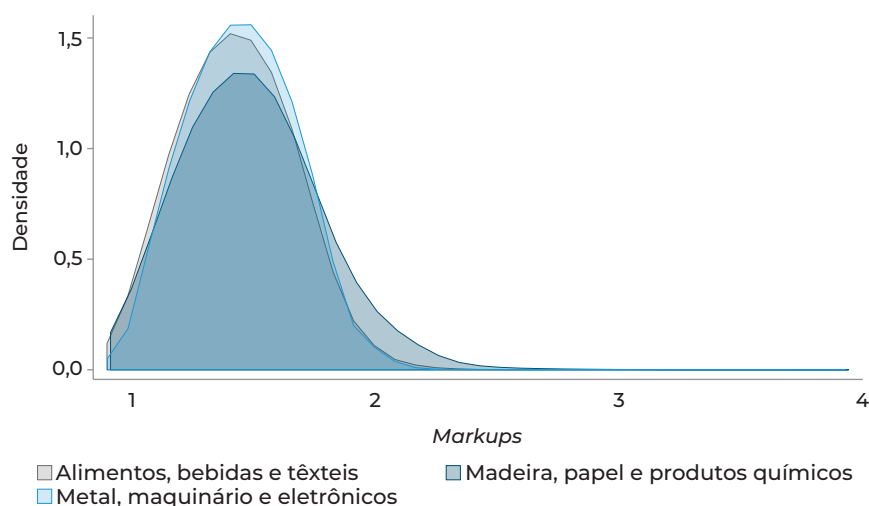
Até agora, o capítulo se concentrou nos *markups* nos setores manufatureiros. Em contrapartida, os serviços são muito mais heterogêneos, e analisar o poder de precificação nesses setores apresenta desafios distintos. Os serviços estão muito mais expostos à variação no poder de determinação de preços do que a manufatura. Enquanto os fabricantes estão frequentemente sob pressão de concorrentes nacionais ou globais, os prestadores de serviços operam em mercados que são muito mais locais. Mesmo dentro de um país, os bens circulam entre regiões; os serviços geralmente não. Isso limita a disciplina competitiva e torna as condições locais — como regulamentação, tamanho da firma e base de clientes — fundamentais para a determinação de preços.

Compreender os *markups* nos serviços é particularmente importante para a América Latina e o Caribe. Os serviços são a maior fonte de emprego da região e desempenham um papel determinante nos resultados do mercado de trabalho. Muitos países da região fizeram a transição diretamente da agricultura para os serviços, pulando a fase de industrialização típica das economias avançadas. Como a maioria dos setores depende de serviços — como transporte, finanças ou comunicações — como principais insumos, as ineficiências dos mercados de serviços podem prejudicar a produtividade em toda a economia.

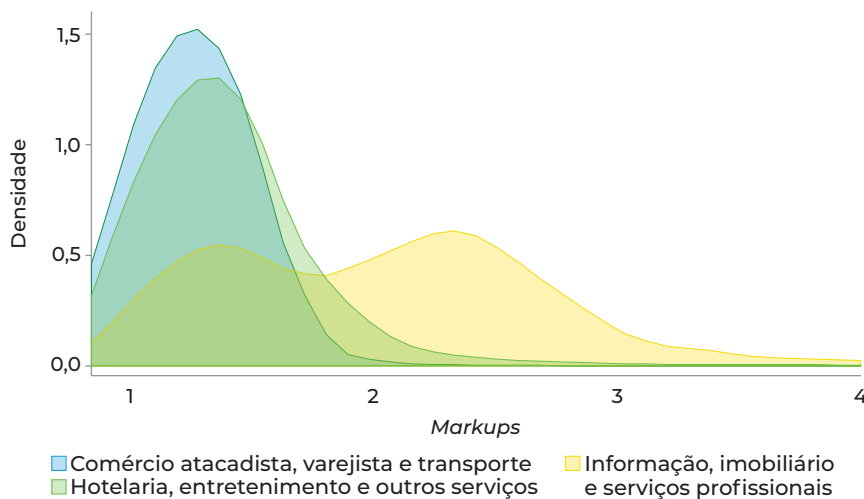
O resultado é visível nos dados. A Figura 2.4 ilustra esse padrão em seis países da região. Na indústria (Painel A), os *markups* tendem a se concentrar

Figura 2.4. Distribuição dos *markups*, por setor

A. Manufatura



(continua na próxima página)

Figura 2.4. Distribuição dos *markups*, por setor (*continuação*)**B. Serviços**

Fonte: Alvarez e Morales (a ser publicado).

Nota: A figura mostra os *markups* nos setores de manufatura e serviços para países da América Latina e do Caribe para os quais há dados disponíveis entre 2000 e 2016. Os *markups* ao nível de firma são estimados usando uma função de produção Translog de segunda ordem com dois insumos: capital e custos das mercadorias vendidas. Os *markups* são agrupados a partir de dados ao nível de firma usando pesos de vendas. Os países incluem Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru.

em uma faixa mais estreita. Mas nos serviços (Painel B), a variação é ampla. Firms em setores como varejo ou transporte operam com *markups* modestos, sugerindo uma concorrência mais acirrada. Outras, especialmente em serviços profissionais, hotelaria ou imobiliário, cobram bem acima do custo. Isso sugere que, em muitos mercados de serviços, as firmas são menos ameaçadas pela entrada ou pela disciplina de preços dos concorrentes.

Como os serviços representam uma parcela crescente do emprego e do valor agregado em toda a região, a distribuição desigual do poder de mercado se torna cada vez mais relevante. As diferenças nas condições do mercado local permitem que as empresas em alguns setores mantenham *markups* mais altos, moldando a dinâmica dos preços, a lucratividade das firmas e as formas como os ganhos de produtividade se propagam pela economia.⁶

⁶ Estimar os *markups* nos serviços apresenta desafios que não se colocam na indústria, dado que os resultados dos serviços são frequentemente intangíveis, heterogêneos e mais difíceis de medir. Na indústria, os inputs e os outputs são mais padronizados, enquanto os serviços envolvem normalmente processos intensivos em mão de obra, transações personalizadas e mercados localizados. Isto torna as estimativas dos *markups* dos serviços mais sensíveis às hipóteses sobre as estruturas de custos.

O que impulsiona o poder de mercado?

O poder de mercado do produto surge quando as firmas são capazes de definir preços acima do custo marginal e manter essas margens sem desencadear respostas competitivas. Isso pode acontecer por vários motivos, incluindo barreiras à entrada, custos fixos substanciais, controle sobre insumos-chave ou distribuição, fraca substitutabilidade ou grandes diferenças nas capacidades das firmas. Esses mecanismos muitas vezes se reforçam mutuamente, limitando a pressão que, de outra forma, forçaria as firmas a competir em preço.

Um mecanismo central por trás do poder de precificação persistente é a contestabilidade limitada, ou seja, o grau em que os preços em um mercado são restringidos pela ameaça de concorrência potencial. Custos fixos ou irreversíveis elevados, economias de escala e obstáculos regulatórios podem dificultar a entrada ou o crescimento de novas firmas. Em setores como telecomunicações ou energia, grandes investimentos iniciais e licenciamentos complexos muitas vezes impedem a entrada, mesmo na ausência de restrições formais, protegendo da pressão as firmas estabelecidas. Em alguns casos, essas barreiras refletem necessidades legítimas, como garantir segurança, confiabilidade ou coordenação eficiente. Mas em outros — especialmente onde as instituições são mais fracas — as firmas estabelecidas podem se beneficiar do acesso preferencial à infraestrutura, licenças ou contratos públicos, tornando mais difícil para as novas firmas competirem. Essa dinâmica ajuda a explicar por que o poder de determinação de preços muitas vezes persiste mesmo em mercados que parecem competitivos à primeira vista (Syverson 2011; Holmes e Schmitz 2010).

O controle sobre insumos importantes e canais de distribuição também pode limitar a concorrência. Por meio da integração vertical, cláusulas de exclusividade ou controle da logística, as firmas podem aumentar os custos dos concorrentes ou bloquear seu acesso ao mercado. Essas estratégias são especialmente eficazes em serviços, onde a fragmentação geográfica e a supervisão fraca permitem que os participantes dominantes consolidem suas posições, mesmo sem fusões formais ou alta concentração (Berry e Waldfogel 2010).

A qualidade percebida acrescenta outra camada. Quando os consumidores veem os produtos como distintos — devido à marca, à reputação ou à experiência do cliente — as firmas podem cobrar preços mais altos. Pense nos smartphones, onde a lealdade à marca e as diferenças de design conferem a certas firmas um amplo poder de determinação de preços, mesmo quando as características técnicas são semelhantes. Essas diferenças reduzem a disposição para mudar, mesmo em mercados saturados. Quando a

qualidade é difícil de se observar ou a troca de produtos é cara, a concorrência enfraquece e os *markups* permanecem (Berry, Levinsohn e Pakes 1995; Chandra, Handel e Schwartzstein et al. 2019).

Grandes diferenças de custo entre as firmas também podem impulsionar o poder de mercado. Em muitos setores, algumas firmas podem produzir a um custo significativamente menor do que seus concorrentes. Em um mercado competitivo, as vantagens de custo devem levar a preços mais baixos. Mas quando a pressão competitiva é fraca, as firmas têm poucos motivos para repassar as economias aos consumidores. Em vez disso, elas mantêm as margens. A extensão em que custos mais baixos se traduzem em preços mais baixos — conhecida como *pass-through* — depende não apenas da tecnologia, mas também da capacidade de outras firmas de desafiar e disciplinar o mercado (De Loecker, Eeckhout e Unger 2020; Edmond, Midrigan e Xu 2018).

Com o tempo, as firmas podem consolidar seu poder de mercado por meio de investimentos estratégicos que remodelam a dinâmica do mercado. As firmas investem em branding, relacionamento com o cliente, infraestrutura de dados e integração vertical, não apenas para crescer, mas também para reduzir a concorrência futura. Mesmo quando os mercados são formalmente abertos, a entrada se torna menos eficaz quando poucas firmas controlam determinados canais ou moldam as expectativas dos consumidores. A concentração persiste não por lei, mas por estratégia (Sutton 2001).

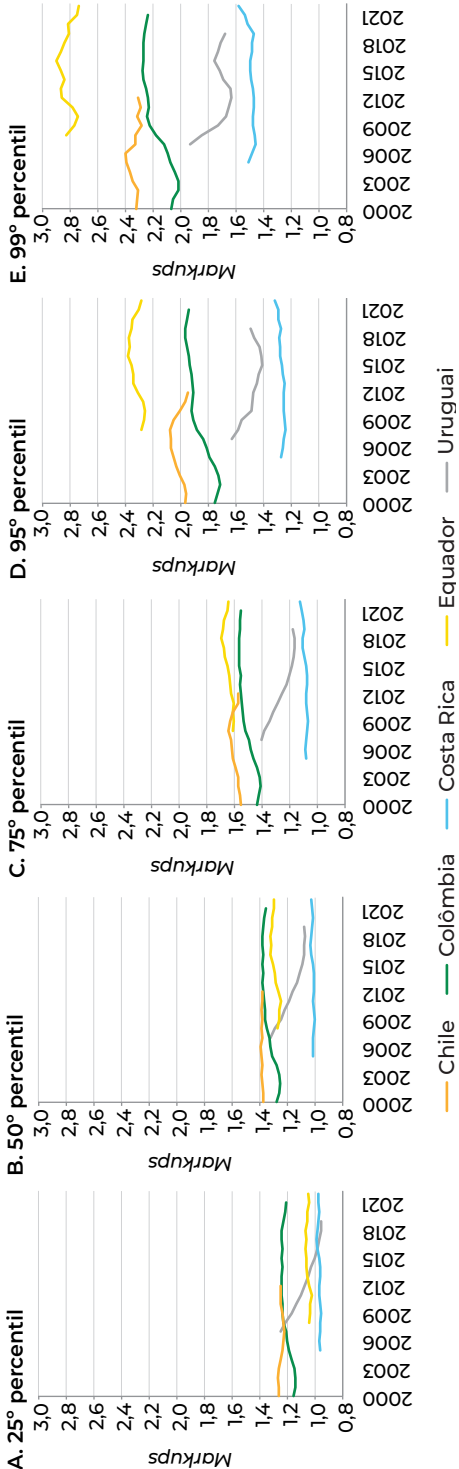
Em conjunto, esses mecanismos ajudam a explicar por que o poder de mercado dos produtos muitas vezes persiste e por que ele não pode ser compreendido apenas observando-se o número de firmas ou a abertura legal de um mercado. A concorrência eficaz depende de como os mercados funcionam na prática — de quem pode entrar, quem pode crescer e se o poder de determinação de preços é significativamente restringido.

Quem está ganhando poder de mercado?

Uma questão vital permanece: as mudanças nos *markups* afetam todas as firmas igualmente ou as mudanças se concentram em pontos específicos da distribuição? A Figura 2.5 aborda essa questão, acompanhando a evolução dos *markups* em diferentes percentis. Os resultados revelam uma divergência acentuada entre as firmas nas extremidades inferior e superior da distribuição.

Em todos os países da América Latina e do Caribe em nossa amostra, os *markups* permaneceram relativamente estáveis ao longo do tempo em todos os percentis. Uma característica persistente da distribuição, no entanto, são os *markups* muito mais altos observados na parte superior.

Figura 2.5. Evolução dos *markups* em alguns países da América Latina



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em dados da CompeteLAC.

Nota: A figura mostra os *markups* nos setores manufatureiros nos anos para os quais há dados disponíveis para cada país. Os *markups* das firmas são estimados usando uma função de produção Translog de segunda ordem com três insumos: capital, mão de obra e materiais. Os *markups* são agregados a partir do nível das firmas ao nível nacional ponderando pelo faturamento.

As firmas nos 90° e 99° percentis apresentam consistentemente *markups* mais de 50% acima da mediana, e isso também se manteve notavelmente estável. No Equador, no Chile e na Colômbia, em particular, as firmas no 99° percentil mantêm *markups* desproporcionalmente mais altos do que o resto da distribuição.

A estabilidade da distribuição dos *markups* nesse grupo de países da América Latina e do Caribe contrasta com a evolução nos Estados Unidos. Embora os *markups* abaixo do 90° percentil tenham permanecido estáveis nesse país, o 90° percentil tem aumentado constantemente, levando a uma concentração crescente do poder de mercado entre um pequeno grupo de firmas (De Loecker, Eeckhout e Unger 2020). Na América Latina e no Caribe, por outro lado, a concentração do poder de determinação de preços no topo é antiga, mas não se intensificou.

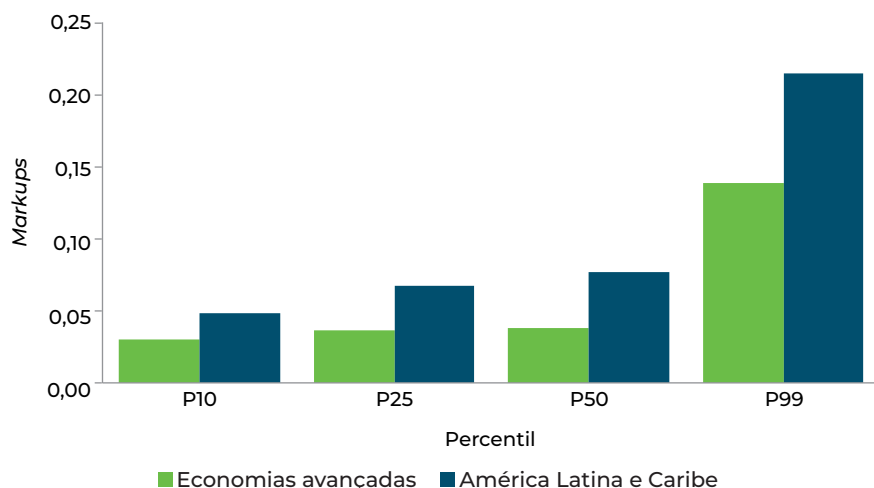
Altos ou apenas altos o suficiente? Uma análise dos lucros

Markups elevados podem refletir um forte poder de determinação de preços, mas nem sempre implicam lucros excessivos. Firmas com custos fixos substanciais — como investimentos em pesquisa e desenvolvimento, desenvolvimento de marca ou conformidade regulatória — muitas vezes exigem *markups* mais altos apenas para atingir o ponto de equilíbrio. A recuperação necessária dos custos pode ser distinguida do puro poder de determinação de preços através da análise dos *markups* excessivos: a parte dos *markups* que excedem o que seria necessário para manter o lucro econômico zero. Em outras palavras, embora algum *markup* seja esperado e até mesmo necessário em mercados competitivos, os *markups* excessivos representam um poder de determinação de preços além do necessário para recuperar os custos e, portanto, podem ser mais um indicativo de distorções na concorrência.

A Figura 2.6 mostra a distribuição dos *markups* excessivos entre as firmas da América Latina e do Caribe e das economias avançadas (excluindo os Estados Unidos), com base na amostra de países aqui utilizada. A figura concentra-se em percentis selecionados da distribuição dos *markups* ao nível das firmas.

Vários padrões emergem. Nas economias avançadas, os *markups* excessivos são relativamente estáveis na metade inferior da distribuição, apresentando pouco aumento entre o 10° e o 50° percentil. Um aumento perceptível só aparece no 99° percentil, sugerindo que, nessas economias, o poder de determinação de preços substancial está concentrado em um pequeno grupo de firmas.

Em contrapartida, como os *markups* excessivos na América Latina e no Caribe aumentam de forma constante em toda a distribuição, as firmas nos

Figura 2.6. Markup excessivo por percentis de markup

Fonte: Alviarez e Morales (a ser publicado).

Nota: As margens de *markup* ao nível das firmas são calculadas utilizando uma função de produção Translog de segunda ordem com dois inputs: capital e custos das mercadorias vendidas. As barras indicam a mediana da margem de *markup* excessivo em cada percentil de *markup* por país e indústria (com base no North American Industry Classification System, ou NAICS). Inclui os setores da indústria transformadora e dos serviços. Economias avançadas incluem Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Eslovênia, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Itália, Japão, Países Baixos, Portugal, Reino Unido, República da Coreia, República Tcheca e Suécia. Os países da América Latina incluem Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru.

percentis inferiores e médios já cobram acima dos níveis de recuperação de custos, e a diferença aumenta progressivamente em direção ao topo. No 99º percentil, as firmas da região apresentam *markups* excessivos mais de 20% acima dos limites de recuperação de custos, bem acima dos níveis observados nas economias avançadas.

Esse padrão indica que os *markups* elevados na região são generalizados entre as firmas, em vez de se concentrarem em um segmento restrito do mercado. Para os formuladores de políticas, isso sugere que o fortalecimento da concorrência exigirá reformas sistêmicas que reduzam as barreiras à entrada, melhorem a disciplina de mercado e incentivem uma maior realocação de recursos em toda a economia.

Vale a pena notar que os *markups* excessivos tanto na região quanto nas economias avançadas (excluindo os Estados Unidos), onde os países europeus estão super-representados, permanecem mais baixos do que os observados nos Estados Unidos. Lá, a mediana dos *markups* excessivos atinge cerca de 15% e sobe para quase 40% no 75º percentil (De Loecker, Eeckhout e Unger 2020), refletindo a capacidade das firmas de se expandirem em um mercado amplo e integrado. Em outras economias avançadas,

por outro lado, as fronteiras nacionais e as barreiras regulatórias continuam a fragmentar os mercados, limitando as vantagens de escala que as firmas podem alcançar, mesmo quando a infraestrutura é forte. Na América Latina e no Caribe, a fragmentação é mais profunda e estrutural; mercados domésticos menores, infraestrutura mais fraca e barreiras persistentes à integração restringem a capacidade das firmas de crescer e manter *markups* elevados, mesmo quando as pressões competitivas são limitadas.

As consequências econômicas mais amplas desses *markups* elevados são claras. Quando as firmas mantêm preços muito acima dos níveis de recuperação de custos, a produção cai em relação a condições mais competitivas. Essa contração na produção reduz a demanda, especialmente por mão de obra e outros insumos, limitando os recursos disponíveis para que firmas mais dinâmicas e produtivas se expandam. Consequentemente, os *markups* elevados impedem a realocação de recursos e sufocam o crescimento da produtividade e o dinamismo econômico essenciais para o desenvolvimento de longo prazo.

Fatores que impulsionam as mudanças nos *markups*

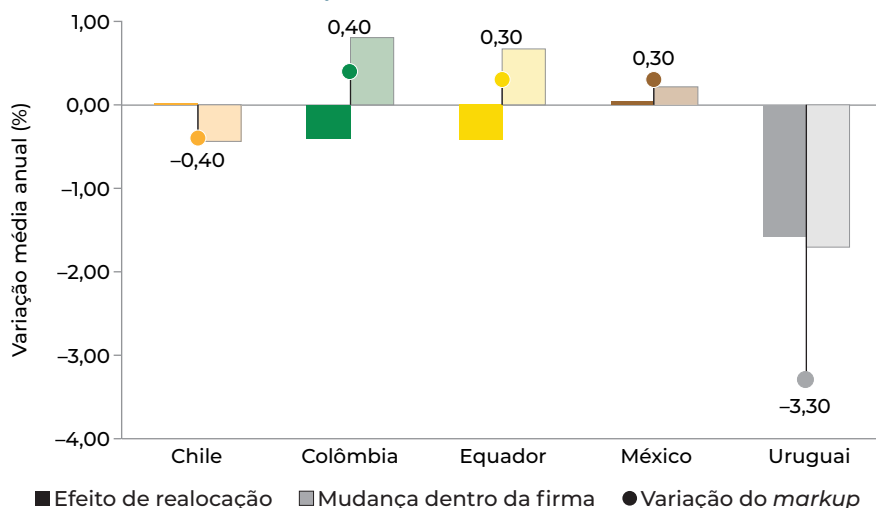
Compreender o que impulsiona as mudanças agregadas nos *markups* é essencial para avaliar a evolução do poder de mercado. As firmas estão ajustando seu próprio comportamento de preços ou aquelas com *markup* elevado estão ganhando participação de mercado, mesmo que seus *markups* individuais permaneçam estáveis?

As mudanças dentro da firma refletem ajustes no *markup* da própria firma ao longo do tempo, potencialmente impulsionados por estratégias de apreçamento, ganhos de produtividade ou mudanças nos custos dos insumos. Os efeitos da realocação, por outro lado, refletem mudanças estruturais na economia, onde a participação de mercado muda para firmas com *markup* inerentemente mais alto (ou mais baixo).

Para entender como essas forças atuam na prática, é útil examinar separadamente as mudanças dentro das firmas e as mudanças entre as firmas. Quando os *markups* aumentam, é porque as firmas individualmente estão se tornando mais dominantes ou porque a estrutura de mercado em si está tendendo para firmas com maior poder de precificação?

A Figura 2.7 ilustra essas duas forças. As barras mais claras mostram a contribuição das mudanças dentro das firmas, enquanto as mais escuras capturam a contribuição dos efeitos de realocação. Um componente positivo dentro da firma significa que as firmas estão aumentando individualmente seus *markups*; um componente positivo de realocação indica que aquelas com *markups* mais altos estão expandindo suas participações

Figura 2.7. Variação média anual nos *markups* e seus componentes de decomposição



Fonte: Cálculos da equipe do BID, utilizando dados da CompeteLAC.

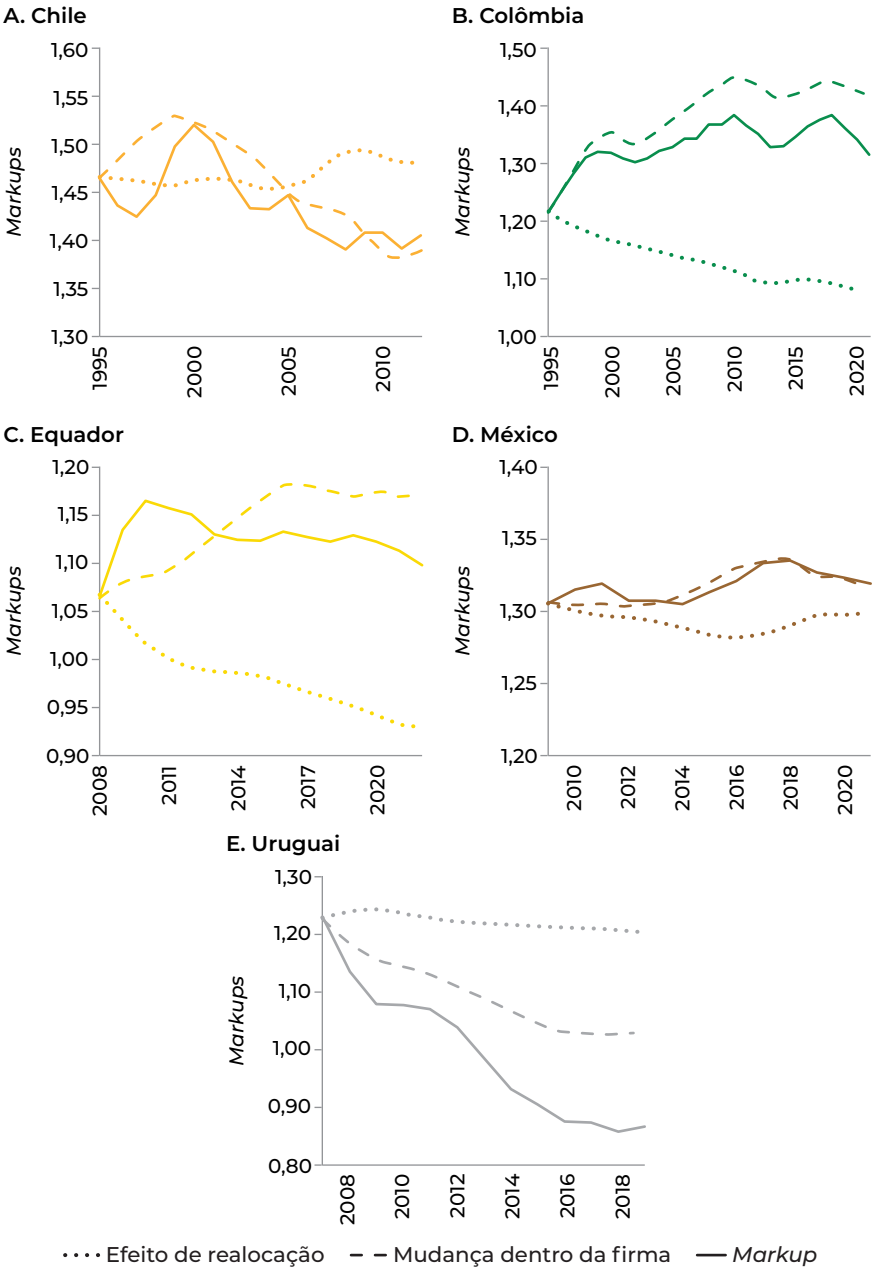
Nota: Os *markups* são calculados para as firmas que aparecem na amostra pelo menos dois terços do tempo. Eles incluem *markups* ponderados pelo faturamento. Os *markups* ao nível das firmas são estimados utilizando uma função de produção Translog de segunda ordem com três fatores de produção: capital, trabalho e materiais.

de mercado. A mudança geral, representada pelos pontos, reflete o efeito combinado.

Os padrões variam acentuadamente entre os países. A Colômbia e o Equador mostram aumentos consistentes nos *markups* médios ao longo do tempo, impulsionados por mudanças dentro das firmas. Em ambos os casos, o componente de realocação é negativo, o que significa que a participação de mercado está mudando para empresas com *markups* mais baixos, compensando parcialmente os ganhos dentro das firmas. O México também mostra um aumento positivo, mas menor, novamente explicado em grande parte por ajustes dentro das firmas, com a realocação desempenhando um papel menor. Em contrapartida, o Chile apresenta um declínio pequeno, mas constante, nos *markups* médios, impulsionado principalmente por reduções dentro das firmas. O Uruguai se destaca com uma queda acentuada nos *markups*. Os resultados do Uruguai refletem o efeito combinado das reduções dentro das firmas e da realocação negativa: as firmas estão reduzindo individualmente seus *markups*, e a participação no mercado está mudando para firmas com *markups* mais baixos, amplificando o declínio geral.

A Figura 2.8 fornece uma perspectiva de série temporal, mostrando como os *markups* agregados teriam evoluído ao longo do tempo se apenas mudanças dentro das firmas ou apenas efeitos de realocação tivessem

Figura 2.8. Evolução dos *markups* agregados: mudanças no nível das firmas versus participação de mercado



Fonte: Cálculos da equipe do BID, utilizando dados da CompeteLAC.
Nota: Os *markups* são calculados para firmas que aparecem na amostra pelo menos dois terços do tempo. Eles incluem *markups* ponderados pelas vendas. Os *markups* no nível da firma são estimados usando uma função de produção Translog de segunda ordem com três insumos: capital, mão de obra e materiais. A realocação não inclui o componente de entrada.

atuado. Essa decomposição ajuda a revelar não apenas os fatores que impulsionam as mudanças gerais nos *markups*, mas também se essas forças permaneceram estáveis ou mudaram ao longo do tempo.

Na Colômbia, o aumento constante dos *markups* agregados é quase inteiramente explicado pelos aumentos dentro das firmas, enquanto a realocação tem exercido uma pressão para baixo persistente. O Equador mostra um padrão semelhante, com o poder de determinação de preços ao nível das firmas fortalecido diante de uma tendência de realocação relativamente neutra. No Chile, o declínio nos *markups* agregados deve-se principalmente às reduções dentro das firmas, com poucas alterações na realocação ao longo do tempo. O México apresenta tendências relativamente estáveis em ambos os componentes, com aumentos moderados ao nível das firmas e efeitos mínimos de realocação.

Como observado anteriormente, o Uruguai apresenta um caso distinto. O declínio nos *markups* agregados reflete tanto reduções dentro das firmas quanto efeitos de realocação cada vez mais negativos ao longo do tempo. Inicialmente, os declínios no nível das firmas predominavam, mas, ao longo dos anos, a dinâmica de realocação — firmas com *markups* mais baixos ganhando participação — desempenhou um papel crescente no aprofundamento do declínio agregado.

Ao contrário dos Estados Unidos, onde o aumento dos *markups* agregados foi amplamente atribuído à realocação da participação de mercado para empresas *superstar* com *markups* mais altos, os padrões na América Latina e no Caribe são mais variados. Na maioria dos países, as mudanças no comportamento de preços das firmas, e não as mudanças na estrutura de mercado, são responsáveis pela maior parte das tendências observadas.⁷ Essa distinção é importante para as políticas públicas; os esforços para promover a concorrência devem se concentrar não apenas no comportamento das firmas, mas também no monitoramento da estrutura de mercado para evitar mudanças futuras que possam consolidar poder de mercado.

Poder de mercado e macroeconomia

O poder de mercado tem implicações para o desempenho econômico que vão além da dinâmica das firmas. Esta seção examina como os *markups* influenciam os resultados macroeconômicos, incluindo taxas de investimento, concentração da indústria e criação líquida de empregos. Compreender essas

⁷ De Loecker e Eeckhout (2018) constatam que, na Europa, os aumentos agregados dos *markups* são mais influenciados por mudanças nos *markups* das firmas do que pela conquista de quota de mercado por parte de operadores estabelecidos com um poder de mercado significativo.

relações é essencial para avaliar o impacto mais amplo do poder de mercado sobre o crescimento, o emprego e a distribuição de renda na América Latina e no Caribe.

Markups e taxas de investimento

Uma questão central no debate sobre o poder de mercado é se os *markups* elevados são um reflexo de firmas dinâmicas que investem e inovam ou de firmas estagnadas que dominam o mercado por meio de barreiras à entrada. Nas teorias da “boa” concentração de mercado — em que um pequeno número de firmas controla grande parte do mercado —, os *markups* mais altos resultam de mudanças tecnológicas, com poucas firmas líderes expandindo sua participação no mercado por meio de maior eficiência e investimento sustentado. Essas teorias são consistentes com a visão de “o vencedor leva tudo” apresentada por Autor et al. (2017) e a hipótese das “empresas *superstar*” de Autor et al. (2020).

Em contrapartida, as teorias da concentração “ruins” associam um *markup* elevado ao aumento das barreiras à entrada, rendimentos monopolísticos,⁸ *pass-through* limitado das economias de custo para os consumidores e baixos incentivos entre as firmas dominantes para investir ou inovar. Para mais informações sobre este assunto, consulte Gutiérrez e Philippon (2017) e Covarrubias, Gutiérrez e Philippon (2020).

Para começar a responder a essa pergunta e avaliar as implicações econômicas mais amplas do poder de mercado para a América Latina e o Caribe, é fundamental examinar se as firmas com *markup* mais alto se comportam de maneira diferente daquelas com *markup* mais baixo em termos de investimento. Elas reinvestem mais em seus negócios ou restringem os investimentos, potencialmente reforçando a concentração de mercado? Uma análise no nível das firmas ajuda a fornecer essa compreensão, examinando a relação entre *markup* e taxas de investimento.

A análise explora como o investimento responde às mudanças nas *markups*, estimando uma regressão de painel em que a variável dependente é a taxa de investimento de uma firma e, para capturar possíveis não linearidades, as variáveis explicativas incluem tanto o *markup* quanto seu quadrado.⁹ O modelo controla para determinantes padrão do investimento

⁸ A renda monopolista é um montante de renda que excede o que é economicamente ou socialmente necessário.

⁹ O investimento é capturado por meio de despesas de capital, que representam gastos com ativos fixos novos ou existentes para manter ou expandir a capacidade produtiva. A taxa de investimento é calculada como a relação entre o investimento atual e o estoque de capital no período anterior.

corporativo e leva em consideração condições econômicas variáveis ao longo do tempo para todos os setores por meio de efeitos fixos por setor-ano. Dada a natureza do painel, todos os regressores são transformados em logaritmos e defasados em um ano, ajudando a mitigar as preocupações com endogeneidade e capturar a tomada de decisão dinâmica das firmas.

Fundamentalmente, o efeito dos *markups* sobre o investimento varia dependendo da posição da firma na distribuição dos *markups*. Em vez de assumir uma relação uniforme, a análise traça como essa ligação evolui entre firmas com diferentes graus de poder de determinação de preços; isso oferece uma compreensão mais precisa sobre se as firmas com *markup* elevado estão usando suas posições de mercado para investir no crescimento futuro ou simplesmente reforçando seu domínio.

A análise demonstra que a relação entre *markups* e investimento varia significativamente entre as regiões, revelando diferenças importantes na forma como as firmas alocam capital à medida que seu poder de determinação de preços aumenta. A Figura 2.9 mostra o efeito marginal dos *markups* sobre o investimento das firmas em diferentes pontos da distribuição dos *markups*.

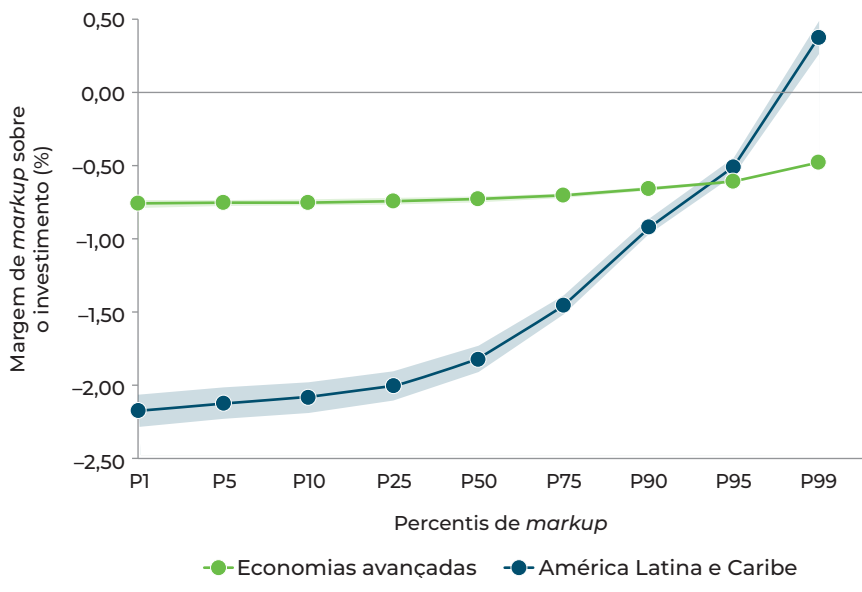
Nas economias avançadas, o efeito dos *markups* sobre o investimento é negativo, mas relativamente pequeno e estável entre as firmas. Isso sugere que, embora *markups* mais altos possam diminuir ligeiramente os incentivos ao investimento, as firmas nessas economias não experimentam um declínio acentuado no investimento à medida que seu poder de determinação de preços aumenta.

Em contrapartida, com exceção das firmas mais dominantes, as firmas da amostra dos países da América Latina e do Caribe mostram uma forte relação negativa entre os *markups* e o investimento. O aumento dos *markups* na região não parece estar relacionado a uma maior eficiência ou reinvestimento, mas reflete, antes, pressões competitivas mais fracas, que permitem às firmas manter preços elevados sem reinvestir em atividades indutoras de produtividade.

No entanto, essa relação muda no topo da distribuição dos *markups*. A partir do 50º percentil — e especialmente acima do 90º percentil —, o efeito negativo diminui acentuadamente, tornando-se positivo para as firmas no topo. Isso sugere que as firmas mais dominantes podem usar seu poder de mercado para financiar investimentos, potencialmente em P&D, *branding* ou expansão de capacidade. Ao contrário das firmas com *markup* médio, elas podem ter a escala, o alcance de mercado ou o acesso ao financiamento necessário para reinvestir lucros de forma eficaz.

Essa assimetria ressalta um duplo desafio. A maioria das firmas parece usar os *markups* para se proteger da concorrência, em vez de reinvestir.

Figura 2.9. *Markups* e investimento, por região



Fonte: Alvarez e Morales (a ser publicado).
Nota: As margens de *markup* ao nível das firmas são calculadas utilizando uma função de produção Translog de segunda ordem com dois inputs: capital e custos das mercadorias vendidas. Os controles incluem efeitos fixos do setor-ano e efeitos fixos da firma. A figura representa o efeito marginal das margens de *markup* na taxa de investimento,

$$\frac{\partial \log(I_{it}/K_{i,t-1})}{\partial \log(\mu_{i,t-1})} = \hat{\beta}_1 + 2\hat{\beta}_2 \log(\mu_{i,t-1}),$$

para cada percentil da distribuição das margens de *markup*. As economias avançadas incluem Áustria, Bélgica, República Tcheca, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Itália, Japão, República da Coreia, Países Baixos, Portugal, Espanha, Eslovênia, Suécia e Reino Unido. Os países da América Latina incluem Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru.

Mas, no topo, um grupo menor pode estar alavancando o poder de mercado para crescer ainda mais — possivelmente reforçando a concentração de mercado ao longo do tempo. Se não for abordada, essa dinâmica pode limitar o crescimento agregado da produtividade, especialmente se o investimento se tornar cada vez mais concentrado entre alguns poucos participantes dominantes.

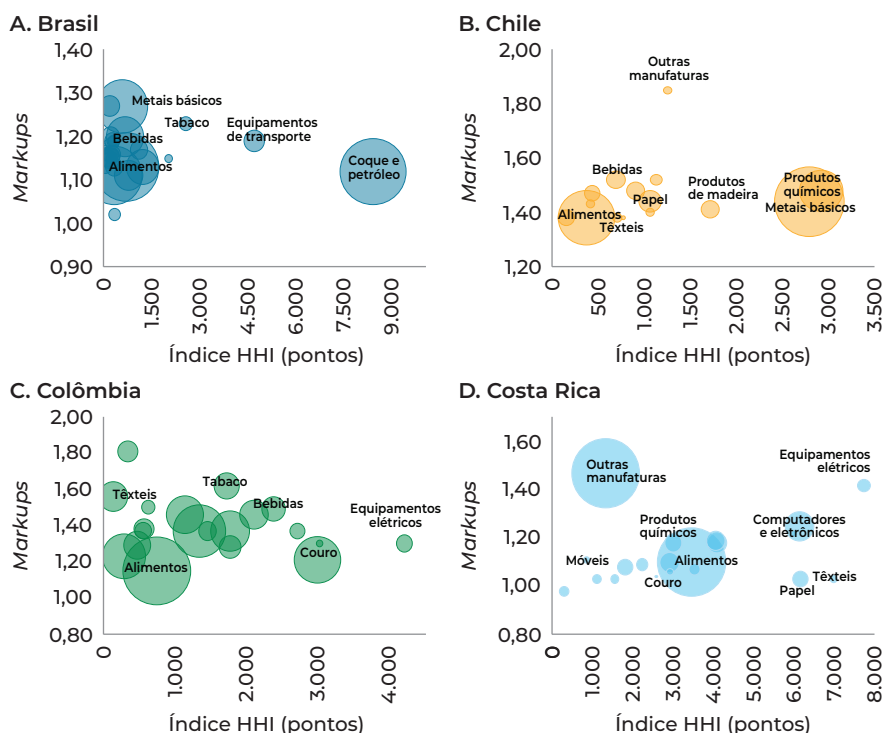
Poder de mercado e concentração industrial

A concentração de mercado e os *markups* são moldados conjuntamente pelo comportamento das empresas, pela dinâmica competitiva e por fatores estruturais dentro de uma economia. Embora a alta concentração seja frequentemente associada a um maior poder de mercado, a relação entre

os dois não é direta. Indústrias com poucas empresas dominantes podem apresentar *markups* elevados, mas a concentração por si só não condiciona o poder de determinação de preços; as estruturas de custos, as barreiras à entrada e as eficiências específicas das empresas também são relevantes. Por outro lado, um *markup* elevado pode persistir em mercados relativamente pouco concentrados, especialmente quando as firmas diferenciam seus produtos ou aproveitam os efeitos de rede.¹⁰ Dadas essas complexidades, a análise não pressupõe uma relação causal entre concentração de mercado e *markup*, mas examina como essas duas dimensões do poder de mercado evoluem juntas.

Para explorar essa relação, a Figura 2.10 traça *markups* em relação ao Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI), uma medida amplamente utilizada de concentração de mercado com base nas participações de mercado

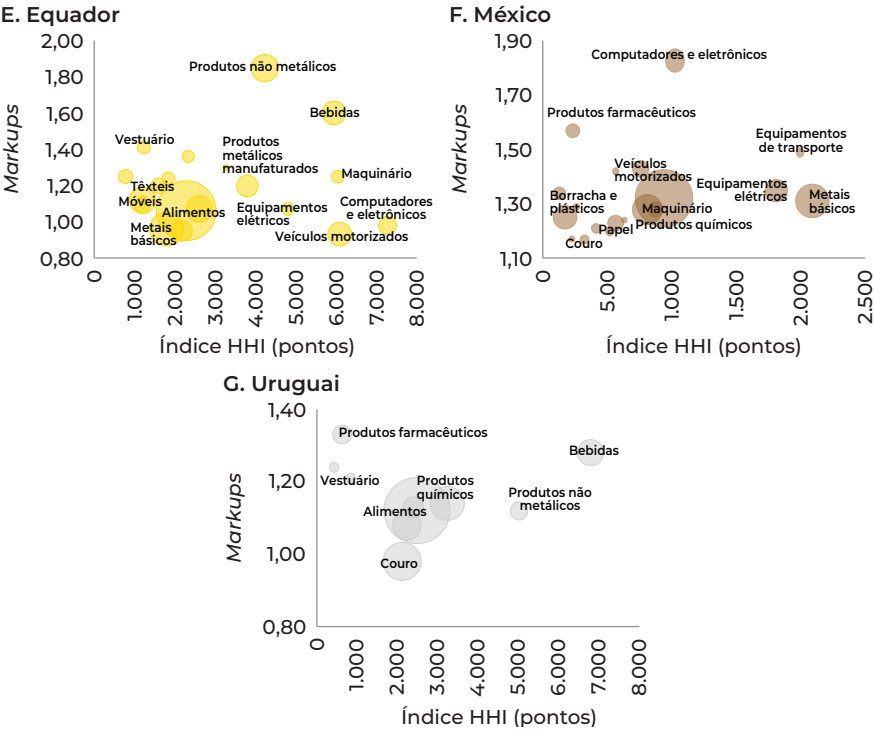
Figura 2.10. *Markups* e concentração em países selecionados



(continua na próxima página)

¹⁰ Os efeitos de rede referem-se a situações em que o valor de um produto aumenta à medida que mais usuários o adotam.

Figura 2.10. *Markups e concentração em países selecionados (continuação)*



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em dados da CompeteLAC.

Nota: Os *markups* no nível das firmas são estimados usando uma função de produção Translog de segunda ordem com três insumos: capital, mão de obra e materiais. Cada marcador representa o tamanho de um setor ISIC de dois dígitos. O Índice Herfindahl-Hirschman (HHI), que mede as medidas de concentração, é calculado no nível ISIC de quatro dígitos e ponderado para o nível de dois dígitos usando pesos de vendas. Os *markups* são ponderados pelo faturamento, desde o nível da firma até o nível setorial de dois dígitos. As diferenças nos *markup* e no HHI são calculadas como diferenças longas, considerando o primeiro e o último ano de dados observados para cada país. De acordo com o Departamento de Justiça dos Estados Unidos, os setores com um HHI abaixo de 1.000 são considerados não concentrados, aqueles entre 1.000 e 1.800 são moderadamente concentrados e aqueles acima de 1.800 são altamente concentrados.

das firmas, em vários setores e em várias economias da América Latina e do Caribe.¹¹

Os dados revelam diferenças marcantes entre os países. Em Colômbia, Costa Rica, Equador e Uruguai, quase metade de todos os setores são classificados como altamente concentrados, enquanto o Brasil, o Chile e o México têm uma participação maior de setores com níveis mais baixos de

¹¹ O Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI) é calculado como a soma das participações de mercado ao quadrado de todas as firmas de um setor: $\sum s_i^2$, onde s_i representa a participação de mercado da firma i e n é o número total de firmas do setor. O HHI varia de quase zero (altamente competitivo) a 10.000 (monopólio).

concentração de mercado e participações de mercado mais dispersas entre as firmas.

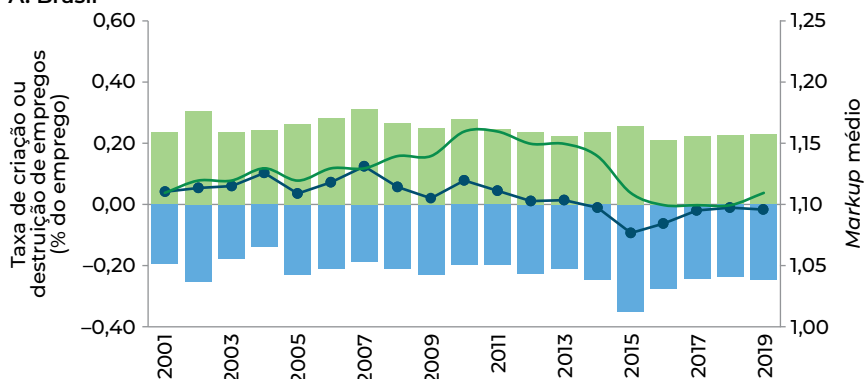
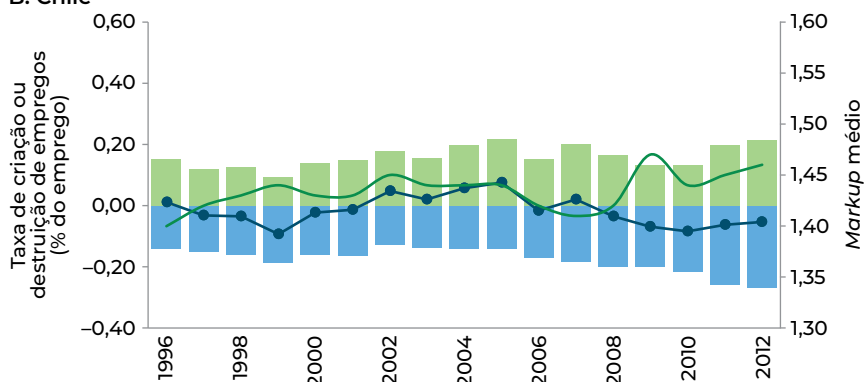
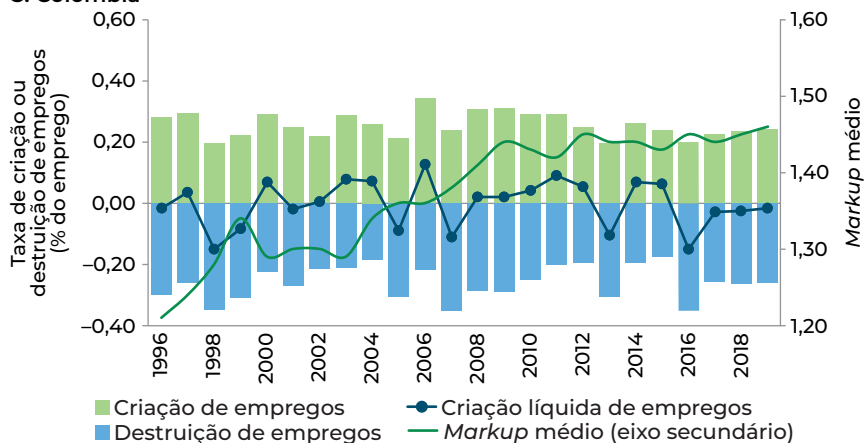
No entanto, a correlação entre concentração e *markup* varia consideravelmente. Em alguns casos, como na Colômbia e no Equador, mesmo setores altamente concentrados exibem poder de precificação moderado, sugerindo que controles institucionais, estruturas de custos ou dinâmicas competitivas podem impedir que firmas dominantes aumentem os preços. Em contrapartida, países como o Brasil e o Uruguai apresentam exemplos de setores com baixa concentração, mas altos *markups* — provavelmente refletindo estratégias em nível de firma, como diferenciação de produtos, lealdade à marca ou mercados com contestabilidade limitada.

Essas conclusões ressaltam um ponto mais amplo: o poder de mercado não é ditado apenas pela estrutura. Ele surge de uma combinação de contexto institucional, comportamento da firma e intensidade competitiva. Compreender essas nuances é fundamental para elaborar respostas políticas eficazes, especialmente em uma região onde a interação entre concentração de mercado e poder de determinação de preços varia amplamente.

Poder de mercado e criação líquida de empregos

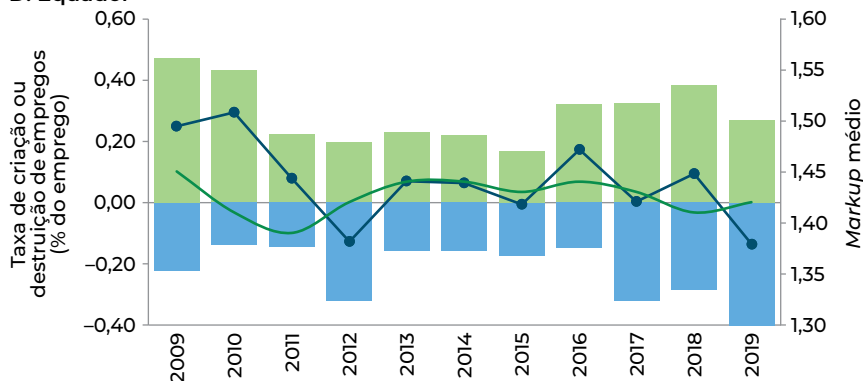
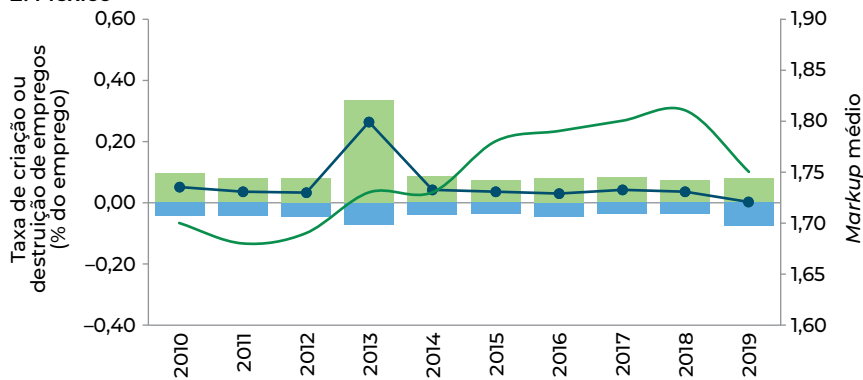
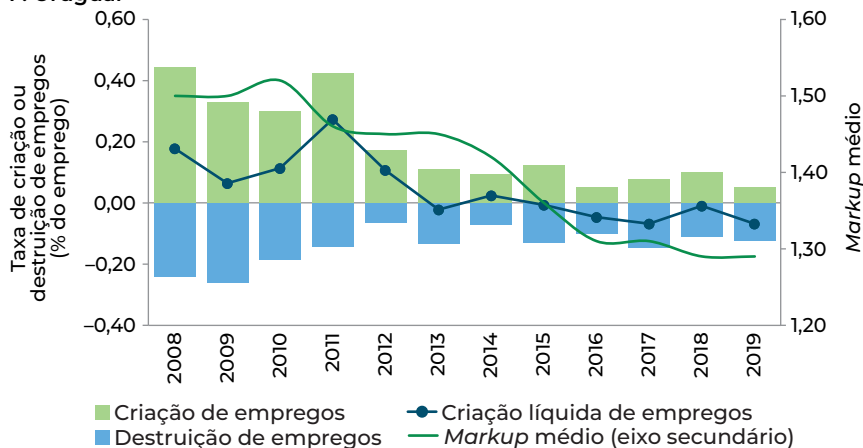
Como o poder de mercado, medido pelos *markups* das firmas, se relaciona com a criação líquida de empregos nas economias da América Latina e do Caribe? Embora a criação líquida de empregos reflita o crescimento geral do emprego, ela pode resultar de diferentes dinâmicas do mercado de trabalho, que vão desde um ambiente estável com baixa rotatividade até um ambiente caracterizado por alta rotatividade, no qual a criação de empregos é compensada por níveis igualmente altos de destruição de empregos. O último cenário é frequentemente associado a uma economia mais dinâmica e adaptável, na qual as firmas entram, expandem-se e saem em resposta às condições do mercado.

A Figura 2.11 apresenta a evolução das médias de *markups* juntamente com a criação, destruição e criação líquida de empregos em seis países da América Latina. As evidências sugerem que, na maioria dos casos, os períodos de *markups* mais altos coincidem com resultados mais fracos em termos de emprego. No Chile, a criação líquida de empregos diminui após 2005, precisamente quando os *markups* começam a apresentar uma tendência de alta. O Brasil segue um padrão semelhante, com a criação de empregos se deteriorando à medida que os *markups* permanecem elevados, embora, nos últimos anos, a criação líquida de empregos pareça se estabilizar com o declínio dos *markups*. A Colômbia e o Equador apresentam maior volatilidade, mas, em ambos os casos, a criação de empregos

Figura 2.11. *Markups, criação e destruição de empregos***A. Brasil****B. Chile****C. Colômbia**

■ Criação de empregos ● Criação líquida de empregos
■ Destruição de empregos — Markup médio (eixo secundário)

(continua na próxima página)

Figura 2.11. *Markups, criação e destruição de empregos (continuação)***D. Equador****E. México****F. Uruguai**

■ Criação de empregos ● Criação líquida de empregos
■ Destruição de empregos — Markup médio (eixo secundário)

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em dados da CompeteLAC.

Nota: Os markups ao nível das firmas são estimados utilizando uma função de produção Translog de segunda ordem com três fatores de produção: capital, trabalho e materiais. Os markups médios são calculados como a média não ponderada dos dados ao nível das firmas em termos anuais. A criação e destruição de empregos são calculadas seguindo Davis e Haltiwanger (1992), que calculam a criação líquida de empregos como a soma da criação e destruição de empregos.

permanece moderada, mesmo com a flutuação dos *markups*.¹² O Uruguai se destaca como o único país onde tanto os *markups* quanto a criação líquida de empregos têm caído constantemente ao longo do tempo, sugerindo que *markups* mais baixos não necessariamente levaram a um crescimento mais forte do emprego.

O México apresenta um caso distinto. Um aumento acentuado nos *markups* por volta de 2012 coincide com um aumento na criação de empregos, divergindo dos padrões observados em outras partes da região. Esse aumento na criação de empregos se mostra temporário, no entanto, já que a criação líquida de empregos tende a diminuir nos anos seguintes, enquanto os *markups* aumentam.

Embora os *markups* por si só não determinem as tendências de emprego, os dados sugerem que, em vários casos, o aumento do poder de mercado coincidiu com uma dinâmica de emprego mais fraca. Se isso reflete a redução do emprego pelas firmas à medida que ganham poder de determinação de preços ou mudanças econômicas mais amplas que afetam tanto os *markups* quanto a criação de empregos é uma questão que requer uma análise mais aprofundada.

Uma experiência distinta na América Latina e no Caribe

Embora grande parte da discussão global sobre o aumento dos *markups* tenha se concentrado na Europa e nos Estados Unidos, a América Latina e o Caribe apresentam uma experiência distinta. Os *markups* na região permanecem altos em padrões internacionais, mas moderaram-se ligeiramente ao longo do tempo. Ao contrário das economias avançadas, onde o aumento dos *markups* foi impulsionado em grande parte pela realocação para firmas com *markups* elevados, as mudanças refletem ajustes de preços no nível das firmas, com poucas evidências de reorganização da participação no mercado.

As margens de lucro excessivas — preços que excedem o nível necessário para manter o lucro econômico zero — destacam a extensão do poder de mercado na região. Em contraste com outras economias avançadas, onde a maioria das firmas estabelece preços apenas moderadamente acima dos níveis de recuperação de custos, a América Latina e o Caribe apresentam uma dispersão muito maior de margens de lucro excessivas. Uma parcela significativa das firmas define preços bem acima dos limites de recuperação de custos, sugerindo que os *markups* não estão apenas compensando os

¹² Eslava, Haltiwanger e Pinzón (2022) desenvolvem uma análise detalhada da criação de empregos na Colômbia utilizando dados ao nível das firmas industriais.

custos, mas refletindo um poder de mercado sustentado. Isso levanta preocupações sobre barreiras à concorrência, alocação ineficiente de recursos e possíveis perdas de bem-estar, já que firmas com poder de precificação excessivo podem restringir a produção, limitar a entrada no mercado ou sufocar a inovação.

Compreender as tendências documentadas neste capítulo é um ponto de partida necessário para os formuladores de políticas. Esses padrões — *markups* elevados e desiguais — são importantes porque moldam o comportamento das firmas, distorcem a alocação de recursos e limitam os benefícios do crescimento para consumidores e trabalhadores. Eles influenciam como os preços são determinados, como os ganhos de produtividade são compartilhados e quem obtém os retornos da atividade de mercado. Os próximos capítulos explorarão os fatores estruturais mais profundos do poder de mercado na América Latina e no Caribe. Especificamente, eles examinarão se a dinâmica fraca das firmas, o poder de mercado dos insumos (especialmente no mercado de trabalho) e os ambientes regulatórios onerosos contribuem para *markups* persistentes na região. Compreender esses mecanismos é essencial para elaborar políticas que promovam mercados competitivos e, ao mesmo tempo, garantam que as firmas prosperem com base na eficiência e na inovação, e não no domínio consolidado.

Concorrência no mercado de trabalho para melhores empregos

Em mercados de trabalho que funcionam bem, os trabalhadores são remunerados de acordo com o valor que geram. Isso restringe a extração excessiva de renda por parte tanto das firmas quanto dos trabalhadores, ajudando a manter salários justos, a lucratividade das firmas e a eficiência do mercado. O poder no mercado de trabalho refere-se à capacidade de uma firma de fixar salários abaixo do valor da produtividade dos trabalhadores devido a fatores como concorrência limitada ou concentração de empregadores. À primeira vista, o grande número de firmas na América Latina e no Caribe sugere que há poucos motivos para a existência do poder no mercado de trabalho. O censo econômico mais recente do México registrou mais de 4,5 milhões de estabelecimentos, enquanto o Brasil tem aproximadamente 3,4 milhões de firmas registradas. Com tantos empregadores, seria de se esperar um mercado de trabalho altamente competitivo, no qual as empresas disputam os trabalhadores e pagam salários semelhantes por trabalhos semelhantes.

Apesar do grande número de empregadores em geral, a concorrência é frequentemente limitada nos mercados de trabalho locais, onde algumas poucas firmas dominantes respondem por uma parcela desproporcional do emprego. Combinada com a baixa mobilidade dos trabalhadores e as opções limitadas de negociação, essa concentração permite que os empregadores paguem salários abaixo da contribuição real dos trabalhadores para a produção. Em média, os trabalhadores da região recebem 50 centavos por cada dólar americano que geram em valor — um *markdown* de salários (daqui em diante, *markdown*) que excede os níveis observados em economias mais avançadas. Para efeito de comparação, estimativas recentes sugerem que o trabalhador médio nos Estados Unidos recebe 65 centavos por dólar americano, enquanto na Europa o valor é de 81 centavos. Esses *markdowns* são maiores para os trabalhadores de colarinho branco (*white collar workers*).

Muitos dos fatores que impulsionam o poder no mercado de trabalho nos países avançados são relevantes na América Latina e no Caribe, mas alguns fatores são mais específicos da região. Uma questão é a falta de

pressão competitiva por parte das pequenas e médias empresas (PMEs) produtivas. Por permanecerem pequenas, essas firmas não conseguem desafiar o domínio das empresas maiores. As firmas grandes e mais produtivas pagam salários mais altos do que as PMEs, mas, ainda assim, pagam menos do que o valor da contribuição dos trabalhadores para a firma. A diferença de produtividade entre as grandes firmas e as PMEs é tão grande que as grandes firmas podem atrair talentos pagando muito menos do que o valor real dos trabalhadores. As grandes firmas apresentam as maiores diferenças entre salários e produtividade dentro de seus setores.

As consequências do poder no mercado de trabalho vão além dos salários. Conforme discutido no Capítulo 1, o poder no mercado de trabalho reduz a produção e contribui para uma distribuição mais desigual da renda, reduzindo o produto interno bruto (PIB) per capita e a participação da mão de obra na renda. Quando algumas grandes firmas dominam os mercados de trabalho, elas estabelecem a produção abaixo dos níveis ideais, reduzindo os salários e o emprego abaixo do potencial da economia — um fenômeno conhecido como ineficiência alocativa. Embora as políticas públicas possam tratar dessas questões, abordagens tradicionais, como políticas de salário mínimo, correm o risco de introduzir distorções adicionais no mercado se forem mal implementadas. Em vez disso, políticas que aumentam a mobilidade laboral e apoiam o crescimento de empresas menores poderiam impulsionar a produção e aumentar a participação da mão de obra na renda nacional.

Por que os salários podem ficar aquém

O mercado de trabalho relevante é frequentemente muito menor do que se poderia supor. O que importa para as firmas e os trabalhadores não é a economia em geral, mas a economia local, uma vez que as oportunidades de emprego são determinadas por localização geográfica, competências, profissões e experiência no setor, no que é comumente referido como mercados de trabalho locais. Este termo é frequentemente utilizado de forma intercambiável com “mercado de trabalho”. O poder no mercado de trabalho pode surgir por várias razões, incluindo um número limitado de empregadores, diferentes atrativos de trabalho ou fricções informacionais; veja análises recentes de Manning (2021), Card (2022), e Azar e Marinescu (2024).¹

¹ Ou seja, obstáculos que impedem as pessoas de ter acesso a informações sobre onde há vagas disponíveis, quanto esses empregos pagam e assim por diante. Esses obstáculos podem surgir por vários motivos, como infraestrutura de comunicação deficiente, barreiras linguísticas ou culturais, falta de transparência e assim por diante. A palavra “fricção”, nesse sentido, também pode se referir a obstáculos a outros tipos de acesso, como a financiamento ou a serviços de infraestrutura adequados.

Para compreender os fatores que impulsionam o poder no mercado de trabalho, é útil começar com o caso de referência clássico de um mercado de trabalho perfeitamente competitivo. Em um mercado de trabalho competitivo, muitas firmas competem por trabalhadores, e nenhuma firma isolada influencia o salário de mercado ao tomar decisões de contratação. Cada firma é pequena o suficiente para contratar os trabalhadores de que necessita sem afetar o nível salarial. Os trabalhadores recebem sua contribuição para a receita das firmas, também chamada de receita marginal do trabalho. Neste mercado ideal e hipotético, os trabalhadores têm mobilidade perfeita e instantânea entre os empregos, os empregos são todos semelhantes e há informações perfeitas sobre onde os empregos estão disponíveis e quanto pagam. O nível mais alto possível de produção é obtido, dada a distribuição da produtividade das firmas.

No extremo oposto do espectro de um mercado competitivo está o monopólio, onde apenas um empregador controla a contratação no mercado de trabalho (Robinson 1969). Nessa situação, o empregador não pode simplesmente contratar mais trabalhadores com o mesmo salário — ele deve aumentar os salários para atrair mais pessoas, porque os trabalhadores só estão dispostos a trabalhar mais se o salário aumentar. Mas se a firma paga o mesmo salário a todos, então contratar mais um trabalhador com um salário mais alto significa que ela tem que aumentar o salário de todos os trabalhadores, o que torna a expansão da força de trabalho mais cara. Isso desestimula a firma a contratar tantas pessoas quanto contrataria normalmente e cria uma cunha — chamada de *markdown* — entre o valor que os trabalhadores criam e quanto eles recebem.² Como resultado, os salários, o emprego e a produção total acabam sendo menores do que em um mercado com muitos empregadores concorrentes. Dessa forma, o monopólio torna a economia menos produtiva.

Entre esses dois casos extremos está um oligopólio, em que algumas grandes firmas competem por trabalhadores enquanto consideram as decisões de emprego das outras (ou seja, elas se envolvem em interações estratégicas). Assim como o monopólio puro, o oligopólio leva a um emprego mais baixo e salários abaixo do produto marginal da receita do trabalho, reduzindo a produtividade por meio da ineficiência alocativa. O *markdown* em alguns mercados oligopólicos depende da relação entre o índice de Herfindahl-Hirschman (HHI) — a soma das participações de emprego de todas as empresas elevadas ao quadrado — e a elasticidade da oferta de mão de obra no nível do mercado (Boal e Ransom 1997). Quando

² Em economia, uma cunha refere-se a um hiato ou diferença entre dois valores que deveriam ser iguais em um mercado eficiente, mas não são, geralmente devido a algum tipo de falha de mercado ou distorção de preços.

a oferta de mão de obra é menos elástica — ou seja, quando o número de pessoas dispostas a trabalhar é menos sensível às mudanças nos salários —, as decisões de contratação das firmas têm um efeito maior sobre os salários de equilíbrio, resultando em menos contratações e *markdowns* mais elevados. Uma fusão nesse mercado aumenta o HHI, levando a um emprego ainda menor e, provavelmente, a *markdowns* mais elevados.

Essas abstrações simples, que os economistas chamam de “modelos”, pressupõem firmas e trabalhadores idênticos, em que as firmas produzem resultados semelhantes, têm níveis de produtividade comparáveis e oferecem empregos com condições de trabalho uniformes. O poder no mercado de trabalho também pode surgir, no entanto, em mercados com empregos diferenciados, onde o poder de monopsonio não decorre de um pequeno número de firmas, mas das diversas preferências dos trabalhadores por salários e comodidades de trabalho (Bhaskar e To 1999; Berger, Herkenhoff e Mongey 2022). Nesses modelos, se os empregos atuais dos trabalhadores oferecem atrativos que são difíceis de encontrar em outros lugares (por exemplo, um emprego que é percebido como mais gratificante, com horário flexível ou localizado em um local de fácil acesso), as firmas podem pagar a eles menos do que sua receita marginal. Mesmo quando as firmas competem oferecendo salários mais altos aos funcionários em potencial, elas não atraem todos os trabalhadores do mercado, pois os trabalhadores valorizam os salários e os atrativos de maneiras diferentes. Isso resulta em *markdowns* em equilíbrio de mercado, em que os salários permanecem abaixo do produto marginal do trabalho, apesar da concorrência.

Um mercado competitivo também pressupõe informação perfeita e mobilidade dos trabalhadores sem custos. No entanto, se a procura e a correspondência de empregos forem dispendiosas, a concorrência permanece limitada, mesmo quando existem muitos empregadores (Manning 2003; Mortensen 2010; Moscarini e Postel-Vinay 2010). Nesses casos, os salários de equilíbrio dependem das alternativas externas dos trabalhadores, que são moldadas pela rigidez do mercado de trabalho e pelos custos de mudança de emprego. Quando as alternativas externas são fracas, as firmas podem atrair e reter trabalhadores com salários mais baixos. A indisponibilidade de oportunidades alternativas de emprego pode conceder poder de mercado aos empregadores, permitindo-lhes pagar salários abaixo das contribuições dos trabalhadores para a produção.

A negociação salarial — seja individual ou coletiva — pode ser uma força contrária ao poder dos empregadores no mercado de trabalho, permitindo que os trabalhadores negociem salários mais altos. O poder de barganha individual, fortalecido por alternativas externas ou habilidades de negociação, pode aumentar o salário do trabalhador e reduzir seu *markdown* pessoal (Hall

e Krueger 2010). A negociação coletiva pode proteger grupos mais amplos de trabalhadores do poder de monopsonio, estabelecendo pisos salariais mais altos, padronizando os salários e reduzindo a desigualdade salarial (Farber et al. 2021). A negociação salarial pode aproximar os salários do produto marginal do trabalhador, reduzindo assim o *markdown*. No caso extremo de poder de barganha igual, o *markdown* desaparece completamente. Sob certas condições, a negociação pode até resultar em *markdowns* negativos, em que os salários excedem o produto marginal da receita do último trabalhador (Mertens 2023). Para que a negociação salarial seja eficaz, os mercados de trabalho devem apresentar fricções de ajuste. As firmas precisam arcar com custos ao modificar os níveis de emprego, como dinheiro já investido em treinamento, barreiras à procura de emprego ou restrições impostas pelas instituições do mercado de trabalho (McDonald e Solow 1981; Kline et al. 2019).

O poder no mercado de trabalho em números

Estudos recentes documentaram a presença do poder no mercado de trabalho tanto em economias avançadas quanto em economias em desenvolvimento. Uma abordagem envolve estimar diretamente os *markdowns* das firmas (Morlacco 2020; Yeh, Macaluso e Hershbein 2022). O *markdown* quantifica o quanto o salário se desvia da contribuição do trabalhador (contratado por último) para a produção.³ Censos e pesquisas econômicas fornecem os dados necessários para construir os *markdowns*. Dois componentes para esse cálculo são observados diretamente nos censos das firmas: a massa salarial total paga aos trabalhadores e o valor da produção. O último elemento necessário é a elasticidade do produto em relação ao trabalho das empresas, que estima quanto o montante de trabalhadores que uma firma deseja empregar aumenta ou diminui quando os salários sobem ou caem. Esta elasticidade da oferta de mão de obra não é observada diretamente nos censos e precisa de ser estimada. O Capítulo 4 discute várias estimativas de *markdowns* das firmas, a partir de vários métodos baseados em função de produção das firmas.⁴ É importante ressaltar que essas estimativas de

³ Explicitamente, sob a maximização do lucro, o *markdown* é igual a relação entre a elasticidade do trabalho na função de produção e a parcela das receitas pagas como salários.

⁴ Os *markdowns* apresentados neste capítulo são calculados usando elasticidades derivadas de uma função de produção de receita Cobb-Douglas, com a massa salarial como medida da entrada de mão de obra, seguindo Akerberg, Caves e Frazer (2015). As elasticidades são estimadas por país, setor e ano. Para cada firma da amostra, essas estimativas da elasticidade da função de receita permitem o cálculo do produto marginal da receita do trabalho e sua comparação com a média dos salários pagos pela firma, resultando em um *markdown* nos salários ao nível da firma. Os resultados são robustos a abordagens alternativas, incluindo funções de produção mais flexíveis e diferentes níveis de agregação de setor.

markdowns permanecem válidas mesmo quando há *markups* no mercado de produtos (conforme discutido no Capítulo 2).

Dados censitários e de pesquisas usados em conjunto com uma metodologia padronizada fornecem uma medida do poder no mercado de trabalho em oito países da região: Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, México, Peru e Uruguai. Esses dados são complementados por informações ao nível de firma do World Bank Enterprise Surveys (WBES) para um subconjunto de países que atendem aos critérios de qualidade necessários para uma estimativa confiável.⁵ Embora representem os melhores dados disponíveis para medir o poder de mercado na região, uma limitação importante é que, exceto no México, eles capturam apenas firmas do setor formal. No entanto, essas firmas são suficientes para fornecer um quadro significativo do poder no mercado de trabalho, pois tendem a ser, em média, maiores do que as informais e são empregadoras da maior parte da mão de obra.

Uma maneira simples de caracterizar o poder no mercado de trabalho em uma economia é calcular o *markdown* médio ao nível da firma, ponderado pelo número de funcionários. O inverso dessa medida indica quantos centavos por dólar americano contribuídos para a firma pelos trabalhadores são levados para casa pelo trabalhador médio (na forma de salários). Nos países da América Latina estudados na amostra utilizada aqui, essa parcela varia de 32 a 73 centavos, destacando *markdowns* significativos em todos os casos; esses valores são ligeiramente superiores aos das economias avançadas, onde a média dos trabalhadores leva para casa 81 centavos por dólar americano produzido (Figura 3.1, Painel A). Usando uma metodologia semelhante, Yeh, Macaluso e Hershbein (2022) descobriram que a média dos trabalhadores nos Estados Unidos leva para casa 65 centavos por dólar que contribui para sua firma — mais do que na maioria das economias da América Latina. Na Europa, uma análise de grandes firmas estima essa participação em 63 centavos (Diez, Malacrino e Shibata 2022). Na Alemanha, em particular, Mertens (2023) não encontra evidências do poder do empregador no mercado de trabalho na firma mediana, possivelmente refletindo o papel das instituições do mercado de trabalho alemão no fortalecimento do poder de barganha dos trabalhadores.

Apesar de algumas flutuações ao longo do tempo, os *markdowns* na América Latina e no Caribe são altos e relativamente estáveis nos países com dados de séries temporais disponíveis (Figura 3.1, Painel B), refletindo a evolução dos *markups* discutida no Capítulo 2. Essa persistência é semelhante ao padrão observado na Europa (Diez, Malacrino e Shibata 2022), mas contrasta com as conclusões nos Estados Unidos, onde os *markdowns*

⁵ O capítulo refere-se a “firmas”, embora, para fins de medição, a análise se baseie em informações ao nível de estabelecimento (em vez de ao nível da firma).

diminuíram na década de 1990, mas aumentaram na década de 2000 (Yeh, Macaluso e Hershbein 2022). A estabilidade dos *markdowns* na região sugere que essas diferenças salariais são impulsionadas por características estruturais dos mercados de trabalho, e não por fatores temporários.

Essas medidas de *markdown* têm várias vantagens. Elas se baseiam em uma teoria econômica bem estabelecida, não exigem suposições fortes sobre a estrutura de mercado e têm requisitos mínimos de dados para seu cálculo. É possível, no entanto, que diferentes métodos de medição de *markdowns* produzam resultados diferentes, adicionando complexidade às aplicações empíricas. Nas estimativas deste capítulo, as medidas de *markdowns* apresentam correlação positiva entre diferentes metodologias e suposições. Quando se utiliza uma única metodologia para estimar a função de produção, as correlações médias entre as medidas variam entre 0,40 e 0,60, dependendo dos níveis de desagregação dos dados, dos insumos na função de produção (emprego versus folha de pagamento) utilizados para a análise e da forma como os dados foram agregados (ou seja, a forma de ponderação). As correlações das medidas de *markdown* entre os métodos também são positivas, mas menores. Especificamente, ao comparar os *markdowns* estimados usando

Figura 3.1. Remuneração recebida (em centavos) por dólar americano de valor contribuído para as firmas

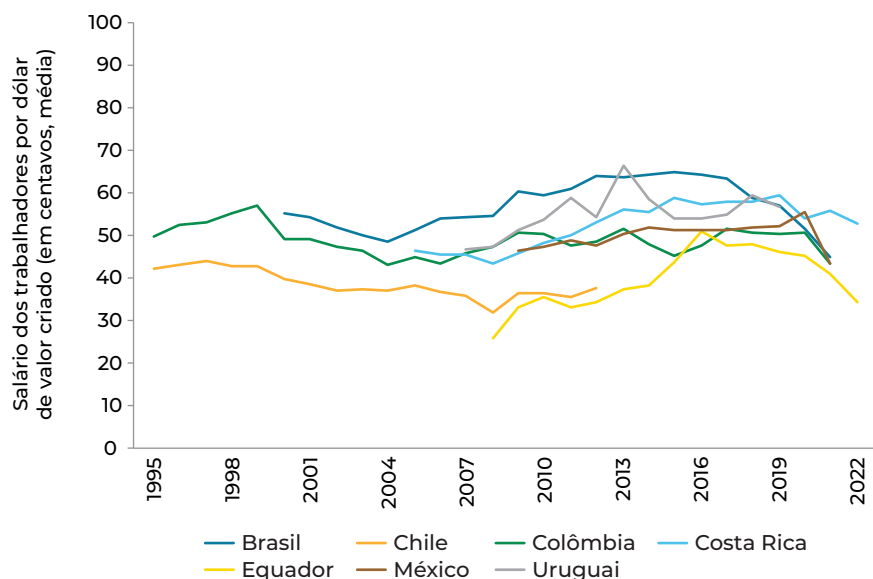
A. *Markdowns* médios por país (todos os anos), em centavos



(continua na próxima página)

Figura 3.1. Remuneração recebida (em centavos) por dólar americano de valor contribuído para as firmas (continuação)

B. Markdowns médios por país ao longo do tempo, em centavos



Fonte: Cálculos da equipe do BID, utilizando World Bank Enterprise Surveys (WBES), CompeteLAC e Alvarez e Morales (a ser publicado). A estimativa de referência para os Estados Unidos foi obtida de Yeh, Macaluso e Hershbein (2022). As informações da CompeteLAC cobrem o período de 1995 a 2022. Da mesma forma, o período de tempo para os dados da WBES varia de acordo com o país, fornecendo estimativas pontuais para os anos de 2006, 2010, 2017 e 2023.

Nota: Os dois gráficos na figura mostram a média dos salários que os trabalhadores recebem por cada dólar de valor que criam em seu trabalho, calculada como o inverso da taxa de *markdown* ($1/\mu$). Essa abordagem, baseada na metodologia descrita por Akerberg, Caves e Frazer (2015), usa os salários totais na equação de produção, exceto no Brasil, onde é considerado o emprego total. As elasticidades da oferta de mão de obra são estimadas por país, setor e ano ao nível de dois dígitos da indústria (ISIC Rev 4). As estimativas por país são médias ponderadas dos *markdowns* individuais de firmas, ponderando pela participação no emprego de cada firma. No Painel A da figura, as barras superiores representam estimativas do CompeteLAC, enquanto as barras inferiores mostram estimativas baseadas no WBES. As economias avançadas incluem Áustria, Bélgica, República Tcheca, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Itália, Japão, República da Coreia, Países Baixos, Portugal, Espanha, Eslovênia, Suécia e Reino Unido. O Painel B fornece a tendência ao longo do tempo do CompeteLAC.

a abordagem de Akerberg, Caves e Frazer (2015) com aqueles estimados usando a abordagem de De Loecker e Warzynski (2012) — dois métodos bem estabelecidos na literatura — surgem correlações que variam de 0,25 a 0,5.⁶

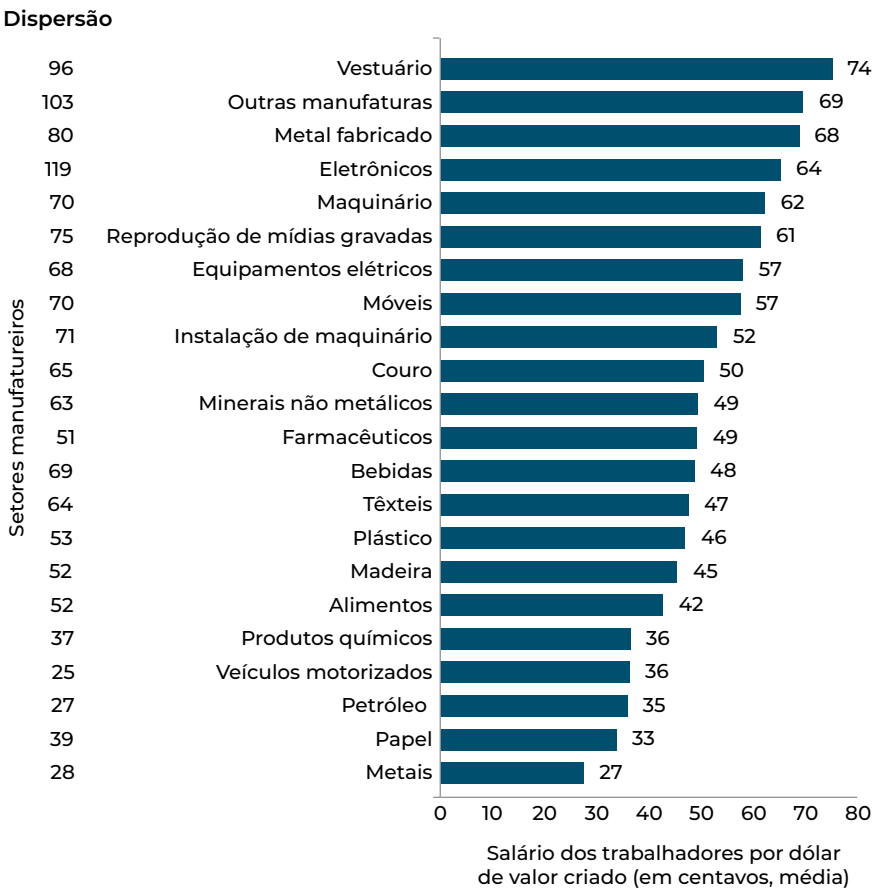
⁶ Essa variação é resultado das diferentes abordagens dos métodos para estimar as elasticidades das funções de produção. Enquanto Akerberg, Caves e Frazer (2015) padronizam a elasticidade por setor, De Loecker e Warzynski (2012) permitem que as elasticidades variem por firma. Correlações mais baixas estão ligadas a uma maior desagregação setorial e ao uso da folha de pagamento como insumo de produção de trabalho.

Embora essas estimativas de *markdowns* possam parecer grandes, elas são comparáveis em magnitude às encontradas na literatura para vários países da região. Aplicando uma metodologia comum a todos os países e usando o WBES, Amodio et al. (2024) encontraram que o *markdown* médio para os países da América Latina é de 2,36, o que significa que, em média, os trabalhadores ganham um salário de 42% do valor que produzem. Da mesma forma, Eslava, García-Marin e Messina (2025) descobriram que os *markdowns* são, em média, de 1,85 para todos os setores e de 1,46 para a indústria, indicando que os trabalhadores levam para casa 54 e 68 centavos, respectivamente, para cada dólar americano que produzem.

Estudos individualizados por país sobre o poder no mercado de trabalho na América Latina empregam diversas metodologias e fontes de dados, levando a resultados variados, com o consenso geral de que os *markdowns* são generalizados nos mercados de trabalho da região. Na Colômbia, as firmas pagam aos trabalhadores um salário equivalente a aproximadamente 70 centavos por cada dólar americano contribuído pelos trabalhadores (Tortarolo e Zarate 2018; Amodio e de Roux 2024). Esse número está alinhado com os 70 centavos estimados para o Peru (Amodio, Medina e Morlacco 2024), mas é ligeiramente superior aos 67 centavos relatados para o México (Estefan et al. 2024). O Brasil, por outro lado, está na extremidade inferior da distribuição, com participações na remuneração recebida variando entre 44 e 50 centavos após a liberalização do mercado (Tucker 2017; Felix 2022). No Uruguai, a participação da remuneração recebida diminuiu ao longo do tempo, passando de 83 centavos durante 2002–2016 para 60 centavos em 2007–2019 (Casacuberta e Gandelman 2023, 2024).

Markdowns são comuns na maioria dos setores, embora ocorram algumas variações (Figura 3.2). Os trabalhadores das indústrias química e metalúrgica levam para casa de 25 a 35 centavos por dólar americano do que contribuem para as empresas que os empregam. Em comparação, os trabalhadores dos setores de vestuário e eletrônicos levam para casa cerca de 70 centavos. Em mais da metade desses setores, os trabalhadores levam para casa menos da metade do que produzem. Também há uma variação considerável nos *markdowns* observados entre firmas do mesmo setor econômico. A variação interquartil média regional dos *markdowns* varia de 25 centavos a 1 dólar por dólar americano de produção (rotulado como “Dispersão” na Figura 3.2). Essa prevalência generalizada de *markdowns* em todos os setores e a variação entre as firmas sugere que essas diferenças estão relacionadas a disparidades ao nível das firmas (como atrativos de trabalho específicos da firma ou localização) e não a características do setor, como tecnologia específica do setor ou instituições ou regulamentações específicas da indústria.

Figura 3.2. *Markdowns* médios e dispersões de *markdowns* por setor



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base no CompeteLAC. Os países incluídos são Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, México e Uruguai, abrangendo o período de 1995 a 2022. A disponibilidade de dados varia por país dentro desse período.

Nota: A figura mostra a média dos salários que os trabalhadores recebem por cada dólar de valor que criam no seu trabalho, calculada como o inverso da taxa de *markdowns* ($1/\mu$) para os setores industriais de dois dígitos, tal como definido na ISIC Rev 4. Os setores industriais incluídos no gráfico são aqueles representados em pelo menos três países. Os *markdowns* foram estimados seguindo a mesma metodologia descrita na Figura 3.1. Dispersão é medida pelo interquartil médio regional dos *markdowns*.

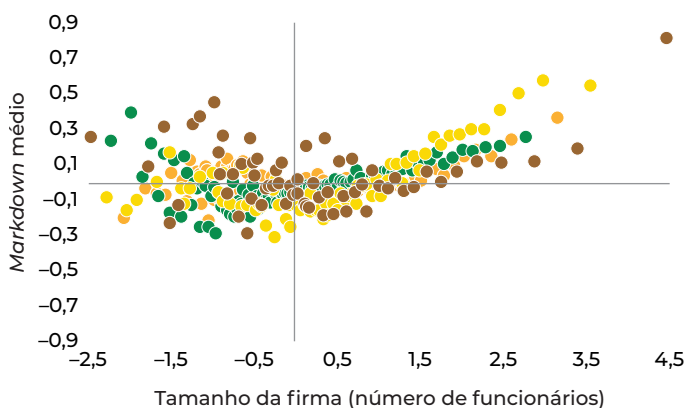
Em todas as economias da região, e em consonância com os mecanismos de negociação salarial discutidos anteriormente, uma parcela não negligenciável das firmas apresenta *markdowns* que refletem o poder de mercado dos trabalhadores — casos em que os trabalhadores levam para casa mais do que contribuem para seus empregadores em termos de receita marginal. Dados de dois países são usados para explorar esse fenômeno: no Chile, aproximadamente 28% das firmas apresentam *markdowns* abaixo de um, enquanto no México o número é de cerca de 33%. Embora o

erro de medição seja uma explicação possível para esses *markdowns* abaixo de um, sua presença por si só não é suficiente para descartar outras interpretações plausíveis — especialmente porque o erro de medição poderia enviesar as estimativas em qualquer direção.

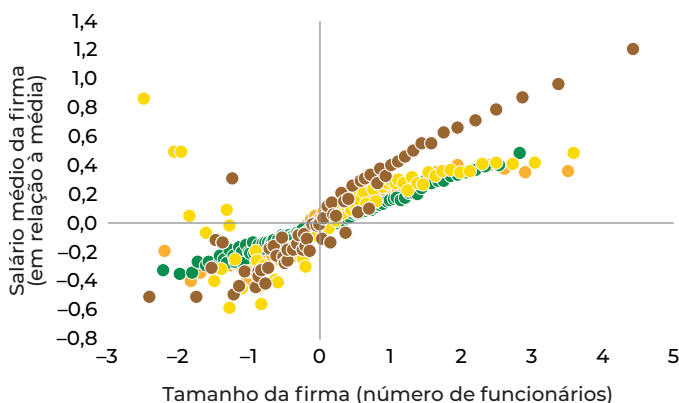
As empresas maiores em cada setor têm *markdowns* mais elevados. Com base em dados ao nível das firmas no Chile, Colômbia, Equador e México, o Painel A da Figura 3.3 representa a média de *markdown* no eixo vertical e a média de número de funcionários (em logaritmos) no eixo horizontal em diferentes intervalos, após controlar os efeitos fixos do setor de dois dígitos. Existe uma relação exponencial entre estas variáveis. As pequenas e médias firmas têm *markdowns* relativamente baixos em todos os países, enquanto a relação se torna positiva e linear para as empresas maiores. Yeh, Macaluso e Hershbein (2022) encontram um resultado semelhante

Figura 3.3. Tamanho das firmas, *markdowns*, salários e produtividade

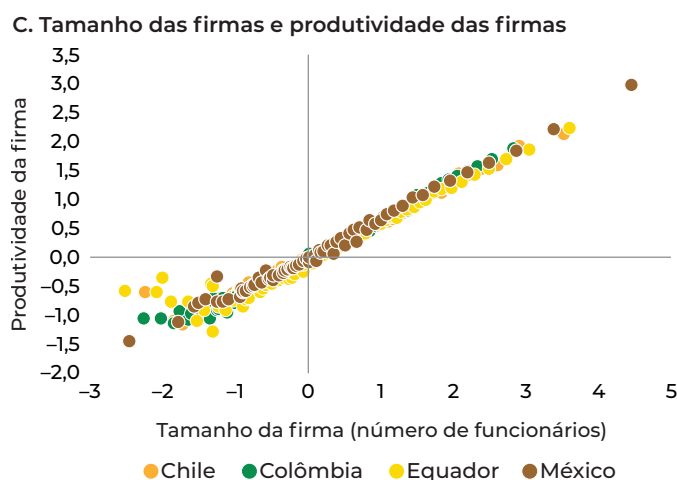
A. Tamanho das firmas e *markdowns*



B. Tamanho das firmas e salários médios das firmas



(continua na próxima página)

Figura 3.3. Tamanho das firmas, *markdowns*, salários e produtividade (cont.)

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base no CompeteLAC, exceto para o México, para o qual é utilizado apenas o censo econômico do setor manufatureiro.

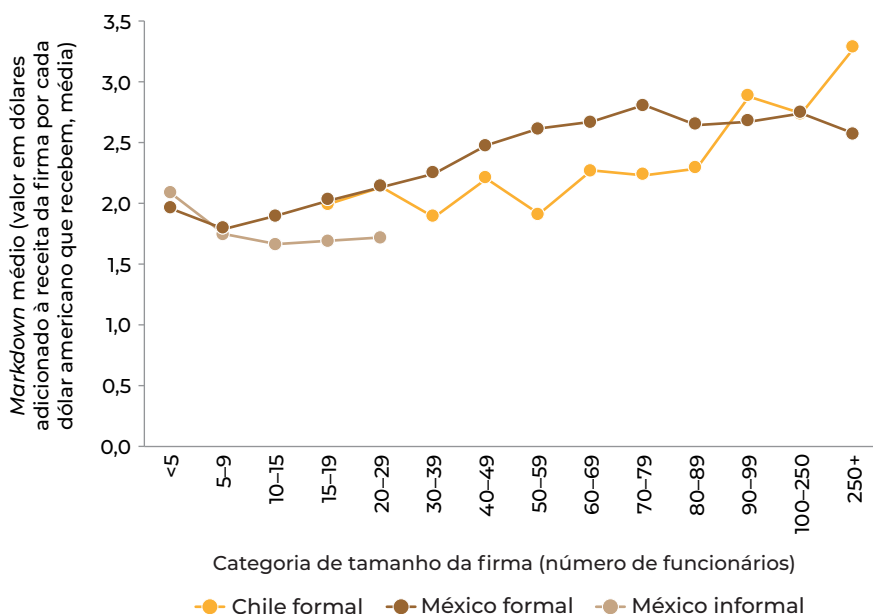
Nota: Cada figura exibe um gráfico de dispersão binário que examina vários indicadores em relação ao logaritmo do emprego na firma (tamanho). No eixo y, o Painei A ilustra *markdowns*, o Painei B representa o logaritmo dos salários da firma e o Painei C mostra o logaritmo da produtividade da firma. Os gráficos são construídos a partir de resíduos derivados de regressões das variáveis y no tamanho da firma. Essas regressões incorporam efeitos fixos do mercado de trabalho local, definidos como setores de dois dígitos em todos os países. As estimativas de produtividade das firmas seguem Hsieh-Klenow (2009). Os *markdowns* são estimados seguindo De Loecker e Warzynski (2012) e Yeh, Macaluso e Hershbein (2022), usando a mão de obra como um componente-chave na equação de produção. As elasticidades são estimadas por firma e ano nos níveis de indústria de quatro dígitos para a Colômbia e o Equador e no nível de três dígitos para o Chile e o México. Todos os setores são categorizados de acordo com o sistema de classificação ISIC Rev 4.

para os Estados Unidos. Além disso, eles mostram que esse resultado se mantém após o controle da idade das firmas.

Pode parecer, pelo menos *a priori*, contraintuitivo que as firmas maiores tenham *markdowns* maiores; afinal, essas firmas normalmente oferecem “bons empregos” (Brown e Medoff 1989; Oi e Idson 1999; Lamadon, Mogstad e Setzler 2022). Elas pagam salários mais altos do que as firmas de pequeno e médio porte (Figura 3.3, Painei B) e podem se dar ao luxo de fazer isso porque também são mais produtivas. O Painei C da Figura 3.3 traça uma medida de produtividade, o valor adicionado líquido dos custos de trabalho e capital (ponderado pela participação média do trabalho no setor), normalizado pela média do setor, em relação ao tamanho das firmas. A associação positiva entre a produtividade e o tamanho das firmas confirma que as maiores firmas de cada setor são mais produtivas. Isso permite que elas repassem essa maior produtividade aos seus trabalhadores na forma de salários mais altos, mas, como indicam os *markdowns* mais elevados, de forma menos que proporcional.

Os *markdowns* são maiores em firmas com maior proporção de trabalhadores de colarinho branco e em setores que normalmente empregam trabalhadores com maior nível de escolaridade. Tanto no Chile quanto no México, modelos de regressão que utilizam os *markdowns* como variável dependente e a proporção de trabalhadores de colarinho branco na firma como variável independente — controlando os efeitos fixos do mercado de trabalho local — produzem resultados positivos e estatisticamente significativos. Isso sugere que as firmas que empregam mão de obra mais qualificada estão em melhor posição para exercer poder de mercado, pagando aos trabalhadores abaixo de seu produto marginal. Embora níveis mais altos de educação possam aumentar a produtividade, a concorrência limitada no mercado de trabalho permite que as firmas capturem uma parcela maior do excedente. Da mesma forma, os empregos de colarinho branco, muitas vezes concentrados em setores especializados, podem oferecer menos alternativas externas, permitindo que as firmas imponham *markdowns* maiores, apesar dos níveis mais altos de qualificação. Os trabalhadores de colarinho azul (*blue collar workers*), por outro lado, podem estar um pouco protegidos dos *markdowns* porque o salário mínimo os afeta mais do que os trabalhadores de colarinho branco ou porque têm taxas mais altas de sindicalização.

Conforme mencionado, as estimativas aqui apresentadas refletem principalmente as firmas do setor formal e não incluem as informais ou microempresas. No caso do México, porém, o censo econômico inclui estabelecimentos de todos os tamanhos, tanto formais quanto informais, sendo que a informalidade é definida como firmas que são legalmente obrigadas a fazer contribuições para a previdência social, mas que contribuem com zero. A Figura 3.4 apresenta a média de *markdowns* por tamanho da firma e status de formalidade para o México e, para comparação, para o Chile. A figura mostra dois resultados. Primeiro, confirma que os *markdowns* tendem a aumentar com o tamanho da firma. Essa tendência é especialmente pronunciada entre as firmas formais no México, onde as médias de *markdowns* aumentam constantemente de cerca de 2 para pequenas firmas para mais de 3 para a categoria de maior tamanho. Um aumento semelhante, embora um pouco menos acentuado, é observado entre as firmas formais no Chile. Em segundo lugar, as firmas informais no México apresentam consistentemente *markdowns* mais baixos do que suas contrapartes formais em quase todas as categorias de tamanho. Entre as firmas informais, os *markdowns* permanecem relativamente estáveis, oscilando entre 1,6 e 1,8. Embora sejam mais baixos do que os das firmas formais no Chile e no México, eles ainda são mais altos do que os níveis normalmente observados em firmas formais em economias mais avançadas.

Figura 3.4. *Markdown médio por tamanho da firma e status de informalidade*

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base na Encuesta Nacional Industrial Anual 2012 (Chile) e no Censo Económico 2013 (México).

Nota: A figura apresenta o *markdown* médio por categoria de tamanho da firma para firmas formais e informais no México, bem como para firmas formais no Chile. No México, uma firma é considerada informal se não paga contribuições para a previdência social e formal se faz qualquer contribuição para o programa, independentemente de o valor contribuído atender ao mínimo legalmente exigido, de 18% dos salários da firma. Para detalhes metodológicos, consulte a nota abaixo da Figura 3.1.

Poucos empregadores, muitos trabalhadores

A capacidade dos empregadores de pagar aos trabalhadores abaixo de sua produtividade marginal pode decorrer do número limitado de firmas que contratam trabalhadores em um determinado mercado de trabalho. Embora o mercado de trabalho local médio na América Latina e no Caribe possa ter muitas firmas, o emprego e os salários costumam se concentrar em poucos empregadores. No México, por exemplo, o mercado de trabalho médio em 2018 tinha 139 firmas e no Brasil, 42 em 2017. A distribuição observada do emprego, no entanto, sugere um nível de concentração equivalente a um mercado com apenas três firmas de tamanho igual no México ou duas no Brasil.

O Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI), já mencionado, é uma medida padrão de concentração em um mercado de trabalho local, calculada como a soma dos quadrados das participações no emprego ou na folha de pagamento das firmas que operam nesse mercado. Por convenção, essa soma é

multiplicada por 10.000. Em um monopólio puro, onde uma única firma emprega todos os trabalhadores, o HHI é igual a 10.000. Por outro lado, em um mercado com muitas firmas de tamanho igual (muito pequeno), o HHI se aproxima de 0. Uma decisão fundamental no cálculo do HHI é definir o que constitui um mercado de trabalho local. A literatura considera como parte do mesmo mercado de trabalho os trabalhadores e as firmas dentro da mesma unidade geográfica — como um estado, município ou zona de deslocamento (uma região definida por padrões de deslocamento) — e do mesmo setor (por exemplo, produtos químicos) ou ocupação. Dada a distribuição de trabalhadores e firmas, definições geográficas mais amplas e classificações industriais mais agregadas tendem a produzir HHIs mais baixos. Os países têm muitos mercados de trabalho locais, portanto, para capturar a concentração média do mercado de trabalho, é útil calcular uma média simples não ponderada dos HHIs. Em contrapartida, a média ponderada — em que os pesos refletem o tamanho relativo de cada mercado de trabalho local — captura o grau de concentração experimentado pelo trabalhador médio nessa economia.

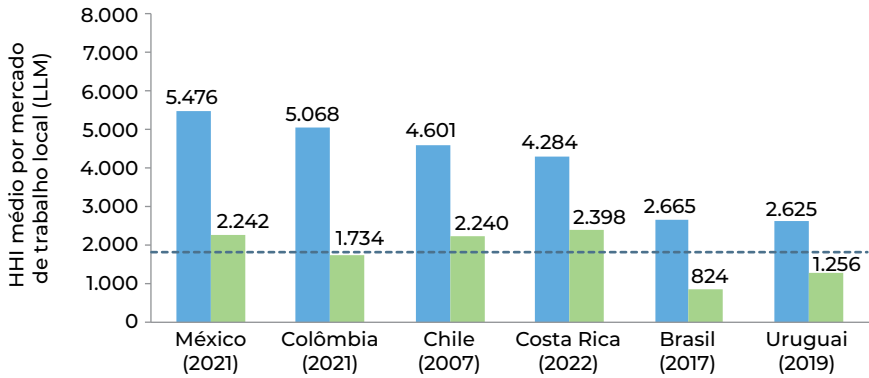
O mercado de trabalho local médio na América Latina e no Caribe é altamente concentrado. O Painel A da Figura 3.5 mostra o HHI médio em vários países. Com base na disponibilidade de dados, os mercados de trabalho locais na figura são definidos em nível estadual (ou provincial) pelo código de três dígitos da indústria manufatureira. Em todos os países, o mercado de trabalho local médio apresenta HHIs na faixa de 2.600 a 5.500. Esses níveis de concentração são altos? Eles equivalem a ter de duas a quatro firmas de tamanho igual operando no mercado de trabalho local. Nos Estados Unidos, um limite padrão usado por órgãos governamentais para considerar um mercado de trabalho concentrado é um HHI superior a 1.800 (ver Quadro 3.1 sobre políticas antitruste, que discute a lógica por trás dessas diretrizes com mais detalhes). Esse limite está representado na Figura 3.5 com uma linha tracejada.⁷ Como a América Latina é uma região altamente urbanizada, grande parte da atividade econômica está localizada em grandes áreas urbanas, que tendem a ter mercados de trabalho menos concentrados. Ponderando os HHIs dos mercados de trabalho locais por sua importância econômica, verifica-se que a média dos trabalhadores nas economias da América Latina ainda enfrenta mercados de trabalho concentrados.⁸ O HHI ponderado varia de 800 a 2.200.

⁷ Berger et al. (2023) argumentam que, ao avaliar o impacto das fusões de firmas no bem-estar, a natureza restrita dos mercados de trabalho e um alto grau de poder de monopólio implicam que os trabalhadores se beneficiam ao se definir um mercado altamente concentrado como um HHI pós-fusão acima de 1.000 ou 1.500.

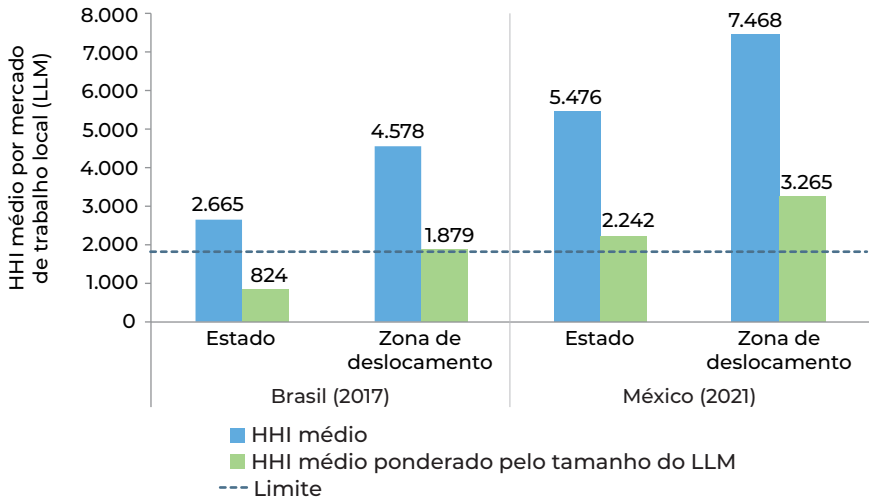
⁸ Os pesos são construídos como a participação da massa salarial do mercado de trabalho local na massa salarial da economia total.

Figura 3.5. Concentração do mercado de trabalho local

A. HHI médio por país



B. HHI médio por país e mercado de trabalho local



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base no CompeteLAC.

Nota: A figura mostra tanto o HHI médio quanto o HHI ponderado pelo tamanho do mercado de trabalho local para cada país (último ano disponível). O HHI para cada mercado de trabalho local é calculado somando-se os quadrados da participação de cada firma na totalidade dos salários e remunerações (massa salarial) dentro desse mercado. O tamanho ou peso do mercado de trabalho local (LLM) é a relação entre a massa salarial total de cada mercado de trabalho local e a massa salarial nacional total para um determinado ano. O Painel A mostra as médias do HHI para os mercados de trabalho locais, definidos como a interseção de um estado e um setor ou indústria de três dígitos. O Painel B compara as médias do HHI calculadas usando duas definições de mercados de trabalho locais: uma definida pela interseção de um estado e um setor manufatureiro de três dígitos, e a outra por uma zona de deslocamento combinada com um setor manufatureiro de três dígitos. Para o México, uma zona de deslocamento inclui um ou mais municípios, com base nos padrões de deslocamento entre locais de trabalho e residência, seguindo a metodologia de Blyde, Busso e Romero (2020). No Brasil, uma zona de deslocamento consiste em um único município. Em ambos os gráficos, um limite de 1.800, derivado das Diretrizes de Fusão do Department of Justice and Federal Trade Commission dos Estados Unidos de 2023 (consulte o Quadro 3.1), identifica os mercados com um HHI médio acima desse valor como altamente concentrados. Todos os setores são categorizados de acordo com o sistema de classificação ISIC Rev 4.

Tabela 3.1. *Markdowns e concentração no México*

Variáveis		Markdowns	
Participação da firma no emprego no mercado de trabalho local (LLM)	0,512*** (0,039)	0,509*** (0,039)	0,279*** (0,059)
Efeitos fixos			
Mercado de trabalho local	Sim	Sim	
Ano		Sim	
ID da fábrica			Sim
Observações	67.625	67.625	67.216
R-quadrado	0,003	0,003	0,001

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base no CompeteLAC.
Nota: Esta tabela mostra a relação entre os markdowns (μ) e a participação do estabelecimento no mercado de trabalho local (concentração) no México. Esta análise utiliza a participação do estabelecimento no emprego do ano anterior como variável instrumental para abordar quaisquer flutuações na contratação e na rotatividade. A regressão inclui efeitos fixos do mercado de trabalho local e de ano. Os mercados de trabalho locais, os *markdowns*, as elasticidades e o sistema de classificação da indústria seguem as mesmas definições e metodologias para o México apresentadas na Figura 3.3.
*** $p < 0,01$. Erros-padrão robustos entre parênteses.

Esses resultados são semelhantes (ou ligeiramente inferiores) aos encontrados na literatura. No Brasil, Felix (2022) constata que o HHI médio não ponderado da folha de pagamento é próximo a 2.800 e o HHI ponderado correspondente é próximo a 800. No Peru, Amodio, Medina e Morlacco (2022) constataram que o HHI médio da folha de pagamento é de 6.500, com uma média ponderada de 3.700; ambos os resultados destacam uma concentração considerável no mercado de trabalho. Garcia-Marin (2021) constata que o HHI médio do emprego de 2005 a 2019 nos mercados de trabalho do Chile foi de 6.890, enquanto a versão ponderada desse índice ficou em 4.350. Os resultados obtidos neste capítulo para os países da América Latina também são consistentes com os relatados em uma meta-análise de Sokolova e Sorensen (2021), que sugere que os países mais pobres tendem a ter mercados de trabalho mais concentrados. No entanto, eles provavelmente representam um limite inferior da concentração real nos mercados de trabalho da América Latina, já que a unidade geográfica considerada pelas medidas talvez seja ampla demais. Em certo sentido, essas medidas pressupõem que os trabalhadores são perfeitamente móveis dentro dos estados (que geralmente são grandes áreas geográficas).

Uma definição mais realista do mercado de trabalho local abrange uma área geográfica onde os trabalhadores podem encontrar empregos a uma distância razoável do local de residência. No Brasil e no México, isso pode ser aproximado usando zonas de deslocamento bem definidas. O Painel B da Figura 3.5 apresenta medidas de concentração baseadas nessas unidades

geográficas menores, combinadas com setores de três dígitos. No Brasil, essas estimativas levam em conta apenas estabelecimentos formais de todos os tamanhos, enquanto no México também incluem estabelecimentos informais.

Tanto as medidas de concentração média ponderadas quanto as não ponderadas excedem o limite para alta concentração em 25% a 75%. Pelo menos 90% dos mercados de trabalho locais no México e 70% no Brasil se enquadram nessa categoria de alta concentração. A concentração de mercado de trabalho nesses países também é significativamente maior do que nos Estados Unidos, sob definições comparáveis. Benmelech, Bergman e Kim (2018) estimam um HHI médio de aproximadamente 5.400 para os Estados Unidos, enquanto Azar, Marinescu e Steinbaum (2017) e Azar et al. (2019) constatam que o mercado de trabalho local médio dos EUA é altamente concentrado, com um HHI variando de 3.000 a 4.000 e um HHI ponderado de cerca de 1.600 — ambos bem abaixo dos níveis observados no Brasil e no México.

Essa concentração de mercado de trabalho parece ter efeitos significativos. A literatura documenta uma relação negativa entre o HHI e os salários. Azar, Marinescu e Steinbaum (2017) e Azar et al. (2019) estimam que a elasticidade dos salários reais em relação ao HHI é de cerca de $-0,1$, o que implica que passar do 25º para o 75º percentil de concentração reduz os salários anunciados em 17%. Conclusões semelhantes emergem de Benmelech, Bergman e Kim (2018) e Rinz (2020), que utilizam fontes de dados diferentes, mas chegam a conclusões consistentes com esses resultados.

A relação entre concentração e poder no mercado de trabalho pode ser explorada mais a fundo examinando-se como os *markdowns* variam de acordo com a participação das firmas no mercado de trabalho local. Utilizando dados ao nível das firmas, a análise segue Brooks et al. (2019) para estimar um modelo que relaciona os *markdowns* das firmas com a sua participação no mercado de trabalho, controlando os efeitos fixos do ano e do mercado de trabalho local.⁹ Os resultados mostram que as maiores firmas em um mercado de trabalho local tendem a ter os maiores *markdowns*, sugerindo que sua posição dominante lhes permite pagar aos trabalhadores menos do que sua contribuição marginal para a produção.

A intrigante prevalência de poder no mercado de trabalho

O poder no mercado de trabalho e a concentração de empregadores são predominantes tanto nos países avançados quanto na América Latina e no Caribe,

⁹ Para mitigar as preocupações de endogeneidade, a participação de uma firma no emprego no ano anterior é usada como um instrumento para a participação atual no emprego.

embora pareçam ser mais pronunciados nestes últimos. A prevalência do poder no mercado de trabalho na região é particularmente intrigante, dados os altos níveis de informalidade do trabalho. Como mostrado acima, as firmas informais têm *markdowns* menores; além disso, a disponibilidade de trabalho informal na forma de trabalho autônomo — muitas vezes considerado uma “alternativa externa” para os trabalhadores — deve limitar a capacidade das firmas de suprimir os salários (Amodio, Medina e Morlacco 2024).

Quais são as raízes do poder no mercado de trabalho na América Latina e no Caribe? Um fator importante é a concentração de empregadores. Conforme discutido anteriormente, muitos trabalhadores estão em mercados de trabalho “fracos”, onde os empregos produtivos são escassos e as alternativas atraentes ao seu emprego atual são limitadas. Essa falta de opções enfraquece o poder de barganha dos trabalhadores, permitindo que as firmas fixem salários abaixo dos níveis competitivos. Mesmo em mercados de trabalho “fortes”, com muitas firmas, o poder no mercado de trabalho persiste. A fragmentação da produção — caracterizada por algumas firmas dominantes ao lado de muitos empregadores menores — não consegue gerar alternativas suficientes para que os trabalhadores contrabalancem efetivamente o poder de mercado das grandes firmas.

Uma combinação de três fatores permite que as maiores firmas mantenham um poder significativo de definição salarial. Primeiro, elas enfrentam pouca concorrência real, mesmo em mercados de trabalho locais com muitos empregadores. Isso ocorre porque a maioria dos concorrentes potenciais é pequena e, como discutido anteriormente, altamente improdutivo. As firmas intermediárias, de médio porte, que poderiam desafiar os grandes empregadores, simplesmente não existem. Segundo, a mobilidade laboral na região tem custo. Mesmo quando existem melhores oportunidades em outros lugares, as barreiras financeiras e logísticas à relocação tornam difícil para muitos trabalhadores buscá-las. Por fim, os mecanismos políticos destinados a restringir o poder das firmas no mercado de trabalho podem ser ineficazes como resultado da fragilidade institucional. As seções a seguir exploram esses fatores com mais detalhes.

Falta de empresas de médio porte, falta de concorrência

A estrutura de emprego na América Latina é altamente fragmentada. Como será discutido mais detalhadamente no Capítulo 6, uma grande parte dos trabalhadores é empregada por microfirms (firmas com um a quatro funcionários). Ao mesmo tempo, a região abriga várias empresas multinacionais regionais — conhecidas como “Multilatinas” — que alcançaram competitividade global significativa (Santiso 2012). O segmento intermediário da

distribuição de tamanho das empresas, no entanto, é notavelmente esparso. Eslava et al. (2023) comparam a distribuição do emprego por tamanho das firmas em vários países. O contraste entre a América Latina e a República da Coreia é particularmente marcante. Em ambos os casos, aproximadamente 15% da força de trabalho é empregada por firmas com mais de 100 funcionários. No entanto, a proporção de trabalhadores autônomos e aqueles que trabalham em microempresas é muito maior na América Latina (59%) do que na Coreia (37%). A diferença está no meio da distribuição: na Coreia, as pequenas e médias empresas (PMEs) empregam 49% dos trabalhadores em firmas com 10 a 100 funcionários, quase o dobro dos 26% observados na América Latina. Essa fragmentação na região exacerba a dispersão da produtividade, que continua sendo substancial mesmo em setores estreitamente definidos (Busso, Madrigal e Pagés 2013).

Uma hipótese é que as firmas maiores e mais produtivas se beneficiam dessa estrutura de mercado; a ausência de concorrência das firmas de médio porte permite que as maiores paguem aos trabalhadores menos do que sua receita marginal, ao mesmo tempo em que continuam atraindo os melhores talentos, reforçando o poder das grandes firmas no mercado de trabalho e suprimindo os salários. Conforme apresentado na Tabela 3.2, essa ideia pode ser testada diretamente no Chile e no México, examinando-se se a extensão do *missing middle* se correlaciona com o *markdown* nos salários dos 10% maiores empregadores em cada mercado. O *missing middle* é medido como a diferença no tamanho do emprego entre a maior firma em um mercado de trabalho local e a empresa de tamanho mediano. Uma diferença maior indica um *missing middle* mais pronunciado, o que significa que há menos empresas de médio porte. Para entender melhor a distribuição da medida do *missing middle*, observe que, em média, a maior firma em cada setor tem cerca de 2.800 funcionários no México e 1.300 no Chile, enquanto a empresa mediana tem 33 funcionários no México e 30 no Chile.

No México, os mercados com um *missing middle* mais pronunciado (ou seja, uma diferença de tamanho maior) tendem a ter firmas dominantes — aquelas entre as 10% maiores em tamanho — que pagam salários mais baixos em relação à sua produtividade. Essa relação se mantém mesmo depois de levar em conta a concentração geral do mercado de trabalho, medida pelo HHI de emprego (Tabela 3.2, Coluna 2). Não é de surpreender que os *markdowns* tendam a ser maiores em mercados mais concentrados. O efeito de supressão salarial é ainda mais forte, no entanto, quando o *missing middle* é maior. Esse padrão persiste mesmo após o controle para o grau de informalidade no mercado de trabalho local, seja medido pela participação do emprego informal (Tabela 3.2, Coluna 3) ou pela participação das firmas informais (Tabela 3.2, Coluna 4). As colunas 5 e 6 da Tabela 3.2

Tabela 3.2. Foco nas grandes firmas: emprego, missing middle e informalidade

Variável dependente: <i>Markdowns</i>						
Variáveis	México				Chile	
Logaritmo do empregado de max (Sij) - p50 (Sij)	0,047*** (0,009)	0,045*** (0,010)	0,043*** (0,009)	0,046*** (0,008)	0,011* (0,006)	0,010* (0,006)
HHI (Mão de obra)		0,318*** (0,050)	0,391*** (0,043)	0,439*** (0,066)		1,465* (0,784)
Informalidade (participação das empresas informais no emprego do LLM)			-0,199 (0,112)			
Informalidade (participação dos estabelecimentos informais no LLM)				-0,539* (0,281)		
Constante	2,257*** (0,078)	2,203*** (0,075)	2,342*** (0,070)	2,649*** (0,262)	1,429*** (0,017)	1,406*** (0,023)
Efeitos fixos						
Geografia	Sim	Sim	Sim	Sim		
Setor	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Observações	105.799	105.799	104.113	104.113	6.728	6.728
R-quadrado	0,128	0,130	0,129	0,130	0,209	0,210

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base no Censo Económico para o México (1998–2018) e na Encuesta Nacional Industrial Anual para o Chile (1995–2012).

Nota: A amostra é composta pelos 10% maiores empregadores em cada mercado de trabalho local (LLM). A variável dependente é o *markdown*; os regressores incluem a diferença do logaritmo do emprego entre a maior firma e a firma mediana; HHI como medida de concentração; duas medidas diferentes de informalidade (a participação do emprego por empresas informais no LLM e a participação de estabelecimentos informais no LLM) e efeitos fixos geográficos e setoriais. O HHI para cada LLM é calculado somando os quadrados da participação de cada firma no emprego total (participação da mão de obra) nesse mercado. Os mercados de trabalho locais, os *markdowns*, as elasticidades e a classificação do sistema industrial seguem as mesmas definições e metodologias descritas na Figura 3.3.

***p < 0,01; **p < 0,05; *p < 0,1. Erros-padrão robustos entre parênteses.

mostram que, no Chile, a medida do *missing middle* e os *markdowns* médios das maiores firmas estão positivamente relacionados (assim como a concentração de empregadores).

Uma limitação importante desta análise é que os dados para o México e o Chile não capturam totalmente a extensão do *missing middle*, pois excluem os trabalhadores autônomos e, no caso do Chile, não incluem as pequenas empresas. Essa omissão pode levar a uma subestimação do tamanho real do *missing middle*. Como resultado, as conclusões provavelmente representam um limite inferior do efeito da fragmentação do

mercado de trabalho sobre a capacidade das firmas dominantes de exercer poder no mercado de trabalho.

O *missing middle* na distribuição do tamanho das firmas e os altos níveis de concentração do setor formal na América Latina e no Caribe podem ser atribuídos a vários fatores. Políticas condicionais ao tamanho da firma impedem ou removem o incentivo para que pequenas e médias empresas produtivas cresçam (Hsieh e Klenow 2009; Guner, Ventura e Xu 2008). As fricções financeiras desempenham um papel fundamental, pois Buera, Kaboski e Shin (2011) mostram que o acesso limitado ao financiamento restringe o crescimento das firmas, levando a um mercado dominado por poucas grandes firmas. A composição setorial também contribui, com mudanças estruturais que favorecem as empresas maiores em certos setores (Buera e Kaboski 2012). As restrições de infraestrutura, como o acesso pouco confiável à eletricidade, exacerbam ainda mais a concentração, reduzindo a produtividade das firmas menores (Fried e Lagakos, a ser publicado). Além disso, o alto custo da gestão média nas economias em desenvolvimento, conforme examinado por Hjort, Malmberg e Schoellman (2022), dificulta a capacidade das firmas de aumentar a produção, relacionando esse desafio aos déficits de capital humano da região. Algumas dessas questões são exploradas detalhadamente no Capítulo 6.

O alto custo da baixa mobilidade

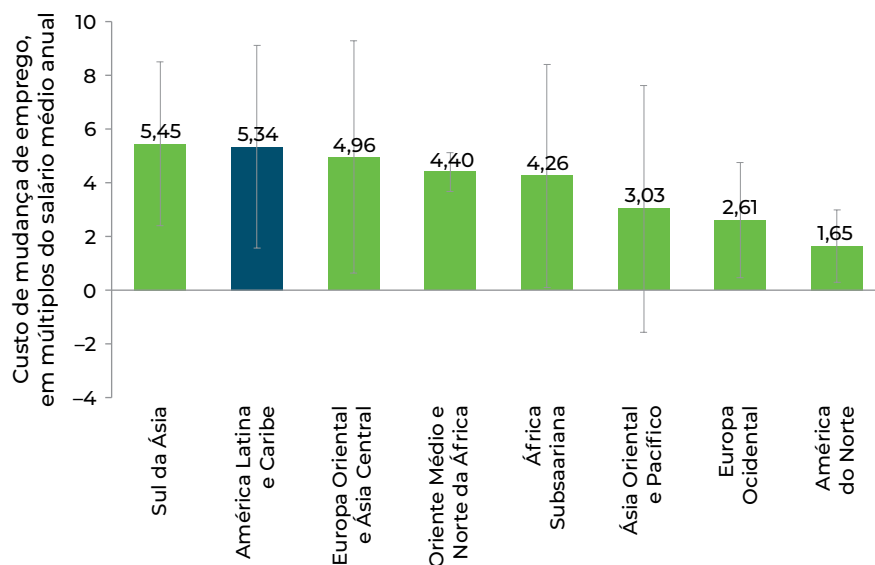
O segundo fator que contribui para os altos *markdowns* na região é a baixa mobilidade dos trabalhadores. A mobilidade é vital para limitar poder no mercado de trabalho. Ela amplia as alternativas externas dos trabalhadores, aumenta a concorrência entre os empregadores e evita a supressão salarial (Caldwell e Danieli 2024). Quando os trabalhadores têm boas alternativas externas e podem mudar de emprego mais facilmente (Schubert, Stansbury e Taska 2022), as firmas precisam oferecer salários e benefícios competitivos para atrair e reter talentos, fortalecendo o poder de barganha dos trabalhadores.

Uma forma extrema de restrição à mobilidade é o uso de acordos de não concorrência, que os trabalhadores às vezes assinam ao ingressar em uma empresa. Esses acordos impõem restrições pós-emprego que impedem os funcionários de ingressar ou iniciar negócios concorrentes dentro de limites geográficos e temporais específicos. Embora sua principal justificativa seja proteger o capital intangível das firmas — como segredos comerciais, listas de clientes, práticas de gestão proprietárias ou treinamento especializado —, eles também podem servir a fins anticompetitivos. Starr, Prescott e Bishara (2021) constatam que quase 40% dos trabalhadores nos Estados Unidos

assinaram cláusulas de não concorrência em algum momento. Ao restringir as opções pós-emprego dos trabalhadores e potencialmente aumentar os benefícios de permanecer com um determinado empregador, os acordos de não concorrência tendem a reduzir a mudança de emprego (McAdams 2019). Quando os contratos são cumpridos, os salários tendem a ser mais baixos (Starr 2019). Embora não haja dados comparáveis disponíveis sobre a prevalência de cláusulas de não concorrência nos mercados de trabalho da América Latina, sua incidência provavelmente é baixa, dados os altos níveis de informalidade e a predominância de microempresas. Entre trabalhadores altamente qualificados e gerentes de grandes firmas e multinacionais, no entanto, sua relevância justifica um acompanhamento mais próximo.

A mobilidade imperfeita dos trabalhadores pode ser impulsionada por uma série de fatores, muitos dos quais particularmente relevantes na América Latina e no Caribe. Adotando uma abordagem agnóstica em relação às fontes específicas de (im)mobilidade, Artuc, Lederman e Porto (2015) estimam os custos de mobilidade laboral em países avançados e em desenvolvimento e concluem que a região está entre as que apresentam os custos de mobilidade laboral mais elevados do mundo, conforme mostrado na Figura 3.6. Esses custos podem chegar a 3,2 vezes a média anual do salário — um valor significativo que pode permitir que as firmas paguem salários abaixo da contribuição dos trabalhadores para a produção.

Figura 3.6. Custos da mobilidade laboral na América Latina e no Caribe



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em Artuc, Lederman e Porto (2015).

Por que a mobilidade laboral é tão cara na América Latina e no Caribe? Na região, ela continua limitada por quatro tipos principais de barreiras. Primeiro, a infraestrutura inadequada — particularmente em transporte, habitação e conectividade — restringe a mobilidade geográfica, reduzindo o tamanho efetivo dos mercados de trabalho. Segundo, os trabalhadores enfrentam atritos significativos de informação, pois o conhecimento oportuno e preciso sobre oportunidades de emprego externas, salários e condições de trabalho é escasso, enfraquecendo seu poder de barganha. Em terceiro lugar, sistemas educacionais ineficazes e oportunidades insuficientes de requalificação dificultam a capacidade dos trabalhadores de fazer transições entre ocupações e setores. Por fim, algumas regulamentações do mercado de trabalho criam barreiras à mobilidade, desencorajando a movimentação tanto do lado dos trabalhadores quanto das firmas.

Esta seção, “O alto custo da mobilidade”, analisa os três primeiros fatores e deixa a discussão sobre as regulamentações para “Políticas insuficientes”, que se segue. Como será visto, regulamentações mal elaboradas não são apenas um obstáculo à mobilidade laboral; elas podem ser uma fonte para o nexos descrito anteriormente entre o *missing middle* e a concorrência ausente.

Presos no lugar

As fricções relacionadas à infraestrutura tendem a limitar o tamanho do mercado de trabalho local. Os altos custos de transporte criam barreiras que impedem os trabalhadores de fazer a transição para setores e firmas com salários mais altos (Donovan e Schoellman 2021). Os investimentos em infraestrutura na América Latina e no Caribe têm ficado consistentemente atrás de outras regiões de renda média, contribuindo para uma lacuna substancial de infraestrutura (Cavallo, Powell e Serebrisky 2020). Essas deficiências são especialmente graves fora das grandes cidades, exacerbando os desequilíbrios do mercado de trabalho.

Os desafios de infraestrutura também são significativos nas grandes cidades da região, onde os obstáculos à mobilidade laboral persistem, apesar da urbanização. Mais de 80% da população da América Latina reside em áreas urbanas, onde os custos de deslocamento continuam sendo substanciais. Calatayud et al. (2021) estimam esses custos em 1,1% do PIB em Buenos Aires, Montevidéu e São Paulo; 1,0% em Santiago; 0,9% em Bogotá e Rio de Janeiro; 0,8% em Lima; 0,7% em Santo Domingo; e 0,5% em San Salvador e Cidade do México. Manning e Petrongolo (2017) mostram que a atratividade do emprego diminui drasticamente com a distância, mesmo em áreas bem conectadas como o Reino Unido, sugerindo que as deficiências mais

pronunciadas da infraestrutura da América Latina provavelmente amplificam as ineficiências do mercado de trabalho em uma escala maior.

As barreiras à mobilidade geográfica são claramente um caso em que não necessariamente menos intervenção estatal é necessária, mas muitas vezes mais. Muitos investimentos que poderiam reduzir esses custos criam externalidades positivas — ou seja, benefícios para a sociedade que não são levados em consideração pelas firmas e pelos trabalhadores ao tomarem decisões sobre emprego e remuneração — e provavelmente não serão fornecidos de forma suficiente apenas pelo setor privado. Vial Lecaros, Zárate e Pérez Pérez (2023), por exemplo, constataam que a melhoria do transporte público em Santiago, no Chile, reduz os desequilíbrios espaciais entre trabalhadores e empregos e enfraquece o poder das firmas no mercado de trabalho, proporcionando aos trabalhadores maior acesso a oportunidades de emprego. Da mesma forma, Martinez et al. (2019) constataam que a melhoria do transporte público em Lima, no Peru, aumentou significativamente o emprego e os rendimentos por hora entre as mulheres, destacando o potencial dos investimentos direcionados em infraestruturas urbanas.

Quanto menos você sabe

A mobilidade é frequentemente restringida por atritos de informação. A falta de conhecimento sobre oportunidades de emprego aumenta o poder de monopsonio, limitando a capacidade dos trabalhadores de mudar para empregos melhores. Jäger et al. (2024) descobriram que os trabalhadores empregados baseiam erroneamente suas crenças sobre alternativas externas em seus salários atuais, com os trabalhadores de firmas de baixa remuneração subestimando os salários em outros lugares. Nos países em desenvolvimento, as fricções informacionais são exacerbadas pela informalidade e pela incapacidade dos trabalhadores de sinalizar corretamente suas verdadeiras habilidades, que muitas vezes são adquiridas no trabalho. As fricções informacionais também são prevalentes em mercados com informação abundante. Busso, Montaña e Muñoz-Morales (2023) mostram que, mesmo em mercados de trabalho altamente qualificados na Colômbia, o fornecimento de sinais claros sobre competências específicas da área melhora significativamente o pareamento entre trabalhadores e empregos e aumenta os rendimentos, especialmente para formados em instituições menos prestigiadas.

Cada vez mais evidências sugerem que intervenções simples que certificam as habilidades dos trabalhadores podem aliviar as fricções informacionais, permitindo que eles encontrem empregos melhores. Abebe,

Caria e Ortiz-Espina (2021) descobriram que ajudar os trabalhadores na Etiópia a descrever de forma confiável suas habilidades para potenciais empregadores melhora significativamente suas chances de encontrar um emprego formal, aumenta a probabilidade de um emprego estável com contrato por tempo indeterminado e aumenta os rendimentos e a satisfação no trabalho quatro anos depois. Na África do Sul, Carranza et al. (2022) concluíram que fornecer aos candidatos a emprego resultados de avaliações que podem ser compartilhados com as firmas aumenta o emprego e os rendimentos. Em Uganda, Bassi e Nansamba (2022) descobriram que ajudar os candidatos a emprego a obter e compreender os benefícios das referências de empregadores anteriores também pode ajudá-los a sinalizar suas habilidades e aumentar seus rendimentos.

Na América Latina e no Caribe, os serviços de intermediação de emprego que ajudam os trabalhadores a identificar boas oportunidades de trabalho são escassos (Alaimo et al. 2015). Políticas ativas do mercado de trabalho poderiam ser expandidas para dar mais apoio aos candidatos a emprego. Oferecer orientação sobre o mercado de trabalho aos trabalhadores empregados também poderia ajudar a reduzir o poder de monopsonio de seus empregadores. De maneira mais ampla, qualquer esforço que amplie a gama de firmas onde os indivíduos podem trabalhar provavelmente aumentará os salários e a produtividade, limitando o poder de monopsonio.

Transições difíceis

Pesquisas empíricas apoiam fortemente a ideia de que habilidades transferíveis aumentam a mobilidade dos trabalhadores. Trabalhadores com habilidades aplicáveis em várias firmas ou ocupações têm melhores alternativas externas, o que muitas vezes leva a um maior crescimento salarial (Gathmann e Schönberg 2010). Habilidades cognitivas básicas (por exemplo, alfabetização e competência matemática básica) e habilidades socioemocionais (como resolução de problemas e pensamento crítico) permitem que os trabalhadores adquiram novas competências no trabalho. E como essas habilidades são transferíveis, elas facilitam as transições entre ocupações, setores e localizações geográficas e estão associadas a salários mais altos tanto em países avançados (Lindqvist e Vestman 2011; Deming 2017) quanto em economias da América Latina (Busso, Montaña e Muñoz-Morales, 2023). Em contrapartida, as habilidades específicas da firma restringem as opções de emprego dos trabalhadores, enfraquecendo sua posição negocial e reduzindo os salários quando eles mudam de emprego (Neal 1995). Políticas que aumentam o capital humano geral — como ampliar o acesso à educação de alta qualidade e à formação contínua — podem ampliar a concorrência no

mercado de trabalho, expandindo as alternativas de emprego dos trabalhadores. Investimentos em educação básica, aprendizagem ao longo da vida e iniciativas de reciclagem profissional para adultos melhoram a posição negocial dos trabalhadores e, assim, limitam o poder das empresas no mercado de trabalho.

Políticas insuficientes

Grande parte da discussão sob o título “o alto custo da mobilidade” concentrou-se nas barreiras que impedem os trabalhadores de buscar melhores oportunidades — ou seja, no lado da oferta do mercado de trabalho. No entanto, aumentar a mobilidade dos trabalhadores também requer uma criação robusta de empregos — afinal, para onde os trabalhadores podem se mudar se não há empregos alternativos disponíveis? Conforme discutido anteriormente, um dos principais fatores que limitam a criação de bons empregos é a falta de concorrência que caracteriza muitos mercados de trabalho na América Latina e no Caribe. A fragmentação excessiva do mercado e um segmento médio rarefeito na distribuição do tamanho das firmas resultam em alto poder de mercado entre as firmas dominantes e fracos incentivos para a criação de melhores empregos. A seguir, examina-se como as instituições e regulamentações do mercado de trabalho podem servir como ferramentas poderosas para lidar com a concorrência insuficiente e a baixa mobilidade laboral. No entanto, também se reconhece como elas podem sair pela culatra e reforçar as mesmas forças que pretendem mitigar — contribuindo para uma maior fragmentação e, simultaneamente, aumentando os custos de mobilidade laboral.

Prós e contras do salário mínimo

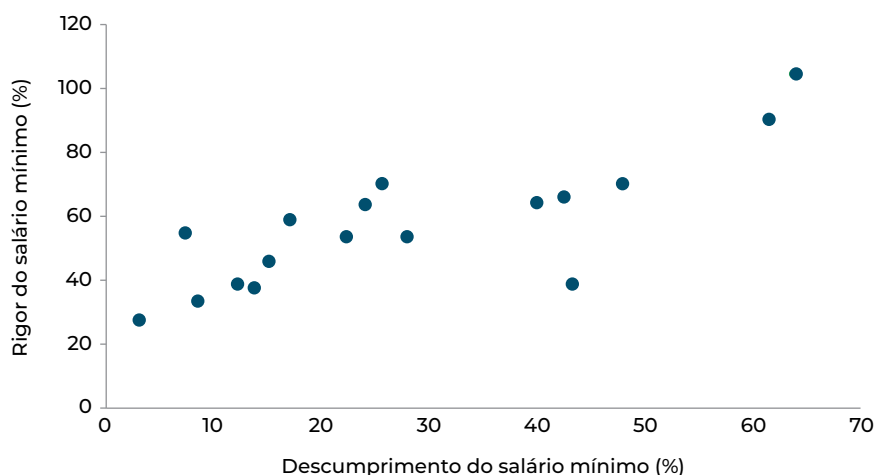
Talvez a ferramenta política mais amplamente utilizada para neutralizar o poder das firmas no mercado de trabalho nas economias avançadas seja o salário mínimo. Em mercados com condições semelhantes às do monopólio, um salário mínimo vinculativo pode impedir que os empregadores paguem abaixo de um determinado limite, estabelecendo um piso salarial (Manning 2003). Seus efeitos, no entanto, podem variar entre as firmas. Conforme discutido anteriormente, as firmas maiores tendem a ter *markdowns* nos salários mais altos, o que significa que um salário mínimo pode melhorar a eficiência, aumentando tanto os salários quanto o emprego — particularmente em firmas mais produtivas. Arnold e Peebles (2024) fornecem suporte empírico para essa intuição, mostrando que, nos Estados Unidos, o salário mínimo aumenta o emprego nas firmas maiores, mas leva à perda de

empregos nas firmas menores e menos produtivas; ver também Dustmann et al. (2022), para evidências semelhantes na Alemanha. No entanto, quando o salário mínimo é definido em um nível muito alto, ele pode provocar uma concentração excessiva da atividade econômica nas firmas maiores e mais produtivas, que podem acabar cobrando *markups* mais altos no mercado de produtos (Lo Bello e Pesaresi 2025), prejudicando assim os consumidores (conforme discutido no Capítulo 2).

Os aumentos do salário mínimo no Brasil e no México fornecem evidências dos efeitos de tais políticas. Engbom e Moser (2022) constatam que um aumento do salário mínimo no Brasil após 1994 teve amplos efeitos indiretos, elevando os salários mais acima na distribuição e reduzindo a desigualdade no mercado de trabalho formal. Eles também mostram que os efeitos negativos potenciais sobre o emprego e a produção foram mitigados por uma realocação de trabalho para firmas mais produtivas. Da mesma forma, Campos-Vásquez e Esquivel (2021) mostram que a quase duplicação do salário mínimo real ao longo da fronteira norte do México em 2019 aumentou significativamente os salários sem perdas detectáveis de emprego, enquanto Campos-Vásquez e Esquivel (2023) documentam um declínio substancial na pobreza.

No entanto, a eficácia dos salários mínimos na redução do poder no mercado de trabalho nos países da América Latina não pode ser dada como certa. O resultado geralmente depende de dois fatores intimamente ligados: o nível do salário mínimo e a capacidade do governo de fazê-lo cumprir. Como ilustra a Figura 3.7, salários mínimos mais altos estão frequentemente associados a uma maior proporção de empregados que ganham abaixo do piso salarial legal, apesar das regulamentações que exigem o cumprimento (Gindling e Ronconi 2025). Isso sugere que a fiscalização é frequentemente fraca e que o descumprimento aumenta com o nível do salário mínimo, limitando o potencial da política para fortalecer o poder de barganha dos trabalhadores — o México e o Brasil, os dois casos discutidos acima, começaram com níveis baixos de salário mínimo, o que talvez ajude a explicar os impactos positivos sobre os salários médios.

Além disso, salários mínimos altos e uma fiscalização rigorosa podem desencadear ajustes nas firmas, como demissões, levando a um aumento do trabalho autônomo (Lotti, Messina e Nunziata 2025), um aumento da informalidade em microempresas difíceis de monitorar ou, a longo prazo, uma substituição da mão de obra pelo capital, o que acaba prejudicando os trabalhadores de baixa renda (Hurst et al. 2022). Além disso, evidências de modelos estruturais apoiam a ideia de que as distorções introduzidas pelos salários mínimos podem impedir o crescimento do emprego em firmas mais produtivas. Alfaro et al. (2023) mostram que a eliminação das

Figura 3.7. Salário mínimo e não-conformidade com a lei

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em Lotti, Messina e Nunziata (2025), usando pesquisas nacionais sobre famílias e força de trabalho e dados da Organização Internacional do Trabalho (OIT) sobre salário mínimo.

Nota: Cada ponto representa um país: Argentina, Bolívia, Brasil, Colômbia, Costa Rica, República Dominicana, Equador, Haiti, Honduras, Jamaica, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela. Para mais detalhes, consulte a Tabela A1 do Apêndice em Lotti, Messina e Nunziata (2025). A rigidez do salário mínimo é o nível do salário mínimo dividido pelo 70º percentil da distribuição salarial, por país. O descumprimento do salário mínimo é a proporção de empregados em tempo integral do setor privado não agrícola que são legalmente cobertos pelas regulamentações do salário mínimo, mas cujos salários reais estão abaixo do mínimo legal.

distorções dependentes do salário mínimo e do tamanho das empresas leva a uma expansão substancial do emprego formal na indústria e a um aumento significativo da renda média. Esses resultados sugerem que as políticas de salário mínimo não só podem distorcer a alocação do trabalho, como também podem limitar a capacidade da economia de gerar ganhos salariais. Essa maior fragmentação da produção pode levar a um maior poder no mercado de trabalho no setor formal.

Assim, embora o salário mínimo possa ser uma ferramenta eficaz para reduzir o poder das firmas no mercado de trabalho, fixá-lo em níveis demasiado elevados pode desincentivar a contratação, levando os governos a enfraquecer a aplicação da lei para proteger o emprego formal. Isso leva a uma orientação importante para a política de salário mínimo, mesmo na presença de poder de monopsonio: o nível pode ser alto o suficiente para agir como uma restrição relevante para alguns trabalhadores, garantindo que tenha impacto, mas não tão alto a ponto de provocar efeitos negativos na economia e impedir o funcionamento eficiente dos mercados. Definir o salário mínimo igual ou acima do salário mediano — como visto em muitos países da região — é quase certamente alto demais.

O poder de barganha

O salário mínimo, mesmo que adequadamente projetado, não será muito eficaz para restaurar o poder de barganha dos trabalhadores em pontos mais altos da distribuição salarial. A negociação coletiva, por outro lado, tem a vantagem de possivelmente fortalecer o poder de barganha dos trabalhadores que ganham substancialmente mais do que o salário mínimo. Os trabalhadores sindicalizados historicamente obtiveram salários e benefícios mais altos do que seus colegas não sindicalizados (Fang e Hartley 2022). Em um estudo recente para a Noruega, Dodini, Salvanes e Willén (2024) descobriram que os sindicatos podem neutralizar a supressão salarial monopsonística, especialmente em mercados com alternativas de emprego limitadas. O impacto, que varia de acordo com o tipo de trabalhador e o nível de concentração de mercado, destaca o papel dos sindicatos na redistribuição das rendas das firmas, especialmente para os trabalhadores com salários mais baixos em mercados concentrados, reduzindo assim a desigualdade de renda local. Azkarate-Askasua e Zerecero (2024) chegam a conclusões semelhantes para a França. Os ganhos salariais dos sindicatos, no entanto, estão intimamente relacionados à capacidade dos trabalhadores de migrar para melhores oportunidades.

Embora os estudos sobre o impacto dos sindicatos no poder no mercado de trabalho na América Latina e no Caribe sejam escassos, suas conclusões estão alinhadas com as evidências internacionais. Kohli (2024) constata que o enfraquecimento do poder sindical no Brasil levou a salários mais baixos e à redução da formalidade do trabalho. Esse resultado indica que medidas para reduzir os custos do trabalho formal não necessariamente aumentam o emprego formal. Evidências do Brasil também sugerem que a negociação coletiva pode melhorar não apenas os salários, mas também as comodidades de trabalho. Lagos (2024) mostra que o aumento do poder sindical no Brasil foi associado a salários mais altos e melhores comodidades de trabalho, sem um declínio no emprego. Da mesma forma, Casacuberta e Gandelman (2023) mostram como o ressurgimento de conselhos salariais com forte presença sindical no Uruguai reduziu o *markdown* nos salários.

Esses resultados podem ser estendidos ao resto da América Latina e do Caribe? Provavelmente não. No Uruguai, os sindicatos continuam relativamente fortes, com mais de 20% dos trabalhadores sindicalizados e acordos coletivos cobrindo uma parte significativa da força de trabalho — cerca de 95%. A cobertura é semelhante na Argentina. Mas no resto da região os sindicatos são muito mais fracos, o que limita sua capacidade de ação coletiva, exceto em setores específicos, como o setor público. A percepção pública, conforme mostram pesquisas em toda a região, está alinhada com essas

observações. Na Argentina, quase 30% da população considera os sindicatos entre as três instituições mais poderosas. Na maioria dos países da região, porém, os sindicatos são vistos como uma das instituições menos poderosas, com apenas cerca de 12% dos países da América Latina selecionando-os como uma das três entidades mais influentes (Ronconi 2021).

Em resumo, os sindicatos podem desempenhar um papel importante ao dar voz aos trabalhadores e fortalecer seu poder de barganha, reduzindo assim o poder de monopsonio das firmas no mercado de trabalho. No entanto, é igualmente importante garantir que os sindicatos representem efetivamente os interesses de seus membros. Apoiar os sindicatos não significa automaticamente apoiar os trabalhadores, como evidenciado pelo fato de que a maioria dos latino-americanos acredita que os sindicatos geralmente são corruptos (Ronconi 2021). Os formuladores de políticas podem promover a transparência nas atividades dos sindicatos e garantir, por meio de processos democráticos, que os sindicatos tenham o apoio genuíno de seus membros. Assim como as firmas estão sujeitas à supervisão do cumprimento das leis de sindicalização, os sindicatos e seus líderes estão sujeitos aos mesmos padrões legais. É da competência das autoridades garantir que a legislação trabalhista seja aplicada de forma consistente tanto às firmas quanto aos sindicatos.

Políticas condicionais ao tamanho da firma são importantes

Embora as regulamentações trabalhistas que limitam as demissões ajudem a reduzir o risco não segurável do mercado de trabalho (Bertola 2004), elas podem impedir o crescimento do emprego, desencorajando as firmas a expandir o emprego formal (Bentolila e Bertola 1990; Besley e Burgess 2004). Na América Latina e no Caribe, proteções trabalhistas rígidas — como indenizações elevadas, exigências de aviso prévio de demissão e procedimentos administrativos complexos — limitam a mobilidade laboral, a criação de empregos e as contratações (Heckman e Pagés 2003). Além disso, as restrições à demissão na América Latina são uma das muitas políticas condicionais ao tamanho da firma. Muitas microempresas na região estão isentas dessa legislação ou não estão sujeitas à sua aplicação. Como resultado, as restrições à demissão contribuem para a fragmentação da produção, reforçando os padrões de poder de mercado no setor formal discutidos anteriormente.

Políticas condicionais ao tamanho da firma que aumentam a dispersão da produtividade — como regimes fiscais especiais para pequenas empresas ou políticas que tornam o emprego formal caro enquanto subsidiavam a contratação de informalidade — tendem a exacerbar tanto o poder

de monopólio quanto a ineficiência alocativa. Um exemplo disso é a tributação da folha de pagamento, que, para os padrões internacionais, é notavelmente alta na região. Na medida em que os salários são flexíveis, os impostos sobre a folha de pagamento podem ser repassados aos trabalhadores na forma de salários mais baixos. A informalidade pode atuar como um amortecedor, no entanto, limitando a capacidade das firmas de repassar esses custos adicionais aos trabalhadores. Da mesma forma, um salário mínimo vinculativo pode servir como um piso salarial, impedindo as firmas de repassar custos adicionais aos funcionários. Quando isso ocorre, os impostos sobre a folha de pagamento funcionam como uma política dependente do tamanho, uma vez que as microempresas que contratam trabalhadores informais estão efetivamente isentas de pagá-los.

A eliminação de regimes fiscais especiais, juntamente com reformas para tornar a previdência social universal e desvincular sua acessibilidade e financiamento do mercado de trabalho, poderia ajudar a reduzir a dispersão da produtividade. Isso envolveria a redução das contribuições dos empregadores e empregados para benefícios como assistência médica e pensões, reduzindo assim os recursos canalizados para microempresas e empresas informais. Ao mesmo tempo, essas reformas aumentariam a concorrência entre as empresas formais de maior porte, preenchendo o *missing middle*, reduzindo assim o poder no mercado de trabalho entre os participantes dominantes.

Regulação ou concorrência?

Para analisar as implicações políticas das evidências crescentes do poder de monopólio nos mercados de trabalho, incluindo as conclusões deste capítulo, é útil traçar paralelos com a literatura tradicional sobre o poder de monopólio. Baumol (1977) introduziu o conceito de monopólio natural, em que um único produtor é a forma mais eficiente de fornecer um bem. Nesses casos, a intervenção se concentra em regulamentar essas firmas, reconhecendo que suas decisões de preços e produção não serão ótimas sem supervisão. Isso contrasta com os cartéis, nos quais as firmas conspiram para criar poder de monopólio sem ganhos de produtividade. Nesses casos, a resposta apropriada é reduzir o poder de mercado do cartel, em vez de simplesmente regulamentar os preços. Algumas estratégias políticas são discutidas no Capítulo 10.

Ao considerar as implicações para políticas públicas do poder de monopólio nos mercados de trabalho, pode ser útil adotar uma estrutura conceitual semelhante à usada para o poder de monopólio. Uma questão fundamental é por que existe o poder de monopólio. Se ele surge por

razões de produtividade — como quando concentrar a contratação de certos trabalhadores entre poucos empregadores é a maneira mais eficiente de organizar a produção —, então regular, em vez de eliminar, esse poder de monopsonio torna-se o principal objetivo da política pública. Ferramentas como o estabelecimento de padrões mínimos de trabalho (por exemplo, salário mínimo) ou a promoção de negociações coletivas são medidas adequadas para mitigar os danos potenciais do que poderia ser considerado “poder de monopsonio natural”. Ao coibir o poder monopsonio, é importante destacar o papel das autoridades de defesa da concorrência. Nos Estados Unidos, por exemplo, as Diretrizes de Fusão do Departamento de Justiça (DOJ) e da Comissão Federal de Comércio (FTC) consideram explicitamente o potencial de aumento do poder monopsonio ao avaliar as fusões propostas (ver Quadro 3.1).

Quadro 3.1. Confiança no antitruste

As regulamentações antitruste são cruciais para impedir fusões que possam diminuir a concorrência. Nos Estados Unidos, em 2021, 3.500 transações de fusão foram relatadas à Comissão Federal de Comércio e ao Departamento de Justiça, marcando um aumento de 115% em relação ao ano anterior (U.S. Federal Trade Commission and Department of Justice, 2021). Embora a consolidação corporativa tenha como objetivo a eficiência, ela pode ameaçar a estrutura de mercado competitiva ao aumentar o poder de mercado, levando a preços mais altos, salários mais baixos, redução da qualidade dos produtos, menos opções e acesso restrito a insumos essenciais pelos concorrentes (U.S. Federal Trade Commission 2024a).

Em mercados altamente concentrados, as firmas podem alcançar dominância após fusões. Para lidar com as fusões que podem produzir esse resultado, as autoridades utilizam medidas de concentração de mercado para bloquear transações. Em 2023, a FTC e o DOJ responderam a um aumento nas fusões, fortalecendo suas estruturas regulatórias sob as leis antitruste federais. Entre essas revisões estavam limites mais rigorosos para o índice de Herfindahl-Hirschman (HHI), retornando aos níveis de 1982 que permitiam um HHI acima de 1.800 e uma variação no HHI acima de 100, ou uma participação de mercado pós-fusão não superior a 30%. Isso representou um endurecimento substancial em relação às diretrizes de 2010, que permitiam um HHI pós-fusão de até 2.500 e uma mudança no HHI de até 200 (U.S. Federal Trade Commission and Department of Justice 2021).

Notavelmente, as agências reguladoras agora também avaliam o impacto da dominância nos mercados de trabalho, considerando os efeitos adversos sobre os salários, o crescimento salarial e a qualidade do emprego, incluindo

(continua na próxima página)

Quadro 3.1. Confiança no antitruste *(continuação)*

benefícios, condições de trabalho e oportunidades de treinamento. Essa abordagem abrangente reconhece fricções, como altos custos de procura de emprego e mudança de localidade e requisitos de habilidades especializadas que restringem os mercados de trabalho.

Essas mudanças nos marcos regulatórios ocorreram após o DOJ bloquear a aquisição da Simon & Schuster pela Penguin Random House, o que teria tornado a PRH a maior editora de livros dos Estados Unidos. Esperava-se que a fusão reduzisse a concorrência na compra de manuscritos e diminuísse a remuneração dos autores (Gordon e Italic 2022). A ação do DOJ marcou a primeira vez que uma fusão nos Estados Unidos foi bloqueada em resposta a preocupações com o monopólio do trabalho. Mais tarde, em fevereiro de 2024, a FTC, apoiada por nove procuradores-gerais estaduais, iniciou uma ação judicial para impedir a aquisição da Albertsons pela Kroger por US\$ 24,6 bilhões. Juntas, essas varejistas detinham mais de um terço do mercado de alimentos, operando 9.000 lojas em 48 estados, com mais de meio milhão de funcionários. A FTC argumentou que a fusão prejudicaria os consumidores por meio de preços mais altos e qualidade reduzida, além de enfraquecer o poder de barganha dos trabalhadores do setor de alimentos, levando à perda de empregos, salários mais baixos e benefícios reduzidos. Enfrentando desafios legais, a Albertsons retirou-se da fusão proposta (U.S. Federal Trade Commission 2024b).

Berger et al. (2023) avaliam o impacto de limites regulatórios mais rígidos, usando dados do Censo dos Estados Unidos em uma estrutura que permite que forças de monopólio moldem os mercados de trabalho. Eles analisam os efeitos das mudanças nos limites do HHI sobre os salários nos mercados de trabalho locais definidos por zonas de deslocamento e setores. Supondo que as fusões gerem um aumento de 5% na eficiência, suas conclusões sugerem que, sob as diretrizes menos rigorosas de 2010, os trabalhadores sofreram efeitos salariais negativos.

Outros estudos corroboram essas conclusões. Marinescu, Ouss e Pape (2020) analisam dados correspondentes de empregadores e empregados da França, controlando as características dos trabalhadores e das firmas. Eles descobriram que um aumento de 10% na concentração de mercado reduziu os salários em quase 1% e o emprego em mais de 12% para os novos contratados. Os setores sindicalizados apresentaram efeitos salariais menores. Simulações de fusões horizontais entre os principais empregadores mostraram impactos particularmente graves em setores de baixa concentração, como o varejo, com perdas salariais anuais de 24 milhões de euros e 8.000 empregos a menos (Marinescu, Ouss e Pape 2020).

Arnold (2019) usa dados do Censo dos Estados Unidos, um modelo de concorrência de Cournot e análise de diferença nas diferenças para examinar as condições dos trabalhadores antes e depois de fusões. Ele constata que as fusões que aumentaram a concentração de mercado levaram a redu-

(continua na próxima página)

Quadro 3.1. Confiança no antitruste *(continuação)*

ções salariais de pelo menos 2% para os trabalhadores diretamente afetados e 0,22% para outros no mesmo mercado, indicando efeitos indiretos negativos. O emprego caiu 16,5% nas fusões que aumentaram a concentração, embora mesmo aquelas sem mudanças na concentração tenham registrado uma queda de 13% no emprego, sugerindo que outros fatores, como cortes nas despesas gerais, também desempenham um papel importante.

Os efeitos salariais também variam de acordo com os níveis de qualificação e sindicalização. Prager e Schmitt (2021) utilizam dados sobre fusões de hospitais nos Estados Unidos para comparar o crescimento salarial em mercados com e sem fusões que aumentaram a concentração. Nos mercados mais concentrados, os salários foram de 4% a 6,8% mais baixos para trabalhadores qualificados em cargos não relacionados à saúde e para trabalhadores nas áreas de enfermagem e farmácia quatro anos após as fusões. Níveis mais altos de sindicalização atenuaram esses efeitos; o aumento da filiação sindical de 1,5% dos trabalhadores para 40,8% reduziu os cortes salariais decorrentes das fusões em cerca de 80%.

As evidências ressaltam a importância de considerar a concentração de mercado de trabalho nas avaliações de fusões; fatores como níveis de qualificação e sindicalização moldam os impactos das fusões sobre os trabalhadores. Diretrizes e abordagens políticas mais rígidas que levem em conta esses elementos podem mitigar de forma mais eficaz as consequências negativas para os trabalhadores e promover resultados mais justos em todos os setores.

Sempre que possível, no entanto, as políticas mais eficazes serão aquelas que reduzem as barreiras ineficientes à concorrência no mercado de trabalho. A primeira recomendação de política pública geral seria remover as fricções que permitem o poder de monopsonio e abordá-lo na sua origem — tal como um médico que trata a causa primária de uma doença, em vez de apenas os seus sintomas. Ao eliminar as fricções ineficientes do mercado de trabalho que reduzem a produtividade e criam poder de monopsonio, estas intervenções podem melhorar os resultados em várias frentes. É importante ressaltar que há poucas evidências de um *tradeoff* entre eficiência e equidade nesse contexto. A redução das fricções no mercado de trabalho tende a aumentar a produtividade e, ao mesmo tempo, promover maior equidade.

Tradeoffs inevitáveis

Embora certas medidas para reduzir a dispersão da produtividade — particularmente aquelas que abordam o problema do *missing middle* através

da realocação de recursos de firmas de baixa produtividade para firmas com produtividade intermediária — possam simultaneamente melhorar a produtividade e aumentar a participação do trabalho (através da redução dos *markdowns*), outros cenários apresentam *tradeoffs* mais complexos. Quando as políticas ótimas focadas em produtividade concentram recursos em algumas poucas firmas de alta produtividade, surge uma tensão entre os objetivos de eficiência e equidade. Nesses casos, a analogia com a regulamentação de monopólios naturais é relevante, destacando o papel potencial de processos de negociação coletiva bem regulamentados.

A imposição de condições mínimas de trabalho, incluindo salário mínimo, envolve inevitavelmente *tradeoffs*. Para garantir que ninguém seja excluído do emprego formal assalariado, as regulamentações precisariam ser tão brandas que não seriam relevantes para a maioria dos trabalhadores. Por outro lado, tornar essas regulamentações vinculativas para uma parcela significativa dos trabalhadores — deliberadamente deixada indefinida — provavelmente imporá custos excessivos àqueles que estão na base da distribuição salarial. Mesmo quando tais políticas parecem melhorar as condições de trabalho sem perdas perceptíveis de emprego, alguns grupos, embora pequenos, quase certamente serão excluídos do emprego formal assalariado. Embora essa realocação de trabalhadores de firmas de baixa para firmas de alta produtividade, impulsionada por políticas, possa melhorar a eficiência alocativa e reduzir o poder de monopsonio, ela também impõe custos de transição aos pequenos produtores e seus trabalhadores.

Em suma, o poder de monopsonio nos mercados de trabalho deve ser abordado principalmente através da promoção de uma maior concorrência. Isso requer a remoção de barreiras à mobilidade dos trabalhadores e a melhoria de suas alternativas externas. Em vez de aceitar a concorrência limitada e tentar gerenciar suas consequências, as políticas devem promover a concorrência sempre que possível. Algumas ferramentas de políticas públicas incluem investir em infraestrutura para aumentar a mobilidade espacial, fortalecer os sistemas de requalificação para apoiar as transições ocupacionais, flexibilizar as regulamentações trabalhistas excessivamente onerosas para incentivar a criação de empregos e eliminar as distorções dependentes do tamanho das firmas que restringem o crescimento de pequenas e médias empresas produtivas. Embora aumentar a concorrência deva ser a melhor abordagem, nem sempre é viável — ou mesmo desejável, como no caso dos monopsonios naturais. Nesses casos, pode ser necessária uma aplicação cuidadosamente projetada da regulamentação trabalhista para impor às firmas restrições vinculativas, mas não excessivamente distorcivas.

Gargalos: poder de mercado nas cadeias de abastecimento

Em qualquer economia moderna, a produção requer interconexões complexas entre produtores que adquirem bens ou serviços de diferentes firmas. Em determinadas situações, isso permite que alguns produtores exerçam poder de mercado sobre seus fornecedores. Este capítulo muda a perspectiva para o poder de mercado do comprador e como ele interage com as ligações entre os setores. Desse ponto de vista, compreender o poder de mercado requer examinar como os setores estão conectados e como os compradores — especialmente as grandes firmas — moldam a dinâmica da cadeia de abastecimento para além da influência tão somente dos produtores.

A relevância do setor — ou seja, como os setores se relacionam com as firmas e entre si — é um determinante importante dos efeitos do poder de mercado ao longo da cadeia de abastecimento. Por exemplo, se em um setor com muitas conexões com outros setores, como transporte ou telecomunicações, há um poder de mercado significativo, o aumento dos custos que ele impõe pode afetar os setores a jusante que dependem de seus insumos, elevando seus custos de produção. Isso, por sua vez, aumenta os preços finais e reduz a acessibilidade. A compreensão de como setores específicos interagem dentro da economia ajuda a identificar vulnerabilidades e informa respostas políticas eficazes.

O poder de mercado nas cadeias de abastecimento se manifesta em vários níveis, moldando a concorrência e o acesso aos mercados. Os fornecedores que controlam certos insumos podem impor preços mais altos, restringir o fornecimento ou estabelecer termos restritivos que prejudicam os fabricantes menores. Os fabricantes podem tirar proveito das economias de escala para garantir preços preferenciais e ditar os termos dos contratos tanto para fornecedores quanto para varejistas, reforçando seu domínio no mercado. Os distribuidores, que controlam a logística, podem criar gargalos ao limitar quais produtos chegam aos varejistas, favorecendo certas marcas e restringindo o acesso ao mercado para as firmas menores. No nível do varejo, as firmas dominantes — como grandes redes de supermercados ou

plataformas online — podem exercer influência significativa ao exigir preços mais baixos, acordos exclusivos e tratamento preferencial, moldando ainda mais a concorrência e os preços ao consumidor.

Em muitos casos, o poder de mercado não reside no vendedor (conforme discutido no Capítulo 2), mas sim no comprador. Semelhante ao poder de mercado do empregador (discutido no Capítulo 3), o poder de mercado do comprador refere-se à capacidade de grandes compradores — como comerciantes, atacadistas, varejistas ou firmas multinacionais — de influenciar preços, termos contratuais e condições de mercado a seu favor devido ao seu tamanho e volume de compras. Ao contrário do poder de mercado do vendedor, que permite às firmas aumentar os preços acima dos níveis competitivos (gerando um *markup*), o poder de mercado do comprador permite-lhes empurrar os preços para baixo (gerando um *markdown*), muitas vezes pressionando os fornecedores e remodelando a dinâmica da cadeia de abastecimento.

Os efeitos do poder de mercado dos compradores nas cadeias de abastecimento podem ser benéficos. Podem possibilitar aos produtores explorar melhor as economias de escala que reduzem os custos e permitir às firmas obter insumos a preços mais baixos, o que lhes pode permitir repassar parte dessas economias aos compradores por meio de preços mais baixos. Os grandes compradores podem fornecer apoio financeiro aos seus fornecedores, facilitando o acesso a capital de giro, terras e certificações, ajudando os fornecedores a cumprir os padrões de qualidade e exigências regulatórias. Além disso, os contratos de longo prazo podem garantir uma demanda estável, reduzindo o *pass-through* dos choques econômicos, enquanto a assistência técnica melhora a produtividade e o *know-how* dos fornecedores menores. Os compradores também compartilham custos fixos, ajudando os fornecedores a superar as barreiras à entrada.

A concentração de mercado de compradores pode, no entanto, também levar a ineficiências e distorções.¹ Os grandes compradores podem priorizar uma gama restrita de fornecedores, limitando a diversidade na cadeia de abastecimento. Os fornecedores podem enfrentar barreiras à entrada, acesso restrito a recursos financeiros e assimetrias de informação em relação à logística e às conexões de mercado, enquanto os compradores dominantes impõem *markdowns* que forçam os fornecedores a aceitar preços mais baixos. Firmas com forte poder de compra podem comprar em quantidades relativamente pequenas, desencorajando o investimento em inovação e levando a interrupções no fornecimento ou produtos de menor

¹ A concentração de mercado refere-se à medida em que um mercado é dominado por apenas algumas firmas.

qualidade. O poder de mercado dos compradores também pode suprimir os salários e impor acordos de exclusão, aumentando os custos regulatórios e de conformidade para as firmas menores.

A análise considera o poder de mercado nas cadeias de abastecimento sob duas perspectivas. Primeiro, ela explora como o poder de mercado em alguns setores pode amplificar seus efeitos no restante da economia por meio de vínculos setoriais. Em seguida, ela se concentra em setores específicos, examinando o papel do poder de mercado dos compradores e como essa dinâmica se manifesta na agricultura e na produção de alimentos na América Latina e no Caribe.

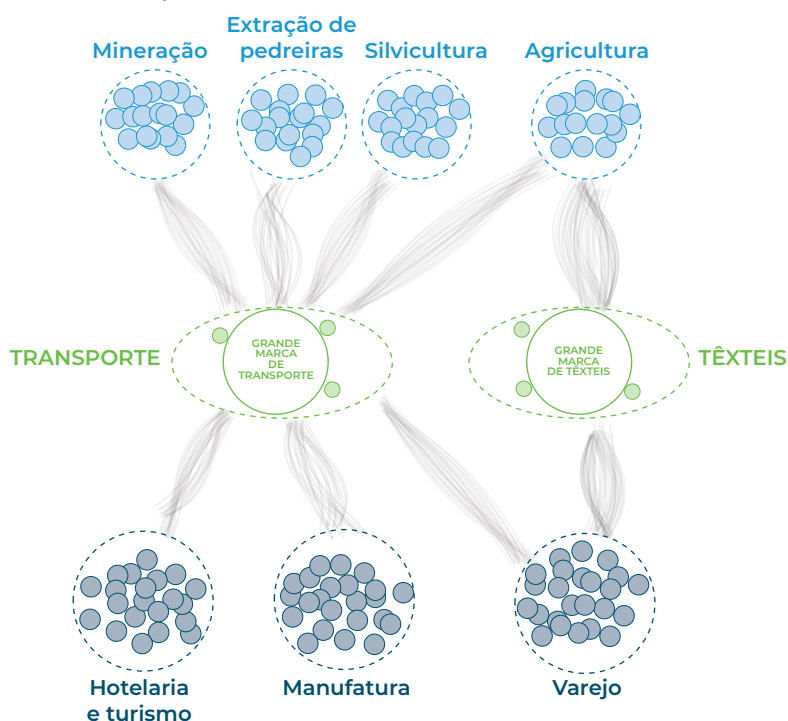
Vínculos entre setores

Setores mais importantes

Nem todos os setores da cadeia de abastecimento interagem da mesma forma com as firmas da economia. Alguns são fundamentais para conectar indústrias e impulsionar atividades econômicas mais amplas, enquanto os efeitos de outros são mais localizados.

Considere o transporte na América Latina e no Caribe, particularmente os serviços de frete rodoviário. Esse setor é essencial para a atividade econômica, conectando produtores agrícolas, centros de manufatura e portos de exportação. Em países como Argentina e Brasil, a agropecuária — seja o cultivo de soja, a produção de carne bovina ou de milho — depende fortemente do transporte rodoviário para movimentar mercadorias tanto no mercado interno quanto no internacional. A interconectividade do transporte significa que, quando as firmas desse setor exercem poder de mercado, os efeitos são sentidos muito além dos custos logísticos, influenciando a competitividade das exportações agrícolas, o preço de bens essenciais e o funcionamento das cadeias de abastecimento em toda a economia. Os altos custos de transporte no Brasil, por exemplo, frequentemente representam uma barreira à competitividade agrícola, afetando tanto os produtores quanto as indústrias a jusante que dependem de insumos agrícolas (Purdue University 2024).

Consideremos agora o setor têxtil, outra indústria importante na região, mas com menos interconectividades. Embora a fabricação têxtil seja um importante empregador em países como México e Peru, ela serve principalmente para produzir bens acabados ou semiacabados, como roupas ou tecidos, para exportação ou consumo local. Ao contrário do transporte, a influência desse setor se limita em grande parte aos seus mercados imediatos — varejistas, atacadistas e consumidores. O poder de mercado no

Figura 4.1. Ligações setoriais e poder de mercado

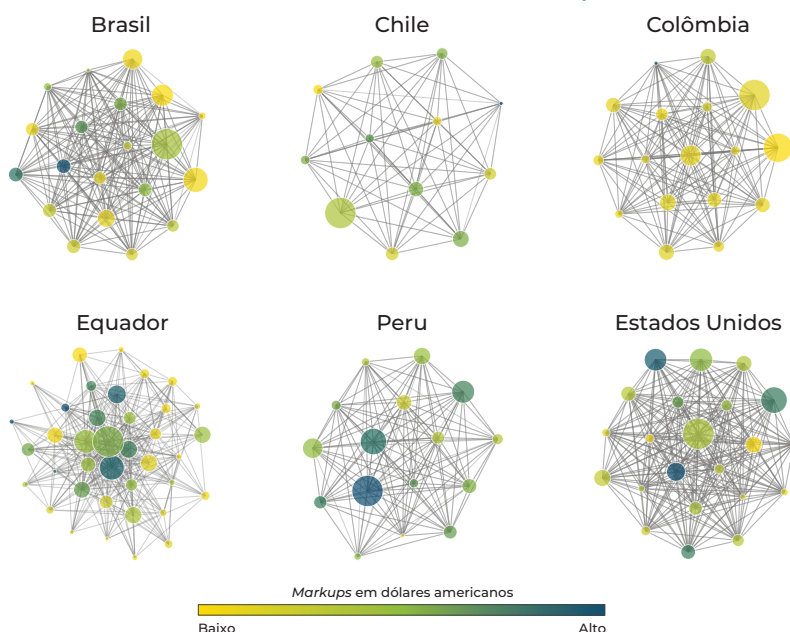
Fonte: Elaboração da equipe do BID.

Nota: Cada ponto na figura representa uma firma. O diagrama ilustra como as firmas estão ligadas entre setores, com linhas onduladas indicando relações entre compradores e fornecedores. Duas firmas — uma no setor de transportes e outra no setor têxtil — detêm uma participação significativa no mercado em seus respectivos setores, conforme indicado por suas posições centrais e tamanho. No entanto, sua influência é diferente: a firma de transportes está mais conectada a vários setores, tornando-a mais central na rede. Esse contraste destaca a dependência dos impactos do poder de mercado não apenas sobre o domínio de uma firma dentro de um setor, mas também sobre o quanto ela está inserida na rede de produção mais ampla.

setor têxtil pode elevar os preços dos produtos finais, mas não cria os mesmos efeitos em cadeia generalizados em outras indústrias como transporte. A Figura 4.1 ilustra essa ideia.

Essa comparação demonstra por que olhar apenas para os *markups* específicos do setor fornece uma visão incompleta do poder de mercado. Na América Latina e no Caribe, setores como transporte, energia, telecomunicações e bancos costumam atuar como gargalos, com sua influência amplificada por suas extensas conexões com outros setores. O exame dessas interconexões revela como setores essenciais moldam a economia em geral e, em muitos casos, a capacidade da região de competir globalmente.

Uma questão importante é como identificar esses setores essenciais, e uma ferramenta poderosa para isso é a análise de insumos e produtos.

Figura 4.2. Matriz de insumos-produtos e concentração

Fonte: Cálculos da equipe do BID, utilizando tabelas de insumo-produto entre países da OCDE para Brasil, Chile, Colômbia e Peru; a Matriz Insumo-Producto por Industria (MIP) do Banco Central do Equador; e tabelas de insumo-produto do Bureau of Labor Statistics, dos Estados Unidos. Os markups são baseados no CompeteLAC.

Nota: A figura ilustra as redes de produção de Brasil, Chile, Colômbia, Equador, Peru e Estados Unidos, mostrando o tamanho do setor e os markups. Para o Equador e os Estados Unidos, foram excluídas as transações que representavam menos de 2% do faturamento total. Essas redes são construídas usando as tabelas de insumos-produtos de cada país.

Ao fornecer uma representação detalhada de como a produção de um setor é usada como insumo por outros, ela captura o fluxo de bens e serviços entre os setores e ajuda a determinar quais setores ocupam posições centrais na rede econômica.²

A Figura 4.2 apresenta uma representação gráfica das relações entre os setores identificados pela análise de insumo-produto para vários países da América Latina e do Caribe e os Estados Unidos. Ela ilustra as conexões entre os setores (representadas por círculos), enfatizando o fluxo de recursos e sua influência na atividade econômica. O tamanho de cada círculo reflete o número de conexões que um setor tem, enquanto a saturação da cor representa o nível de concentração do setor, conforme indicado por seus *markups*, usando as mesmas medidas utilizadas no Capítulo 2.

² As tabelas de insumos-produtos têm linhas que mostram como os produtos de um setor são distribuídos para outros setores e para a demanda final, enquanto as colunas refletem os insumos necessários para que o setor produza seus produtos.

Os países na figura diferem muito entre si. O Brasil apresenta uma rede equilibrada, com compras significativas em petróleo refinado, produção de alimentos e no setor automotivo, indicando forte demanda por energia, alimentos e produtos industriais. O Chile, por outro lado, tem uma estrutura mais concentrada, dominada por produtos alimentícios, seguidos pelas indústrias de papel e química, o que sugere dependência de alguns setores-chave. A Colômbia também enfatiza os produtos alimentícios, mas tem uma rede mais distribuída. As participações notáveis nas indústrias de petróleo e química refletem sua dependência industrial e energética. O Peru apresenta uma distribuição de compras mais ampla, com destaque para produtos alimentícios, manufatura e metais básicos. A estrutura industrial dos Estados Unidos é mais diversificada, com as indústrias de metais primários, materiais de construção e finanças na vanguarda. Ao contrário do Chile e do Equador, onde o poder de compra está concentrado em algumas indústrias, a rede dos Estados Unidos apresenta uma distribuição equilibrada de compras em vários setores, reforçando sua complexidade econômica.

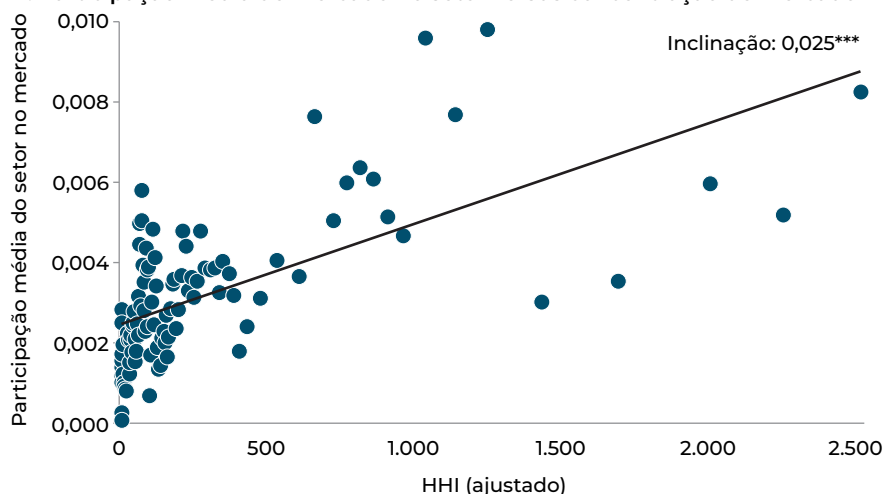
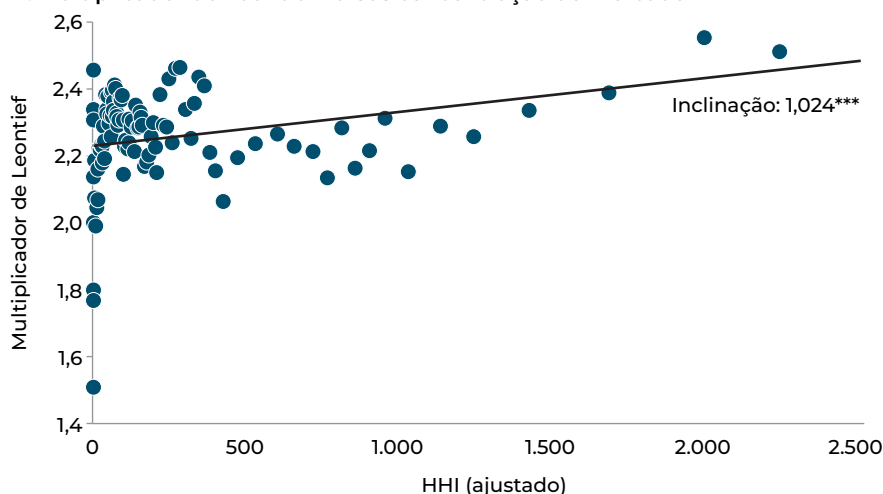
Influência desproporcional

Setores com mais conexões com outros setores podem exercer uma influência desproporcional sobre a economia. Se eles sofrerem um choque externo, isso poderá se espalhar para outros setores. Da mesma forma, se eles tiverem poder de mercado, isso afetará uma parcela maior da economia.

A forma como o poder de mercado pode ser transmitido ao longo da cadeia de abastecimento pode ser descrita através da análise da sua relação com duas características do setor: o impacto global do setor na economia através das suas ligações, medido pelos multiplicadores de Leontief, e a importância do setor para as indústrias que abastece, medida como a média do poder de mercado setorial em todas as suas conexões a jusante.

O multiplicador de Leontief de um setor quantifica a produção total em todos os setores gerada por um aumento de um dólar americano na demanda final do setor, capturando os efeitos cumulativos em toda a cadeia de abastecimento. Ele reflete quanto de cada insumo é necessário para produzir uma unidade do produto do setor, levando em conta como as mudanças na demanda se propagam por todas as ligações intersetoriais. Assim, o multiplicador serve como uma medida da importância de um setor dentro da cadeia de abastecimento. A Figura 4.3 mostra que os setores vitais para a cadeia de abastecimento tendem a apresentar maior concentração, conforme medido pelo Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI).³

³ O HHI é calculado somando os quadrados das participações de mercado de todas as firmas no mercado. Em um mercado monopolístico, o índice é igual a 10.000,

Figura 4.3. Índice HHI versus importância do setor**A. Participação média de mercado no setor versus concentração de mercado****B. Multiplicador de Leontief versus concentração de mercado**

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em dados das tabelas de insumos-produtos entre países da OCDE para Brasil, Chile, Colômbia e Peru; os valores do HHI são baseados no CompeteLAC.

Nota: Os multiplicadores de Leontief, calculados usando os dados de insumos e produtos da OCDE, representam o aumento na produção total resultante de um aumento de um dólar americano na demanda final do setor. As participações médias de mercado do setor indicam o poder de mercado geral de um setor dentro da cadeia de suprimentos. Os asteriscos indicam níveis de significância estatística. $p < 0,05$ é denotado por *, $p < 0,01$, por **, e $p < 0,001$, por ***.

enquanto em um mercado altamente competitivo, ele se aproxima de 0. De acordo com as diretrizes do Departamento de Justiça dos Estados Unidos, um HHI abaixo de 1.000 indica um mercado “não concentrado”, valores entre 1.000 e 1.800 significam um mercado “moderadamente concentrado”, e valores acima de 1.800 indicam um mercado “altamente concentrado”.

A segunda característica — a importância de um setor para as indústrias que ele abastece — é estudada por meio do cálculo da média ponderada das participações de mercado setoriais, em que o peso é ajustado de acordo com o tamanho do mercado abastecido pelo setor na economia. Da mesma forma que as firmas com maior participação de mercado dentro de um setor têm maior poder de mercado, os setores com participação de mercado dominante na rede de abastecimento podem exercer uma influência maior.

A Figura 4.3 mostra que os setores em que há maior poder de mercado, refletido em uma maior concentração, também exibem um poder de mercado significativo em toda a rede, medido por sua grande participação de mercado nas transações com outros setores. Isso não é totalmente surpreendente, pois setores mais concentrados geralmente produzem bens especializados ou diferenciados que são essenciais para as indústrias a jusante. Essas características permitem que tais setores exerçam influência não apenas dentro de seus próprios limites, mas em toda a rede de fornecimento mais ampla, ampliando sua importância econômica. O Quadro 4.1 estende essa análise aos Estados Unidos. Esses padrões levantam a questão de se tais concentrações de poder de mercado são esperadas, dadas as características estruturais dos setores envolvidos. Em muitos dos setores essenciais identificados — como transporte, energia, telecomunicações e bancos — a alta concentração de mercado geralmente resulta de barreiras naturais à entrada, economias de escala e fortes externalidades de rede. Essas características podem refletir eficiências tecnológicas ou logísticas que tornam o domínio por algumas grandes firmas mais econômico. Setores com infraestrutura pesada, por exemplo, muitas vezes exigem grandes investimentos iniciais, tornando impraticável a coexistência de muitos pequenos concorrentes. Como resultado, algum grau de concentração pode ser um resultado inerente, e não uma falha de mercado.

Ao mesmo tempo, a centralidade e a importância sistêmica desses setores implicam (conforme será discutido com mais detalhes no Capítulo 9) que seu poder de mercado pode ter efeitos de longo alcance, justificando uma supervisão regulatória rigorosa. Muitas dessas indústrias já estão sujeitas a regulamentação justamente por sua influência na resiliência econômica — e porque o poder de mercado nesses setores pode se propagar mais facilmente pela cadeia de produção.

As telecomunicações são um exemplo disso. Dado seu papel central na maioria das economias, o setor normalmente justifica a intervenção regulatória (ver Quadro 4.2). Uma das reformas pró-competitivas mais eficazes nessa área foi a introdução da portabilidade dos números de celular. Conforme documentado por Clavijo (2025), a portabilidade dos números

reduz os custos de mudança, permitindo que os usuários mantenham seus números de telefone ao trocar de operadora. Isso reduz a fidelização dos clientes e aumenta a contestabilidade (a capacidade de novas firmas entrarem no mercado) em mercados frequentemente caracterizados por alta concentração e fortes efeitos de rede. A experiência na América Latina e no Caribe sugere que a portabilidade numérica gera benefícios diretos para aqueles que mudam, benefícios indiretos para aqueles que não mudam e pressão descendente sobre os preços. Em resposta ao aumento do número de assinantes de telefonia móvel, as firmas ofereceram planos melhores, melhoraram a qualidade do serviço e introduziram novas tecnologias, beneficiando todos os consumidores.

Quadro 4.1. Importância do setor e poder de mercado nos Estados Unidos

Uma perspectiva mais ampla sobre a importância do setor e o poder de mercado pode ser obtida por meio da realização de uma análise baseada na produção, seguindo De Loecker, Eeckhout e Unger (2020), para estimar os *markups* ao nível das firmas nos Estados Unidos. Ao contrário dos métodos que se baseiam em pressupostos sobre a concorrência no mercado ou o comportamento dos consumidores, esta abordagem analisa a minimização dos custos das firmas. Ao analisar como as firmas ajustam vários insumos, como mão de obra e materiais, para minimizar os custos para um determinado nível de produção, ela estima os custos marginais com base na relação entre os custos dos insumos e as receitas. Os *markups* são então derivados da comparação desses custos marginais com os preços cobrados pelas firmas. Dados detalhados ao nível de firma do banco de dados Compustat (1955–2016), que incluem métricas como vendas, custo dos produtos vendidos (CPV) e despesas de capital, são usados para estimar a elasticidade do produto ao nível de firma, e os *markups* ao nível setorial são calculados como médias dos *markups* ao nível de firma.

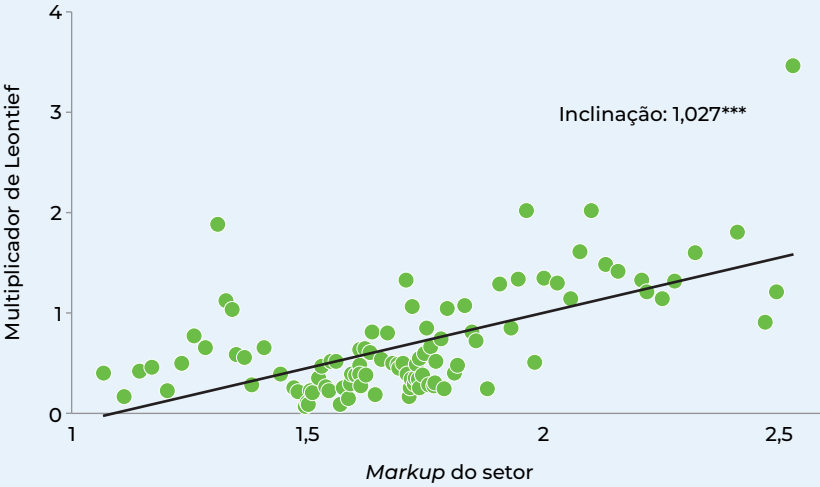
A Figura B4.1.1 explora a relação entre a concentração de mercado e a importância do setor nos Estados Unidos, com foco nas médias dos *markups*. Seguindo Burstein, Carvalho e Grassi (2020) e Juarez (2024), o HHI é usado como uma medida resumida para os *markups*, permitindo uma comparação direta com a América Latina e o Caribe. Os resultados indicam uma relação positiva entre a concentração de mercado (representada por *markup* médio mais alto), os multiplicadores de Leontief e as participações médias de mercado do setor. Essas conclusões refletem as tendências observadas nos países da América Latina e do Caribe, sugerindo que a relação entre o poder de mercado e o papel de um setor na cadeia de suprimentos é um fenômeno econômico fundamental que não se limita às economias em desenvolvimento.

(continua na próxima página)

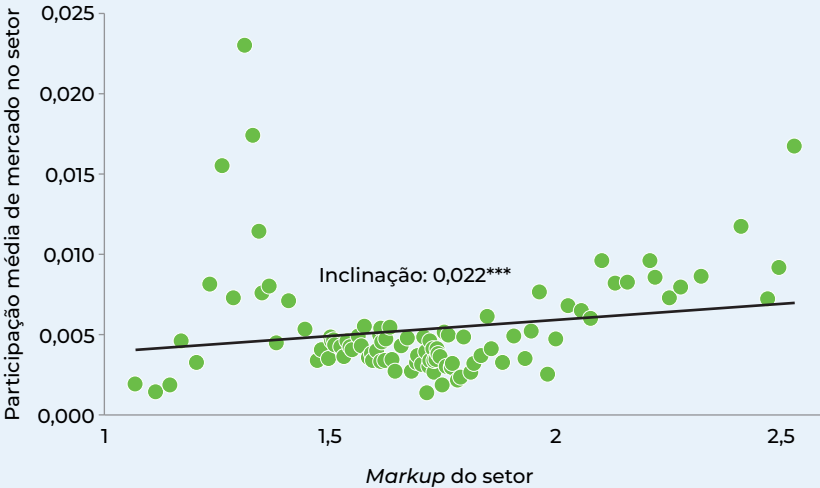
Quadro 4.1. Importância do setor e poder de mercado nos Estados Unidos *(continued)*

Figura B4.1.1. Markup versus importância do setor nos Estados Unidos

A. Multiplicador de Leontief versus *markup* setorial



B. Participação média de mercado no setor versus *markup* setorial



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em dados das tabelas de insumos e produtos do Bureau of Labor Statistics, dos Estados Unidos. *Markups* calculados pelos autores, com base nos microdados da Compustat.

Nota: Os multiplicadores de Leontief, calculados utilizando as tabelas de insumos-produtos do Bureau of Labor Statistics, dos Estados Unidos, representam o aumento na produção total resultante de um aumento de um dólar americano na demanda final do setor. As participações médias de mercado do setor indicam o poder de mercado global de um setor dentro da cadeia de abastecimento. Os asteriscos indicam níveis de significância estatística. $p < 0,05$ é denotado por *, $p < 0,01$ por **, e $p < 0,001$ por ***.

Quadro 4.2. Telecomunicações na América Latina e no Caribe

Os produtos da indústria de telecomunicações ilustram os efeitos das ações governamentais sobre a concorrência no mercado. Os governos determinam como os direitos de uso do espectro de radiofrequências são alocados às operadoras móveis, o que constitui a base para as atividades das operadoras. Eles também têm frequentemente se envolvido na determinação dos preços que garantem um retorno adequado sobre o investimento. Curiosamente, estudos também encontram uma forte relação empírica entre o número de operadoras de serviços de telefonia móvel e os resultados de mercado, como preços e investimentos (Genakos, Valletti e Verboven 2018; Elliott et al. 2025). Isso sugere que, pelo menos até certo ponto, a presença de mais concorrentes está associada a preços mais baixos.

Ao liberar espectro móvel suficiente para permitir a concorrência e supervisionar os mercados de forma a incentivar essa concorrência, os reguladores podem influenciar as forças competitivas em suas economias. Mas, embora seu papel ativo e focado no consumidor seja essencial para essa relação, os reguladores têm a mesma necessidade de garantir retornos adequados sobre o investimento. Aqueles que operam apenas com o interesse do consumidor a curto prazo podem tender a tomar medidas que reduzam indevidamente os preços. A longo prazo, o equilíbrio entre os interesses do consumidor e da operadora é crucial para o resultado da dinâmica competitiva.

Muitos países da América Latina e do Caribe experimentaram quedas substanciais nos preços reais dos planos de telefonia móvel, às vezes disfarçadas por aumentos na quantidade de dados incluídos nos planos. Essas quedas nos preços, especialmente para planos de menor uso, geraram benefícios substanciais para os pobres, para os quais os serviços de telecomunicações podem exceder 5% da renda (Cave e Mariscal 2020). Os benefícios residem não apenas nos preços mais baixos, mas também, por exemplo, na maior compreensão que os cidadãos obtêm sobre a evolução do mercado por meio de sua capacidade de coletar informações e realizar transações com mais facilidade. Assim, os dados têm sido uma adição particularmente importante à oferta padrão de telefonia móvel.

Embora o uso de medidas simples de concentração, como o HHI, para explicar os níveis de preços tenha limitações bem conhecidas, examinar como as mudanças na concentração se relacionam com as mudanças nos preços provavelmente é menos propenso a tais problemas.^a A Figura B4.2.1 apresenta uma avaliação da existência de uma relação entre concentração e preços na América Latina e no Caribe. Incluindo apenas as economias com regimes regulatórios bem desenvolvidos, ela compara as mudanças no HHI e nos preços de uma cesta de baixo consumo de 2013 a 2023.^b Embora essas medidas não sejam totalmente exógenas — ou seja, elas podem ser influenciadas por outros fatores de mercado —, elas ainda podem oferecer uma indicação básica

(continua na próxima página)

Quadro 4.2. Telecomunicações na América Latina e no Caribe (continuação)

da existência de uma associação. Em consonância com trabalhos anteriores, a figura indica que preços mais baixos estão correlacionados com a diminuição da concentração, o que sugere o valor da concorrência no setor de telecomunicações da região.

Figura B4.2.1. HHI e preços da cesta de baixo consumo para dados e voz



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em dados da International Telecommunications Union (ITU), Ente Nacional de Comunicaciones (Argentina), Agência Nacional de Telecomunicações (Brasil), Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones (Chile), Superintendencia de Telecomunicaciones (Costa Rica), Comisión de Regulación de Comunicaciones (Colômbia), Instituto Dominicano de las Telecomunicaciones (República Dominicana), Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones (Equador), Comisión Nacional de Telecomunicaciones (Honduras), Instituto Federal de Telecomunicaciones (México), Organismo Supervisor de la Inversión Privada en Telecomunicaciones (Peru), Comisión Nacional de Telecomunicaciones (Paraguai) e Unidad Reguladora de Servicios de Comunicaciones (Uruguai).
Nota: A figura mostra a correlação entre as mudanças na concentração de mercado e as mudanças nos preços dos serviços móveis (ajustados pela paridade do poder de compra) de 2013 a 2023. A concentração de mercado é medida pela variação do índice de Herfindahl-Hirschman (HHI) para o setor de telecomunicações durante o período. As variações de preço referem-se à variação de custo de um pacote móvel de baixo consumo (70 minutos, 20 SMS, 500 MB). Devido a limitações de dados, 2014 é usado como ano de referência para Honduras e 2015 para o Paraguai.

^a O HHI é um indicador valioso para ajustar a participação no mercado. Outros indicadores, como o número de concorrentes, também podem ser valiosos.

^b "Preço da cesta" refere-se ao custo de um conjunto padronizado de bens ou serviços comumente adquiridos pelos consumidores, que é usado para acompanhar as mudanças na inflação ao longo de um período.

A recente adoção da portabilidade de números de celular pelo Uruguai ilustra o potencial dessas reformas. Apesar da resistência política e das preocupações com o enfraquecimento da operadora dominante, a política foi implementada com sucesso em 2022. Gandelman et al. (2025a) constatam que isso levou a uma queda de 40% a 60% nos preços dos dados móveis e a um aumento no número de novos assinantes. As firmas reagiram promovendo contratos pós-pagos; embora isso possa reintroduzir atritos na mudança de operadora, o efeito geral foi um mercado mais competitivo e dinâmico.

A experiência do Uruguai mostra que, mesmo em mercados altamente concentrados, os governos podem implementar reformas tecnicamente complexas que promovam a contestabilidade e a escolha do consumidor. A lição mais ampla é que promover a interoperabilidade, sempre que tecnicamente viável, é uma ferramenta poderosa para aumentar a concorrência. A portabilidade numérica nas telecomunicações, a portabilidade de contas bancárias nos serviços financeiros e a interoperabilidade de dados nos mercados digitais são exemplos de reformas que reduzem os atritos e empoderam os usuários. Os governos podem buscar ativamente tais políticas como parte de esforços mais amplos para regular o poder de mercado em setores sistêmicos.

O setor financeiro oferece um exemplo paralelo. Conforme discutido no Capítulo 5, ele é regulamentado não apenas para conter o poder de mercado excessivo — às vezes também por meio de mandatos de interoperabilidade —, mas também para salvaguardar a estabilidade macroeconômica durante choques. Uma lógica semelhante se aplica a outros setores altamente interconectados. Em suma, lidar com o poder de mercado nos nós centrais da rede de produção não se trata apenas de promover a concorrência, mas também de reforçar a resiliência e a estabilidade das cadeias de abastecimento e da economia em geral.

Poder de mercado do comprador na cadeia de abastecimento

A falta de concorrência no mercado pode afetar os elos da cadeia de valor, que vão desde os produtores até os fabricantes e varejistas. É importante compreender essas distorções; um aumento de preço em alguma etapa do processo afeta o custo da etapa seguinte e, eventualmente, o preço pago pelos consumidores. E, como explicado anteriormente, o efeito pode ser maior se o setor tiver muitas ligações com outros. Além disso, se uma etapa da cadeia de valor não estiver recebendo um preço competitivo (ou estiver enfrentando menos demanda), isso afeta seus lucros e incentivos para produzir, o que acaba levando a uma má alocação de recursos, que afeta a produtividade.

A diferença entre o preço pago pelos compradores com poder de mercado e o preço que eles teriam pago em um mercado competitivo é o *markdown*.⁴ Os *markdowns* afetam os fornecedores porque eles não recebem um preço competitivo. Uma questão importante é se o *markdown* também resulta em um preço mais baixo para os consumidores. Como mostra este capítulo, as evidências sugerem que, na maioria dos casos, isso não ocorre.

O poder de mercado do comprador refere-se à capacidade de um comprador influenciar as condições do mercado — tais como preços, quantidade comprada e termos contratuais — por meio de seu tamanho relativo ou da ausência de compradores alternativos. É importante distinguir o poder de mercado do comprador do poder de barganha. Uma firma tem poder de mercado do comprador se puder reduzir de forma lucrativa o preço pago abaixo dos níveis competitivos, retendo a demanda.

Os setores com poder de mercado do comprador têm características distintas. Uma delas é o poder de barganha assimétrico, com poucos compradores grandes e muitos fornecedores pequenos. Essas assimetrias podem ser exacerbadas pelos tipos de produtos envolvidos. Produtos homogêneos,⁵ produtos perecíveis ou produtos com altos custos de transporte aumentam o poder de mercado do comprador. Barreiras à entrada, como custos de transporte proibitivamente altos, podem até criar um monopsonio, no qual os produtores ficam reféns de um comprador local. Custos elevados de armazenamento, restrições de crédito ou a necessidade de pagar dívidas podem aprofundar ainda mais as assimetrias do mercado. Em certos mercados, é necessário atingir uma escala mínima de produção para que o investimento inicial seja lucrativo, o que funciona como uma barreira natural à entrada de novas empresas.

Por fim, as barreiras que podem exacerbar o poder de mercado dos compradores podem resultar de regulamentações governamentais — como aquelas que reduzem a concorrência externa e os padrões de segurança e qualidade alimentar — que impedem que concorrentes potenciais entrem no mercado.

Os efeitos do poder de mercado dos compradores

O poder de mercado dos compradores afeta a eficiência e a distribuição de renda na cadeia de suprimentos. Os compradores dominantes enfrentam uma oferta de insumos com inclinação ascendente — ou seja, quanto

⁴ Neste capítulo, *markdowns* referem-se ao preço dos insumos, exceto mão de obra, apresentado no Capítulo 3.

⁵ Um produto homogêneo é um tipo de produto — como o leite cru — que os consumidores (ou firmas que o compram como insumo) percebem como não sendo diferente do mesmo produto fornecido por outros produtores.

maior a quantidade de um insumo que precisam comprar, maior o preço que devem pagar aos fornecedores —, o que os leva a reduzir intencionalmente suas compras de insumos para diminuir o preço. Isso tem três efeitos. Primeiro, uma perda de eficiência resulta de um nível mais baixo de produção, em relação à quantidade competitiva que é o nível eficiente. Segundo, alguns fornecedores que têm custos mais elevados decidem não entrar no mercado a preços mais baixos. Embora tenham uma produtividade inferior àqueles que entram, eles também teriam entrado num mercado competitivo e, portanto, trata-se de outra má alocação de recursos. Por último, ocorre uma transferência de bem-estar dos fornecedores para o comprador, que captura uma parte maior dos lucros às custas dos fornecedores. Quanto mais inelástica for a oferta de insumos, mais fortes serão os efeitos de quantidade e preço. Por outro lado, um comprador que negocia preços diferentes com diferentes fornecedores (a capacidade de fazer isso é chamada de “discriminação perfeita de preços”) comprará a quantidade ideal de cada um, evitando perdas de eficiência e a exclusão de alguns fornecedores. Ainda assim, o preço que cada fornecedor recebe dependerá de seu poder de barganha com o comprador.

Alguns setores, como o agrícola, são mais propensos a apresentar poder de mercado do comprador, com consequências importantes para a produtividade. No setor de carne bovina brasileiro, por exemplo, 75% do gado nas principais regiões produtoras é processado por apenas 2% dos maiores frigoríficos, o que reduz significativamente os preços pagos aos pecuaristas e desestimula a produção. Barrozo (2024) constata que os *markdowns* nas regiões centrais menos competitivas são de 29%, muito superiores aos *markdowns* de 7% nos mercados menos concentrados fora do centro. O efeito sobre a produtividade, neste caso, vai além das perdas de eficiência, pois os grandes *markdowns* nas regiões centrais criam incentivos para que pecuaristas menos produtivos e frigoríficos menores nas zonas de fronteira aumentem sua produção. Isso, por sua vez, tem consequências ambientais negativas. Como mostra Barrozo (2024), os produtores das regiões fronteiriças, que respondem por 10% da produção de carne bovina, são responsáveis por 40% das emissões de carbono por meio do desmatamento. As diferenças geográficas no poder de mercado sugerem que incentivos políticos para transferir a produção das áreas fronteiriças para as centrais podem reduzir as emissões e, ao mesmo tempo, manter os níveis de produção. Esse impacto negativo na produtividade também foi documentado em outras regiões; por exemplo, uma redução significativa na produtividade causada pelo poder de mercado dos compradores ocorreu após a consolidação da indústria do tabaco na China. Rubens (2023) encontrou que a produtividade da manufatura caiu 5%, em média, principalmente devido à má alocação de

insumos, e a produtividade agregada caiu 42% nas províncias afetadas pela consolidação em comparação com as províncias não afetadas.

Enquanto isso, o efeito sobre os preços prejudica os fornecedores, pois eles recebem preços mais baixos do que receberiam em um mercado competitivo. Como demonstrado por Bartkus et al. (2022), por exemplo, os intermediários no setor pesqueiro da Amazônia (os compradores) captam a maior parte do valor do peixe pirarucu, forçando os pescadores (os fornecedores) a aceitar preços baixos. O estudo revela que promover a concorrência, ajudando os pescadores a alcançar outros mercados diretamente — por exemplo, fornecendo barcos comunitários — aumenta sua receita em 27%. O efeito sobre os fornecedores dos preços mais baixos pagos por firmas com poder de mercado de compradores também foi bem documentado na cadeia de valor agrícola no Equador. Zavala (2023) constata que os exportadores agrícolas dominantes pagam aos agricultores apenas 24% do valor final de exportação de suas safras, o que equivale a apenas metade do que os agricultores contribuem em termos de geração de receita. Comparando duas políticas — comércio justo e preço mínimo universal —, Zavala constata que o comércio justo pode aumentar a renda agrícola em 26%. Embora os preços mínimos universais também possam aumentar a renda agrícola, eles têm um efeito indireto negativo, ampliando o poder de mercado das grandes firmas exportadoras ao excluir os participantes menores. Em outro estudo, este fora da região, Chatterjee (2023) mostra como a concorrência entre intermediários aumenta a renda dos agricultores na Índia em 18% — elevando os preços médios dos agricultores e a produção agrícola em 11% e 7%, respectivamente.

Na fazenda

Os setores agrícola e alimentício são de grande importância na América Latina e no Caribe. Entre 2012 e 2022, o setor agrícola da região contribuiu com 5% do produto interno bruto (PIB), 15% do emprego e 15% das exportações agrícolas globais. Quando as atividades a montante e a jusante são adicionadas à produção primária, o setor representa mais de 20% do PIB na maioria das economias da região (BID 2024a). Nos países menos desenvolvidos, sua relevância é ainda maior. Enquanto no Chile e no México o setor agrícola representa menos de 4% do PIB, ele ultrapassa 15% em Belize e na Nicarágua e chega a cerca de 20% no Paraguai. No Haiti, o setor representa 21% do PIB e é a principal fonte de emprego para metade da população (BID 2024a).

Além de sua relevância para a região, é importante examinar atentamente o setor, pois ele apresenta muitas das características descritas acima que favorecem a concentração de poder de mercado dos compradores.

Além disso, o agronegócio também é muito afetado por fatores externos, incluindo condições meteorológicas e flutuações dos preços internacionais (Mérel e Sexton 2017; OECD 2024a), e é altamente regulamentado. Os produtores são obrigados a cumprir normas rigorosas de saúde e segurança alimentar e a minimizar o risco de efeitos adversos. Muitos países têm políticas destinadas a proteger o setor da concorrência externa, como tarifas, cotas de importação, subsídios aos produtores e regulamentações de preços (BID 2024b).

Esta seção destaca casos de poder de mercado dos compradores no setor do agronegócio, com foco nas indústrias de laticínios, carne bovina, açúcar e aves.⁶ Esses casos foram selecionados devido à sua relevância econômica e estrutura de mercado e porque foram analisados na literatura acadêmica ou pelas autoridades antitruste da região.

Indústria de laticínios

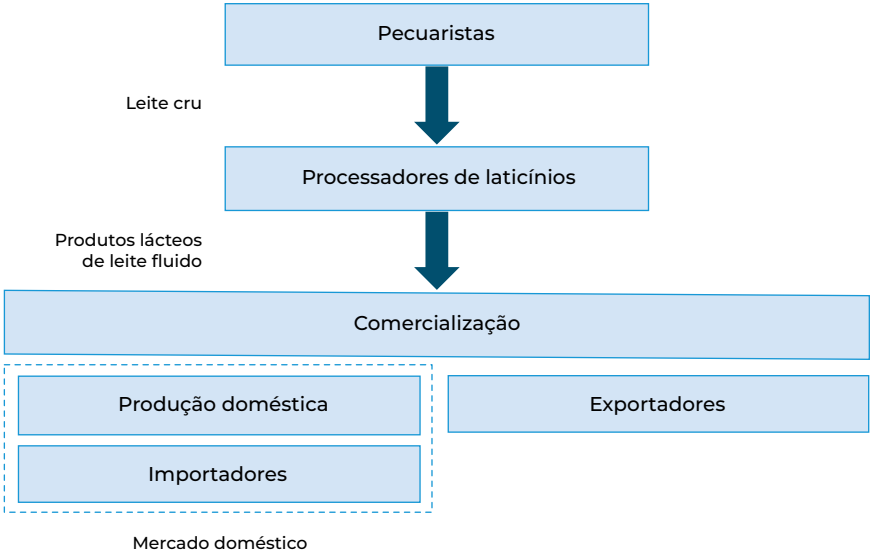
Conforme mostrado na Figura 4.4, a indústria de laticínios tem uma estrutura vertical assimétrica, dividida em três etapas principais. A primeira etapa é a produção primária, na qual muitos produtores de leite cru (pecuaristas) geram a matéria-prima. A segunda é a transformação e o processamento, em que alguns processadores de laticínios convertem o leite cru em produtos intermediários e acabados, e a terceira é a comercialização, quando atacadistas e varejistas vendem ou exportam produtos lácteos para os consumidores finais.

Além das assimetrias entre sua primeira e segunda etapas, o setor lida com um produto com muitas características (por exemplo, perecibilidade e altos custos de transporte) que poderiam dar aos processadores de laticínios poder de monopólio. A Tabela 4.1 compara as características do setor de laticínios em quatro países da América Latina. Como referência, a comparação também inclui a França, pois o poder de monopólio foi claramente demonstrado nesse país (Avignon e Guigue 2023). Como mostra a tabela, a indústria na América Latina parece estar ainda mais concentrada do que na França. A participação nas vendas das cinco maiores firmas (C5 na tabela) em Argentina, Chile, Colômbia e Equador é de 75%, 83%, 82 % e 72%, respectivamente. Na França, as quatro maiores firmas respondem por 59% das vendas.⁷

⁶ Esta seção baseia-se principalmente em medidas de concentração de mercado. Embora a concentração não indique necessariamente poder de mercado (como destaca o Capítulo 2), medidas diretas, como o markup, não estão disponíveis devido a limitações de dados. Outros indicadores de poder de mercado para esses setores também são apresentados.

⁷ Embora fosse melhor calcular a concentração das cinco principais firmas (C5) em todos os países, esse número não pôde ser determinado para a França.

Figura 4.4. Cadeia de valor dos laticínios



Fonte: Elaboração da equipe do BID.

Tabela 4.1. Poder de mercado dos compradores na indústria de laticínios, países selecionados

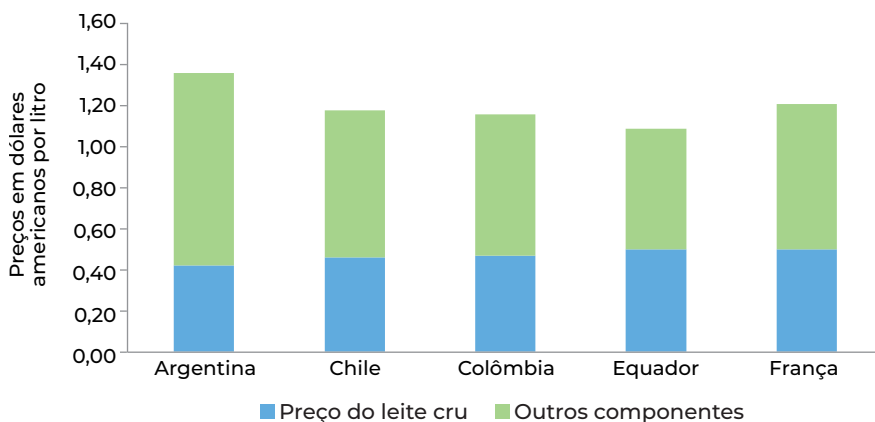
	Argentina	Chile	Colômbia	Equador	França
Número de pecuaristas	9.407 (2024)	2.411 (2022)	380.000 (2018)	279.489 (2019)	54.000 (2018)
Número de processadores de laticínios	971 (2020)	136 (2022)	679 (2014)	1.159 (2018)	300 (2018)
Concentração na compra de leite cru (%)	C4 = 33 (2024)	C5 = 81,2 (2022)	C3 = 48,6 (2014)	C5 = 61,3 C4 = 52,06 (2018)	C4 = 58 (2018)
Concentração na venda de leite fluido (%) (C5: participação de mercado das 5 maiores empresas)	75	83	82	72	59 (C4, 2018)
Exportação (X)	X = 303 (2023)	X = 79	X = 5	X = 0,41	X = 3.016
Importação (M)	M = 2,8 (2016)	M = 127 (2023)	M = 72 (2023)	M = 2,86 (2022)	M = 1.626 (2023)

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em Mannarino et al. (2025).
Nota: Ck é a participação nas vendas totais realizadas pelas k maiores firmas. Os dados apresentados baseiam-se nas estatísticas disponíveis para cada país. As exportações e importações são expressas em milhares de toneladas. As informações em cada célula correspondem aos anos indicados entre parênteses.

As grandes firmas também respondem por uma parte significativa do leite comprado dos produtores. No Chile, por exemplo, os quatro maiores compradores adquirem 81,2% do leite cru. Conforme discutido anteriormente, uma consequência do poder de mercado dos compradores é que os fornecedores recebem preços mais baixos; e, como mostra a Figura 4.5, isso pode estar ocorrendo na indústria de laticínios na América Latina. O preço do leite cru nos quatro países é de cerca de US\$ 0,46 por litro, ligeiramente abaixo dos US\$ 0,50 observados na França, onde, mais uma vez, há evidências do poder de mercado dos compradores (Avignon e Guigue 2023). Em média, o leite cru representa 40% do preço final na América Latina, com a menor participação no Chile, com 39%, e a maior no Equador, com 46%. Embora isso seja um sinal do poder de mercado dos compradores, é importante observar que outros fatores, como impostos, custos de transporte e outras diferenças estruturais, devem ser considerados e requerem uma análise aprofundada.

O baixo preço recebido pelos produtores levou alguns países da América Latina e do Caribe a regulamentar os preços que os produtores recebem. O Equador, por exemplo, tem um preço mínimo de US\$ 0,42 por litro de leite cru, indexado ao preço de mercado do leite e outros fatores, como bons padrões de higiene e qualidade. Na prática, porém, os preços pagos aos produtores às vezes ficam abaixo do mínimo.⁸ Em outros países, não há preço mínimo para o leite cru, e a intervenção do governo na indústria de laticínios tem sido mais orientada para o mercado. Na Argentina, por exemplo, para reduzir o poder de mercado dos compradores e permitir que

Figura 4.5. Preços finais do leite para os consumidores



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em Mannarino et al. (2025).

⁸ Intendencia Nacional de Abogacía de la Competencia (2021).

os produtores de leite façam comparações de preços, o governo criou em 2016 o Sistema Integrado de Gestão da Indústria Leiteira Argentina. Essa instituição registra as transações entre os produtores e os processadores de laticínios e publica um preço de referência.

Setor de gado e carne bovina

Em alguns países da América Latina e do Caribe, a indústria pecuária e de carne bovina também apresenta características que conferem poder de mercado aos compradores. No Paraguai e no Uruguai, por exemplo, as autoridades antitruste tiveram que intervir em fusões envolvendo empresas de abate que poderiam ter aumentado a concentração de mercado e o poder dos compradores sobre os produtores de gado.

Embora a cadeia de abastecimento de carne bovina seja única em cada país, certas características são comuns à indústria em toda a região. A primeira etapa é a produção de gado, que inclui tudo, desde a criação e genética até a alimentação do gado. Nesta etapa, na qual é determinada a qualidade do produto final, há muitos produtores. Na segunda etapa, as empresas de abate adquirem o gado diretamente dos produtores ou intermediários; elas abatem o gado e cortam, processam e embalam a carne para transformá-la em produtos adequados para consumo nos mercados locais ou internacionais. Nessa etapa, alguns grandes frigoríficos concentram a demanda por gado e têm poder de compra sobre os produtores, que têm opções limitadas para vender sua produção a preços que reflitam adequadamente seus custos. Esse desequilíbrio dá aos compradores uma vantagem que lhes permite impor condições contratuais favoráveis e reduzir os preços de compra. A etapa final é a comercialização no varejo, quando a carne processada e embalada finalmente chega aos consumidores.

De acordo com a Comisión Nacional de la Competencia (2020), a indústria pecuária e de carne bovina no Paraguai inclui mais de 150.000 produtores. Destes, 2% (cerca de 2.500) possuem 55% do gado, enquanto quase 90% possuem menos de 100 cabeças. A fragmentação dos pequenos produtores na base contrasta com a concentração das vendas entre alguns poucos exportadores. Em suas vendas, a indústria da carne bovina apresenta concentração moderada, com um índice de Herfindahl-Hirschman (HHI) de cerca de 1.500 pontos em 2019. Do lado das compras, a concentração de mercado é alta de acordo com os limites internacionais, com um HHI de mais de 2.000 pontos.

No Uruguai, quatro grandes frigoríficos controlam 70% do mercado (Ministerio de Economía y Finanzas 2024), o que lhes confere um poder de mercado significativo para influenciar o preço do gado vivo, o que afeta

diretamente os pecuaristas. Com um HHI de 2.260 pontos, o mercado de abate de gado é altamente concentrado.

Tanto no Paraguai quanto no Uruguai, as autoridades antitruste avaliaram pedidos de fusão de frigoríficos. Em 2020, no Paraguai, dois dos principais frigoríficos do país solicitaram autorização para se fundirem. Ambas as empresas competiam diretamente no abate, processamento e comercialização de carne para os mercados locais e estrangeiros e tinham várias atividades sobrepostas. A autoridade antitruste avaliou a potencial concentração de mercado, o reforço das posições dominantes e o impacto na entrada de novos concorrentes e rejeitou a fusão (Comisión Nacional de la Competencia 2020).

Da mesma forma, no Uruguai, em 2023, dois dos maiores frigoríficos do país apresentaram um pedido de aquisição que afetaria tanto a compra e venda de gado vivo quanto a venda de carne bovina (Ministerio de Economía y Finanzas 2024). Como parte de um acordo regional mais amplo, uma das firmas queria comprar três plantas frigoríficas no Uruguai da outra firma, o que expandiria seu controle para sete plantas, consolidando ainda mais sua posição em um mercado com concentração de mercado já alta. Assim como no Paraguai, a aquisição foi bloqueada, marcando a primeira vez que a autoridade antitruste uruguaia rejeitou totalmente uma transação no país.

Indústria açucareira

Historicamente, o setor sucroalcooleiro tem sido considerado um dos mercados mais subsidiados e distorcidos do mundo (OECD 2007). Os altos níveis de protecionismo e regulamentação são condicionados por interesses observados em todo o mundo. O setor é caracterizado por muitos produtores independentes de cana-de-açúcar que vendem sua produção a um pequeno grupo de processadores (usinas de açúcar).

Também foi investigado e, em alguns casos, penalizado pelas autoridades antitruste devido à cartelização. Asker e Hemphill (2020), por exemplo, documentam dois casos de cartelização no setor no Canadá e nos Estados Unidos. As autoridades antitruste também têm atuado ativamente na América Latina e no Caribe. Em 2015, na Colômbia, o Ministerio de Comercio, Industria y Turismo e a Superintendencia de Industria y Comercio (2015) multaram três associações de produtores, doze usinas de açúcar e quatorze indivíduos por conluio para bloquear as importações de açúcar. No México, a autoridade antitruste, Comisión Federal de Competencia Económica (COFEC), sancionou um grupo de empresas, a Câmara Nacional da Indústria de Açúcar e Alcool e dez indivíduos com multas por se envolverem em

atividades de cartel. A COFECE determinou que eles haviam se coordenado para inflar artificialmente os preços do açúcar padrão e refinado, restringindo os volumes de vendas (COFECE 2016).

As preocupações com a concorrência na indústria açucareira vão além das sanções contra cartel. Em 2024, a autoridade antitruste do Peru, o Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI), rejeitou a aquisição de um produtor nacional de açúcar por um conglomerado industrial, porque o grupo adquirente poderia comprar mais de 80% da cana-de-açúcar da região. Em nível nacional, a aquisição permitiria ao adquirente ultrapassar 50% de participação no mercado atacadista doméstico de açúcar (INDECOPI 2024).

Enquanto isso, na República Dominicana, a Comissão Nacional de Defensa da Concorrência monitora ativamente as condições do mercado para detectar riscos e comportamentos anticompetitivos. Em 2016, lançou o Observatório das Condições Competitivas nos Mercados, que sinaliza setores com base em um conjunto de indicadores relacionados à concorrência. Em seu relatório de julho a dezembro de 2023, o setor sucroalcooleiro está entre os sete setores sinalizados, ocupando o segundo lugar durante o período e apresentando um HHI bem acima de 2.500 pontos (Comisión Nacional de Defensa de la Competencia—PRO-COMPETENCIA 2024). Mais recentemente (julho-dezembro de 2024), o setor não foi sinalizado, mas seu HHI ainda estava bem acima de 2.500 pontos (Comisión Nacional de Defensa de la Competencia—PRO-COMPETENCIA 2025).

Por fim, na Costa Rica, a própria indústria açucareira opera como um cartel de produção, em resultado da Lei Orgânica da Agricultura e da Indústria Açucareira (Lei n.º 7818), que estabelece um sistema fechado, integrado horizontal e verticalmente, que coordena todos os intervenientes da indústria. Este sistema inclui a coordenação entre as fábricas de açúcar e a atribuição da produção ao abrigo de uma Quota Nacional de Produção de Açúcar. A instituição responsável pela gestão dessas cotas foi considerada culpada de comportamento anticompetitivo excludente pela autoridade antitruste do país (COPROCOM), uma vez que os importadores foram excluídos do mercado. De acordo com Viecens (2024), a estrutura leva a preços mais altos para o consumidor e ineficiências dinâmicas que distorcem a alocação de recursos, desestimulam o investimento e limitam a inovação.

O efeito dessas distorções na indústria açucareira pode ir além dos efeitos sobre a produtividade e o bem-estar descritos acima. Uma grande preocupação é que as atuais distorções de preços possam estar impedindo o investimento na produção de etanol, o que poderia trazer benefícios ambientais significativos.

Indústria avícola

A produção de aves para consumo (ou “frangos de corte”) abrange várias etapas, incluindo incubatórios, granjas de engorda, fábricas de ração, frigoríficos e fábricas de processamento. Em sistemas verticalmente integrados, as empresas normalmente possuem e administram incubatórios, fábricas de ração e instalações de processamento, enquanto colaboram com agricultores sob contrato para criar frangos de corte durante a fase de engorda. A ração é um componente crítico, representando aproximadamente 65% dos custos totais de produção (OECD 2018). As operações em grande escala em incubatórios, fábricas de ração e frigoríficos contribuem para a concentração da indústria, uma vez que essas instalações estão estrategicamente localizadas perto das áreas de produção para reduzir as despesas de transporte (MacDonald e Key 2012). Como resultado, os mercados de frangos tendem a ser regionais ou locais e podem proporcionar poder de mercado aos compradores.

Conforme mostrado na Tabela 4.2, a concentração de mercado do comprador varia entre os países. A Jamaica tem um mercado altamente concentrado, com apenas duas processadoras controlando toda a produção doméstica em 2024. Além disso, o setor é altamente protegido da concorrência externa, e o governo apoia o setor por meio do Apoio ao Preço de Mercado. Essas políticas levaram a preços domésticos elevados (Shik, Boyce e De Salvo 2017).

O Chile também apresenta um alto grau de integração vertical, com três empresas controlando 92% da produção (LYD 2011). O setor foi alvo

Tabela 4.2. Poder de mercado dos compradores no setor avícola, países selecionados

	Argentina	Chile	México	Jamaica	Panamá
Número de produtores	4.452 (2019)	118 (2021)	25.000 (2022)		466 (2021)
Número de processadores	97 (2022)	20 (2024)	159 (2016)	2 (2024)	13 (2008)
Concentração na produção de frango (%)	C5 = 46 (2017)	C3 = 92 (2022)	C3 = 70 (2016)	C2 = 100 (2024)	C3 = 71 (2008)
Exportação (X)	X = 183	X = 110,8	X = 4	X = 1,3	X = 0
Importação (M)	M = 10 (2023)	M = 107,1 (2023)	M = 690 (2023)	M = 16,37 (2023)	M = 14,18 (2023)

Fonte: Mannarino et al. 2025.
Nota: Ck é a participação nas vendas totais das k maiores firmas. Os dados apresentados baseiam-se nas estatísticas disponíveis para cada país. As exportações e importações são expressas em milhares de toneladas. As informações em cada célula correspondem aos anos indicados entre parênteses.

de investigações antitruste, resultando na sanção de três produtores e três redes de supermercados por fixação de preços em 2011 (LYD 2011). Da mesma forma, no Panamá, em 2020, a Autoridade de Proteção ao Consumidor e Defesa da Concorrência (Acodeco) chegou a um acordo com oito empresas avícolas que estavam sendo investigadas desde 2010 por suposta fixação de preços.

O México tem uma das maiores indústrias avícolas da América Latina e do Caribe, com 25.000 produtores e três empresas controlando 70% da produção. Entre 2005 e 2010, a COFECE sancionou 13 cartéis regionais do setor.

Em contrapartida, embora o poder de mercado dos compradores na Argentina seja um pouco concentrado, um estudo realizado pela Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2023) conclui que as evidências eram insuficientes para sancionar práticas coordenadas no fornecimento de aves.

Políticas para reduzir o poder de mercado dos compradores

As implicações do poder de mercado setorial, particularmente quando analisadas por meio de relações de insumos e produtos, fornecem insights importantes sobre como os choques econômicos se propagam e afetam a resiliência econômica. Compreender como setores específicos interagem dentro da economia ajuda a identificar vulnerabilidades e informa respostas políticas eficazes.

Setores com poder de mercado significativo podem amplificar os choques em toda a economia. A falta de concorrência em determinados setores, por exemplo, pode ampliar os efeitos das perturbações, uma vez que as variações de preços num setor podem propagar-se por toda a rede de produção, levando possivelmente a pressões inflacionistas em vários setores (Baqaee 2018). A posição de um setor na rede de produção — seja como fornecedor ou consumidor importante — influencia a forma como os choques se propagam. Além disso, indicadores tradicionais como as vendas podem subestimar a importância sistêmica de um setor, uma vez que os efeitos de rede e a estrutura de mercado criam ciclos de retroalimentação que podem amplificar as perturbações em todos os setores.

O poder de mercado também influencia a alocação de recursos, uma vez que as firmas com maior poder de mercado tendem a aumentar os *markups* em resposta a choques de demanda ou de custos, aumentando potencialmente a má alocação de recursos (Balasundharam 2020). Isso pode sufocar o crescimento em setores menos poderosos e reduzir os ganhos gerais de produtividade decorrentes das reformas. Além disso, a resiliência de uma economia aos choques está intimamente ligada à sua composição setorial e

à distribuição do poder de mercado. A dependência excessiva de setores com alto poder de mercado pode tornar a economia particularmente vulnerável a choques específicos do setor. Estudos também enfatizam como a diversidade nos modelos de negócios pode aumentar a resiliência, particularmente em sistemas baseados no mercado (Marques e Alves 2024). Além disso, as características do produto ou do setor são cruciais para a resiliência da cadeia de abastecimento. As firmas que lidam com produtos diferenciados ou complexos são mais propensas a manter relações com fornecedores durante perturbações, sugerindo que os setores que produzem bens especializados podem ser mais resilientes a choques (Khanna, Morales e Pandalai-Nayar 2022). Existem três linhas de ação para os formuladores de políticas.

Primeiro, instituir políticas antitruste. Dadas as implicações significativas do poder de mercado no bem-estar, as autoridades antitruste utilizam vários instrumentos para mitigar seus efeitos adversos.⁹ Embora a maioria das intervenções se concentre no poder de mercado do vendedor, a atenção ao poder de mercado do comprador está aumentando. Conforme sugerido na discussão sobre setores específicos acima, as fusões e aquisições propostas envolvendo firmas com poder de mercado substancial devem ser analisadas na maioria dos países pelas autoridades antitruste para evitar a concentração excessiva do mercado. As recentes revisões das diretrizes sobre fusões e aquisições nos Estados Unidos abordam explicitamente não apenas o poder no mercado de trabalho, mas também mercados de insumos mais amplos, destacando um reconhecimento crescente do poder de mercado nos setores a montante e a jusante. Na América Latina e no Caribe, as autoridades antitruste bloquearam fusões no setor de gado e carne bovina devido à preocupação com o aumento do poder dos compradores. A legislação de concorrência, incluindo leis que preveem a autonomia das autoridades antitruste para realizar as análises necessárias e, em seguida, aplicar as sanções apropriadas, é, portanto, uma ferramenta poderosa para impedir a expansão do poder de mercado (ver Capítulo 10).

Em segundo lugar, reduzir a fragmentação do mercado. Promover políticas que melhorem a concorrência é outra abordagem para neutralizar o poder de mercado dos compradores. Como as barreiras à concorrência surgem de uma variedade de fatores, como regulamentações, custos logísticos e assimetrias de informação, políticas eficazes devem ser adaptadas para abordar essas questões. Chatterjee (2023), por exemplo, demonstra que a

⁹ Alvarez et al. (2025) mostram que o poder de mercado do comprador influencia os preços nos Estados Unidos, enquanto Juárez (2024) fornece evidências semelhantes para a Colômbia. No entanto, parece não haver nenhuma pesquisa até o momento que avalie os efeitos quantitativos do poder de mercado do comprador sobre o bem-estar do consumidor. São necessárias mais pesquisas nessa direção.

reforma da legislação que proibia a venda de produtos primários entre estados na Índia reduziu o poder dos intermediários e beneficiou os agricultores. Da mesma forma, Bartkus et al. (2022) constatam que a redução dos custos de transporte melhorou a concorrência em comunidades pesqueiras isoladas na Amazônia, permitindo que os produtores primários competissem de forma mais eficaz no mercado. Isso está em consonância com as conclusões apresentadas no Capítulo 3 sobre os mercados de trabalho, que mostraram que a infraestrutura de transporte deficiente agrava os *markdowns*, limitando o acesso dos trabalhadores a empregadores alternativos. Uma lógica semelhante se aplica aos mercados de produtos; o tamanho do mercado e a segmentação geográfica podem reforçar o poder dos compradores, sugerindo que a infraestrutura e a conectividade comercial são essenciais para reduzir a concentração de mercado.

Além disso, melhorar a transparência pode reduzir o poder de mercado dos compradores. Em 2016, a Argentina introduziu o Sistema Integrado de Gestão da Indústria Leiteira Argentina (SIGLeA), que exige que todos os agentes envolvidos na compra primária ou industrialização do leite cru relatem as transações diárias. Esse sistema ajuda a estabelecer preços de referência para o leite, permitindo que os produtores comparem a qualidade do leite e fornecendo uma referência para os preços do leite cru (OECD, 2024a). Dada a relevância das assimetrias de informação em muitos setores, especialmente aqueles com produtores fragmentados e compradores concentrados, expandir o escopo das políticas de informação representa uma direção promissora para políticas futuras.

Terceiro, promover uma regulamentação inteligente. As políticas destinadas a aumentar a concorrência no mercado tendem a ser mais eficazes do que aquelas que visam as consequências das distorções do mercado, como as políticas de preços mínimos. A fixação de preços mínimos pode ser um desafio, pois preços muito altos podem atrair produtores ineficientes, reduzir a produtividade e gerar excesso de oferta. Além disso, os produtores podem ter incentivos para violar as políticas de preços mínimos, vendendo parte de sua produção a preços mais baixos para capturar uma demanda maior, comprometendo potencialmente os padrões de saúde se essas vendas informais não estiverem em conformidade com as regulamentações. Por fim, os preços mínimos podem reduzir o bem-estar do consumidor ao aumentar o preço dos produtos finais. Conforme enfatizado ao longo deste volume, os controles gerais de preços — sejam mínimos ou máximos — muitas vezes introduzem distorções sem abordar efetivamente as causas profundas do poder de mercado. No nível setorial, as políticas devem, em vez disso, buscar reformular as condições de mercado por meio de regulamentação, desenho de mercado e melhorias de infraestrutura, particularmente

em setores identificados como estruturalmente propensos à concentração devido a efeitos de rede ou economias de escala.

Nos casos em que existe poder de mercado do comprador, as políticas de apoio aos pequenos produtores, como os subsídios, também podem ser menos eficazes do que em ambientes competitivos, ou mesmo contraproducentes. Avignon e Guigue (2023), por exemplo, mostram que os subsídios diretos aos produtores de leite foram parcialmente absorvidos pelos processadores, não conseguindo melhorar significativamente a renda dos produtores primários. Esse também é o caso das políticas de inovação, conforme discutido no Capítulo 7.

Daqui para frente, é essencial que os formuladores de políticas se concentrem em aumentar a concorrência, abordando os fatores subjacentes que contribuem para o poder de mercado. A promoção de políticas que reduzam as barreiras à entrada, melhorem a transparência e facilitem o comércio transfronteiriço pode mitigar efetivamente os efeitos negativos do poder de mercado concentrado. Além disso, o fortalecimento da capacidade e autonomia das autoridades antitruste para monitorar e lidar com o poder de mercado dos compradores e vendedores é essencial para garantir práticas de mercado justas.

Por fim, as intervenções de políticas devem ser concebidas de forma a ter em conta as características específicas dos setores, em particular aqueles com um poder de mercado significativo ou que desempenham um papel crucial nas redes de entradas e saídas. Em vez de depender exclusivamente de subsídios ou políticas de preços mínimos, os esforços devem procurar melhorar a estrutura de mercado através de melhores infraestruturas, sistemas de informação transparentes e quadros regulamentares. A investigação futura deve continuar a aperfeiçoar a compreensão destas dinâmicas e traduzir estas ideias em políticas práticas e específicas ao contexto que reforcem a resiliência, a estabilidade e o crescimento econômico.

Por que a concorrência bancária é importante

O sistema financeiro desempenha um papel essencial nas economias. Os bancos e outros intermediários financeiros, em particular, canalizam fundos de poupadores — famílias e firmas — para indivíduos, empresas e governos que precisam de recursos para comprar bens duráveis e fazer investimentos. Os empréstimos permitem que indivíduos e firmas gastem além de sua capacidade financeira imediata e impulsionam o investimento, o crescimento dos negócios e a criação de empregos (Nobel Prize Committee 2022). Os bancos também facilitam transações seguras e oportunas através da emissão de cartões de débito e crédito, o que aumenta a eficiência econômica, partilha o risco e melhora o bem-estar geral.

Ao atuarem como intermediários de recursos entre mutuários e credores, os bancos desempenham várias funções cruciais. Ao selecionar e monitorar os mutuários, eles garantem que o crédito seja alocado de forma eficiente. Ao converter depósitos de curto prazo de poupadores em empréstimos de longo prazo para mutuários, eles permitem que os poupadores tenham acesso aos seus fundos quando necessário, ao mesmo tempo em que proporcionam aos mutuários a estabilidade de prazos de pagamento mais longos. Ao agregar pequenos depósitos de muitos indivíduos, eles podem transformar o tamanho das operações de crédito e financiar empréstimos maiores. Por fim, os bancos diversificam o risco ao distribuir os investimentos entre mutuários e setores, minimizando o impacto de inadimplências individuais. Como afirma o economista Ben Bernanke, “condições financeiras saudáveis ajudam uma economia moderna a realizar todo o seu potencial. Por esse motivo, uma das prioridades críticas das economias em desenvolvimento é estabelecer um sistema financeiro moderno e que funcione bem” (Bernanke 2007).

A incompatibilidade entre vencimento, tamanho e risco dos ativos e passivos dos bancos pode criar vulnerabilidades. Empréstimos e financiamentos maiores aumentam as chances de corrida aos bancos e crises

financeiras, com graves consequências econômicas. Embora as regulamentações, incluindo os requisitos de capital, possam mitigar esses riscos, os banqueiros frequentemente fazem lobby contra elas, alegando que têm “consequências indesejadas” que dificultam os empréstimos e prejudicam a criação de empregos e o crescimento (Admati e Hellwig 2014).

Confrontados com as grandes e persistentes recessões econômicas causadas por crises financeiras (Cerra e Saxena 2008), os governos e os bancos centrais frequentemente intervêm para socorrer bancos em dificuldades. Tais ações decorrem da crença de que certos bancos são “grandes demais para quebrar” — que seu colapso poderia desestabilizar o sistema financeiro e a economia. Essa postura pode fomentar o risco moral, com os grandes bancos assumindo riscos maiores com base na suposição de que serão resgatados pelo governo durante crises.

Em um ambiente não competitivo, onde os bancos têm um poder de mercado significativo¹ e o setor é dominado por alguns grandes participantes, esses riscos são exacerbados. Esse cenário surge frequentemente como resultado de economias de escala em diferentes atividades bancárias, como monitoramento e triagem, e externalidades de rede, onde o valor e a conveniência dos serviços bancários aumentam com o número de usuários. Os bancos dominantes podem se envolver em comportamentos mais arriscados, confiantes em seu papel indispensável e na probabilidade de apoio governamental em caso de dificuldades. Exigir que os bancos mantenham mais capital próprio é vital para neutralizar essas tendências e reduzir os riscos de serem “grandes demais para quebrar”.

A falta de concorrência no setor bancário também pode reduzir a disponibilidade de crédito e aumentar as taxas de juros, prejudicando os investimentos, a criação de empregos, o dinamismo empresarial e o crescimento econômico. Essa afirmação está alinhada com as conclusões sobre a estagnação econômica na América Latina e no Caribe. Ao contrário do Leste Asiático e da Europa, que melhoraram significativamente sua produtividade laboral em relação aos Estados Unidos, os países da América Latina e do Caribe tiveram pouco progresso nas últimas décadas. As barreiras à concorrência, mais difundidas na região, são uma das principais razões (Cole et al. 2006). Entre elas podem estar os mercados de crédito subdesenvolvidos. Com acesso limitado ao financiamento, as pequenas e médias empresas são incapazes de crescer e as novas firmas são impedidas de entrar no mercado. A restrição resultante à concorrência e à inovação pode dar

¹ Ou seja, a capacidade dos bancos de fixar taxas de juros mais elevadas nos empréstimos ou oferecer taxas mais baixas nos depósitos do que fariam num mercado mais competitivo, permitindo-lhes obter lucros excessivos à custa dos consumidores e das empresas.

às empresas estabelecidas e de grande porte um interesse particular em manter mercados de capitais subdesenvolvidos e, conforme apontado por Parente e Prescott (2000) e Rajan e Zingales (2003), elas podem pressionar por regulamentações que protejam seus direitos de monopólio. Evidências empíricas mostram que melhorias importantes na produtividade na região resultam da remoção das barreiras competitivas que inibem o dinamismo empresarial e a inovação dessa maneira.

Além disso, a má alocação de recursos e a menor produção frequentemente resultam de informações assimétricas e fraca aplicação de contratos nos mercados de crédito, o que pode levar ao racionamento de crédito e a altas taxas de juros (Antunes, Cavalcanti e Villamil 2008; Banerjee e Duflo 2010; Buera, Kaboski e Shin 2011).² Embora políticas de taxas de juros preferenciais para determinados setores ou empresas e a propriedade estatal de bancos sejam frequentemente utilizadas para resolver esses problemas, suas implicações para o empreendedorismo e o desenvolvimento nem sempre são claras (Antunes, Cavalcanti e Villamil 2015; Buera, Kaboski e Shin 2021; Cavalcanti e Vaz 2017; La Porta, Lopez-De-Silanes e Shleifer 2002). Em alguns casos, tais políticas podem até reduzir a concorrência no setor bancário e em outros setores.

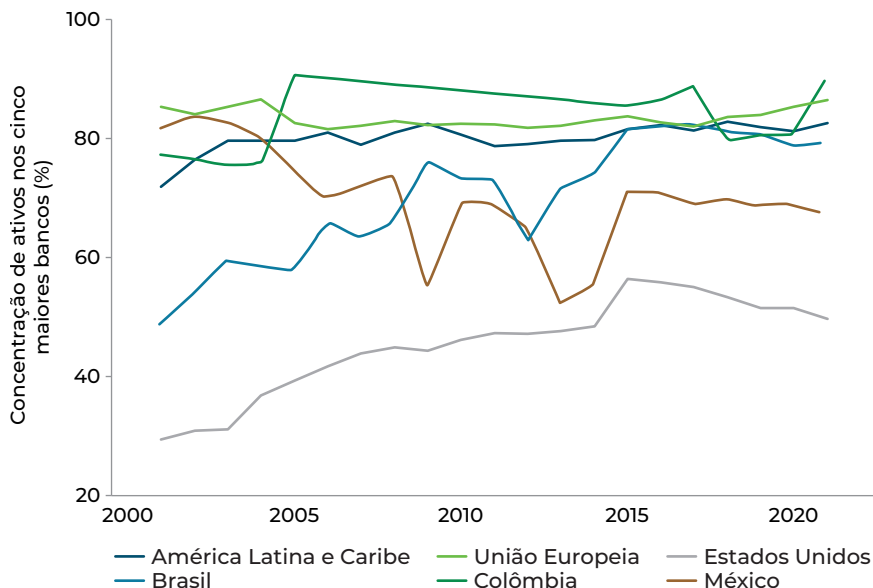
Tendências na concentração bancária

O capítulo começa examinando a evolução da concentração bancária na América Latina e no Caribe nas últimas duas décadas.³ Embora a concentração possa ser medida de várias maneiras, o foco aqui é a participação dos ativos detidos pelos cinco maiores bancos comerciais como proporção do total dos ativos de bancos comerciais. As principais conclusões permanecem inalteradas quando se utiliza uma medida alternativa, como a participação nos ativos dos três maiores bancos.

A Figura 5.1 ilustra a participação no mercado de crédito de 2001 a 2021 dos cinco maiores bancos, respectivamente, na América Latina e no Caribe, na União Europeia e nos Estados Unidos, e dos três países mais populosos da América Latina: Brasil, Colômbia e México. Os dados revelam que a

² Embora alguns pesquisadores tenham demonstrado que, na presença de seleção adversa, mais concorrência pode induzir os credores a monitorar menos e aumentar as taxas de juros (Yannelis e Zhang 2023).

³ Como explica o Capítulo 2, a concentração não implica necessariamente poder de mercado. Conforme discutido mais adiante neste capítulo, medir o poder de mercado no setor bancário é particularmente desafiador, pois não há uma maneira clara de calcular os *markups* dos bancos. As seções seguintes analisam pesquisas recentes que estimam o grau de poder de mercado no setor bancário da região.

Figura 5.1. Participação dos maiores bancos nos ativos por região e países selecionados, 2001–2021

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base nos dados do Banco Mundial sobre desenvolvimento financeiro global.

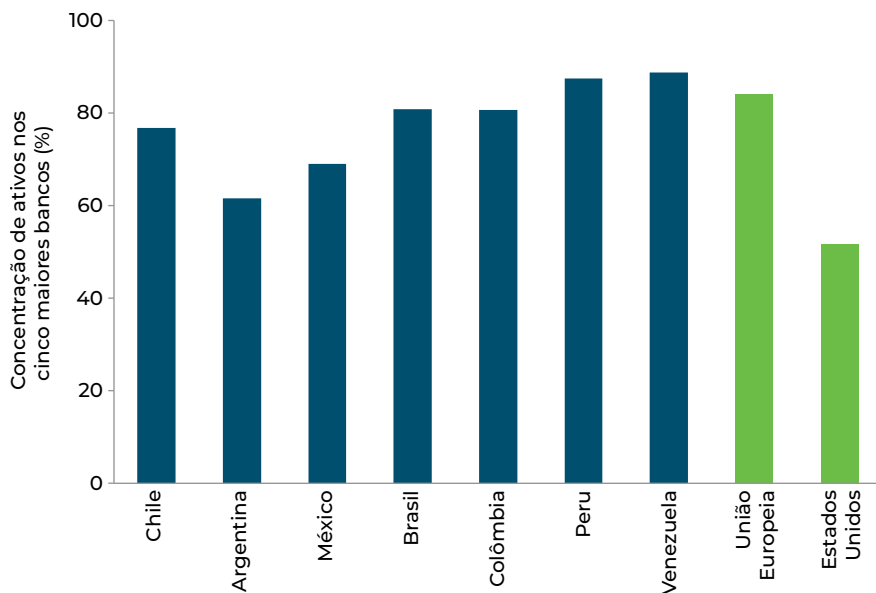
Nota: A figura mostra os ativos dos cinco maiores bancos comerciais como participação no total de ativos de bancos comerciais na América Latina e no Caribe, na União Europeia e nos Estados Unidos, e para países selecionados da América Latina. Para a América Latina e o Caribe, o valor representa a média não ponderada de todos os países da região, com cada país-ano servindo como uma observação. Os valores da União Europeia refletem a média não ponderada entre os Estados-membros; o Reino Unido não foi incluído no cálculo.

concentração bancária na América Latina e no Caribe e na União Europeia é aproximadamente o dobro da dos Estados Unidos. Ao longo do tempo, ela aumentou no Brasil, diminuiu no México e permaneceu relativamente estável na Colômbia.

A Figura 5.2 apresenta a mesma medida de concentração bancária para 2019, pouco antes da pandemia da COVID-19, para os sete países mais populosos da América Latina, a União Europeia e os Estados Unidos. Os sete países da América Latina estão ordenados pelo PIB per capita, ajustado pela paridade do poder de compra. A figura confirma que a concentração bancária nos Estados Unidos é significativamente menor do que na União Europeia e nos países da América Latina.

Em 2019, por exemplo, o índice de concentração dos cinco maiores bancos no Peru foi de aproximadamente 87%, ou 36 pontos percentuais a mais do que nos Estados Unidos. Mesmo na Argentina, com o menor índice de concentração entre os países da América Latina da amostra, o

Figura 5.2. Participação dos ativos dos maiores bancos nos países da América Latina, na União Europeia e nos Estados Unidos, 2019



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base nos dados do Banco Mundial sobre desenvolvimento financeiro global.

Nota: A Figura mostra os ativos dos cinco maiores bancos comerciais como participação no total dos ativos de bancos comerciais dos sete países da América Latina mais populosos, da União Europeia e dos Estados Unidos. O valor da União Europeia reflete a média não ponderada entre os Estados-membros; o Reino Unido não foi incluído no cálculo. Os países da América Latina estão ordenados pelo nível do PIB per capita, ajustado pela paridade do poder de compra.

índice foi 20% maior do que nos Estados Unidos. No México, que tem o segundo menor índice de concentração entre os sete países da América Latina, a concentração bancária foi aproximadamente 33% maior do que nos Estados Unidos.

Juntas, as duas figuras revelam um quadro claro: a concentração bancária nos Estados Unidos tem sido historicamente muito menor do que em muitos países da América Latina e do Caribe e na Europa. No que diz respeito aos Estados Unidos, essa diferença decorre, em parte, de estruturas regulatórias que, historicamente, fragmentaram e restringiram o escopo e o crescimento bancário entre os estados. A Lei McFadden, de 1927, proibiu os bancos nacionais de abrir filiais fora dos limites estaduais, promovendo um sistema descentralizado de bancos pequenos e independentes confinados a estados individuais. A Lei Glass-Steagall, de 1933, limitou ainda mais a concentração ao separar os bancos comerciais dos bancos de investimento, o que impediu os bancos de se expandirem por meio de uma variedade de serviços financeiros (Kroszner e Rajan 1994). Somente com a Lei Riegle-Neal

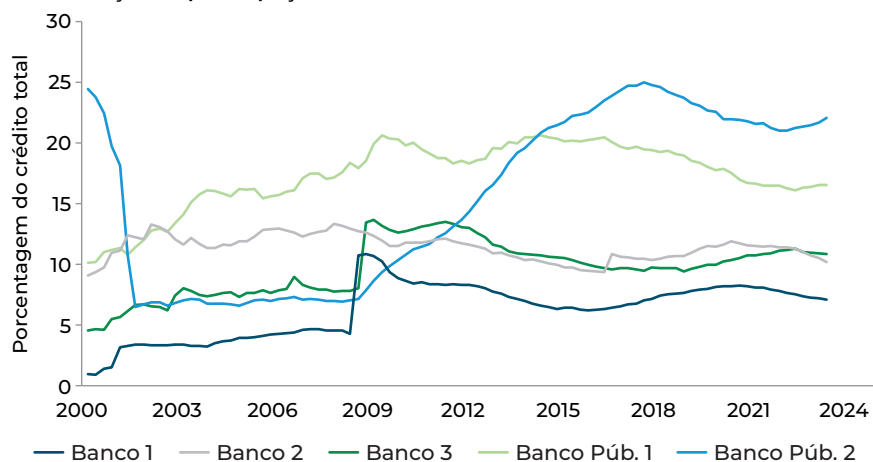
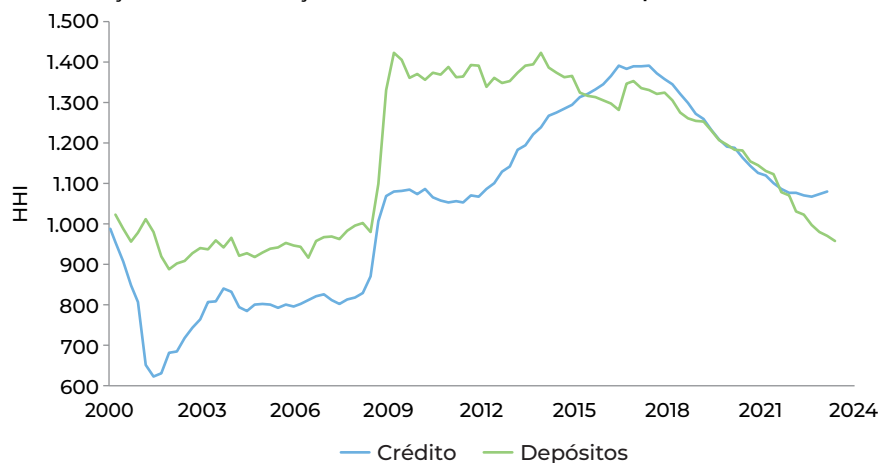
de Eficiência Bancária e Filiais Interestaduais, de 1994, os bancos foram autorizados a facilitar as operações bancárias interestaduais por meio de fusões e operações além das fronteiras estaduais (Berger, Demsetz e Strahan 1999). Naquela época, porém, o cenário bancário dos Estados Unidos já estava profundamente descentralizado. Em contrapartida, muitos países da América Latina permitiram operações inter-regionais e incentivaram a consolidação dos bancos nacionais, resultando em uma maior concentração bancária em toda a região.

Zoom no setor bancário em dois países: Brasil e México

Os dados em nível nacional podem ocultar fatos importantes sobre a concentração de ativos no setor bancário, como, por exemplo, se as participações de mercado estão bem distribuídas entre os cinco maiores bancos e seus tipos de propriedade. Uma análise da concentração bancária no Brasil e no México — duas das maiores economias da América Latina e do Caribe — revela essas sutilezas ao explorar a heterogeneidade na evolução de seus setores bancários. Nesses dois países, os dados em nível bancário revelam diferenças notáveis na composição da propriedade dos bancos.

O Painel A da Figura 5.3 amplia o setor bancário brasileiro, mostrando a participação no crédito total das cinco maiores instituições bancárias do país. Os dois maiores bancos do país, o Banco Público 1 e o Banco Público 2 na Figura, são ambos controlados pelo governo. O Banco Público 1, o banco mais antigo do país, é listado publicamente na bolsa de valores brasileira, enquanto o Banco Público 2 é uma instituição financeira estatal e não é negociada publicamente. Juntos, eles respondem por 40% do crédito total no Brasil, com sua participação de mercado crescendo significativamente de 2002 a 2016.

Entre os bancos privados, o Banco 2 e o Banco 3 detêm, cada um, aproximadamente 12% do mercado total de crédito no Brasil. No final de 2008, o Banco 3 se fundiu com outro grande banco privado, levando a um aumento acentuado de 7 pontos percentuais, que quase dobrou sua participação. Na mesma época, o Banco 1, a quinta maior instituição do Brasil, experimentou um aumento semelhante na participação no mercado de crédito. O crescimento do Banco 1 resultou da aquisição de outro banco privado no Brasil, bem como das operações brasileiras de um banco estrangeiro que encerrou suas atividades no país. Conforme discutido em mais detalhes posteriormente neste capítulo, essas fusões e aquisições afetaram significativamente os mercados de crédito locais, os *spreads* das taxas de juros e o crescimento econômico (Joaquim, Van Doornik e Ornelas 2019).

Figura 5.3. Mudanças na concentração bancária no Brasil, 2000T1-2023T2
A. Mudanças na participação de mercado de cada um dos cinco maiores bancos

B. Mudanças na concentração de mercado de crédito e depósitos


Fonte: Lluberas (2025), utilizando informações do balanço patrimonial do Banco Central do Brasil.

A Figura 5.3, Painel B, apresenta o Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI),⁴ uma medida comumente usada para medir a concentração de mercado, para

⁴ O HHI é calculado somando-se os quadrados das participações de mercado de todos os bancos no mercado. Em um mercado monopolístico, o índice é igual a 10.000, enquanto em um mercado altamente competitivo, ele se aproxima de 0. De acordo com as diretrizes do Departamento de Justiça dos Estados Unidos, um HHI abaixo de 1.000 indica um mercado “não concentrado”, valores entre 1.000 e 1.800 significam um mercado “moderadamente concentrado” e valores acima de 1.800 indicam um mercado “altamente concentrado”. O HHI é uma medida particularmente eficaz para avaliar a concentração

crédito e depósitos no Brasil. Os dados mostram um aumento substancial nos níveis do HHI em 2007, após as fusões e aquisições discutidas anteriormente. O HHI para crédito subiu mais de 200 pontos e o para depósitos, aproximadamente 400 pontos. Para contextualizar, DiSalvo (2023) relata que o HHI para depósitos nos Estados Unidos é de aproximadamente 400, o que significa que a concentração de depósitos no Brasil é mais do que o dobro. Na última década, no entanto, a tendência do HHI no Brasil apresentou um declínio, indicando uma redução gradual na concentração de mercado.

A Figura 5.4 analisa o setor bancário do México. Como mostrado no Painel A, o Banco 5 é a maior instituição financeira do país, emitindo consistentemente cerca de 25% do crédito total desde 2000. O Banco 2, anteriormente o segundo maior banco, com uma participação de mercado de 20% em 2000, viu sua participação cair significativamente para menos de 10%. Em contrapartida, o Banco 4 aumentou constantemente sua participação no crédito total desde 2005, passando de 7% para aproximadamente 15%. O Banco 3 também aumentou sua participação de mercado desde 2000, com uma expansão notável em 2004, após uma fusão com outro importante banco mexicano. Além disso, o Banco 1 aumentou significativamente sua participação no crédito total na última década.

A Figura 5.4, Painel B, mostra que a concentração de mercado bancário, medida pelo HHI, tem diminuído continuamente no México desde 2005. A única exceção foi em 2004, quando um aumento descontínuo no HHI para crédito e depósitos se seguiu à fusão de dois bancos importantes que operavam no México. No geral, a dinâmica do HHI do México contrasta fortemente com a do Brasil, refletindo tendências distintas na concentração de mercado entre os dois países.

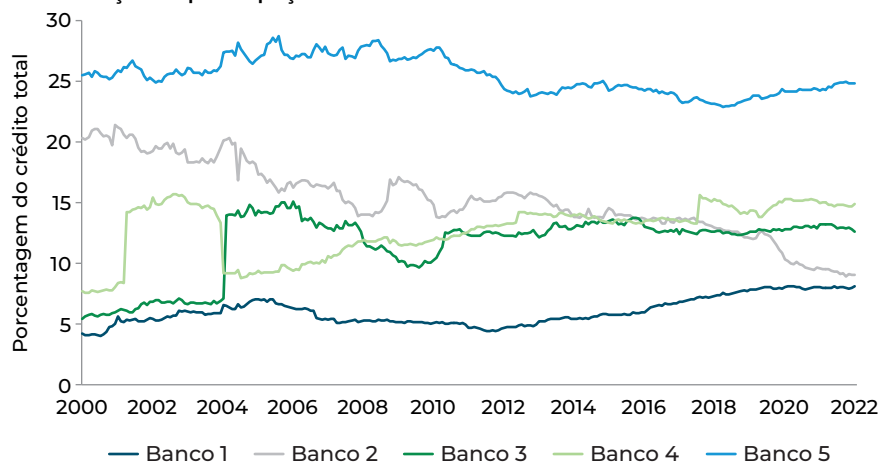
Uma diferença fundamental entre os setores bancários do Brasil e do México reside na propriedade e no controle dos principais bancos e no grau de concentração de mercado entre as principais instituições. No Brasil, os dois maiores bancos são estatais e controlados pelo governo federal, respondendo juntos por aproximadamente 40% do setor bancário total. Essa significativa participação pública molda o panorama bancário do Brasil, com os bancos controlados pelo governo desempenhando um papel central na alocação de crédito, nas políticas de crédito e na transmissão de políticas.

Em contrapartida, o setor bancário do México é dominado por instituições privadas. Os cinco maiores bancos, todos de propriedade privada — alguns como subsidiárias de grupos financeiros estrangeiros — detêm a maior parte

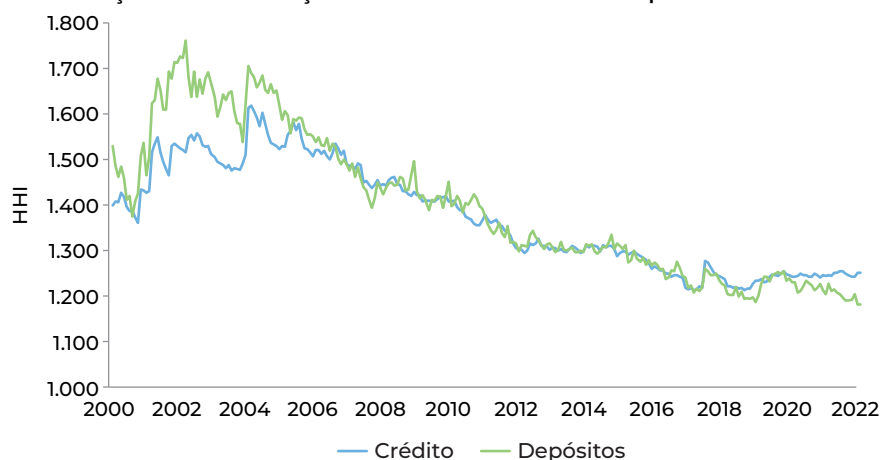
de mercado bancário, uma vez que os bancos locais desapareceram em grande parte nas últimas décadas. Embora algumas instituições regionais ou especializadas permaneçam, sua influência na estrutura de mercado diminuiu, reforçando ainda mais a adequação do HHI como uma ferramenta confiável para avaliar a concorrência no setor.

Figura 5.4. Mudanças na concentração bancária no México, 2001M1–2022M12

A. Mudanças na participação de mercado de cada um dos cinco maiores bancos



B. Mudanças na concentração de mercado de crédito e depósitos



Fonte: Lluberas (2025), usando informações do balanço patrimonial da Comissão Nacional de Bancos e Valores Mobiliários.

do mercado. Os dois maiores controlam coletivamente cerca de 40% do crédito total do país. Essas diferenças estruturais na propriedade influenciam a gama de produtos financeiros e as prioridades de empréstimo de cada sistema bancário, bem como sua capacidade geral de resposta às condições econômicas.

A análise da concentração bancária na América Latina e no Caribe leva a algumas conclusões principais. Primeiro, os níveis de concentração são mais altos na região do que nos Estados Unidos, mas são comparáveis à média

observada na União Europeia. Segundo, os níveis de concentração variam consideravelmente, tanto ao longo do tempo⁵ quanto entre os três maiores países da América Latina.⁶ Terceiro, como exemplificado pelo Brasil e pelo México, a estrutura de propriedade dos bancos dominantes difere significativamente, com participações diferentes detidas pelo Estado em oposição às instituições privadas. Por fim, fusões e aquisições podem provocar mudanças bruscas na concentração bancária em curtos períodos de tempo.

Qual é o impacto da concentração bancária?

A concentração bancária pode afetar a rentabilidade dos bancos, o volume de crédito e as taxas de juros dos empréstimos. Os volumes de crédito e as taxas de juros, por sua vez, podem afetar as decisões de investimento e a alocação de capital (Beck, Demirguc-Kunt e Maksimovic 2004). Mas as relações entre a concentração bancária e as variáveis de crédito são importantes nos dados? A concentração bancária afeta o crescimento econômico e o investimento?

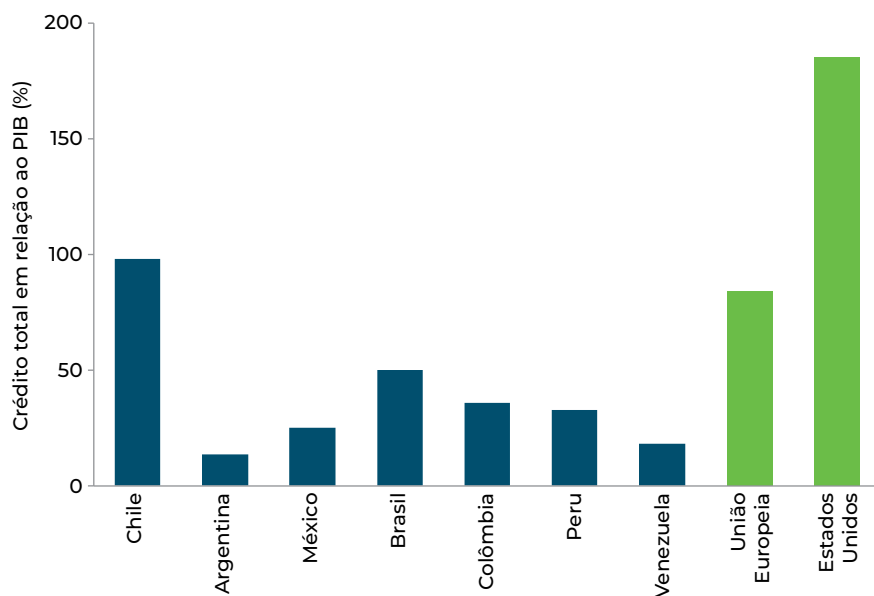
A Figura 5.5 ilustra a média do mercado de crédito como porcentagem do PIB de 2001 a 2021 para os sete países mais populosos da América Latina e os compara com a União Europeia e os Estados Unidos. Os dados mostram que o crédito total como porcentagem do PIB nos Estados Unidos foi aproximadamente 1,9 vez maior do que no Chile e 3,7 vezes maior do que no Brasil — os dois maiores mercados de crédito da América Latina. Para o México, o mercado de crédito médio foi cerca de 7,4 vezes menor do que nos Estados Unidos, enquanto na Argentina foi 13 vezes menor. Na União Europeia, durante o mesmo período, a razão crédito/PIB ficou ligeiramente abaixo do nível do Chile e cerca de metade do dos Estados Unidos. Essas comparações destacam não apenas as diferenças na concentração bancária, mas também as disparidades significativas no tamanho do mercado de crédito em relação ao PIB dentro da América Latina e entre as regiões.

Os Painéis A e B da Figura 5.6 mostram o retorno médio sobre os ativos (ROA) e o retorno sobre o patrimônio líquido (ROE) dos bancos, respectivamente, de 2001 a 2021 para os mesmos países e regiões mostrados na Figura 5.5. Esses indicadores são amplamente utilizados para avaliar a rentabilidade e a eficiência dos bancos. O ROA mede a rentabilidade em relação ao total de ativos, levando em conta a receita de ativos que rendem juros, os custos de passivos que rendem juros e outras receitas e despesas, incluindo perdas com

⁵ No Brasil, por exemplo, a concentração de ativos dos cinco maiores bancos aumentou aproximadamente 30 pontos percentuais entre 2001 e 2021.

⁶ Gráficos que mostram a concentração de ativos dos três maiores bancos nas mesmas regiões e países levam a conclusões semelhantes.

Figura 5.5. Tamanho do mercado de crédito para países da América Latina, União Europeia e Estados Unidos, 2001–2021



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base nos dados do Banco Mundial sobre desenvolvimento financeiro global.

Nota: Os países da América Latina são os mais populosos da região. O valor da União Europeia reflete a média não ponderada entre os Estados-membros; o Reino Unido não foi incluído no cálculo. Os países da América Latina estão ordenados pelo nível do PIB per capita, ajustado pela paridade do poder de compra.

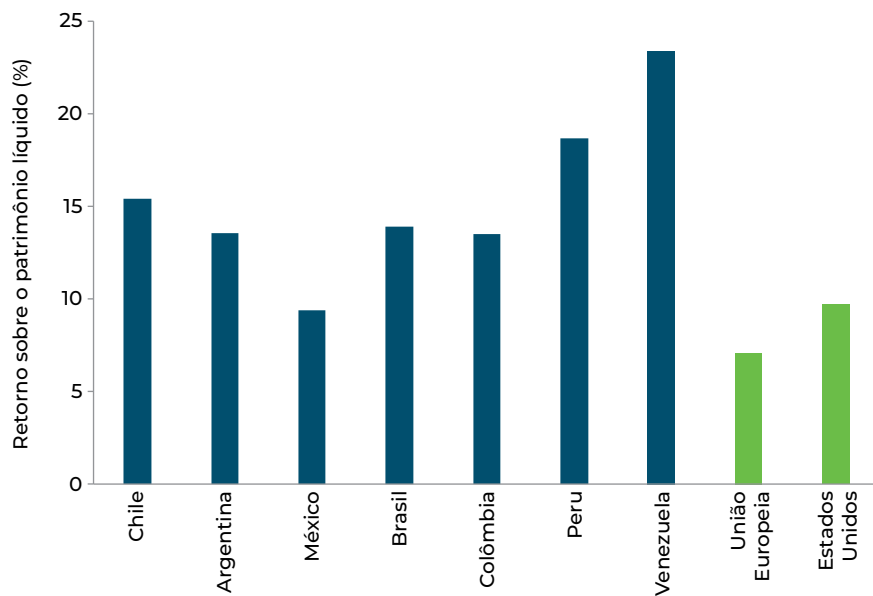
empréstimos inadimplentes. Ele reflete a gestão de risco e a qualidade dos ativos de um banco. O ROE, por outro lado, avalia a rentabilidade em relação ao patrimônio líquido, oferecendo uma perspectiva sobre a eficácia com que um banco utiliza o patrimônio líquido para gerar lucros. Juntos, o ROA e o ROE fornecem um panorama abrangente do desempenho do setor bancário.

Alguns pontos relevantes emergem dos números. Primeiro, a média do ROA e do ROE são geralmente mais altos na maioria dos países da América Latina do que na União Europeia e nos Estados Unidos. A exceção é o México, onde a média do ROA e do ROE de 2001 a 2021 foi comparada aos níveis dos EUA, mas ainda assim superior à da União Europeia.

A Figura 5.6, Painel A, por exemplo, mostra que a média do ROA no Peru foi aproximadamente 92% superior à dos Estados Unidos, enquanto a da Colômbia foi 57% superior. Da mesma forma, a Figura 5.6, Painel B, mostra que a média do ROE foi cerca de 43% maior no Brasil e 92% maior no Peru do que nos Estados Unidos. Consequentemente, a rentabilidade dos bancos parece ser maior na maioria dos países da América Latina do que nos Estados Unidos (e também maior do que na União Europeia). Outra

Figura 5.6. Rentabilidade bancária dos países da América Latina, da União Europeia e dos Estados Unidos, 2001–2021 *(continuação)*

B. Retorno sobre o patrimônio líquido (ROE) dos bancos como porcentagem do total de ativos



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base nos dados do Banco Mundial sobre desenvolvimento financeiro global.

Nota: Os países da América Latina são os mais populosos da região. Os valores da União Europeia refletem a média não ponderada entre os Estados-membros; o Reino Unido não foi incluído no cálculo. Os países da América Latina estão ordenados pelo nível do PIB per capita, ajustado pela paridade do poder de compra.

conclusão importante da Figura 5.6 é a disparidade consistente entre ROE e ROA em todos os países. O ROE é significativamente mais alto do que o ROA, refletindo a natureza alavancada dos bancos e sua dependência da dívida em relação ao patrimônio líquido. A média do ROE, por exemplo, é aproximadamente 10 vezes maior do que o ROA no Brasil, no México e nos Estados Unidos. No Chile, essa relação sobe para 12, enquanto na União Europeia a média é de cerca de 11. A relativa estabilidade da relação ROE/ROA na faixa de 10 a 13 entre os países pode ser explicada com referência às estruturas regulatórias, especialmente o Acordo de Basileia III, um conjunto de acordos sobre regulamentações bancárias relativas a capital, mercado e risco operacional que moldam a estrutura de capital e o comportamento de risco dos bancos.

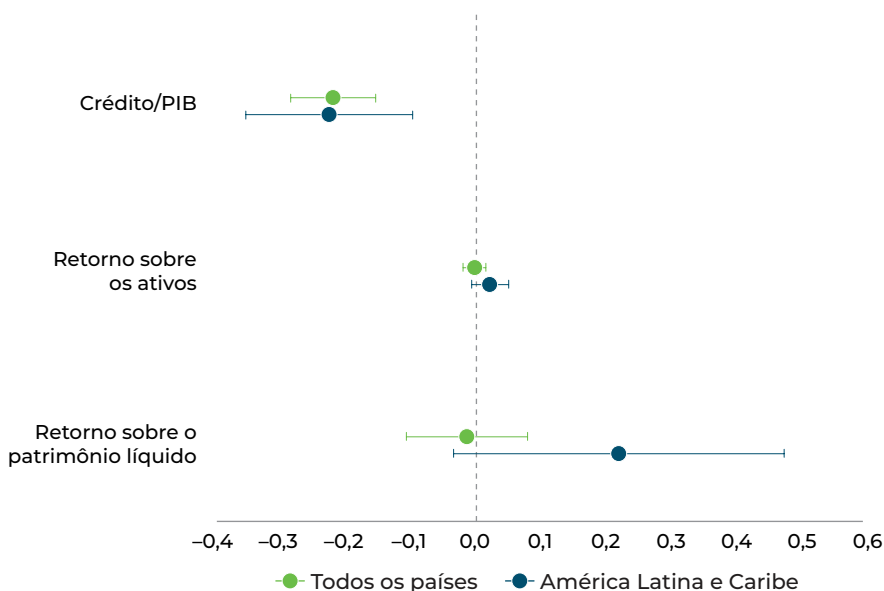
A análise até agora revela que o mercado de crédito dos Estados Unidos é maior e menos concentrado do que os da América Latina, enquanto a concentração bancária na União Europeia se alinha mais com esta última. Além

disso, os bancos na América Latina são mais lucrativos, medidos pelo ROA e ROE, do que seus equivalentes na União Europeia e nos Estados Unidos. A alavancagem bancária, no entanto, é amplamente semelhante na União Europeia, nos Estados Unidos e na maioria dos países da América Latina. É importante, porém, compreender as evidências sobre como a concentração bancária se correlaciona com o mercado de crédito e a lucratividade bancária em uma amostra maior de países e de forma mais sistemática.

A Figura 5.7 mostra a relação entre a concentração bancária, medida pela participação dos cinco maiores bancos no total de ativos, e as principais variáveis do mercado de crédito: razão crédito/PIB, ROA e ROE. A figura apresenta a elasticidade da concentração bancária para cada uma dessas três variáveis separadamente. Ela também apresenta o intervalo de confiança de 95% para cada elasticidade estimada de 2001 a 2022.

A análise é realizada utilizando duas amostras. A primeira, “todos os países”, inclui 152 países com dados disponíveis no banco de dados Global Financial Development (Desenvolvimento Financeiro Global) do Banco Mundial. A segunda analisa exclusivamente os países da América Latina e do Caribe. A análise controla para efeitos fixos dos países, levando em conta

Figura 5.7. Concentração bancária, mercado de crédito e rentabilidade bancária, 2001–2021



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base no banco de dados Global Financial Development (Desenvolvimento Financeiro Global) do Banco Mundial.

Nota: “Todos os países” inclui 152 países com dados disponíveis.

fatores invariáveis no tempo, como origem jurídica, geografia e influências históricas anteriores a 2001, bem como indicadores de ano para ajustar fatores globais, como crescimento econômico, comércio e liberalização financeira. Esses controles garantem que as estimativas reflitam as elasticidades dentro dos países, isolando como as mudanças na concentração de mercado afetam as variáveis do mercado de crédito em um único país ao longo do tempo.

O tamanho do mercado de crédito privado, medido como parcela do PIB, está negativamente correlacionado com a concentração bancária. Para a amostra de “todos os países”, um aumento de 100% na concentração corresponde a uma redução de 22% na razão crédito/PIB. Essa relação negativa é praticamente a mesma na amostra da América Latina e do Caribe, embora estimada com menos precisão devido ao tamanho menor da amostra.

O ROA e o ROE dos bancos parecem não apresentar correlação significativa com a concentração bancária na amostra de “todos os países”; as estimativas pontuais estão próximas de zero. Na amostra da América Latina e do Caribe, no entanto, essas correlações são ligeiramente positivas (embora estimadas de forma imprecisa para o ROE), sugerindo que a rentabilidade dos bancos aumenta com maior concentração na região. A concentração bancária, portanto, correlaciona-se negativamente com o tamanho do mercado de crédito e de forma um tanto positiva com a rentabilidade dos bancos para os países da América Latina e do Caribe.

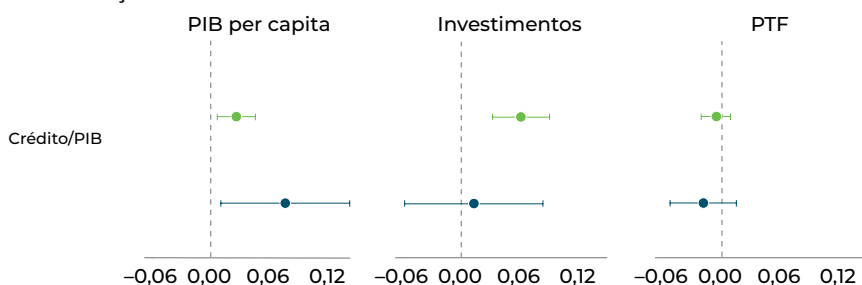
A Figura 5.8 examina como a macroeconomia se correlaciona com o tamanho do mercado de crédito e a concentração de mercado. Mais uma vez, o controle das variáveis invariantes no tempo do país e dos efeitos fixos do ano garante que as estimativas reflitam as mudanças dentro do país.

O Painel A da Figura 5.8 mostra uma relação positiva entre o tamanho do mercado de crédito e a renda per capita em ambas as amostras. Essa correlação é mais forte na América Latina e no Caribe do que na amostra mais ampla de “todos os países”. A maior disponibilidade de crédito apoia um maior investimento das firmas, impulsionando assim a produção agregada. Além disso, o tamanho do mercado de crédito está positivamente correlacionado com a taxa de investimento em toda a amostra mais ampla, enquanto sua correlação com a produtividade total dos fatores (PTF) é quase nula.

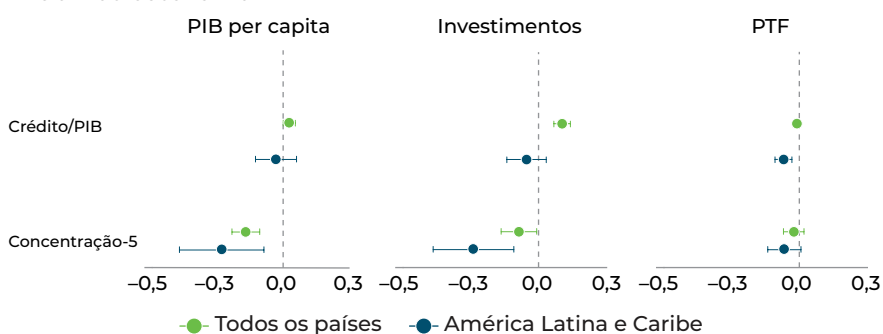
A Figura 5.8, Painel B, adiciona a concentração bancária à análise, examinando como o tamanho do mercado de crédito varia com a renda per capita, a taxa de investimento e a PTF. Para a amostra de “todos os países”, a associação positiva persiste entre o tamanho do mercado de crédito e a renda per capita e a taxa de investimento, enquanto as correlações para os países da América Latina e do Caribe não são estatisticamente significativas. Notavelmente, na última amostra, o índice de concentração dos cinco

Figura 5.8. Mercado de crédito, concentração bancária e macroeconomia, 2001–2021

A. Correlação entre o tamanho do mercado de crédito e a macroeconomia



B. Correlação entre o tamanho do mercado de crédito, a concentração bancária e a macroeconomia



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base no banco de dados Global Financial Development (Desenvolvimento Financeiro Global) do Banco Mundial e Penn World Tables.

Nota: "Todos os países" inclui 152 países com dados disponíveis. PTF = produtividade total dos fatores.

maiores bancos está negativamente correlacionado com a renda per capita, a taxa de investimento e a PTF. Isso sugere que uma maior concentração bancária pode afetar negativamente não apenas o mercado de crédito, mas também indicadores macroeconômicos mais amplos na região.

Essas relações, no entanto, não devem ser interpretadas como causais. As mudanças no tamanho do mercado de crédito, na rentabilidade dos bancos e na concentração de mercado são influenciadas por uma série de fatores, como reformas políticas, melhorias nos sistemas judiciais e condições macroeconômicas, que afetam simultaneamente o crescimento econômico e os mercados financeiros. Além disso, políticas específicas de cada país — como programas de crédito destinados a fins específicos, política monetária e regulamentações macroprudenciais — desempenham papéis significativos na formação do mercado de crédito, complicando a capacidade de isolar os efeitos da concentração bancária e do poder de mercado nos resultados macroeconômicos.

Quanto de concorrência?

A ineficiência causada pela concentração de mercado é frequentemente observada quando as firmas colaboram para bloquear novos concorrentes e manter preços elevados. Esse tipo de comportamento colusivo resulta em preços e lucros mais altos do que os observados em condições mais competitivas. Embora a concentração no setor bancário seja frequentemente associada a ineficiências, como taxas de empréstimo mais altas, disponibilidade limitada de crédito e maiores lucros bancários, ela não é um indicador definitivo de comportamento não competitivo. A concentração também pode resultar de economias de escala, inovação e melhores práticas de gestão (Demsetz 1973). Portanto, é essencial examinar esse setor mais de perto.

Os bancos na América Latina e no Caribe têm poder de mercado excessivo devido à falta de concorrência? Embora as evidências de concentração bancária entre os países sejam importantes e indicativas, elas não implicam necessariamente que haja falta de concorrência nos mercados de crédito da região, como evidenciado pelos dados da União Europeia. Felizmente, vários estudos examinaram mudanças regulatórias e fusões e aquisições bancárias para compreender como as mudanças na concorrência afetam os mercados de crédito na América Latina e no Caribe, com implicações significativas para o dinamismo empresarial, as decisões das famílias e o bem-estar geral.

Uma abordagem comum em economia para estimar o grau de concorrência nos mercados envolve o cálculo de *markups* e *markdowns* usando uma abordagem a partir da produção desenvolvida por De Loecker e Warzynski (2012), conforme discutido no Capítulo 2. Os *markups* medem até que ponto os preços excedem os custos marginais das firmas, enquanto os *markdowns* avaliam quanto as firmas pagam pelos insumos em relação às suas produtividades marginais. Lluberas (2025) aplica essa abordagem usando dados bancários de sete países da América Latina — Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Peru e Uruguai — e constata que os *markups* e os *markdowns* dos bancos da região são geralmente próximos de um, sugerindo que eles têm poder de mercado limitado. Sua análise também mostra que os bancos internacionais tendem a ter *markups* e *markdowns* menores do que os bancos nacionais, indicando dinâmicas competitivas diferentes.

No entanto, essa abordagem direta tem desafios, particularmente no setor bancário, onde é difícil definir claramente a função de produção dos bancos. Os trabalhadores, por exemplo, podem ser necessários para processar empréstimos, bem como para fazer cumprir contratos financeiros, e esses custos de mão de obra são geralmente relatados separadamente nos balanços dos bancos. Outra abordagem comum para investigar o poder de

mercado é estimar o *pass-through* do banco, ou como os bancos repassam as mudanças em seus custos aos mutuários (Weyl e Fabinger 2013). Em um mercado competitivo, os bancos aumentariam as taxas de juros dos empréstimos em proporção direta a qualquer aumento em seus custos de intermediação. Se os bancos tiverem poder de mercado, no entanto, o *pass-through* seria incompleto; as taxas de juros aumentariam menos do que o aumento nos custos de intermediação, levando a uma redução menor no volume de crédito.

Explorando essa ideia, Brugués e De Simone (2024) investigam o impacto de um imposto sobre empréstimos, conhecido como imposto SOLCA⁷, que foi introduzido inesperadamente no Equador em 2014. Proposto em setembro e em vigor em outubro daquele ano, o imposto SOLCA foi implementado para financiar o tratamento público do câncer e aplicado como uma sobre-taxa de 0,5% sobre o valor de novos empréstimos comerciais no momento da aprovação. Se os mercados de crédito fossem perfeitamente competitivos, os bancos repassariam a introdução desse novo imposto aos mutuários, aumentando as taxas de juros em 0,5%. Em um ambiente não competitivo, as taxas de juros aumentariam menos de 0,5%, ou as taxas de juros antes dos impostos dos bancos cairiam.

As evidências empíricas de Brugués e De Simone mostram que aproximadamente 50% da carga tributária do SOLCA é passada aos mutuários, com os bancos absorvendo o restante por meio da redução de suas taxas de juros antes dos impostos (Brugués e De Simone 2024). Esse *pass-through* incompleto indica que o mercado bancário no Equador não é perfeitamente competitivo, o que sugere que os bancos têm algum grau de poder de mercado e podem, consequentemente, influenciar os preços dos empréstimos. As conclusões também destacam a importância de levar em conta o grau de concorrência no setor bancário ao avaliar os efeitos de um imposto sobre empréstimos. Presumir que existe concorrência perfeita pode levar a uma subestimação significativa do impacto desse imposto sobre as receitas do governo e a uma superestimação de seus efeitos distorcivos sobre os mutuários.

As reformas regulatórias são cruciais para promover a concorrência no setor bancário. Um excelente exemplo é a reforma da portabilidade de crédito no Brasil (Resolução nº 4292), introduzida pelo Banco Central do país em dezembro de 2013 e implementada em maio de 2014. Essa reforma estabeleceu uma estrutura regulatória para aumentar a portabilidade do crédito para empréstimos ao consumidor, permitindo que os indivíduos

⁷ SOLCA significa Sociedad de Lucha Contra el Cáncer (Sociedade de Luta Contra o Câncer).

transferissem seus contratos de crédito de uma instituição financeira para outra em condições mais favoráveis.

Entre 2014 e 2016, os empréstimos consignados dominaram o mercado de portabilidade de crédito no Brasil, representando aproximadamente 98% do valor total transferido entre instituições. Em contrapartida, os empréstimos pessoais constituíram apenas uma pequena fração da atividade de portabilidade. Certos tipos de empréstimos ao consumidor, como saques a descoberto e crédito rotativo, não foram incluídos nessa reforma, destacando áreas em que podem ser necessárias melhorias regulatórias adicionais.

As novas regras introduziram transparência e padronização ao processo, exigindo o uso de uma plataforma eletrônica desenvolvida pelo Banco Central do Brasil para a troca de informações sobre transações de crédito entre bancos. As regras também impuseram prazos e penalidades para instituições financeiras que não fornecem informações de crédito em tempo hábil, garantindo que os consumidores não sejam onerados com quaisquer custos relacionados à portabilidade de crédito. Embora o banco original não possa negar um pedido de portabilidade, ele mantém o direito de igualar a oferta do concorrente.

Um estudo de Bonomo et al. (2023) explora a concentração espacial da atividade bancária local no Brasil para avaliar o impacto desta reforma da portabilidade nos mercados de crédito locais. Muitos municípios no Brasil têm apenas uma agência bancária, enquanto outros não têm nenhuma e dependem de repartições públicas, como correios e lotéricas, para fornecer serviços financeiros que normalmente são intermediados por bancos públicos. A hipótese deste estudo é que a reforma da portabilidade de crédito teve um impacto maior nos mercados de crédito em municípios com mais de um banco do que naqueles com apenas um ou nenhum banco. Em municípios com mais de um banco, sua disponibilidade deve ter fortalecido os efeitos da reforma da portabilidade.

Apoiando a evidência de que muitos mercados de crédito não são competitivos no Brasil, o estudo constata que a reforma da portabilidade de crédito levou à redução das taxas de juros e ao aumento dos volumes de crédito para os dois tipos de empréstimos mais afetados pela reforma (Bonomo et al. 2023). Para os empréstimos consignados, a introdução da política reduziu as taxas de juros dos empréstimos em 1 ponto percentual e aumentou os volumes de empréstimos em 4,6% nos municípios com mais de um banco em relação àqueles com até um banco. Entre 2014 e 2016, isso resultou em uma redução na média dos empréstimos consignados de aproximadamente 5%. Para os empréstimos pessoais, a política reduziu as taxas de juros em cerca de 10 pontos percentuais (resultando em uma redução no *spread* dos empréstimos pessoais de cerca de 9%) e aumentou o volume de crédito em 7%.

Em resumo, pesquisas recentes fornecem evidências convincentes do amplo poder de mercado no setor bancário em vários países da América Latina e do Caribe. Reformas lideradas pelo governo podem melhorar a concorrência nesse setor e levar a mudanças na economia como um todo.

Os efeitos econômicos de uma maior concorrência no setor financeiro

Como as reformas financeiras pró-competitivas afetam o dinamismo empresarial, a produtividade e o bem-estar do consumidor? Para começar, reduções nas taxas de juros dos empréstimos e aumentos na oferta de crédito podem reduzir a necessidade de poupança preventiva dos indivíduos e melhorar seu bem-estar, permitindo-lhes suavizar seu consumo ao longo do tempo, especialmente diante de choques idiossincráticos de renda e despesas. Bonomo et al. (2024), por exemplo, constataam que a reforma da portabilidade de crédito no Brasil aumentou significativamente o bem-estar dos consumidores no país, e esses ganhos foram maiores e particularmente concentrados entre os indivíduos de baixa renda. Isso é significativo, considerando que a resolução teve custos fiscais insignificantes para o governo e é apenas uma reforma institucional que permite aos consumidores transferir suas dívidas para outros bancos. Os autores do estudo mostram que, embora relativamente grande, o ganho corresponde a apenas cerca de um décimo dos benefícios que poderiam ser alcançados com a remoção completa das distorções que afetam os *spreads* das taxas de juros dos empréstimos no Brasil. Essa constatação sugere que novas reformas no mercado de crédito poderiam trazer benefícios ainda maiores para os consumidores (Bonomo et al. 2024).

Em segundo lugar, os governos costumam promover a inclusão financeira e o crescimento econômico oferecendo incentivos aos bancos para que abram agências em localidades sem serviços bancários. A proximidade das agências bancárias reduz os custos de transação da mobilização de poupanças de muitos agentes e também pode diminuir as assimetrias de informação sobre potenciais mutuários. Em 2020, o governo mexicano lançou um plano para expandir a rede de agências do Banco del Bienestar, de propriedade do Estado, de 433 para mais de 2.700 agências em todo o país, com o objetivo de estabelecer pelo menos uma agência em cada município até outubro de 2024. A expansão priorizou as áreas rurais e se estendeu gradualmente às mais desenvolvidas. Essa abordagem buscou introduzir a concorrência em mercados anteriormente monopolistas, transformando-os em duopólios e além, ao mesmo tempo em que fornecia serviços bancários a regiões anteriormente sem serviços bancários.

Ares de Parga-Regalado (2023) investiga o impacto da expansão dos serviços bancários na inclusão financeira e nos resultados econômicos no México, usando a iniciativa do Banco del Bienestar como estudo de caso. Os resultados revelam que, embora as novas agências bancárias tenham melhorado significativamente o acesso aos serviços financeiros e levado a um aumento sustentado no uso de cartões de débito nas áreas afetadas, a expansão também provocou uma redução na presença de bancos comerciais, já que muitos fecharam suas agências em resposta ao crescimento do banco público. Embora seja uma experiência interessante, o Banco del Bienestar promove principalmente a inclusão financeira fornecendo serviços básicos, como contas poupança, remessas e serviços de pagamento, sem oferecer empréstimos pessoais ou comerciais, o que limita o impacto da política na economia local.

À semelhança do México, o governo federal brasileiro introduziu, em 2004, o programa “Banco para Todos” para fornecer serviços e produtos financeiros à população brasileira sem conta bancária, através da expansão dos bancos públicos. Como se pode ver na Figura 5.3, Painel A (acima), esta expansão refletiu-se no aumento da quota do crédito total detido por estes bancos públicos. Ao contrário do México, eles oferecem empréstimos comerciais e ao consumidor. Fonseca e Matray (2024) mostram que, ao aumentar efetivamente o número de agências bancárias e depósitos e o montante de empréstimos nas cidades-alvo, a política resultou em benefícios econômicos significativos, incluindo níveis mais altos de empreendedorismo, aumento do emprego e crescimento dos salários, especialmente em cidades que anteriormente não tinham acesso a serviços bancários. Esses ganhos, no entanto, foram distribuídos de forma desigual, com os trabalhadores mais instruídos se beneficiando de forma desproporcional. Em áreas com baixa oferta inicial de trabalhadores qualificados, o resultado foi um aumento da desigualdade salarial.

Em um estudo que usa dados de registros de crédito para explorar o aumento dos empréstimos concedidos por bancos estatais brasileiros em 2012, Joaquim, Netto e Ornelas (2023) mostram que, embora a expansão do crédito por bancos estatais tenha reduzido as taxas de juros, ela teve pouco impacto sobre a oferta de crédito dos bancos privados. As firmas dependentes de bancos governamentais, especialmente aquelas já altamente alavancadas, aumentaram sua dívida, mas enfrentaram taxas de inadimplência mais altas. Ao nível das firmas, os efeitos sobre o emprego foram modestos e os benefícios econômicos regionais foram limitados. O estudo destaca que, embora as intervenções de crédito público possam influenciar as condições de mercado, sua eficácia em impulsionar a atividade econômica é questionável, com riscos potenciais de instabilidade financeira.

Por fim, a fusão de bancos nacionais pode ter um impacto significativo na concentração e na concorrência bancária local, especialmente em regiões onde alguns bancos são mais dominantes do que outros. As fusões muitas vezes reduzem a concorrência local, resultando em *spreads* de empréstimos mais altos e em diminuição no volume geral de empréstimos disponíveis. Conforme mostrado na Figura 5.3, Painel B, por exemplo, o HHI no Brasil aumentou aproximadamente 40% por volta de 2008, após um período de consolidação do mercado impulsionado por fusões e aquisições significativas. Joaquim et al. (2019) examinam como as fusões e aquisições de grandes bancos no Brasil afetaram os mercados de crédito locais e as atividades econômicas. Usando dados detalhados sobre empréstimos e empresas em vários municípios, eles comparam áreas afetadas por fusões bancárias com aquelas que não foram afetadas. Suas conclusões indicam que a redução da concorrência entre os bancos aumenta os custos dos empréstimos e restringe o acesso ao crédito, o que afeta negativamente as empresas e o crescimento econômico. Especificamente, esse impacto é impulsionado por uma redução no número de empréstimos concedidos, e não por uma diminuição no tamanho dos empréstimos.

Os estudos citados aqui mostram que a concorrência bancária e o poder de mercado podem afetar os *spreads* das taxas de juros e os volumes de crédito. Mas qual é o impacto desses *spreads* de taxas de juros mais altos na economia? Cavalcanti et al. (2023) quantificam o impacto agregado dos *spreads* de crédito no crescimento e na produtividade das firmas no Brasil. Usando um registro de crédito abrangente ao nível de empréstimo combinado com dados ao nível de firma, eles documentam níveis elevados e dispersão significativa nos *spreads* de crédito ajustados por inadimplência entre as firmas brasileiras. Suas conclusões revelam que empresas jovens e pequenas pagam taxas de juros mais altas, mesmo após o controle para características observáveis dos empréstimos e das firmas, bem como das probabilidades de inadimplência. O estudo também constata que os altos *spreads* encontrados pelas firmas no Brasil levam a reduções de aproximadamente 40% e 30%, respectivamente, na produção e na produtividade (Cavalcanti et al. 2023).

Sistemas de pagamento, interoperabilidade e digitalização

Os bancos fazem mais do que apenas a mediação entre mutuários e credores; eles facilitam os pagamentos emitindo cartões de débito e crédito e oferecendo transferências bancárias eficientes e em tempo hábil. Novas tecnologias de pagamento que permitem transações seguras e eficientes entre indivíduos e firmas aumentam a eficiência econômica, promovem o

compartilhamento de riscos e melhoram o bem-estar geral. Nas últimas décadas, os cartões de crédito e débito, juntamente com os sistemas de pagamento instantâneo, tornaram-se cada vez mais importantes nas transações de varejo como substitutos do dinheiro.

Um estudo de Sean Higgins (2024) examina como a adoção de tecnologias financeiras pode resultar em efeitos colaterais importantes, afetando partes da população além daquelas visadas pela política. Higgins analisa a distribuição de um milhão de cartões de débito pelo governo mexicano a famílias de baixa renda entre 2009 e 2012 para analisar os efeitos da eliminação do dinheiro físico na economia. Do lado da oferta, o número de pequenas firmas de varejo que adotaram terminais de ponto de venda (POS) para aceitar cartões de débito aumentou 18%. Do lado da demanda, o número de consumidores que usam cartões de débito, além daqueles que os receberam do governo, aumentou 21%. A adoção de cartões de débito pelos varejistas beneficiou tanto os consumidores de baixa quanto de alta renda, sendo que estes últimos transferiram 13% de seus gastos em supermercados para pequenas empresas, o que aumentou as vendas e os lucros dessas empresas (Higgins 2024). O estudo destaca que as externalidades de rede e as falhas de coordenação entre os participantes do mercado são os principais obstáculos à adoção da tecnologia financeira nos mercados. Ele sugere que intervenções políticas direcionadas a um lado do mercado (como os novos usuários de cartões de débito no México) podem levar a uma adoção mais ampla e impulsionada pelo mercado, que beneficia a todos.

Além das falhas de coordenação, o poder de mercado no sistema de pagamentos pode impedir o uso de cartões de crédito e débito. Em uma transação típica com cartão, um lado envolve o comerciante que aceita o cartão como meio de pagamento, enquanto o outro envolve o consumidor que possui um cartão emitido por um banco ou instituição financeira não bancária. Geralmente, um intermediário adicional chamado adquirente é responsável por fornecer o mecanismo para processar os pagamentos para o comerciante. O acordo é baseado em um contrato entre o comerciante e o adquirente, no qual o adquirente atua como um facilitador de pagamentos, que permite a conclusão dos pagamentos, assume a responsabilidade por eles e gerencia as liquidações com os comerciantes. Para compensar seus serviços, todas as partes envolvidas — adquirentes, bancos e redes de cartões — cobram taxas. Usando dados espanhóis, Carbó Valverde, Chakravorti, and Rodríguez Fernández (2016) descobriram que, à medida que essas taxas diminuem, a aceitação de cartões de pagamento pelos comerciantes aumenta, o que, por sua vez, impulsiona a adoção e o uso de cartões de pagamento pelos consumidores.

Devido às externalidades de rede e à integração vertical, o mercado de adquirência tem sido altamente concentrado. Até recentemente, em

vários países da América Latina e do Caribe, cada adquirente lidava exclusivamente com uma única marca de cartão de crédito. Como resultado, um comerciante que desejasse aceitar mais de uma marca tinha que estabelecer contratos exclusivos com mais de um adquirente. A falta de interoperabilidade entre os adquirentes criava complexidades e custos adicionais para os comerciantes que gerenciavam vários contratos. Esse era o caso do Uruguai até setembro de 2022, quando as regulamentações simplificaram esse processo, permitindo que muitos adquirentes oferecessem suporte a várias redes de cartões, possibilitando que os comerciantes aceitassem uma ampla variedade de cartões de pagamento por meio de um único contrato. Em sua investigação sobre essa mudança de política no Uruguai, Gandelman, Roldán e Viera (2025a) fornecem evidências de efeitos significativos na dinâmica do mercado após a introdução do sistema de múltipla adquirência. Os adquirentes existentes expandiram suas ofertas e novos adquirentes começaram a entrar no mercado. Eles também observaram uma diminuição na concentração de mercado em todos os segmentos de pagamento. Além disso, as taxas dos comerciantes apresentaram algumas reduções, embora estas não estivessem totalmente alinhadas com os acordos pretendidos, uma vez que eram anteriores à mudança de política.

Outro desenvolvimento que tem o potencial de afetar o mercado de cartões de crédito e débito e aumentar a concorrência bancária é o advento do pagamento eletrônico instantâneo. Um exemplo importante é o Pix, lançado pelo Banco Central do Brasil em novembro de 2020. Sarkisyan (2024) constata que a introdução do Pix aumentou a concorrência por depósitos, tornando os bancos de pequeno porte mais atraentes para os depositantes. O Pix permitiu que os bancos de menor porte tornassem os pagamentos mais convenientes, nivelando o campo de atuação com os bancos maiores, que tradicionalmente dominam o mercado de cartões de crédito e débito. Como resultado, os depósitos em bancos de menor porte aumentaram em relação aos bancos de maior porte, reduzindo a concentração de mercado de depósitos. O estudo também constata que os bancos de menor porte puderam cobrar taxas de depósito mais baixas do que os bancos de maior porte, pois a maior conveniência dos pagamentos atraiu mais clientes (Sarkisyan 2024).

Uma questão importante é se as novas tecnologias de pagamento substituirão ou complementarão os métodos existentes. Por um lado, um sistema como o Pix atua como um substituto para outras formas de pagamento; por outro, ele poderia levar a uma maior inclusão financeira e, conseqüentemente, aumentar o uso de outras tecnologias financeiras e serviços bancários. Sampaio e Ornelas (2024) demonstram que o Pix aumentou o número de usuários ativos e facilitou o uso de seguro informal

por meio de remessas, semelhante às conclusões de Jack e Suri (2014) sobre dinheiro móvel no Quênia. Usando dados relacionados a inundações como instrumento para estudar transferências, Sampaio e Ornelas (2024) observam um crescimento em outros métodos de pagamento e um aumento de 4% nas contas bancárias ativamente utilizadas, indicando que, em geral, o Pix complementa, em vez de substituir, os serviços bancários existentes no Brasil. Esse tipo de experiência também se materializou em outros países. Ancalle e Garcia (2024), por exemplo, examinam como a interoperabilidade impulsionada por regulamentações em 2022 no Peru aumentou a adoção de pagamentos digitais e reduziu a dependência do dinheiro físico, particularmente em regiões de inclusão financeira. O Quadro 5.1 discute a disseminação dos pagamentos digitais na região.

Quadro 5.1. O surgimento dos pagamentos digitais na América Latina e no Caribe

À medida que as ferramentas digitais se tornam mais difundidas, uma grande variedade de produtos financeiros digitais está ganhando força. Alguns desses produtos atendem às necessidades tradicionais de poupança e crédito, mas vários oferecem acesso a um tipo relativamente novo de serviço: pagamentos instantâneos.

A rápida disseminação dos métodos de pagamento digital instantâneo em todo o mundo despertou o interesse de governos, bancos e outras instituições financeiras intermediárias tradicionais. Os pagamentos digitais prometem aumentar a eficiência das transações e fornecer um ponto de entrada no sistema financeiro para milhões de pessoas. Esse grande potencial, no entanto, também gerou incentivos para que novos provedores fora do sistema bancário revolucionassem o mercado de pagamentos digitais e competissem com as instituições financeiras tradicionais.

A América Latina e o Caribe não foram exceção. O número de serviços de dinheiro móvel, por exemplo, aumentou substancialmente na região nos últimos 10 anos (ver Figura B5.1.1). Hoje, os residentes podem, pelo menos em teoria, fazer diferentes tipos de transações a partir de seus telefones, muitas vezes sem conexão com a internet.

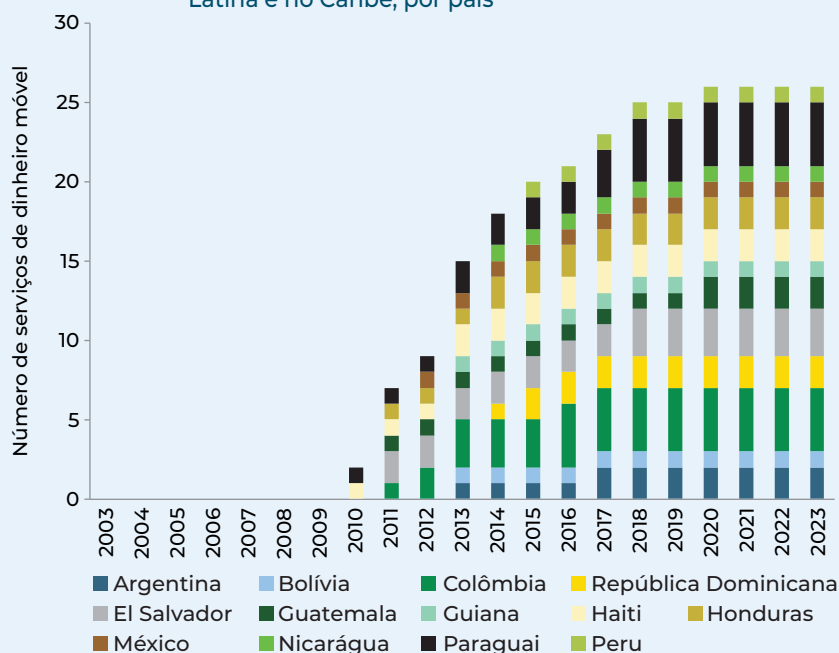
À medida que as empresas de fintech (tecnologia financeira) entram cada vez mais no mercado de plataformas de pagamento instantâneo, os governos enfrentam o desafio crucial de promover um ambiente competitivo que ofereça serviços atraentes e acessíveis a milhões de pessoas ainda marginalizadas do setor financeiro.

O desafio é duplo. Primeiro, há uma questão de governança. Pela própria natureza de seus negócios, os bancos e outras instituições financeiras inter-

(continua na próxima página)

Quadro 5.1. O surgimento dos pagamentos digitais na América Latina e no Caribe *(continuação)*

Figura B5.1.1. Crescimento de serviços de dinheiro móvel na América Latina e no Caribe, por país



Source: IDB staff calculations, based on GSMA, Mobile Money Metrics (2003–23) data.

Note: Includes information on new services launched and services closed or merged each year.

mediárias coletam depósitos do público e estão sujeitos a regulamentações para garantir que os indivíduos possam ter acesso aos seus fundos quando necessário. Por outro lado, as fintechs que fornecem plataformas de pagamento muitas vezes não estão sujeitas a essas regulamentações. Enfrentar esse desafio envolve nivelar o campo de atuação entre os provedores com novos tipos de modelos de negócio, mantendo os incentivos à inovação. Existem evidências de como as regulamentações afetam a interação entre bancos e provedores não bancários no contexto dos empréstimos hipotecários nos Estados Unidos (Buchak et al. 2018), mas são necessárias evidências em outros mercados, como pagamentos instantâneos, e para os países da região, a fim de orientar seus próximos passos na formulação de políticas.

O segundo desafio surge da existência de economias de rede no mercado de pagamentos instantâneos. Os usuários ficam em melhor situação quando a maioria de seus parceiros comerciais está conectada à mesma plataforma de pagamento. Isso tem sido extremamente difícil de alcançar pelas próprias

(continua na próxima página)

Quadro 5.1. O surgimento dos pagamentos digitais na América Latina e no Caribe *(continuação)*

forças de mercado. Vários países têm múltiplos serviços de pagamento ou carteiras digitais que não estão perfeitamente interconectados, exigindo que os usuários estejam conectados a várias plataformas para realizar a maioria de suas transações.

Ironicamente, embora as ferramentas de pagamento digital prometam custos de transação mais baixos, a falta de compatibilidade entre as plataformas faz com que esses custos aumentem. Essa característica do setor é importante para a forma como os formuladores de políticas pensam sobre a concorrência: sem compatibilidade, o incentivo do provedor é competir *por todo o mercado*, não por participação no mercado. Sem políticas para tornar os serviços compatíveis entre plataformas — ou seja, com interoperabilidade —, a concorrência por todo o mercado pode levar a mais poder de mercado e ao surgimento de uma plataforma dominante, com prejuízo para os consumidores financeiros (Katz e Shapiro 1985).

Cada vez mais, os países da América Latina e do Caribe estão trabalhando em maneiras de garantir a interoperabilidade. As abordagens variam de plataformas fornecidas pelo governo, como o Pix no Brasil, a mandatos de interoperabilidade para provedores no Peru. Essas inovações dão uma ideia de para onde a agenda futura de pesquisa deve se dirigir; e tanto as evidências quanto a teoria sobre os impactos, vantagens e desvantagens das diferentes abordagens podem contribuir substancialmente para o debate de políticas públicas na região.

Concentração e estabilidade financeira

Devido aos riscos e às consequências econômicas potencialmente catastróficas das crises financeiras, os bancos estão sujeitos a requisitos de capital e outras regulamentações que restringem seu escopo e suas atividades. Esses requisitos e regulamentações também podem funcionar como barreiras à entrada, reduzindo a concorrência e aumentando o poder de mercado dos bancos estabelecidos. Por outro lado, bancos em dificuldades, especialmente os de grande porte, são frequentemente resgatados com dinheiro dos contribuintes, levando à percepção de que são “grandes demais para quebrar”. Esse status pode resultar em risco moral, com os grandes bancos assumindo riscos maiores na crença de que serão resgatados durante crises. Como resultado, regulamentações mais rígidas podem inadvertidamente levar a uma maior concentração de mercado e, em vez de reduzir a instabilidade financeira, podem aumentá-la (Admati e Hellwig 2014).

Pesquisas mostram que o risco sistêmico pode desempenhar um papel significativo na relação entre concentração e exercício do poder de mercado. Tovar, Jaramillo e Hernández (2007) destacam que, na Colômbia, o alto risco sistêmico permitiu que os bancos transferissem mais de seus riscos para os clientes por meio de margens de intermediação mais altas, efetivamente permitindo que o poder de mercado se tornasse mais pronunciado durante períodos de tensão econômica. Essa constatação indica que, embora a alta concentração por si só possa não levar à convivência, ela exacerba seu impacto quando combinada com riscos sistêmicos. Yeyati e Micco (2007) observam que, embora o aumento da penetração estrangeira nos sistemas bancários latino-americanos tenha trazido ganhos de eficiência, também levou ao aumento do poder de mercado e à redução da concorrência, o que, quando combinado com o risco, tornou esses sistemas mais frágeis.

Em geral, não existe consenso sobre a relação empírica entre concorrência e estabilidade financeira, conforme relatado em uma meta-análise de Zigraiova e Havranek (2016). Tabak, Fazio e Cajueiro (2012) mostram que a concorrência afetou o comportamento de risco em dez países da América Latina entre 2003 e 2008 de forma não linear, porque tanto os altos quanto os baixos níveis de concorrência inibem a assunção de riscos pelos bancos por diferentes razões. A capitalização aumenta a estabilidade dos bancos maiores apenas sob concorrência alta e média, mas não é o caso quando a concorrência bancária é baixa. As conclusões destacam que, embora as medidas regulatórias sejam essenciais para a estabilidade, a sua interação com a concentração e o risco sistêmico deve ser cuidadosamente avaliada para evitar resultados indesejados que possam amplificar as vulnerabilidades financeiras.

Novas tecnologias de pagamento e seu impacto

As criptomoedas e moedas digitais — formas virtuais de meios de troca que podem ser usadas em vez do dinheiro físico — trouxeram uma inovação transformadora às finanças globais, remodelando a concorrência no mercado e a inclusão financeira. A tecnologia *Blockchain*, o sistema fundamental por trás das criptomoedas, registra transações em vários computadores para garantir a segurança e a transparência dos dados, apoiando as finanças descentralizadas e facilitando um maior acesso a serviços financeiros e a transferências e pagamentos internacionais.

No entanto, ainda existem desafios práticos para que as criptomoedas sejam amplamente aceitas, uma vez que as altas taxas e os tempos de processamento lentos restringem sua utilidade como meio de troca confiável (Prasad 2023). Além disso, embora a tecnologia criptográfica supostamente

democratize as finanças, as tendências de centralização são evidentes no uso de *stablecoins*, que dependem de emissores centralizados para estabilidade e governança. É claro que a tecnologia pode mudar para superar alguns desses desafios.

As moedas digitais do banco central (CBDCs) apresentam outro caminho transformador, mas complexo. Elas têm o potencial de aprimorar os serviços financeiros e melhorar a eficiência das transações, fornecendo uma alternativa segura aos métodos de pagamento tradicionais que exigem vários intermediários. Para alguns, as CBDCs podem resolver vulnerabilidades inerentes ao sistema bancário tradicional. Eeckhout (2023) argumenta que elas poderiam eliminar o risco de corridas aos bancos, permitindo que indivíduos e empresas mantivessem depósitos remunerados em moeda digital diretamente nos bancos centrais, eliminando assim a dependência dos bancos comerciais para depósitos. Na maioria das vezes, os bancos, especialmente os grandes, cobram um *markdown* nos depósitos. Eeckhout sugere que as CBDCs poderiam aumentar a estabilidade e a eficiência financeira, simplificando os sistemas de pagamento e reduzindo os custos das transações.

No entanto, as CBDCs também apresentam riscos, incluindo a possibilidade de transferência de depósitos de bancos comerciais para carteiras digitais controladas pelos bancos centrais. Isso poderia afetar a criação de crédito, o investimento e a estabilidade financeira geral, ao excluir os depósitos bancários e aumentar os custos de financiamento para os bancos (Prasad 2023; Keister e Sanches 2023), que podem repassar esses custos aos consumidores. Além disso, a adoção global das CBDCs pode remodelar a dinâmica monetária internacional e desafiar o domínio das moedas fiduciárias estabelecidas, como o dólar americano. Portanto, são necessárias mais pesquisas para compreender os efeitos das CBDCs sobre os bancos, o crédito, a eficiência dos pagamentos e a estabilidade financeira.

Reverberações para políticas públicas

A discussão até agora abordou a falta de concorrência no setor bancário. Mas, como os capítulos anteriores mostraram, o poder de mercado é evidente em diferentes setores das economias da América Latina e do Caribe. As barreiras à concorrência podem afetar significativamente o desenvolvimento a longo prazo, pois podem minar o dinamismo empresarial, restringir a adoção de tecnologia e impedir a inovação (Parente e Prescott 2000; Cole et al. 2006; Eeckhout 2021). Mercados de capitais subdesenvolvidos podem estar entre essas barreiras. Sem acesso ao financiamento, as firmas menores e os empreendedores não conseguem crescer, o que limita

a concorrência e a inovação (Rajan e Zingales 2003). Consequentemente, as firmas estabelecidas podem ter interesse em manter um mercado de capitais subdesenvolvido e podem pressionar por regulamentações que protejam seus direitos de monopólio.

A estrutura competitiva dos mercados também é crucial para a transmissão de choques macroeconômicos e, portanto, para a capacidade das autoridades monetárias de gerenciar as flutuações do ciclo econômico, controlar a inflação e suavizar os choques. A pesquisa de Mongey (2021) demonstra que a falta de concorrência nos mercados de produtos pode tornar a inflação menos sensível às mudanças na política monetária, ao mesmo tempo em que amplifica as respostas do PIB. Após um episódio de política monetária expansionista, por exemplo, as firmas com *markup* elevado (ou seja, cujos preços de venda são substancialmente superiores aos seus custos marginais) podem ter menos incentivos para aumentar os preços. Isso, por sua vez, afeta as respostas de preços das firmas com *markup* baixo. Bardóczy et al. (2024) também mostram que a inflação se ajusta mais lentamente como resultado da rigidez salarial quando há falta de concorrência nos mercados de trabalho.

No setor bancário, a redução da concorrência influencia de forma semelhante os efeitos da política monetária. Quando alguns grandes bancos dominam o mercado, eles podem absorver parte de um aumento da taxa de juros, reduzindo os efeitos do aumento sobre as taxas de juros dos empréstimos (Wang et al. 2022).

Conclusão sobre a concorrência no setor bancário

O setor financeiro em todo o mundo está sendo transformado por novas tecnologias que estão remodelando a infraestrutura e o processamento de dados dos serviços financeiros, incluindo sistemas de pagamento e gerenciamento de dados. Para maximizar os benefícios das inovações em tecnologia financeira, novas regulamentações devem reduzir as barreiras à concorrência entre startups inovadoras e firmas estabelecidas. Isso envolve melhorar o compartilhamento de informações entre instituições financeiras, melhorar a portabilidade dos serviços bancários e adaptar as políticas prudenciais ao tamanho e ao escopo dos diferentes bancos para incentivar novos participantes e promover a inovação.

Este capítulo destaca que o setor bancário na América Latina e no Caribe é mais concentrado do que nos Estados Unidos, e os bancos da região detêm um poder de mercado considerável. Recentemente, os países da região implementaram várias iniciativas políticas, reformas institucionais e inovações para promover a concorrência nos mercados de crédito e nos

sistemas de pagamento. Essas medidas tiveram, em geral, impactos positivos no dinamismo empresarial, no bem-estar do consumidor e na partilha de riscos entre indivíduos e firmas, ilustrando o potencial significativo das reformas pró-concorrenciais no setor bancário para melhorar os resultados econômicos e sociais. Para promover ainda mais a estabilidade financeira e a concorrência e melhorar o desenvolvimento financeiro e o econômico, os reguladores e os bancos centrais devem se concentrar em políticas adaptativas que apoiem a inovação, aumentem a transparência, adotem mudanças tecnológicas e mantenham um ambiente regulatório equilibrado, que acomode tanto as firmas estabelecidas quanto as novas.

Destruição criativa: dinamismo empresarial e concorrência

O dinamismo empresarial é um motor fundamental do crescimento econômico a longo prazo. Se a economia fosse uma liga esportiva, o dinamismo empresarial seria o recrutamento, o treinamento e a rivalidade constantes que a mantêm emocionante e competitiva. Novos jogadores (ou participantes) seriam recrutados para a liga, trazendo novos talentos e energia. Jogadores veteranos (empresas estabelecidas) refinariam continuamente suas habilidades e estratégias para se manterem no auge, enquanto os de baixo desempenho (as firmas menos produtivas) seriam negociados, colocados no banco de reservas ou aposentados para dar lugar a novos talentos. Esse ciclo contínuo de entrada, crescimento e saída seria o que manteria a liga vibrante e envolvente. Sem a entrada de novos jogadores, a liga ficaria estagnada, sem a inovação e a emoção dos novos talentos. Da mesma forma, sem substituir ou treinar novamente os jogadores com baixo desempenho, a qualidade do jogo diminuiria, prejudicando a experiência geral.

Um ambiente competitivo é vital para promover o dinamismo empresarial. Nessa liga esportiva, a perspectiva de recompensa motiva os jogadores a ingressar e melhorar suas habilidades. Se eles não puderem competir em igualdade de condições com estrelas consagradas — como quando árbitros e treinadores favorecem estas últimas —, terão pouco incentivo para buscar a excelência e podem nem mesmo ingressar na liga. Da mesma forma, jogadores mais velhos não se esforçarão para se destacar se não enfrentarem uma competição genuína.

Assim como uma liga esportiva prospera com a renovação constante de talentos e rivalidades, a economia depende do dinamismo empresarial e da concorrência para se manter vibrante, adaptável e pronta para enfrentar novos desafios. É o manual para o sucesso econômico, com melhorias contínuas e energia renovada impulsionando a prosperidade a longo prazo.

Um motor do crescimento econômico

O dinamismo empresarial abrange o ciclo contínuo de entrada, expansão e saída de firmas que alimenta a inovação, intensifica a concorrência e realoca recursos para usos mais produtivos. Novas firmas introduzem ideias, tecnologias e modelos de negócios inovadores. Algumas desafiam as empresas estabelecidas, revolucionam setores consolidados ou criam mercados totalmente novos. Outras introduzem novos produtos que enriquecem as experiências dos consumidores e ampliam os limites do que eles podem acessar ou desfrutar. Quando bem-sucedidas, as novas firmas crescem, geram empregos e atraem investimentos, provocando um efeito cascata em toda a economia. Em resposta, as empresas estabelecidas são pressionadas a inovar, aumentar a eficiência e melhorar suas ofertas para se manterem competitivas.

Essa dinâmica competitiva garante que a mão de obra e o capital sejam constantemente realocados para seus usos mais eficientes. As firmas que não conseguem acompanhar o ritmo — seja por baixa produtividade ou falta de inovação — encolhem ou saem do mercado, abrindo espaço para firmas mais dinâmicas se expandirem. Assim como no modelo schumpeteriano de Klette e Kortum (2004), esse processo de destruição criativa aumenta a produtividade agregada e acelera a disseminação de novas tecnologias e melhores práticas comerciais.¹ Ao mesmo tempo, a pressão competitiva amplifica os retornos da inovação em toda a economia, trazendo preços mais baixos, maior qualidade, e efeitos indiretos mais amplos. Nesse sentido, o dinamismo empresarial não se resume apenas à rotatividade das firmas; é o canal através do qual a inovação e a concorrência alimentam o progresso econômico sustentado.

No entanto, quando as pressões competitivas enfraquecem, esse ciclo virtuoso pode ficar estagnado. Pesquisas recentes de Akcigit e Ates (2021, 2023) mostram que o aumento da concentração de mercado, acompanhado pela diminuição da difusão do conhecimento, pode corroer os incentivos das firmas para inovar. Com menos concorrentes entrando no mercado e as firmas mais atrasadas menos capazes de aprender com os inovadores de ponta, os líderes estabelecidos tornam-se mais entrincheirados, levando a menos experimentação e menor crescimento da produtividade. Essa desaceleração no dinamismo empresarial não é apenas uma questão no nível

¹ O economista Joseph Schumpeter descreveu a *destruição criativa* como a força fundamental do capitalismo, impulsionada pelo surgimento de novos bens, métodos de produção e mercados que criam continuamente novas estruturas econômicas enquanto destroem as antigas.

das firmas; ela prejudica a capacidade da economia de se adaptar, crescer e criar prosperidade amplamente compartilhada. Garantir um ambiente competitivo é, portanto, essencial para manter o motor do dinamismo empresarial — e, por extensão, o crescimento econômico — funcionando a todo vapor.

A análise do dinamismo empresarial na América Latina e no Caribe centra-se nos três pilares fundamentais de uma economia dinâmica e saudável: a entrada de novas firmas produtivas, o crescimento das firmas estabelecidas bem-sucedidas e a saída das firmas menos produtivas. Essas forças são essenciais para a alocação eficiente de recursos e o crescimento sustentado da produtividade. No entanto, as economias da região ainda estão longe desse ideal. Embora as taxas de entrada de firmas sejam relativamente altas, muitas novas firmas são empreendimentos informais e de baixa produtividade que não crescem, contribuindo pouco para a criação de empregos ou ganhos de produtividade. Ao mesmo tempo, as forças de mercado muitas vezes não conseguem eliminar as firmas menos produtivas, levando a um desempenho agregado estagnado. Além disso, evidências recentes sugerem que o dinamismo na região está diminuindo, refletindo as tendências globais. Nesse contexto, revitalizar o dinamismo empresarial — particularmente por meio do fortalecimento da concorrência — deve ser uma prioridade de política pública.

O missing middle

O fraco ambiente competitivo da América Latina e do Caribe prejudicou o dinamismo empresarial, resultando em economias dominadas por pequenas empresas, muitas delas informais e administradas por trabalhadores autônomos. A Figura 6.1 mostra a distribuição de firmas e funcionários em firmas de diferentes tamanhos em dez economias da região. As firmas com um a cinco funcionários — na figura, os grupos 1 e 2–5 combinados — representam 95% de todas as empresas e empregam 57% da força de trabalho. Em contrapartida, as firmas com mais de 50 funcionários representam apenas 1% de todas as firmas, mas empregam cerca de 20% dos trabalhadores.

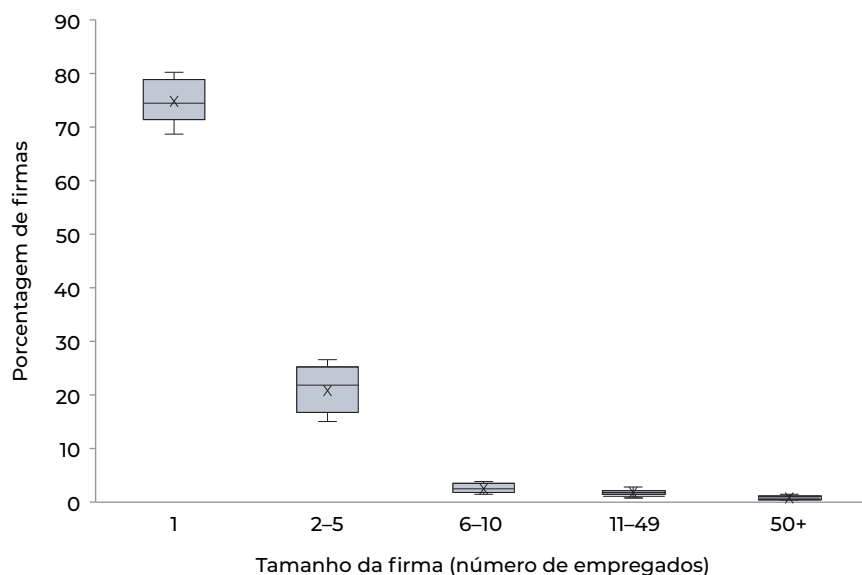
Para colocar isso em perspectiva, mais da metade da força de trabalho na América Latina e no Caribe é autônoma ou empregada por firmas com menos de cinco trabalhadores. Em contrapartida, nos Estados Unidos, essas pequenas firmas representam menos de 5% do emprego total. Da mesma forma, enquanto as grandes firmas — normalmente as mais produtivas — são empregadoras de menos de um quarto dos trabalhadores na América Latina e no Caribe, elas representam cerca de dois terços nos

Estados Unidos.² Esses padrões são consistentes com as conclusões de Hsieh e Klenow (2014), que documentam o domínio de pequenos estabelecimentos nos setores manufatureiros na Índia e no México, em contraste com a prevalência de estabelecimentos de médio e grande portes nos Estados Unidos.

A extrema concentração do emprego em microfirms — e, em menor grau, em grandes firmas — na América Latina e no Caribe, combinada com a presença limitada de empresas de médio porte, reflete uma estrutura econômica fragmentada, frequentemente descrita como *missing middle*. Embora o número de firmas diminua à medida que aumentam de tamanho, a distribuição do emprego entre elas é claramente polarizada, seguindo um padrão em forma de U (como sugere a Figura 6.1, Painel B). Como enfatizam Hsieh e Olken (2014), esse padrão — comum em muitas economias em desenvolvimento — não reflete um segmento ausente na distribuição do tamanho das firmas em si, mas sim uma ausência marcante de emprego em empresas de médio porte.

Figura 6.1. Distribuição das firmas e dos funcionários por grupos de dimensão empresarial

A. Participação das firmas por tamanho

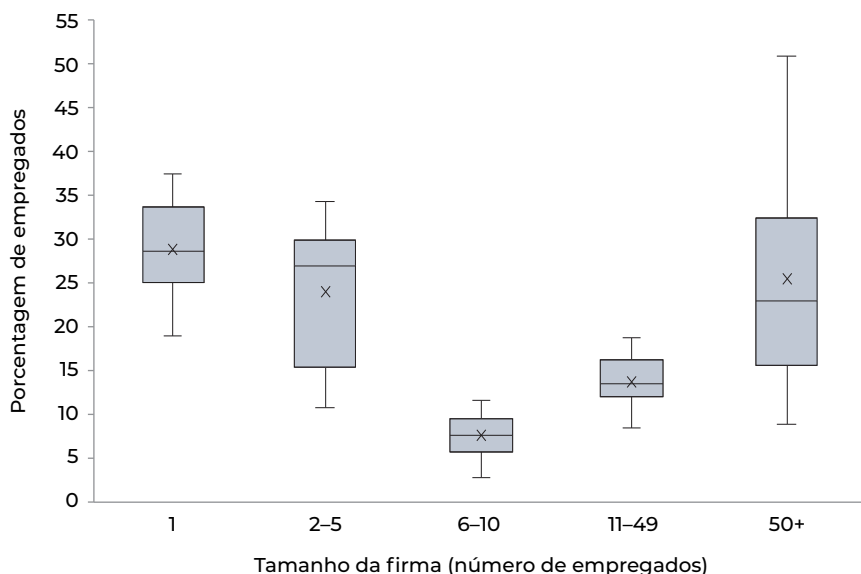


(continua na próxima página)

² Os dados para os Estados Unidos baseiam-se nas Tabelas Anuais de Dados SUSB 2019 por Estabelecimento Industrial, publicadas pelo U.S. Census Bureau. As firmas com 100 ou mais trabalhadores empregam 67% da força de trabalho.

Figura 6.1. Distribuição das firmas e dos funcionários por grupos de dimensão empresarial (continuação)

B. Participação de trabalhadores por tamanho da firma



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em dados de pesquisas domiciliares e da força de trabalho de Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, México, Paraguai e Peru (1º trimestre de 2025); Bolívia e Uruguai (4º trimestre de 2024).

Nota: A figura apresenta a distribuição das firmas (Painel A) e dos empregados (Painel B) por tamanho, incluindo firmas formais e informais e trabalhadores autônomos. Os colchetes acima e abaixo de cada barra indicam os valores máximo e mínimo da distribuição para cada grupo de tamanho, enquanto as barras representam os 50% centrais das distribuições. A linha horizontal dentro de cada barra indica a mediana da distribuição e o X, a média. A proporção de funcionários é calculada usando a população em idade ativa que vive em áreas urbanas e está empregada no setor privado no momento das pesquisas. O cálculo do número de firmas usa o ponto médio de cada colchete com base nos dados brutos de cada país e divide o número total de trabalhadores em cada colchete pelo ponto médio desse colchete. As faixas de tamanho das firmas para cada país são as seguintes: Argentina: 1 a 5 (contínua), 6-10, 11-25, 26-40, 41-100, 101-200, 201-500, 501+; Bolívia: variável contínua; Chile: 1 a 10 (contínuo), 11-49, 50-199, 200+; Colômbia: 1, 2-3, 4-5, 6-10, 11-19, 20-30, 31-50, 51-100, 101-200, 201+; Costa Rica: 1 a 9 (contínua), 10-19, 20-29, 30-99, 100+; Equador: 1 a 100 (contínua), 101+; México: 1, 2-5, 6-10, 11-15, 16-50, 51+; Paraguai: 1, 2-5, 6-10, 11-20, 21-30, 31-50, 51-100, 101-500, 501+; Peru: variável contínua; Uruguai: 1, 2-4, 5-9, 10-19, 20-49, 50-99, 100-199, 200+. Para o ponto médio da última faixa, usamos um valor de 1,5 vezes o valor mínimo da faixa.

O domínio das microempresas e a escassez de empresas médias e grandes competitivas na América Latina e no Caribe distorcem a dinâmica do mercado. Com muito poucas firmas expandindo-se e competindo efetivamente, os preços permanecem altos, a inovação desacelera e os ganhos de produtividade ficam estagnados, criando um ciclo vicioso de baixo dinamismo e crescimento limitado.³ A falta de pressão competitiva também

³ Alfaro et al. (2009) argumentam que as diferenças na alocação de recursos entre estabelecimentos são um determinante significativo da variação entre países na renda por trabalhador.

permite que algumas grandes firmas exerçam poder de monopólio nos mercados de insumos. Um exemplo claro é o mercado de trabalho, onde a concorrência insuficiente permite que as firmas dominantes suprimam os salários e restrinjam as oportunidades de emprego (ver Capítulo 3).

Entrando no mercado

A entrada de novas firmas produtivas é um aspecto vital do dinamismo empresarial e um importante motor de uma economia competitiva. Novos negócios estimulam o investimento, a criação de empregos e a inovação, introduzindo novos produtos, serviços e práticas de gestão. As inovações podem levar a um crescimento significativo das firmas e a benefícios econômicos mais amplos se se espalharem por toda a economia. Como resultado, os formuladores de políticas públicas muitas vezes buscam estratégias para aumentar as taxas de entrada de firmas.

Quando as firmas entram em um mercado, a concorrência deve intensificar-se, levando potencialmente a preços mais baixos e a uma melhoria da qualidade. Busso e Galiani (2019), por exemplo, estudam o efeito causal da concorrência sobre os preços e a qualidade utilizando uma experiência de campo na República Dominicana. A experiência fazia parte de um esforço para melhorar as operações de um programa de transferência condicionada de renda (CCT) que fornecia transferências monetárias a famílias de baixa renda por meio de um cartão de débito que elas podiam usar apenas em supermercados afiliados ao programa. O experimento consistiu em um aumento induzido no número de varejistas afiliados ao programa. Ele constatou que a entrada levou a reduções de preços de 2% a 6% e melhorias na qualidade do serviço, sem mudanças significativas na variedade de produtos ou na oferta de marcas. Também constatou que os preços caíram mais nas áreas que tiveram mais participantes.

A entrada pode afetar a concorrência e o bem-estar por meio de uma série de mecanismos, incluindo a resposta estratégica das firmas estabelecidas, a saída das firmas estabelecidas, a perda de variedade de produtos e comodidades oferecidas pelas firmas estabelecidas que saíram, os ganhos em variedade e comodidades fornecidos pelos novos participantes, a perda de empregos com a saída das firmas estabelecidas e os novos empregos oferecidos pelos novos participantes.⁴ Atkin, Faber e Gonzalez-Navarro

⁴ As firmas também podem se adaptar à entrada de concorrentes maiores, ajustando sua combinação de produtos. Bondi et al. (2025) exploram esse fenômeno no setor de varejo do México, desenvolvendo uma estrutura teórica e fornecendo evidências empíricas sobre a “especialização defensiva”.

(2018) apresentam e estimam um modelo que inclui todos esses mecanismos para analisar a entrada de supermercados estrangeiros no México. Eles constatarem ganhos significativos de bem-estar para a família média, impulsionados principalmente pela redução dos preços nos supermercados estabelecidos e ganhos diretos para os consumidores com a entrada de supermercados estrangeiros, incluindo maior variedade, mais comodidades e preços mais baixos.

A entrada também pode afetar substancialmente os estabelecidos em outros aspectos além dos preços, por exemplo, motivando-os a aumentar a produtividade e a inovação. Bao e Chen (2018) estudam como as firmas nacionais reagem à ameaça da concorrência estrangeira. Eles quantificam a ameaça vinda da concorrência multinacional utilizando dezenas de milhares de comunicados à imprensa em 200 países para identificar investimentos potenciais de firmas multinacionais que poderiam ameaçar os estabelecidos. Eles descobriram que as firmas nacionais aumentam a produtividade quando enfrentam a ameaça da entrada de empresas estrangeiras, aumentando a inovação, o investimento e os salários, e que essas melhorias ampliam de acordo com a magnitude da ameaça. Os resultados sugerem que as ameaças do investimento estrangeiro direto representam 5% do crescimento da produtividade na amostra geral de países e 10% do crescimento da produtividade nos países em desenvolvimento.

A entrada de firmas mais produtivas também pode reduzir a entrada de firmas menos produtivas. Talamas Marcos (2025) mostra que, no México, um aumento no número de lojas de conveniência, de nenhuma loja para uma média de 6,7 lojas por bairro, reduz o número de pequenas lojas de bairro (*tienditas*) em 15%. Esse efeito, no entanto, não é impulsionado por um aumento no número de lojas de bairro que saem do mercado, mas sim por um declínio no número de lojas que entram no mercado. A entrada de firmas mais produtivas, portanto, pode ter efeitos cumulativos que alteram a distribuição de produtividade das firmas do setor em uma direção positiva. Isso não apenas adiciona firmas à extremidade mais produtiva da distribuição, incentiva as firmas estabelecidas a se tornarem mais produtivas e impulsiona a saída das firmas menos produtivas, como também reduz a entrada das firmas de baixa produtividade.

Mesmo sem a entrada efetiva de firmas, o potencial de entrada disciplina o comportamento das firmas estabelecidas, limitando as margens de *markup* — a diferença entre os preços de venda e os custos marginais — e levando as firmas a inovar. Isso se relaciona com o conceito de “mercados contestáveis”, em que as firmas estabelecidas entendem que, se aumentarem demais seus preços ou *markup*, correm o risco de incentivar

empreendedores a entrar no mercado, oferecer preços mais baixos e tirar sua participação no mercado.⁵ A mera ameaça de entrada de outra firma pode incentivar o comportamento competitivo. Além das evidências já discutidas por Bao e Chen (2018) em seu estudo sobre como as firmas nacionais respondem à ameaça da concorrência estrangeira, Goolsbee e Syverson (2008) fornecem um exemplo perspicaz com base na evolução da rede de rotas da Southwest Airlines. Eles descobriram que os concorrentes da Southwest reduziram significativamente as tarifas quando ameaçados por sua entrada. Curiosamente, mais da metade do impacto total da Southwest sobre os preços dos concorrentes estabelecidos ocorreu antes da entrada efetiva. No entanto, as evidências eram contraditórias quanto ao fato de essas reduções de preços pré-entrada terem como objetivo dissuadir ou acomodar a entrada.

Não se trata de quantidade, mas de qualidade

À primeira vista, a entrada de empresas na América Latina e no Caribe parece forte em comparação com economias mais avançadas. Dados do Projeto DynEmp, da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE),⁶ por exemplo, conforme relatado por Calvino, Criscuolo e Verlhac (2020), mostram que as taxas de entrada no Brasil e na Costa Rica excederam 9% nos períodos estudados — entre as mais altas da amostra (ver Figura 6.2).⁷ Conforme discutido mais adiante neste capítulo, isso não se deve necessariamente a um ambiente que favoreça a entrada de firmas produtivas, mas sim ao crescimento mais rápido da força de trabalho nessas economias.

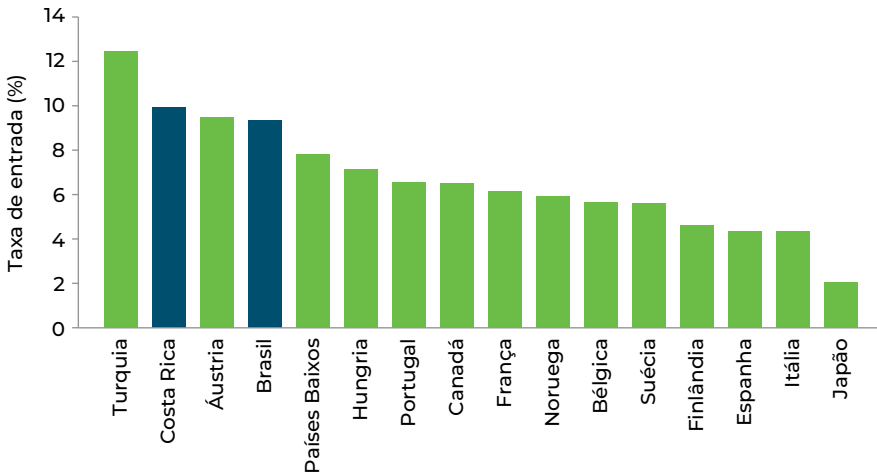
Nesse sentido, o principal desafio para a região não é o número de novas firmas, mas sua qualidade. As firmas entrantes geralmente começam em escalas menores e com menor produtividade do que suas contrapartes em economias mais avançadas. Embora esse padrão seja, em parte, um reflexo dos níveis mais baixos de capital humano da região, outro fator importante é a prevalência generalizada da informalidade.

Evidências do México ilustram isso claramente. A Figura 6.3 mostra que as firmas informais — definidas como aquelas que não pagam contribuições

⁵ Ver Baumol, Panzar e Willig (1982) e Brock (1983).

⁶ O Projeto DynEmp é uma iniciativa da OCDE que fornece evidências sobre a dinâmica do emprego em empresas startups e estabelecidas, utilizando dados ao nível das firmas de mais de 20 economias da OCDE e não pertencentes à OCDE desde 1998.

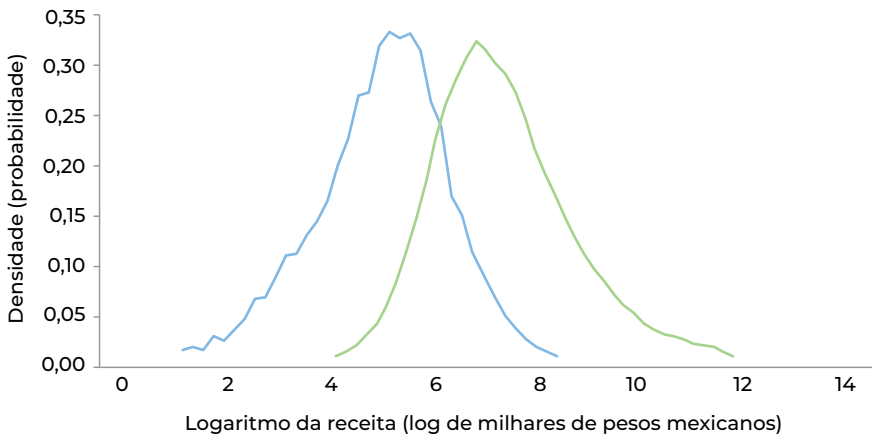
⁷ As taxas de entrada de firmas são calculadas aproximadamente como o número de novas firmas dividido pelo número de firmas existentes. Ver Calvino, Criscuolo e Verlhac (2020) para uma descrição detalhada desse cálculo.

Figura 6.2. Taxas de entrada de firmas em diferentes países

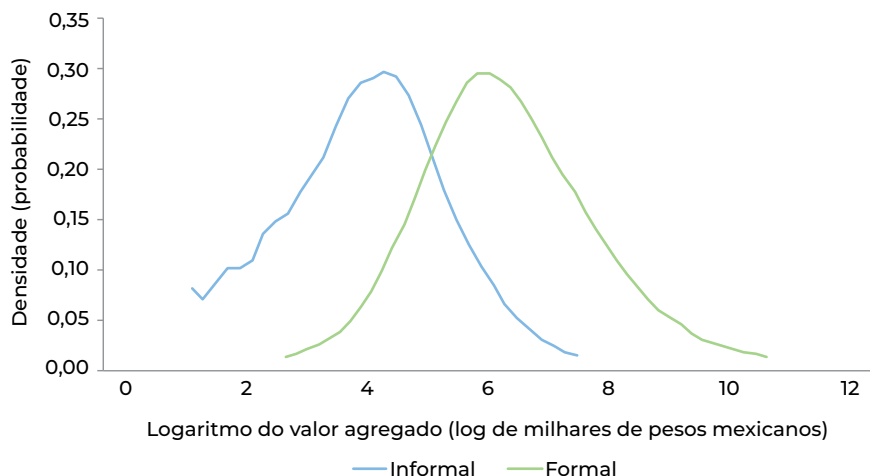
Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em dados da OCDE e do Projeto DynEmp da OCDE.

Nota: Os dados para os países no gráfico são dos seguintes períodos: França, 2000–2012; Japão, Nova Zelândia e Noruega, 2000–2014; Áustria, Bélgica, Brasil, Canadá, Finlândia e Hungria, 2000–2015; Dinamarca e Itália, 2001–2015; Portugal e Suécia, 2002–2015; Espanha, 2002–2015; Costa Rica, 2006–2015; Turquia, 2007–2015. Os países da América Latina e do Caribe estão em vermelho. A Figura 6.2 apresenta as taxas médias de entrada de firmas ao longo dos anos para os quais existem dados disponíveis em cada país.

para a previdência social — são significativamente menores em termos de receita (Painel A) e valor agregado (Painel B) do que as formais, apesar de desfrutarem de vantagens fiscais. A informalidade, portanto, molda a

Figura 6.3. Novas empresas e informalidade**A. Receita**

(continua na próxima página)

Figura 6.3. Novas empresas e informalidade (continuação)**B. Valor agregado**

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base nos microdados do Censo Econômico Mexicano de 2019.
 Nota: A figura mostra a distribuição da receita em logaritmo e do valor agregado em logaritmo das firmas com menos de cinco anos de existência na época do Censo Econômico Mexicano de 2019. Uma firma é considerada formal se tiver qualquer despesa com contribuições para a previdência social em 2018. As distribuições plotadas são restritas ao suporte com densidade acima de 0,01. Os microdados foram acessados através do laboratório de microdados do INEGI.

natureza da entrada de firmas na região, inclinando-a para firmas menores e de menor produtividade. A distorção é significativa porque a maioria das firmas que entram no mercado é informal — na verdade, mais de 95% das firmas com um ano ou menos de existência.⁸

Esse padrão não é exclusivo do México. Ulyssea (2018) encontra padrões semelhantes para o Brasil e oferece uma estrutura para explicá-los. Em seu modelo, as firmas têm uma crença sobre sua produtividade antes da entrada e, em seguida, observam sua produtividade real. Elas devem decidir se vão operar formal ou informalmente antes de entrar no mercado. As firmas formais incorrem em um custo inicial de entrada e custos variáveis mais altos (como impostos), enquanto as informais evitam esses custos, mas correm o risco de serem multadas por sonegação de contribuições previdenciárias e impostos se forem flagradas, o que é mais provável quanto maiores forem. Como as firmas mais produtivas esperam ser maiores, elas são mais propensas a escolher a formalidade para evitar os custos relacionados ao tamanho da informalidade.

⁸ Cálculos da equipe do BID, com base nos microdados do Censo Econômico Mexicano de 2019.

Essa estrutura destaca uma importante percepção: a informalidade reduz as barreiras à entrada, mas altera o perfil dos participantes. Ao diminuir o limiar para a participação no mercado, ela permite a entrada de firmas menores e menos produtivas, muitas das quais talvez nunca cresçam. Em princípio, a informalidade também poderia funcionar como um trampolim, ajudando firmas com capital limitado, mas com alto potencial, a entrar, economizar e, eventualmente, se formalizar.⁹ No entanto, isso provavelmente é a exceção, não a regra. Na prática, a informalidade na América Latina e no Caribe muitas vezes resulta na entrada excessiva de firmas com pouco potencial de crescimento.¹⁰

Embora existam exceções — como startups de alto crescimento e unicórnios (ver Quadro 6.1) —, o padrão típico na América Latina e no Caribe é o de pequenas firmas informais que entram no mercado, mas têm dificuldade para crescer. Como resultado, as altas taxas de entrada na região podem sinalizar rotatividade e fragmentação, em vez de dinamismo e inovação.

Quadro 6.1. Empresas unicórnio

As empresas unicórnio — nome dado à startup avaliada em mais de US\$ 1 bilhão — são importantes impulsionadoras do dinamismo empresarial, influenciando a entrada, o crescimento e a saída do mercado. Essas empresas disruptivas aproveitam a tecnologia para desafiar as empresas estabelecidas, estimular a concorrência e realocar recursos de forma mais eficiente. Sua rápida expansão força as empresas estabelecidas a inovar ou sair do mercado, beneficiando, em última instância, os consumidores com produtos, serviços e acessibilidade aprimorados.

Em regiões como a América Latina e o Caribe, onde o dinamismo empresarial é baixo, os unicórnios estão remodelando setores estagnados, particularmente em serviços financeiros, comércio eletrônico e logística. Um relatório da Finnovista, do Banco Interamericano de Desenvolvimento e do

(continua na próxima página)

⁹ Imbert e Ulyssea (2024) discutem o papel da informalidade como um trampolim para os migrantes de áreas rurais para as áreas urbanas no Brasil.

¹⁰ De acordo com Mankiw e Whinston (1986), a livre entrada pode resultar em uma entrada além do que um planejador social consideraria ideal. Enquanto o planejador social tenta maximizar o bem-estar e os lucros em toda a economia, sujeito aos recursos disponíveis, no caso da livre entrada, os novos participantes se preocupam apenas com os lucros que obtêm e não com os negócios que tiram dos participantes já estabelecidos. Isso leva ao desperdício de recursos em custos fixos de instalação, porque muitas firmas querem entrar, mas o uso de recursos na instalação não é compensado por um aumento nos lucros gerais ou no bem-estar da economia.

Quadro 6.1. Empresas unicórnio *(continuação)*

IDB Invest (2022), observa um crescimento de 47% nas startups de tecnologia financeira (fintech), refletindo o crescente potencial da região para inovação financeira. Empresas como bancos digitais expandiram a inclusão financeira, oferecendo serviços inovadores, taxas competitivas e soluções bancárias digitais modernas, pressionando os bancos tradicionais a se modernizarem e a reduzir suas taxas (ver Capítulo 5 para detalhes).

Essa tendência também se manifesta no setor de transportes, com novas plataformas digitais de frete conectando transportadores e transportadoras de forma mais eficiente. Com o apoio do investimento de capital do IDB Invest, uma dessas plataformas no Brasil introduziu protocolos de segurança mais rígidos, reduziu o tempo de inatividade dos caminhões e desenvolveu sistemas de dados em tempo real para monitorar as emissões de gases de efeito estufa. Ao reduzir o desperdício no setor de transporte rodoviário, a plataforma não apenas aumenta a renda dos caminhoneiros e reduz os custos de frete para as firmas, mas também diminui o impacto ambiental desse setor.

Apesar de seus benefícios, as empresas unicórnio costumam operar em ambientes pouco regulamentados, o que gera preocupações sobre a desigualdade de condições de concorrência. Os bancos digitais, por exemplo, podem fornecer serviços financeiros sob as regulamentações de fintech, evitando leis bancárias mais rígidas. Da mesma forma, aplicativos de transporte e plataformas digitais de hospedagem contornam muitos dos custos incorridos por táxis e hotéis tradicionais. Embora essa flexibilidade regulatória possa inicialmente incentivar a inovação e a concorrência, a eficiência do mercado a longo prazo requer regulamentações justas e consistentes para evitar distorções na alocação de recursos e garantir uma concorrência sustentável.

Reduzindo barreiras para promover a entrada

Uma série de barreiras — desde obstáculos regulatórios até restrições financeiras — pode impedir que firmas produtivas entrem no mercado. A maioria das iniciativas políticas para promover a entrada de firmas se enquadra em quatro áreas: redução da carga regulatória, melhoria do acesso a financiamento, redução dos custos de entrada e fortalecimento da concorrência e do acesso ao mercado.

As barreiras regulatórias, discutidas em mais detalhes no Capítulo 9, estão entre os obstáculos mais significativos à entrada das firmas. A simplificação do registro de firmas, reduzindo o tempo, os custos e a complexidade do processo, pode incentivar significativamente o empreendedorismo. A entrada pode ser promovida ainda mais com a flexibilização dos requisitos

de licenciamento e autorização.¹¹ As regulamentações precisam proteger os consumidores, mas sem apresentar obstáculos desnecessários às novas firmas. Melhorar a transparência e a eficiência no processo de aprovação é igualmente importante, pois a corrupção e as ineficiências burocráticas muitas vezes afetam desproporcionalmente as novas firmas. A implementação de sistemas digitalizados de aprovação para licenças e inspeções pode ajudar, garantindo um ambiente regulatório mais previsível e acessível.

O acesso limitado ao financiamento é outra barreira à entrada e ao crescimento das firmas, especialmente para novos empreendedores, que muitas vezes não têm garantias. Muitos têm dificuldade em obter financiamento e, mesmo quando há empréstimos disponíveis, as taxas de juros proibitivamente altas podem desencorajá-los a iniciar seus negócios. Esse desafio é agravado ainda mais em mercados financeiros com baixa concorrência, onde as opções restritas de empréstimos elevam seus custos e limitam a disponibilidade de crédito. Conforme discutido no Capítulo 5, uma maior concorrência no setor bancário pode ajudar a aliviar essa restrição, aumentando a disponibilidade de empréstimos e melhorando as condições de crédito, facilitando, em última instância, a entrada de firmas em todos os setores. Além de promover a concorrência no setor financeiro, empréstimos e subsídios garantidos pelo governo podem ajudar a preencher essa lacuna de financiamento, fornecendo capital essencial para empreendedores que, de outra forma, não conseguiriam obter investimento privado. (Veja o Quadro 6.2 para uma discussão sobre *venture capital* e o papel que os governos e os bancos multilaterais podem desempenhar.)

Além das barreiras regulatórias e financeiras, os altos custos de abertura de uma firma podem desencorajar novas firmas a entrar no mercado. Políticas para reduzir esses custos podem estimular significativamente a formação de firmas. Investimentos em infraestrutura — como expansão da banda larga, melhoria das redes de transporte e desenvolvimento energético — são igualmente vitais, pois reduzem os custos operacionais e aumentam a capacidade de competição das firmas. Além disso, a redução de tarifas sobre máquinas e tecnologias essenciais pode ajudar as firmas a adquirir os equipamentos necessários para a produção, facilitando a escalabilidade e melhorando sua competitividade nos mercados doméstico e internacional.

Por fim, é essencial fortalecer o grupo de empreendedores capacitados. Melhorar a qualidade da educação e ampliar o acesso à formação técnica e

¹¹ Alfaro e Chari (2014), por exemplo, fornecem evidências sugerindo que a desregulamentação do licenciamento industrial obrigatório na Índia aumentou a entrada de pequenas firmas.

Quadro 6.2. *Venture capital* e crescimento das firmas

As firmas de *venture capital* se destacam na identificação e no financiamento de startups e empresas em estágio inicial de alto potencial e, portanto, são mais propensas a alocar financiamento onde ele terá o maior retorno. Essas firmas também fornecem assistência técnica que ajuda as empresas a crescer, conectando empreendedores a novas oportunidades de mercado e aconselhamento estratégico.

Uma política pública estabelecida para o crescimento e a inovação

O *venture capital* é um instrumento eficaz para promover o desempenho das firmas e o crescimento do emprego (Puri e Zarutskie 2012; Catalini, Guzman e Stern 2019; Pantea e Tkacik 2024; Croce, Marti e Murtinu 2013) e o desempenho financeiro (Ritter 2015). Ele também pode melhorar a internacionalização das empresas (Weik, Achleitner e Braun 2024) e promover a adoção de novas tecnologias e patentes (Kortum e Lerner 2000; Colombo, D'Adda e Pirelli 2016; Corsi e Prencipe 2019). Todos esses elementos são importantes para melhorar o dinamismo empresarial. Dados de mercados desenvolvidos mostram que, quando se comparam firmas que são observacionalmente equivalentes, as firmas apoiadas por *venture capital* crescem cerca de seis vezes mais rápido do que aquelas que não são apoiadas. As firmas apoiadas por *venture capital* também geram cerca de duas vezes mais empregos e têm três vezes mais chances de gerar patentes.

Como resultado, os governos têm promovido ativamente o *venture capital* como um veículo para promover o crescimento e a inovação (Alperovych, Groh e Quas 2020; Bertoni, Marti e Reverte 2019). Como os órgãos públicos são vulneráveis a políticas míopes e cambiáveis, as políticas públicas que proveem condições favoráveis e fornecem financiamento para *venture capital* têm se mostrado mais eficazes do que a criação de fundos apoiados pelo Estado (Cumming e Johan 2019; Cumming, Grilli e Murtinu 2017). Os fundos de *venture capital* patrocinados por bancos multilaterais de desenvolvimento também têm obtido bons resultados, inclusive na América Latina e no Caribe (Dams, Sarria Allende e Murcia 2021). Um exemplo proeminente é o IDB Lab, o laboratório de inovação e empreendedorismo do Grupo Banco Interamericano de Desenvolvimento (Grupo BID). Sua missão é financiar a inovação em estágio inicial na região, encontrando novas maneiras de promover a inclusão social, a ação ambiental e o crescimento da produtividade.

Ainda pequeno, mas crescendo rapidamente

Embora, como porcentagem do produto interno bruto, o *venture capital* seja cinco vezes maior nas economias desenvolvidas do que na América Latina e no Caribe, ele é uma indústria emergente na região. Dito isso, o mercado de *venture capital* na América Latina e no Caribe se desenvolveu significativamente na última década, aumentando de menos de US\$ 1 bilhão

(continua na próxima página)

Quadro 6.2. *Venture capital* e crescimento das firmas *(continuação)*

em negócios em 2014 para US\$ 4,5 bilhões em 2024. Da mesma forma, o número de novas firmas financiadas também cresceu, passando de aproximadamente 250 para 750 (LAVCA 2025). Hoje, as firmas apoiadas por *venture capital* representam uma grande parte das ofertas públicas iniciais da região e estão se tornando dominantes em certos setores, como serviços financeiros (por meio de fintech) e plataformas de mercado. As firmas financiadas por rodadas recentes ou atuais de *venture capital* se tornaram participantes importantes do mercado de pagamentos, crédito e outros serviços financeiros e estão entre as empresas mais inovadoras e de crescimento mais rápido da região.

Além dos setores dominantes, o *venture capital* na América Latina e no Caribe se destaca por financiar cada vez mais firmas mais jovens em novos setores, como agricultura, saúde, mobilidade, clima e meio ambiente. Na saúde, por exemplo, o terceiro maior setor (atrás da fintech e do comércio eletrônico), as firmas estão inovando em modelos de prestação de serviços, soluções de financiamento, serviços de diagnóstico e testes, e serviços de prescrição e digitalização.

empresarial pode aumentar a produtividade dos potenciais participantes, preparando-os melhor para inovar, expandir e competir no mercado.

Ampliação do crescimento das firmas

O crescimento das firmas pode ser ainda mais importante do que a entrada no mercado para impulsionar o investimento, a produtividade e o emprego. Enquanto Asturias et al. (2023) enfatizam a contribuição da entrada de novas firmas para a produtividade durante o milagre econômico da Coreia do Sul, um trabalho recente de Choi et al. (2024) destaca a influência desproporcional de um pequeno número de grandes firmas de alto desempenho. Essas empresas *superstar* — as três maiores em produção bruta em cada setor manufatureiro na Coreia do Sul — cresceram acentuadamente ao longo do tempo, capturando uma proporção cada vez maior do emprego, da produção e do valor agregado. Entre 1972 e 2011, sua participação na produção manufatureira total cresceu de 10,1% para 28,5%. É importante ressaltar que essa expansão não foi impulsionada apenas pelo poder de mercado, mas também pelo desempenho superior. Em 1972, as empresas *superstar* eram 2,6 vezes mais produtivas do que as outras empresas; em 2011, elas eram 10,9 vezes mais produtivas. Essas descobertas sugerem que o crescimento

— particularmente entre as empresas mais produtivas — pode ser um poderoso motor de ganhos de produtividade agregada e acumulação de capital.

Essa natureza dual da concentração de mercado tem implicações importantes para a interpretação da dinâmica das firmas e a elaboração de respostas políticas. Por um lado, a alta concentração pode sinalizar baixo dinamismo empresarial, especialmente quando as firmas estabelecidas são protegidas da concorrência por barreiras regulatórias, subsídios ou conexões políticas. Nesses ambientes, as firmas dominantes podem extrair renda apesar do baixo desempenho.¹² Essa forma de concentração reflete poder de mercado, não eficiência, e pode impedir a realocação de recursos e o crescimento da produtividade.

Por outro lado, a concentração de mercado também pode ser o resultado de firmas excepcionalmente produtivas e inovadoras que ganham participação de mercado por meio de desempenho superior, investimento sustentado e liderança tecnológica.

Distinguir entre essas duas formas de concentração é cada vez mais complexo. As empresas excepcionalmente produtivas podem se envolver em práticas não competitivas que consolidam o domínio, como fusões horizontais, aquisições assassinas para neutralizar futuros rivais ou práticas de dumping que expulsam os concorrentes do mercado. Quando não controladas, essas estratégias podem transformar a concorrência saudável em poder de mercado consolidado, prejudicando a inovação e a rotatividade das firmas (ver Capítulo 10).

Compreender a origem da concentração de mercado é, portanto, essencial para a formulação de políticas sólidas. Enquanto algumas formas sufocam a concorrência, outras refletem um mercado eficiente onde as melhores firmas se destacam. Para manter o equilíbrio, os formuladores de políticas devem ir além das métricas de concentração mais conhecidas, fortalecendo a pesquisa e a aplicação da legislação antitruste, examinando rigorosamente as fusões e aquisições e atualizando as estruturas regulatórias para garantir a competitividade e a transparência do mercado. Uma política de concorrência bem direcionada deve garantir que a concentração seja o resultado do sucesso competitivo — e não de sua supressão.

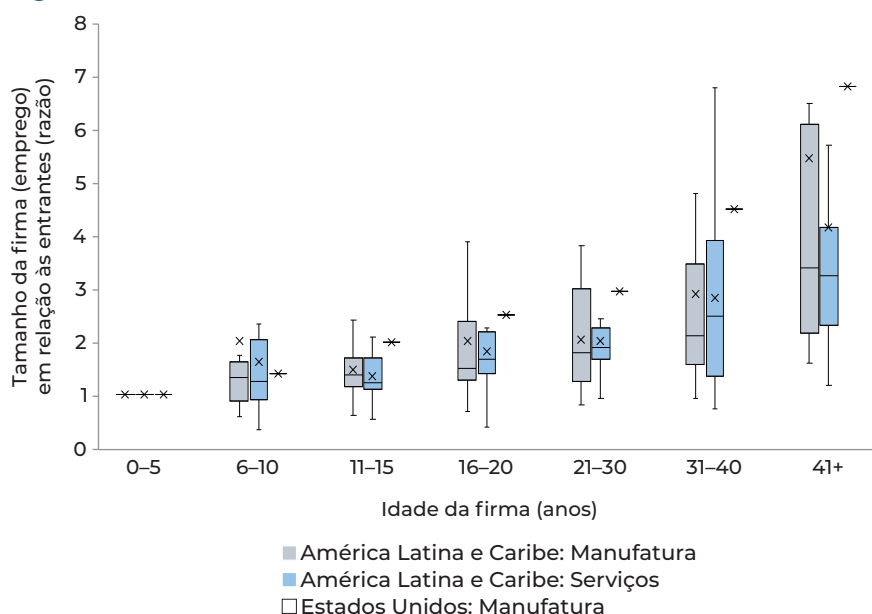
Dificuldade em crescer

As firmas da América Latina e do Caribe tendem a crescer mais lentamente do que suas contrapartes em economias mais desenvolvidas. Usando dados

¹² A renda econômica é um montante de renda que excede o que é economicamente ou socialmente necessário.

das World Bank Enterprise Surveys (WBES), a Figura 6.4 compara as trajetórias de crescimento das firmas da região com as dos Estados Unidos. Um padrão marcante se destaca: enquanto as firmas manufatureiras dos EUA apresentam um crescimento constante e substancial, suas contrapartes da América Latina e do Caribe — tanto na indústria quanto nos serviços — se expandem muito mais lentamente. Em particular, as firmas mais antigas (com mais de 41 anos) na indústria dos EUA atingem um tamanho de empregador quase sete vezes maior do que as recém-chegadas. Em contrapartida, as firmas manufatureiras e de serviços da América Latina e do

Figura 6.4. Crescimento das firmas



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base nas World Bank Enterprise Surveys (WBES) (WBES) para a América Latina e o Caribe e Hsieh e Klenow (2014) para os Estados Unidos.

Nota: A figura mostra a média das firmas, medida pelo número de funcionários por idade da firma na região, em comparação com a dos Estados Unidos. Para se concentrar exclusivamente no crescimento e evitar incorporar diferenças no tamanho das empresas recém-chegadas, as séries são normalizadas, mostrando o tamanho das firmas em relação ao das empresas recém-chegadas em cada categoria. Por exemplo, atingir 3 no eixo y significa que a média das firmas nessa faixa etária é três vezes maior do que a das firmas recém-criadas. As estimativas para os Estados Unidos são de Hsieh e Klenow (2014). Para a América Latina e o Caribe, a fonte é a WBES, e as estimativas incluem estabelecimentos não públicos que não fazem parte de grandes firmas. Os países têm pelo menos 30 firmas em cada faixa etária. São eles: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, República Dominicana, Equador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicarágua, Paraguai, Peru e Uruguai. A série de serviços para a região inclui estabelecimentos no varejo e outros serviços, enquanto a manufatura inclui todos os estabelecimentos com códigos ISIC Rev 4 entre 10 e 33. O tamanho da firma é winsorizado em 10% em cada extremidade dentro do país, setor e faixa etária. Os pesos médios de elegibilidade da WBES são usados para agregar em nível nacional. Os colchetes acima e abaixo de cada barra indicam os valores máximo e mínimo da distribuição em cada faixa etária, enquanto as barras representam os 50% centrais das distribuições. A linha horizontal dentro de cada barra indica a mediana da distribuição e o X, a média.

Caribe permanecem significativamente menores, muitas vezes lutando para crescer além de um fator de três ou quatro.

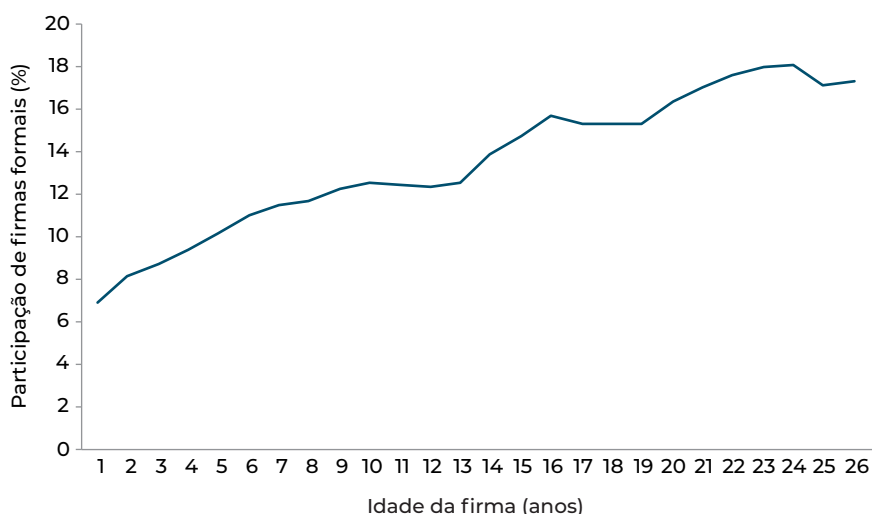
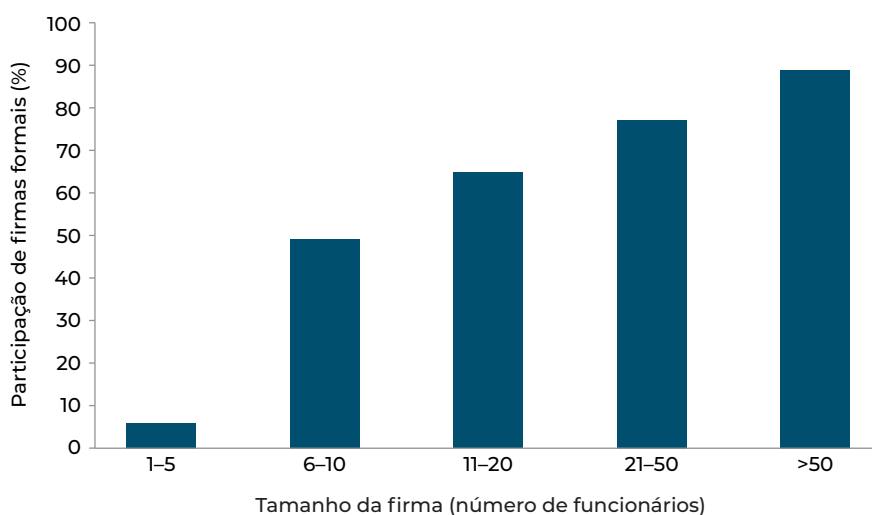
Um olhar mais atento às firmas mais jovens (6 a 20 anos) revela que as da América Latina e do Caribe inicialmente apresentam algum crescimento, mas a uma taxa muito mais lenta do que as dos Estados Unidos. Além disso, elas acabam ficando estagnadas. Os padrões observados na região são consistentes com os documentados na literatura existente, utilizando fontes de dados alternativas para a Colômbia (Eslava, Haltiwanger e Pinzón 2022) e o México (Hsieh e Klenow 2014). A incapacidade de crescer sugere fortemente a presença de barreiras estruturais, como acesso financeiro limitado, ambientes regulatórios ineficientes e incentivos limitados para a inovação.

A armadilha do crescimento e da informalidade

Como já mencionado, as firmas informais têm um desincentivo ao crescimento, pois aumentar seu tamanho também pode aumentar suas chances de serem auditadas. Se se tornarem formais, elas devem pagar os custos fixos e variáveis associados (impostos e contribuições para a previdência social). A informalidade, no entanto, limita o acesso ao crédito, reduz a proteção dos trabalhadores e desestimula o investimento em medidas indutoras de produtividade, como a adoção de tecnologia e o treinamento da força de trabalho. Esses incentivos levam a um ciclo vicioso de baixo crescimento e informalidade.

No México, mais de 80% das firmas são informais (ver Figura 6.5, Painel A). O principal fator para essa alta taxa de informalidade é a grande proporção de pequenas firmas em todas as faixas etárias. Se essas pequenas firmas informais estivessem crescendo e se tornando formais, seria de se esperar que a formalidade aumentasse acentuadamente com a idade da firma. No entanto, isso não acontece. Embora as firmas mais antigas sejam menos propensas a serem informais, a proporção de informalidade diminui apenas de 90% para as firmas recém-criadas para cerca de 80% para as firmas estabelecidas há mais de 25 anos.

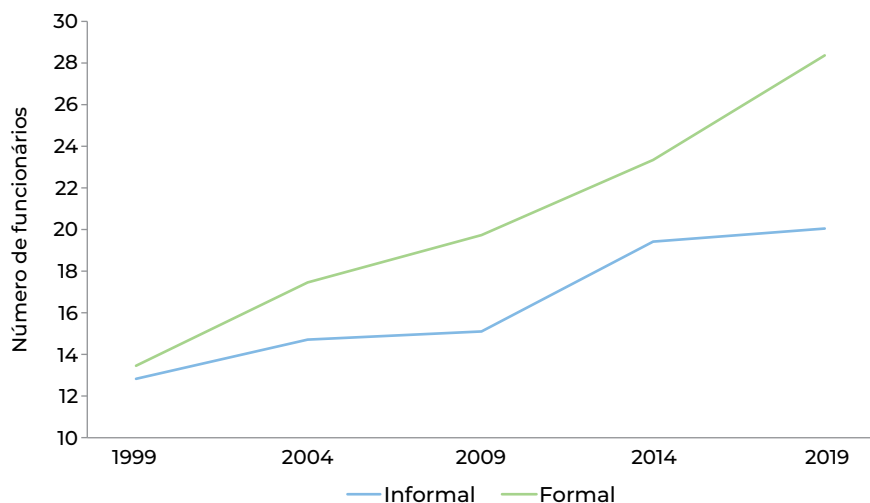
O crescimento estagnado das firmas é um fator-chave subjacente à informalidade persistente. No México, as taxas de informalidade diminuem acentuadamente à medida que as firmas crescem em tamanho. Conforme mostrado no Painel B da Figura 6.5, a proporção de firmas informais cai de 95% entre aquelas com até cinco funcionários para apenas 50% para firmas com seis a dez funcionários. A queda continua de forma constante com o tamanho da firma; para firmas com mais de vinte funcionários, a taxa de informalidade cai para menos de 25%, e entre aquelas com mais de cinquenta trabalhadores, cai para apenas 10%.

Figura 6.5. Tamanho, idade e formalidade das firmas no México**A. Idade****B. Tamanho**

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base nos microdados do Censo Econômico Mexicano de 2019.
Nota: A figura mostra a participação das firmas formais por idade (Painel A) e tamanho (Painel B), com base no Censo Econômico Mexicano de 2019. O Painel A apresenta a média móvel (grupo etário atual mais os dois anteriores e os dois posteriores) da participação das firmas formais. Uma firma é considerada formal se tiver qualquer despesa com contribuições para a previdência social em 2018. Os microdados foram acessados através do laboratório de microdados do INEGI.

A informalidade não só leva à entrada de firmas menores, como também faz com que essas firmas cresçam mais lentamente. Embora a entrada de firmas menores no mercado não seja um problema em si, torna-se um

Figura 6.6. Crescimento de firmas formais versus firmas informais no México, 1999–2019



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base nos microdados dos Censos Econômicos Mexicanos de 1999, 2004, 2009, 2014 e 2019.

Nota: A figura mostra o crescimento das firmas formais e informais no México. A amostra inclui todas as firmas formais e informais com menos de cinco anos em 1999 e com entre 10 e 20 funcionários. Uma firma é considerada formal se tiver qualquer despesa com contribuições para a previdência social em 2018. Os microdados foram acessados através do laboratório de microdados do INEGI. A ligação entre as firmas é baseada nos identificadores de firmas do INEGI e nos de Busso, Fentanes e Levy (2018).

problema se elas não crescem. A Figura 6.6 mostra o crescimento das firmas no México que, em 1999, tinham menos de cinco anos e entre dez e vinte funcionários. Entre elas, as firmas formais mais que dobraram de tamanho até 2019, enquanto as informais cresceram menos de 50%.

Em última análise, a formalização e o crescimento devem andar de mãos dadas. Sem abordar as barreiras que mantêm as firmas pequenas e informais, o dinamismo empresarial na América Latina e no Caribe permanecerá restrito, limitando o potencial econômico da região e sua capacidade de competir globalmente. Facilitar o crescimento das firmas é, portanto, uma estratégia fundamental para reduzir a informalidade. Políticas que aumentam os retornos da formalidade podem ajudar a quebrar esse ciclo.

Barreiras ao crescimento

O crescimento e a produtividade das firmas na América Latina e no Caribe são limitados por barreiras persistentes que reforçam a baixa concorrência e desestimulam ainda mais a expansão. Esses obstáculos incluem práticas de gestão deficientes, baixas taxas de adoção de tecnologia, acesso limitado ao financiamento, incompatibilidade de habilidades nos mercados de

trabalho locais e acesso restrito ao mercado. Coletivamente, eles prejudicam a pressão competitiva e impedem o dinamismo das firmas. Embora inúmeras políticas tenham sido promulgadas para superar esses desafios, sua eficácia variou amplamente, dependendo de seu desenho, implementação e contexto local. Evidências recentes ressaltam a necessidade de compreender não apenas quais intervenções funcionam, mas para quem elas funcionam e em que condições.

Uma explicação para o baixo desempenho das firmas é a fraca capacidade gerencial. Evidências de vários países mostram que as práticas de gestão são responsáveis por uma parte significativa das diferenças de produtividade (Bloom e Van Reenen 2010). No entanto, os programas destinados a melhorar as práticas comerciais têm produzido resultados mistos. Os efeitos sobre os lucros e a produtividade do treinamento padrão para pequenas firmas têm sido limitados — entre 5% e 10%, em média (McKenzie 2021). Serviços de consultoria personalizados produziram impactos muito maiores. Bloom et al. (2013) relatam que as firmas têxteis na Índia que receberam consultoria gratuita melhoraram sua gestão e aumentaram substancialmente seus lucros, mantendo cerca de metade das práticas de gestão adquiridas nove anos depois (Bloom et al. 2020). A consultoria em grupo na Colômbia (Iacovone, Maloney e McKenzie 2022) e os programas de aprendizagem entre pares na China (Cai e Szeidl 2018) mostraram que alternativas mais escaláveis também podem melhorar o desempenho.

Outra barreira é a falta de adoção de tecnologia. Apesar de terem acesso à inovação global, as firmas nos países em desenvolvimento muitas vezes não adotam as tecnologias existentes. Atkin et al. (2017), por exemplo, mostram que um desalinhamento de incentivos dentro das firmas fez com que os produtores de bolas de futebol paquistaneses demorassem a adotar uma tecnologia de redução de resíduos. Além disso, a adoção de tecnologia muitas vezes não é gratuita e pode ser prejudicada pela falta de concorrência nos mercados financeiros, o que pode levar a uma menor disponibilidade de crédito e taxas de juros mais altas.

O acesso a mão de obra qualificada é outro fator importante, mas muitas vezes subestimado, que influencia o crescimento das firmas. Mesmo quando as firmas estão dispostas a melhorar as práticas de gestão ou adotar novas tecnologias, a disponibilidade de trabalhadores adequadamente treinados pode ser uma restrição limitante. Em muitos países da América Latina e do Caribe, os sistemas educacionais e os programas de treinamento profissionalizante estão mal alinhados com as necessidades das firmas produtivas, levando a um descompasso entre as habilidades disponíveis e os requisitos dos empregos. As dificuldades em contratar trabalhadores com a combinação certa de habilidades técnicas e interpessoais prejudicam a

capacidade das firmas de expandir suas operações ou implementar inovações indutoras de produtividade. Fortalecer a ligação entre os programas de desenvolvimento da força de trabalho e as demandas das firmas — por meio de estágios, parcerias com a indústria ou esquemas de certificação — pode ajudar.

Além disso, as firmas muitas vezes operam em mercados restritos ou fragmentados e não têm acesso oportuno a informações que lhes permitam praticar preços competitivos ou alcançar novos clientes. Jensen (2007) mostra que em Kerala, na Índia, os pescadores que obtiveram acesso a telefones celulares puderam verificar os preços nos mercados costeiros e reduzir a dispersão de preços, o desperdício e a volatilidade da renda. Jensen e Miller (2018), que também usam telefones celulares como um experimento natural na indústria de construção naval, descobriram que o acesso dos consumidores a informações sobre construtores navais não locais levou os construtores de alta qualidade a ganhar participação de mercado e crescer, enquanto os produtores de baixa qualidade estavam mais propensos a sair do mercado. Intervenções que conectam firmas a compradores — como facilitação de exportação (Atkin, Khandelwal e Osman 2017) ou integração em uma cadeia de suprimentos multinacional (Alfaro-Ureña, Manelici e Vasquez 2022) — podem gerar ganhos de produtividade.

Por fim, algumas políticas eliminam o incentivo ao crescimento das firmas, como as políticas condicionais ao tamanho da firma, nas quais as firmas menores recebem tratamento preferencial. Azuara et al. (2019) estudam regimes tributários simplificados que reduzem as alíquotas e os custos de conformidade para pequenas firmas no Brasil, no México e no Peru. No Brasil, a introdução de um regime especial para trabalhadores autônomos parece ter incentivado mais trabalhadores a se registrarem como empreendedores. No México, o lançamento de um novo regime simplificado em 2014 coincidiu com aumentos nas contribuições patronais para a previdência social e nas contribuições voluntárias dos trabalhadores autônomos. No Peru, as firmas tendem a se agrupar logo abaixo dos limites de elegibilidade para regimes especiais, sugerindo que elas declaram incorretamente ou limitam intencionalmente seu tamanho para manter os benefícios. Zaroni et al. (2024) documentam que os contribuintes autônomos no Equador declararam estrategicamente uma renda logo abaixo do limite que os levaria de um regime tributário simples para um complexo, exigindo um contador público.

Em suma, como o crescimento das firmas na América Latina e no Caribe é limitado por uma série de barreiras interligadas, nenhuma intervenção isolada é suficiente por si só, e as evidências comprovam a eficácia de estratégias multifacetadas. Estas incluem o aumento da concorrência, a

melhoria das capacidades de gestão através de programas de consultoria e aprendizagem entre pares, a combinação da adoção de tecnologia com formação e acesso ao financiamento, a oferta de instrumentos de crédito mais flexíveis, o alinhamento da formação da força de trabalho com as necessidades específicas das firmas e a expansão do acesso ao mercado através de melhor informação e conectividade digital.

Saída e renovação

A saída eficiente das firmas é um pilar do dinamismo empresarial, permitindo a realocação de recursos de firmas com baixo desempenho para outras mais produtivas. No entanto, distorções institucionais e políticas dificultam esse processo em muitas economias, incluindo as da América Latina e do Caribe. Medidas protecionistas do governo podem sustentar artificialmente empresas de baixa produtividade, isolando-as das pressões competitivas. Ao mesmo tempo, leis de falência que funcionam bem permitem uma saída oportuna e ordenada, permitindo que o capital e a mão de obra migrem para empresas mais dinâmicas. Em muitos países da região, no entanto, os procedimentos de insolvência são lentos ou ineficazes, atrasando a saída e bloqueando recursos em negócios inviáveis.

Vários fatores moldam as taxas de saída das firmas. Um deles é o ciclo de vida da firma: firmas mais novas e menores geralmente saem em uma taxa mais alta como resultado de seus recursos limitados e da incerteza inerente às operações em estágio inicial. Com o tempo, a seleção do mercado favorece firmas mais resilientes, reduzindo as taxas de saída à medida que amadurecem.

As condições macroeconômicas também contribuem. Ayres e Raveendranathan (2023) mostram que as recessões econômicas normalmente aumentam as taxas de saída, à medida que a demanda se contrai e o crédito se torna mais restrito. É importante ressaltar que as recessões levam a uma saída menos seletiva, com até mesmo firmas produtivas fechando as portas; o resultado pode ser uma redução na produtividade agregada.

A localização geográfica também influencia a sobrevivência das firmas. Busso e Fentanes (2024) destacam que as taxas de saída são significativamente mais baixas entre as firmas em áreas com melhor infraestrutura e serviços de apoio empresarial local mais fortes. Usando dados do México, eles descobriram que o melhor acesso a transporte, eletricidade, banda larga e serviços complementares reduz a probabilidade de fechamento de firmas.

Por fim, a dinâmica de saída de firmas é afetada pela estrutura de propriedade e pela experiência gerencial. As firmas familiares e aquelas lideradas por gestores experientes tendem a ser mais resilientes, beneficiando-se de

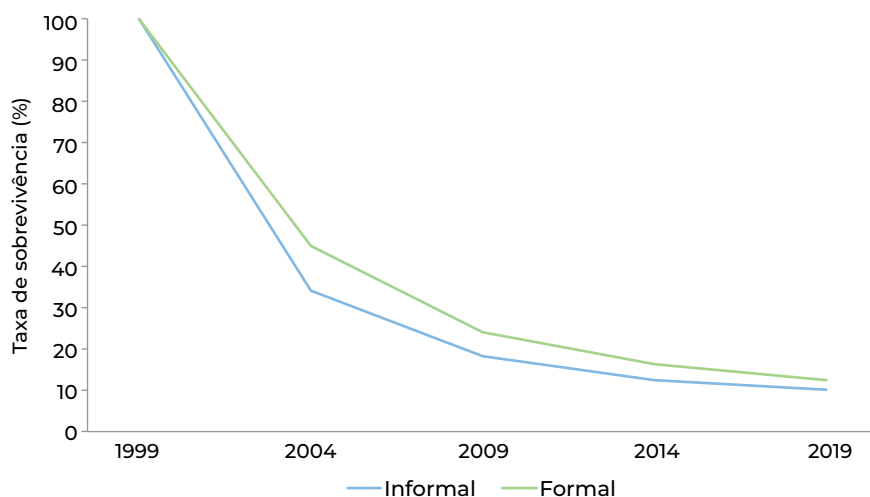
um compromisso mais profundo e de uma melhor tomada de decisões.¹³ Os custos de oportunidade também influenciam as decisões de saída, particularmente entre as micro e pequenas empresas nos países em desenvolvimento. Quando os proprietários das firmas e suas famílias não têm acesso a boas oportunidades alternativas de emprego, eles podem continuar operando firmas de baixa produtividade simplesmente porque elas oferecem a melhor opção disponível. Nesses casos, as firmas improdutivas persistem não porque são competitivas, mas porque alternativas melhores estão fora de alcance.

Por que a informalidade pode levar a uma saída ineficiente

Junto com suas outras consequências, a informalidade também afeta o processo de saída. Operando fora da supervisão legal e financeira, as firmas informais são difíceis de monitorar, regulamentar ou fechar por meio de mecanismos formais. Elas muitas vezes persistem no mercado, apesar da baixa produtividade e das contribuições mínimas para a inovação. Na América Latina e no Caribe, a informalidade permite que firmas ineficientes sobrevivam, evitando obrigações fiscais e regulatórias, reduzindo efetivamente sua desvantagem de custo. Isso cria espaço para firmas “parasitas” — negócios de baixa produtividade que provavelmente sairiam do mercado se fossem submetidos a padrões formais — permanecerem e ocuparem recursos escassos que poderiam ser usados de forma mais eficiente em outros lugares (Ulyssea 2018).

Conforme discutido anteriormente, a informalidade molda a entrada e o crescimento das firmas; as firmas informais tendem a começar menores e crescer mais lentamente do que as formais. Surpreendentemente, porém, suas taxas de saída não são consistentemente mais altas, apesar de sua menor produtividade. A Figura 6.7 ilustra esse padrão no México, comparando as probabilidades de sobrevivência de firmas formais e informais que iniciaram suas operações entre 1995 e 1999. Para garantir que a média inicial das firmas seja semelhante entre os grupos, ela inclui apenas firmas que tinham entre 10 e 20 funcionários. Duas décadas depois, em 2019, as firmas informais tinham a mesma probabilidade de ter sobrevivido que as formais, embora tivessem crescido apenas a metade. Isso aponta para uma ineficiência fundamental no processo de realocação: as firmas informais não apenas entram com baixos níveis de produtividade e não conseguem crescer, como também persistem no mercado apesar desse desempenho inferior, impedindo o dinamismo geral do ambiente empresarial.

¹³ Ver Shleifer e Vishny (1986).

Figura 6.7. A saída ineficiente limita a realocação de recursos

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base nos microdados dos Censos Econômicos Mexicanos de 1999, 2004, 2009, 2014 e 2019.

Nota: A figura mostra a taxa de sobrevivência de firmas formais e informais no México. A amostra inclui todas as firmas formais e informais com menos de cinco anos em 1999 e com entre 10 e 20 funcionários. Uma firma é considerada formal se tiver qualquer despesa com contribuições para a previdência social em 2018. Os microdados foram acessados através do laboratório de microdados do INEGI. A ligação entre as firmas é baseada nos identificadores de firmas do INEGI e nos de Busso, Fentanes e Levy (2018).

Virando a página das firmas improdutivas

Incentivar a saída oportuna de firmas improdutivas é essencial para liberar recursos — capital, mão de obra e espaço de mercado — que podem ser realocados para negócios mais dinâmicos e eficientes, e fortalecer a concorrência no mercado é uma alavanca importante nesse processo. Eslava et al. (2013), por exemplo, mostram que a liberalização comercial na Colômbia aumentou a probabilidade de que as firmas que saíam fossem as menos produtivas, demonstrando como a exposição à concorrência pode aprimorar a alocação de recursos. Os formuladores de políticas podem aproveitar isso para reduzir ainda mais as barreiras à entrada e eliminar gradualmente as medidas protecionistas que protegem os participantes ineficientes.

No entanto, muitas economias — particularmente na América Latina e no Caribe — lutam contra a persistência de “empresas zumbis” — empresas improdutivas que permanecem em operação apesar do fraco desempenho (ver Gouveia e Osterhold 2018). Essas firmas muitas vezes sobrevivem devido a subsídios governamentais mal direcionados, acesso preferencial ao crédito ou informalidade, o que lhes permite evitar impostos e obrigações regulatórias. Esse problema pode ser resolvido com a reavaliação

dos programas de subsídios que apoiam firmas com desempenho persistentemente insatisfatório. Da mesma forma, a fiscalização para reduzir as operações informais pode promover a concorrência leal.

Embora a saída de firmas seja um componente necessário do dinamismo empresarial, ela também acarreta custos reais, incluindo perda de empregos, choques da renda e risco de efeitos indiretos sistêmicos. Por esse motivo, estruturas eficazes de falência e insolvência são essenciais. Corbae e D'Erasmus (2021) destacam que leis de falência bem elaboradas ajudam a facilitar a saída ordenada de firmas em dificuldades, protegem os direitos dos credores e evitam o congestionamento dos mercados financeiros com empréstimos inadimplentes. A simplificação dos procedimentos de insolvência, a redução dos atrasos judiciais e a promoção de acordos extrajudiciais podem permitir processos de saída mais rápidos e previsíveis.

Do ponto de vista do bem-estar, a substituição de firmas de baixa produtividade por outras mais eficientes geralmente aumenta a produtividade agregada e o bem-estar do consumidor. Esse processo, no entanto, também pode gerar efeitos distributivos indesejados. Talamas Marcos (2025), por exemplo, mostra que, quando grandes redes varejistas substituem lojas de bairro, as famílias de alta renda se beneficiam de maior conveniência, enquanto as famílias de baixa renda — que dependem mais das relações pessoais e da proximidade com as empresas — podem ser afetadas negativamente. Isso ressalta a necessidade de políticas complementares, como redes de segurança social direcionadas, apoio ao empreendedorismo local e subsídios personalizados ao consumidor, para mitigar os impactos adversos sobre as populações vulneráveis.

Promover um ambiente saudável para a saída de firmas é tão importante quanto promover a entrada e o crescimento delas. As áreas de oportunidade incluem reformas para incentivar a concorrência, regimes de falência mais eficazes e melhor direcionamento do apoio público para evitar a manutenção de firmas inviáveis. Políticas complementares — como programas de reciclagem profissional, facilitação do emprego formal e apoio localizado a empreendedores deslocados — podem garantir que a rotatividade das firmas contribua para a eficiência econômica e o desenvolvimento inclusivo e sustentável.

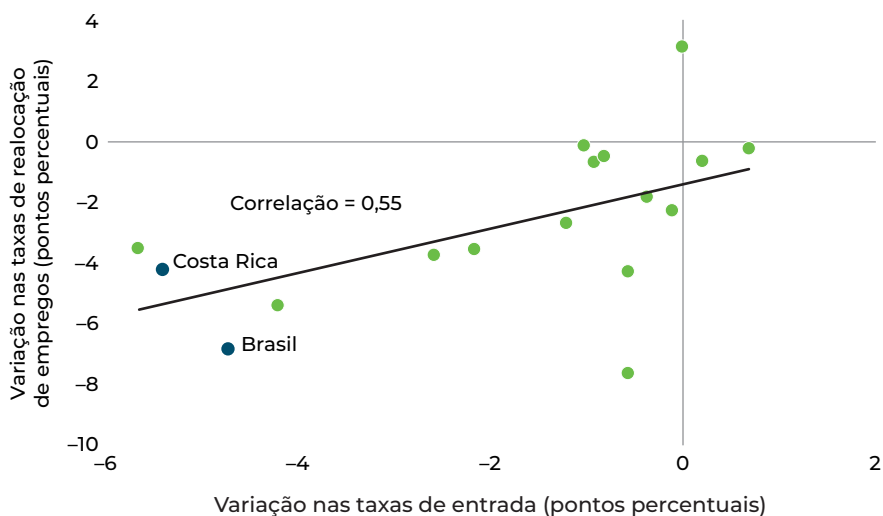
De atraso a queda ainda maior

Estudos recentes — como os de Decker et al. (2014) e Biondi et al. (2024) — documentam um declínio generalizado no dinamismo empresarial em uma ampla gama de economias. Essa tendência global despertou a preocupação dos formuladores de políticas e provocou novos esforços para revigorar

a dinâmica das firmas, particularmente por meio do fortalecimento da concorrência no mercado. Na América Latina e no Caribe, o desafio é ainda mais urgente. A região não apenas sofre com níveis historicamente baixos de dinamismo empresarial e fraco crescimento da produtividade, mas agora enfrenta o risco adicional de ficar ainda mais para trás em meio à piora das tendências globais.

Embora as evidências iniciais sobre o declínio da dinâmica de firma tenham vindo de economias avançadas como os Estados Unidos, pesquisas mais recentes encontram desenvolvimentos semelhantes em mercados emergentes, incluindo os da América Latina e do Caribe. Calvino, Criscuolo e Verlhac (2020), por exemplo, usam dados do Projeto DynEmp, da OCDE, para mostrar que, de 2000 a 2015, o Brasil e a Costa Rica experimentaram quedas acentuadas nas taxas de entrada de firmas — de 4,7 e 5,4 pontos percentuais, respectivamente — acompanhadas por quedas nas taxas de realocação de empregos de 6,9 e 4,3 pontos percentuais (ver Figura 6.8).¹⁴ Esses padrões

Figura 6.8. Desaceleração nas taxas de entrada de firmas e realocação de empregos



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em dados da OCDE e do Projeto DynEmp, da OCDE.

Nota: Os dados dos países apresentados no gráfico referem-se aos seguintes períodos: França, 2000–2012; Japão, Nova Zelândia e Noruega, 2000–2014; Áustria, Bélgica, Brasil, Canadá, Finlândia e Hungria, 2000–2015; Dinamarca e Itália, 2001–2015; Portugal e Suécia, 2002–2015; Espanha, 2002–2015; Costa Rica, 2006–2015; Turquia, 2007–2015.

¹⁴ As taxas de realocação de empregos são calculadas, aproximadamente, como a soma da criação bruta de empregos e da destruição bruta de empregos em todos os estabelecimentos, dividida pelo número total de trabalhadores. Ver Calvino, Criscuolo e Verlhac (2020) para uma descrição detalhada do cálculo.

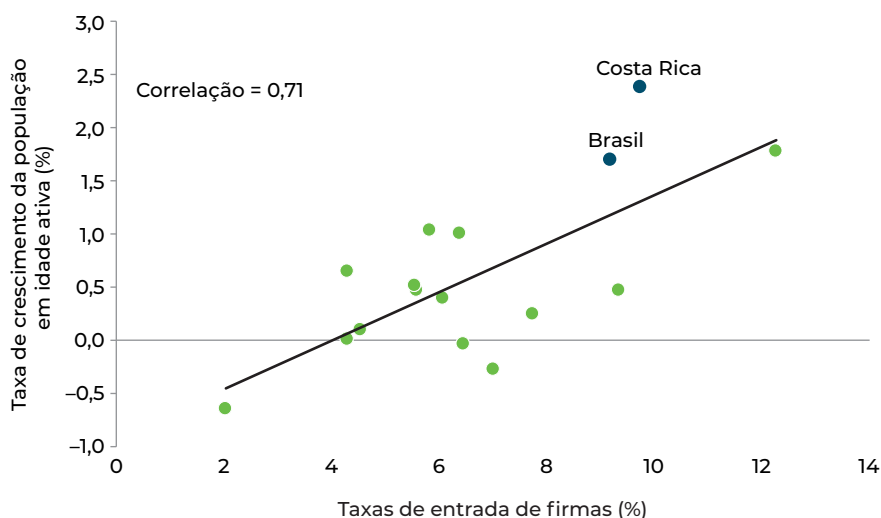
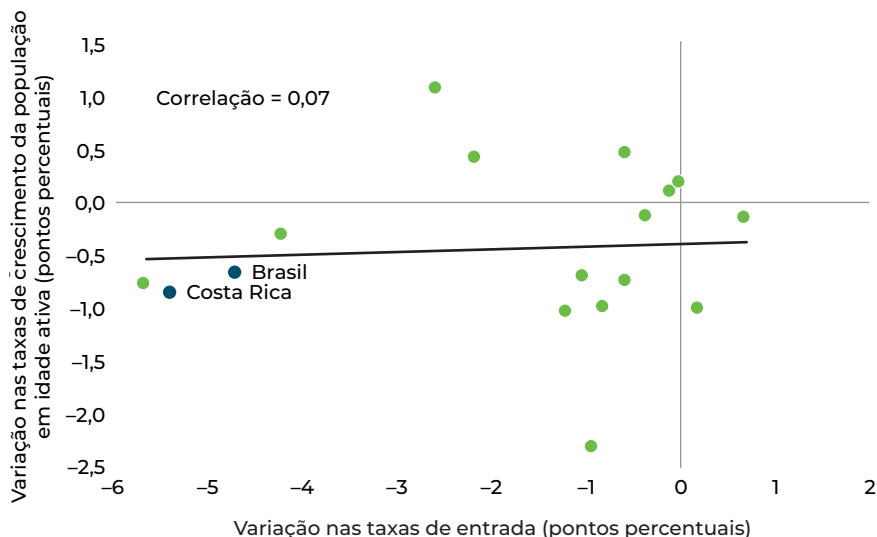
fazem parte de uma tendência mais ampla. A maioria das economias registrou quedas tanto na entrada quanto na realocação, e quedas maiores nas taxas de entrada foram normalmente associadas a reduções mais acentuadas na realocação. Juntas, essas constatações sinalizam um enfraquecimento em algumas das dinâmicas no nível das firmas mais cruciais para os ganhos de produtividade e o crescimento econômico de longo prazo.

Além disso, Akcigit e Ates (2021) mostram que o declínio do dinamismo empresarial coincidiu com uma série de tendências macroeconômicas preocupantes: crescimento mais lento da produtividade, ampliação da concentração de mercado, aumento dos *markups* e *markdowns* nos salários, queda da participação da mão de obra e aumento das diferenças de produtividade entre as firmas. Esses desenvolvimentos desencadearam um debate acalorado sobre suas causas fundamentais — especialmente o crescente poder de mercado das empresas dominantes — e os tipos de políticas necessárias para reacender o crescimento da produtividade e o dinamismo empresarial. Embora várias explicações tenham sido propostas, os pesquisadores tendem cada vez mais a favorecer aquelas que explicam várias tendências ao mesmo tempo. O restante desta seção examina algumas das principais hipóteses, com foco particular no papel do aumento do poder de mercado, embora reconheça que o quadro completo permanece controverso.

Um fator que surgiu nas discussões sobre o dinamismo empresarial é a mudança demográfica. Pesquisas realizadas por Hopenhayn, Neira e Singhania (2022) e por Karahan, Pugsley e Şahin (2024) sugerem que ela pode ser responsável por até 60% do declínio na entrada de firmas nos Estados Unidos desde a década de 1970, ressaltando o potencial impacto macroeconômico do crescimento populacional mais lento.

Quando a população em idade produtiva cresce, a economia deve expandir sua capacidade produtiva para acomodar a oferta adicional de mão de obra — seja criando mais firmas ou permitindo que as firmas existentes cresçam. No entanto, como o tamanho das firmas é moldado por outros fatores — como restrições tecnológicas, carga regulatória e capacidades de gestão — que não estão diretamente ligados ao tamanho da força de trabalho, é mais provável que as mudanças na oferta de mão de obra se reflitam no número de firmas que operam na economia. Em outras palavras, seria de se esperar mais variação na margem extensiva (o número de firmas) do que na margem intensiva (tamanho das firmas).

As mudanças no número de firmas, por sua vez, podem resultar de mudanças nas taxas de entrada ou saída. O Painel A da Figura 6.9 mostra que, em todos os países, as taxas de entrada de firmas estão intimamente correlacionadas com a taxa de crescimento da população em idade ativa. O Brasil e a Costa Rica, por exemplo, apresentam um crescimento relativamente

Figura 6.9. Entrada de firmas e dados demográficos**A. Taxas de entrada e taxas de crescimento da população em idade ativa****B. Mudanças nas taxas de entrada de firmas e nas taxas de crescimento da população em idade ativa**

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em dados da OCDE e do Projeto DynEmp, da OCDE.

Observação: os dados para os países no gráfico são dos seguintes períodos: França, 2000–2012; Japão, Nova Zelândia e Noruega, 2000–2014; Áustria, Bélgica, Brasil, Canadá, Finlândia e Hungria, 2000–2015; Dinamarca e Itália, 2001–2015; Portugal e Suécia, 2002–2015; Espanha, 2002–2015; Costa Rica, 2006–2015; Turquia, 2007–2015.

alto da força de trabalho e algumas das taxas de entrada de firmas mais altas da amostra — acima de 9%, de acordo com dados do Projeto DynEmp, da OCDE (que excluem trabalhadores autônomos).

Essa conexão torna a desaceleração global do crescimento populacional particularmente preocupante. O Painel B da Figura 6.9 ilustra essa tendência, mostrando declínios generalizados no crescimento da força de trabalho tanto em economias avançadas quanto em economias em desenvolvimento. No Brasil e na Costa Rica, o crescimento da população em idade ativa caiu 0,7 e 0,9 pontos percentuais, respectivamente. A relação entre demografia e entrada no mercado, no entanto, não é mecanicamente direta. Enquanto o Painel A destaca uma forte associação entre o crescimento populacional e as taxas de entrada no mercado, o Painel B mostra que as mudanças no crescimento populacional ao longo do tempo explicam menos de 1% da variação observada nas taxas de entrada entre os países. Isso sugere que outras forças — como estruturas políticas, informalidade ou barreiras ao crescimento das empresas — também desempenham um papel vital na formação do dinamismo empresarial, além das pressões demográficas.

A realocação da atividade econômica entre setores e a natureza dos recentes avanços tecnológicos também contribuem significativamente para as tendências recentes no dinamismo empresarial. Conforme analisado por Dent et al. (2016), os setores econômicos diferem em termos de dinamismo empresarial como resultado de diferenças nas estruturas de mercado e tecnologias, e muitas economias passaram por transformações estruturais substanciais nas últimas décadas, com um rápido crescimento do setor de serviços. Embora essa mudança possa inicialmente aumentar o dinamismo empresarial, uma vez que mais atividade econômica está ligada a taxas de entrada mais altas, ela pode contribuir para o declínio do dinamismo empresarial à medida que a transformação desacelera.

Decker et al. (2020) fornecem evidências empíricas, no entanto, do declínio do dinamismo empresarial, mesmo em setores estreitamente definidos. Além disso, a desaceleração tem sido mais pronunciada em setores tradicionalmente dinâmicos e de rápido crescimento, como as indústrias de alta tecnologia e aquelas que são intensivas em termos de ativos intangíveis, particularmente nos Estados Unidos. Conforme sugerido por De Ridder (2024), a adoção generalizada de tecnologias, como software, pode explicar tanto o aumento da concentração empresarial quanto a redução do dinamismo, pois permite que firmas maiores e mais produtivas se expandam às custas de firmas menores e menos produtivas.

A globalização apresenta outra explicação possível. À medida que os custos de expansão nos mercados diminuem, seja por meio de exportações ou de investimento estrangeiro direto, as firmas mais produtivas têm incentivo para se expandir, potencialmente empurrando as firmas menores e menos produtivas para fora do mercado e reduzindo os incentivos para que as firmas menores entrem nele. No entanto, a relação entre o dinamismo

empresarial e a globalização é complexa. O aumento da concorrência global pode tornar os mercados mais dinâmicos, dependendo da estrutura de mercado e das ligações insumo-produto das firmas internacionais. Nesse sentido, a recente desaceleração das tendências de globalização, em parte devido ao aumento dos riscos geopolíticos, também pode resultar em um declínio no dinamismo empresarial.

Akcigit e Ates (2023) associam o declínio da difusão do conhecimento a uma maior concentração de mercado, aumento dos *markups* e redução da inovação e do dinamismo empresarial. Esse declínio muitas vezes decorre do aumento do poder de mercado. Os marcos regulatórios, por exemplo, podem ter um impacto significativo na difusão do conhecimento. O enfraquecimento da aplicação das leis antitruste permitiu que grandes firmas consolidassem suas posições no mercado, tornando mais difícil para as empresas menores competirem. A concentração limita as oportunidades para as firmas menores aprenderem com os líderes do setor, reduzindo suas chances de alcançá-los. Além disso, o lobby e o *rent-seeking* político por parte das grandes firmas intensificaram esses desafios. Regulamentações como o licenciamento profissional e as cláusulas de não concorrência também restringem a mobilidade e a realocação de empregos, impedindo o fluxo eficiente de conhecimento em toda a economia. Essas barreiras acabam prejudicando tanto a difusão do conhecimento quanto a inovação.

Além disso, conforme discutido por Schäfer e Sapi (2020), as firmas estabelecidas, especialmente aquelas que controlam grandes quantidades de dados proprietários, podem proteger seus processos baseados em dados, tornando mais difícil para os concorrentes desafiá-las. Os efeitos da rede de dados permitem que as grandes firmas aprimorem seus serviços continuamente, atraiam mais clientes e gerem ainda mais dados, criando um ciclo que solidifica ainda mais sua posição no mercado. Esse compartilhamento restrito de dados limita o fluxo de conhecimento para firmas menores ou recém-chegadas, sufocando assim a concorrência.

Outro obstáculo à difusão do conhecimento é o uso estratégico da proteção de patente por grandes firmas por meio da criação de “emaranhados de patentes”, que são redes complexas de direitos de propriedade intelectual sobrepostos que são frequentemente empregados como tática defensiva para impedir que os concorrentes tragam novas tecnologias para o mercado. Evidências apresentadas por Hall, von Graevenitz e Helmers (2021) indicam que tais estratégias de patentes atuam como barreiras à entrada, especialmente em setores relacionados à tecnologia. Além disso, grandes firmas frequentemente compram patentes de concorrentes antes que o conhecimento associado possa ser totalmente utilizado, limitando ainda mais a disseminação da inovação.

Repensando o apoio à firma

O declínio do dinamismo empresarial em todas as economias é uma questão complexa influenciada por mudanças demográficas, mudanças estruturais, avanços tecnológicos, tendências no comércio internacional, difusão de conhecimento e estruturas regulatórias. O impacto sobre o crescimento da produtividade, a concentração de mercado e a concorrência destaca a necessidade de os formuladores de políticas abordarem essas tendências de forma ponderada. A implementação de estratégias que promovam a difusão do conhecimento, aumentem a concorrência e se adaptem ao cenário econômico em evolução será essencial para revitalizar o dinamismo empresarial, particularmente em regiões como a América Latina e o Caribe, onde o desafio já é considerável.

Uma área fundamental da reforma é a eliminação de políticas condicionais ao tamanho da firma — como incentivos fiscais, regras trabalhistas ou programas de crédito que se aplicam apenas a pequenas firmas. Essas políticas, que visam apoiar o empreendedorismo, criam barreiras que penalizam o crescimento e, inadvertidamente, desestimulam a expansão das firmas. O resultado é um *missing middle* na América Latina e no Caribe: muitas firmas pequenas e de baixa produtividade e poucas firmas de médio porte e dinâmicas. Para enfrentar esse desafio, é necessário repensar a concepção das políticas que oferecem apoio às firmas. Os governos devem substituir os limites baseados no tamanho por outras ferramentas que incentivem a produtividade, a inovação e o crescimento gradual.

Ao mesmo tempo, a remoção de políticas condicionais ao tamanho da firma pode levar a uma dinâmica de saída de firmas que gera uma tensão complexa. Por um lado, muitas firmas pequenas e improdutivas persistem não porque são competitivas, mas porque proporcionam meios de subsistência na ausência de melhores oportunidades. Nesse sentido, elas desempenham um papel social, mesmo que atuem como um entrave à produtividade agregada. Por outro lado, o crescimento sustentado da produtividade exige que essas firmas eventualmente saiam do mercado, especialmente à medida que outras mais produtivas entram nele. Quebrar o ciclo vicioso de baixa produtividade, emprego formal limitado e incentivos fracos para o investimento em capital humano exige políticas que vão além da concorrência. Um sistema de proteção social bem elaborado é essencial para gerenciar a transição, amparando os trabalhadores que podem “ficar para trás” à medida que as firmas de baixa produtividade desaparecem.

A vantagem competitiva da inovação

Para entender por que a América Latina e o Caribe estão atrás de outras economias, é preciso examinar mais de perto um dos principais motores da produtividade: a inovação.¹ Para as firmas, a decisão de inovar se baseia em uma análise de custos e benefícios, ambos moldados por falhas de mercado. A assimetria de informação nos mercados financeiros, por exemplo, afeta o acesso ao financiamento para inovação e aumenta os custos, e a falta de apropriabilidade — a capacidade de lucrar com uma inovação — reduz os incentivos para investir nela. A inovação também é arriscada, com resultados altamente incertos. Essas falhas de mercado criam uma diferença entre as taxas de retorno social e privada, levando ao subinvestimento em inovação. Enquanto nas economias avançadas a taxa mediana de retorno social dos investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) é de cerca de 56%, quase o dobro da taxa média privada (Hall, Mairesse e Pierre Mohnen 2010), na América Latina e no Caribe estima-se que seja ainda maior, chegando a aproximadamente 60% em países como Chile e México e 100% na Nicarágua (Goñi e Maloney 2017; Lederman e Maloney 2003).

As firmas são motivadas a inovar pela concorrência no mercado. Uma firma pode obter uma vantagem sobre seus concorrentes implementando novos processos ou técnicas que reduzem custos ou introduzindo novos produtos ou variedades dos já existentes que abrem nichos de mercado onde ela pode ter algum grau de poder de mercado — pelo menos por um tempo. A relação entre concorrência e inovação é, no entanto, bidirecional, uma vez que a inovação pode, por si só, influenciar o nível de concorrência. Um caso extremo é quando a inovação é tão radical que o inovador captura todo o mercado e se torna um monopolista. Essa relação

¹ Uma vasta literatura examina os efeitos da inovação na produtividade. Ver, por exemplo, Romer (1990); Griffith, Redding e Van Reenen (2004); Hall e Mairesse (2006); Griffith et al. (2006); Syverson (2011); Doraszelski e Jaumandreu (2013); Aghion et al. (2017); Akcigit, Grigsby e Nicholas (2017); e Bell et al. (2019).

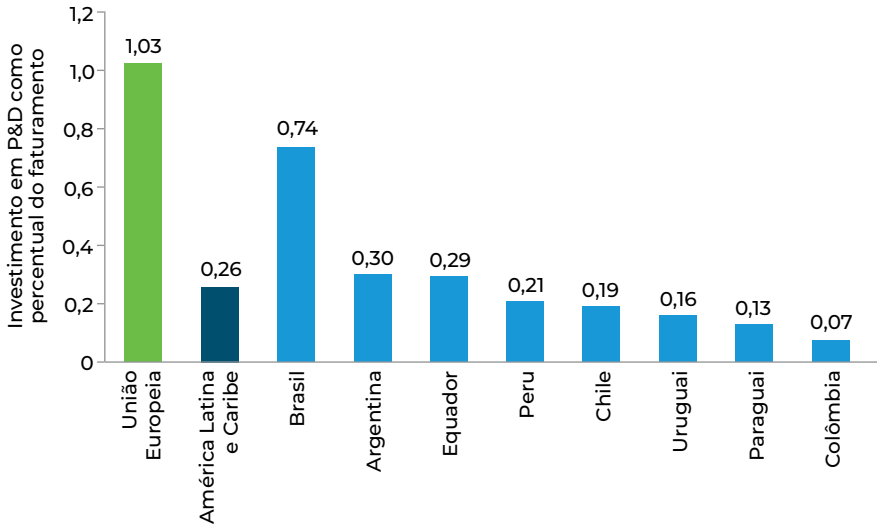
complexa entre concorrência e inovação gerou abundantes pesquisas empíricas, principalmente em países avançados (Aghion, Antonin e Bunel 2021; Cohen 2010).

Esta análise destaca como a concorrência de mercado poderia aumentar a inovação na América Latina e no Caribe, em particular entre firmas próximas à fronteira tecnológica. Ela também fornece insights sobre a necessidade de considerar a concorrência de mercado na elaboração de políticas de inovação.

Região de baixa inovação e adoção de tecnologia

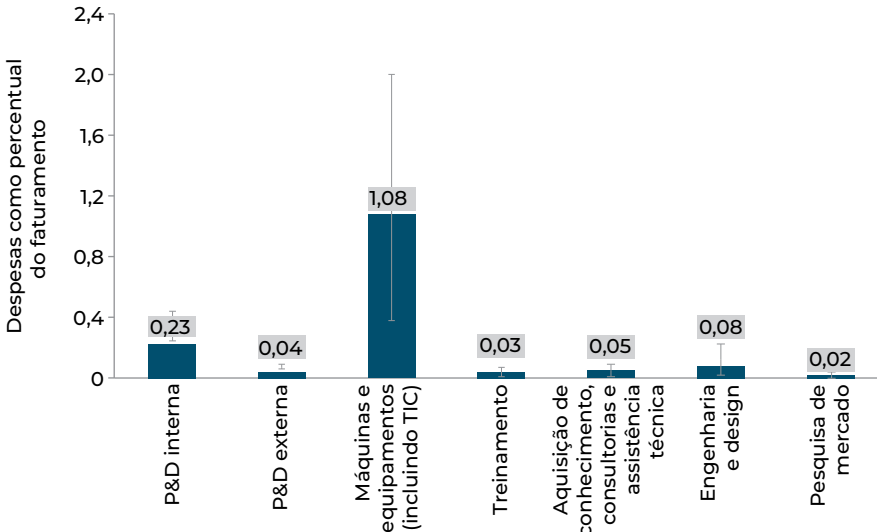
A inovação pode assumir muitas formas. Definida como um produto ou processo novo ou significativamente melhorado em relação às ofertas ou práticas anteriores da firma (OECD/Eurostat 2018), pode incluir a adoção de tecnologias ou produtos já em uso em outros locais. As inovações podem transformar indústrias ou gerar mudanças incrementais. Como resultado dessa variação, os impactos da inovação nas empresas e nos mercados também podem variar substancialmente. As estratégias de inovação refletem essas diferenças; enquanto algumas firmas realizam P&D internamente, outras dependem de fornecedores externos ou da compra de tecnologias prontas (Cassiman e Veugelers 2006). O tipo de inovação buscada também determina os meios pelos quais as firmas protegem suas inovações, como por meio do pedido de patentes, da imposição de acordos de confidencialidade ou de outras práticas semelhantes.

O nível de investimento em atividades de inovação — incluindo despesas com P&D, licenciamento, treinamento, aquisição de maquinário, transferência de conhecimento, engenharia, design e pesquisa de mercado — é menor na América Latina e no Caribe do que em outras regiões. Enquanto a firma média em uma economia avançada gasta quase 4% das vendas em atividades de inovação, a firma típica na América Latina e no Caribe gasta cerca de 2,5% (Crespi et al. 2014). A Figura 7.1 destaca a grande diferença no investimento em P&D entre a União Europeia e os países da América Latina e do Caribe; para a firma média da UE, o investimento é de 1,03% do faturamento, enquanto na América Latina e no Caribe como um todo ele atinge apenas 0,26%. Além disso, os tipos de atividades de inovação na região diferem daqueles em economias mais avançadas; a principal fonte de inovação não é o investimento em P&D, mas a adoção de tecnologia, principalmente na forma de maquinário importado (Figura 7.2). A firma média na região gasta apenas 20% de seu investimento em inovação em P&D, em comparação com 50% nos países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) que não fazem parte da região.

Figura 7.1. Níveis comparativos de gastos com P&D, circa 2016

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base no LAIS e no Eurostat.

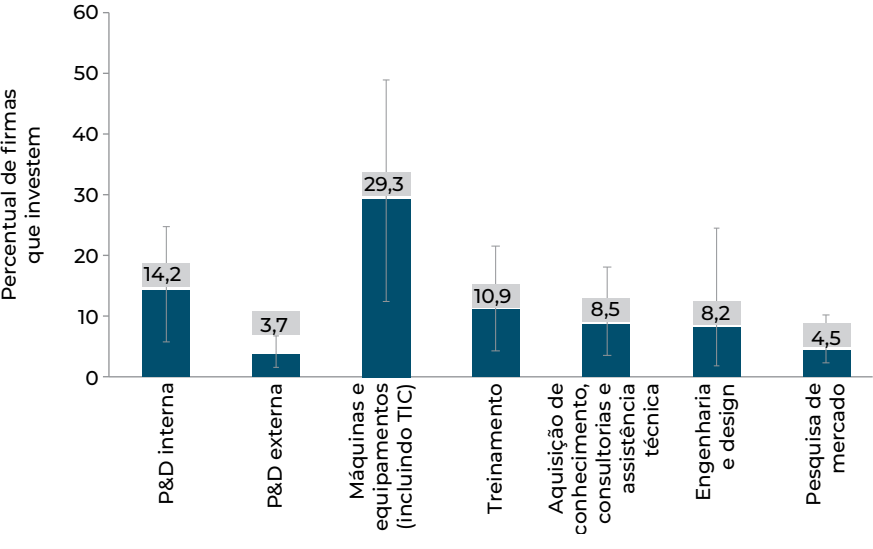
Nota: As barras representam a porcentagem do investimento em P&D em relação ao faturamento. Para a União Europeia, os dados são de 2018 e, para os países da América Latina e do Caribe, da pesquisa mais recente disponível no banco de dados (Argentina 2017, Chile 2017, Colômbia 2017, Equador 2015, Peru 2015, Paraguai 2016 e Uruguai 2016). O valor para a região é baseado nos valores dos países individuais.

Figura 7.2. Investimento em inovação na América Latina e no Caribe, por tipo de inovação, circa 2016**A. Despesas como percentual do faturamento**

(continua na próxima página)

Figura 7.2. Investimento em inovação na América Latina e no Caribe, por tipo de inovação, circa 2016 *(continuação)*

B. Percentual de firmas que investem em inovação



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base no LAIS.
Nota: As barras na figura mostram a média, enquanto as linhas verticais com indicadores de intervalo mostram a variação geral. O Painel A mostra a variação das despesas com atividades de inovação, e o Painel B, a variação da proporção de inovadores entre os países. Os dados são da pesquisa mais recente disponível no banco de dados (Argentina 2017, Chile 2017, Colômbia 2017, Equador 2015, Paraguai 2016, Peru 2015 e Uruguai 2016). Não há dados disponíveis para a Argentina na categoria pesquisa de mercado nem para o Chile ou o Peru na categoria aquisição de conhecimento, consultorias e assistência técnica.

Uma análise das firmas nos países do Caribe revela que a maioria é de pequeno porte (57,6%) ou médio porte (32%), com base em uma amostra de 1.979 firmas de 13 economias caribenhas (Beuermann et al., 2024). Os padrões de inovação no Caribe refletem amplamente os observados na América Latina. No geral, 40,5% das firmas caribenhas são classificadas como inovadoras. No nível setorial, 41,6% das firmas do setor de serviços relatam se envolverem em inovação, em comparação com 34,5% das firmas do setor manufatureiro. Em relação ao tamanho das firmas, as grandes firmas apresentam a maior propensão à inovação (79%), embora uma parcela substancial das firmas de médio porte também realize atividades inovadoras (62,6%).

Os dados ao nível de firma do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), do Banco de Dados Harmonized Latin America Innovation Surveys Database (LAIS, circa 2016)² e da Pesquisa de Inovação (PINTEC, 2017) também destacam o baixo nível de investimento em inovação na região, onde

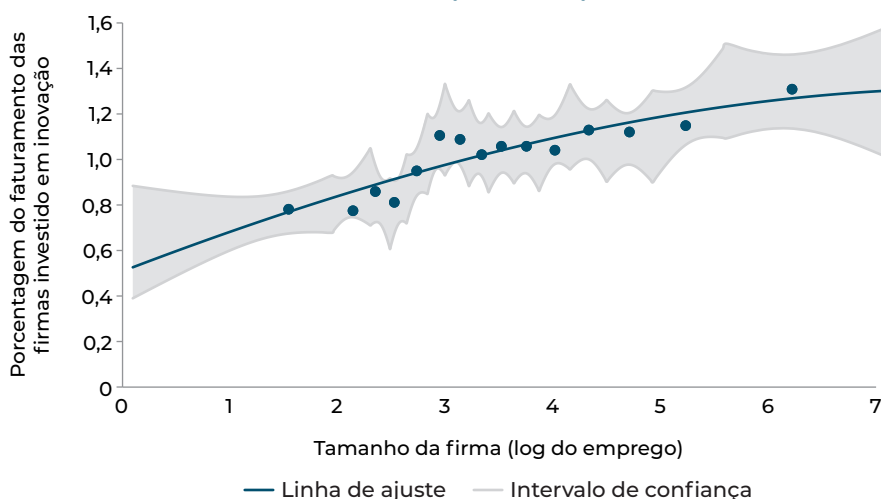
² O LAIS inclui dados ao nível das firmas da Argentina, Chile, Colômbia, Equador, Paraguai, Peru e Uruguai do período 2009–2016 para vinte e quatro indústrias transformadoras, com base na International Standard Industrial Classification (ISIC Rev. 4).

apenas 33% das firmas investiram em alguma atividade desse tipo. Os países diferiram significativamente nesse aspecto. A Argentina teve o maior investimento de firma em inovação, com 61%, seguida pelo Peru, com 58%, e pelo Equador, com 40%. No Uruguai e no Paraguai, cerca de um terço das firmas investiu em inovação. No Brasil, apenas 29% investiram, enquanto no Chile foram 26%. A Colômbia teve a menor taxa, com apenas 16%.

Quem são os inovadores?

Os investimentos em inovação variam significativamente de acordo com o tamanho e a idade da firma, sendo que as firmas maiores e mais maduras são mais propensas a investir. Na América Latina e no Caribe, 63% das grandes firmas investem em atividades de inovação, em comparação com 43% das firmas de médio porte, 28% das pequenas firmas e apenas 10% das microfirms.³ Isso é claramente observável na Figura 7.3, que mostra a relação entre

Figura 7.3. Tamanho da firma e esforço de inovação, circa 2016



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base no LAIS.

Nota: A figura mostra um gráfico do tipo *binned scatter* que mostra a relação entre a participação do investimento em inovação (como porcentagem do faturamento) e o tamanho da firma, medido como o logaritmo do número de funcionários. A análise controla o status das exportações e inclui efeitos fixos para país, ano e setor. A classificação setorial segue o sistema ISIC Rev. 4, usando o nível mais detalhado disponível (dois, três ou quatro dígitos) para cada firma. A metodologia de agrupamento (*binning*) baseia-se em Cattaneo et al. (2024; 2025). A linha ajustada representa uma regressão polinomial estimada com base nos dados agrupados, e as áreas sombreadas denotam intervalos de confiança de 95%.

³ As firmas são classificadas por tamanho, de acordo com o número de funcionários. As microfirms têm menos de 10 funcionários, as pequenas firmas têm entre 10 e 49 funcionários, as médias firmas têm entre 50 e 199 funcionários e as grandes firmas têm mais de 200 funcionários.

o tamanho da firma, medido como o logaritmo do número de empregados, e o esforço de inovação, medido como a porcentagem do faturamento investida em inovação. O tipo de investimento em inovação também difere de acordo com o tamanho da firma: as pequenas firmas investem principalmente em máquinas de tecnologia da informação e comunicação (TIC), enquanto as grandes investem mais em P&D interno. Da mesma forma, a idade e o investimento em inovação estão positivamente relacionados. Enquanto 36% das firmas jovens (com 5 anos ou menos) investem em inovação, esse número sobe para 42% entre as firmas com mais de 15 anos.

Em conjunto, a relação entre tamanho, idade e atividade de inovação mostra que o investimento em inovação está relacionado ao crescimento das firmas. Entre as grandes firmas da região, 66% das que têm mais de 15 anos investem em inovação, em comparação com 47% das mais jovens. Curiosamente, o oposto é observado entre as pequenas firmas: 36% das pequenas firmas jovens investem em inovação, em comparação com apenas 28% das empresas maduras. Além disso, o esforço de inovação é maior entre as pequenas firmas jovens, que investem em média 2,2% de seu faturamento.

Uma razão importante pela qual as firmas maiores e mais maduras inovam mais do que as menores e mais jovens é o acesso ao financiamento. Para as firmas menores, o acesso limitado ao crédito é uma barreira significativa à adoção de novas tecnologias. O Capítulo 5 mostra como a concorrência no setor financeiro afeta o acesso ao crédito na região. Os investimentos em inovação também variam consideravelmente por setor. Os produtos de informática, eletrônicos e ópticos têm o maior número de firmas que investem em inovação (53%), seguidos pelos produtos químicos (46%), veículos motorizados (45%) e produtos farmacêuticos (43%). Em linha com os níveis dos países avançados, as indústrias que mais gastam em inovação como proporção do faturamento são as que produzem produtos de informática, eletrônicos e ópticos (1,9%), outros equipamentos de transporte e minerais não metálicos (1,6%) e produtos farmacêuticos e metais básicos (1,5%). Em contrapartida, as firmas dos setores de vestuário e mobiliário são as menos propensas a inovar (18%), gastando em média 0,4% e 0,5%, respectivamente, do faturamento em inovação.

Conforme mostrado na Tabela 7.1, os exportadores da América Latina e do Caribe investem significativamente mais em inovação, particularmente em P&D, do que a média das firmas da região,⁴ com 50,9% relatando ter introduzido uma inovação de produto ou inovação de processo. A estreita

⁴ A firma média no LAIS nos países analisados neste capítulo é maior do que a firma média na América Latina e no Caribe. O número médio de funcionários nesta amostra é 98,9.

Tabela 7.1. Insumos e resultados de inovação, por status de exportador, circa 2016

	Total de firmas (99.323)		Exportadoras (29.456)		Multinacionais (4.602)	
	Média	DP	Média	DP	Média	DP
1. Insumos da inovação						
Despesas com inovação (proporção do faturamento)	0,01	0,03	0,02	0,03	0,02	0,05
Despesas com P&D (proporção do faturamento)	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00	0,02
Outras despesas com inovação (proporção do faturamento)	0,01	0,04	0,01	0,04	0,02	0,05
2. Resultados da inovação						
Inovadores (proporção das firmas)	0,33	0,47	0,51	0,49	0,52	0,49
Patentes válidas (proporção das firmas)	0,04	0,18	0,06	0,23	0,16	0,37
Inovação de produto (proporção das firmas)	0,28	0,44	0,42	0,49	0,44	0,49
Inovação de processo (proporção das firmas)	0,29	0,45	0,41	0,49	0,46	0,49
3. Características das firmas						
Idade	23,00	18,12	28,14	20,73	26,00	20,77
Pequenas (proporção do total)	0,65	0,47	0,38	0,48	0,34	0,47
Médias (proporção do total)	0,24	0,42	0,37	0,48	0,31	0,46
Grandes (proporção do total)	0,10	0,30	0,25	0,43	0,35	0,47
Funcionários	99	313	212	519	346	813

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base no LAIS.

Nota: O LAIS inclui dados de firma da Argentina, Chile, Colômbia, Equador, Paraguai, Peru e Uruguai para o período 2009–2016. Multinacionais são aquelas firmas que têm mais de 10% de capital estrangeiro. “Patente válida” refere-se ao fato de a firma ter pelo menos uma patente válida no momento da pesquisa. DP = desvio padrão.

ligação entre a inovação das firmas e as exportações é provavelmente bidirecional, com a inovação tornando as firmas mais produtivas e as firmas mais produtivas mais propensas a exportar (Melitz 2003). Ao mesmo tempo, os exportadores enfrentam mais concorrência no mercado global do que as firmas locais no mercado local, especialmente se exportam produtos diferenciados, o que os coloca sob pressão constante para inovar. A interação com clientes, concorrentes ou intermediários estrangeiros também torna

os exportadores mais inovadores, pois eles ganham acesso a tecnologias e conhecimentos de fronteira tecnológica que podem não estar disponíveis localmente (Akcigit e Melitz 2022). A capacidade de incorporar essas tecnologias para melhorar ainda mais os processos de produção é, portanto, crucial.

As firmas multinacionais inovam ainda mais do que as exportadoras. De fato, 52% das firmas multinacionais na América Latina e no Caribe relatam uma inovação de processo ou de produto. Curiosamente, as multinacionais são muito mais propensas a usar patentes para proteger sua propriedade intelectual (16%) do que as exportadoras (5,6%) e as firmas da amostra em geral (3,6%). As multinacionais também desempenham um papel catalisador nos mercados locais, ajudando a difundir a inovação e a melhorar o desempenho das firmas locais. Esses efeitos indiretos podem ocorrer por meio da difusão de processos e tecnologia ou da rotatividade de mão de obra. Alfaro-Ureña, Manelici e Vásquez (2022), por exemplo, descobriram que as firmas nacionais na Costa Rica obtêm ganhos fortes e persistentes em desempenho após fornecerem a seus primeiros compradores multinacionais. Após quatro anos vendendo para uma multinacional pela primeira vez, as firmas nacionais têm 33% mais vendas, 26% mais funcionários, 22% mais ativos líquidos e 23% mais custos totais de insumos. Além disso, o aumento na produtividade total dos fatores varia entre 4% e 9%. Isso é resultado sobretudo da adoção de melhores práticas de gestão e organização pelas firmas, do desenvolvimento de produtos de maior qualidade e da melhoria de sua reputação. O próximo capítulo discute mais detalhadamente o papel das multinacionais na formação dos mercados de bens na região.

Inovação impulsionada pela concorrência

A concorrência pode ser um poderoso impulsionador da inovação. Em um ambiente competitivo, as firmas estão sob pressão constante para melhorar seus produtos, reduzir custos e adotar tecnologias mais eficientes para sobreviver e crescer. Essa pressão atua como um estímulo para a inovação para “escapar da concorrência” (Aghion et al. 2005). Quando as firmas estão empatadas com seus rivais, a inovação oferece uma maneira de avançar, se destacar e obter lucros maiores. Esses incentivos à inovação são especialmente fortes entre firmas com níveis de produtividade semelhantes.

Os incentivos também são mais fortes entre firmas em mercados competitivos, porque o custo de oportunidade de introduzir inovação é menor do que em mercados não competitivos. Arrow (1967) descreve um “efeito de substituição de Arrow”, no qual firmas monopolistas estão menos inclinadas

a inovar se novos produtos substituíssem seus produtos lucrativos existentes. Em mercados competitivos, os lucros são nulos e esse custo de oportunidade é menor.

Além disso, a concorrência cria incentivos para reduzir custos por meio da inovação. De acordo com Raith (2003), quando a demanda é mais sensível às mudanças de preço, as firmas podem conquistar participação de mercado encontrando maneiras de se tornarem mais eficientes. As firmas mais eficientes são as que mais se beneficiam, o que incentiva a inovação em tecnologias e práticas organizacionais. Embora os concorrentes possam responder com a redução de preços (o que poderia diminuir os ganhos), Raith constata que o incentivo positivo para reduzir custos tende a predominar.

A concorrência de novos participantes e disruptores no mercado fornece mais combustível para a inovação, a produtividade e o crescimento econômico (Acemoglu e Cao 2015).⁵ Os novos participantes desafiam as firmas estabelecidas com a introdução de novos produtos, tecnologias ou modelos de negócios, muitas vezes com inovações radicais. Esse processo de *destruição criativa* (discutido em profundidade no Capítulo 6) às vezes força as firmas estabelecidas a sair do mercado, mas muitas vezes pode incentivá-las a inovar em resposta (Aghion et al. 2008).

Cada vez mais, evidências empíricas documentam esses efeitos. Criscuolo, Haskel e Martin (2004) descobriram que a concorrência na indústria manufatureira no Reino Unido leva a ganhos de produtividade por meio de melhorias organizacionais, enquanto Correa e Ornaghi (2014) e Hashmi (2013) descobriram que ela aumenta a inovação na indústria manufatureira dos Estados Unidos. Griffith, Harrison e Simpson (2010) mostram que as reformas pró-competitivas no âmbito do Programa Mercado Único da União Europeia levaram a maiores gastos com P&D, e Qian (2008) mostra como as firmas chinesas melhoraram a qualidade de seus produtos após a entrada de firmas que produziam falsificações.

No entanto, a concorrência nem sempre leva a mais inovação entre as firmas estabelecidas. A relação entre concorrência e inovação é geralmente mais sutil. A concorrência pode reduzir os lucros esperados do investimento em inovação e, portanto, os incentivos para inovar (Schumpeter 1943); essa possibilidade está no cerne da política de inovação (discutida na próxima seção, abaixo). Aghion et al. (2005) propõem um modelo para conciliar os efeitos positivos e negativos da concorrência sobre os incentivos à inovação. Nesse modelo, a relação entre concorrência e inovação não é linear;

⁵ Um disruptor de mercado é uma empresa, geralmente nova, que perturba ou assume o controle de um mercado existente ao introduzir um novo produto ou ideia.

em ambientes menos competitivos, mais concorrência estimula a inovação, mas, além de um certo limite, pode reduzi-la. Isso ocorre porque a concorrência afeta líderes e seguidores de maneiras diferentes. Em setores onde algumas firmas são muito mais produtivas do que outras, os retardatários podem não ter incentivo para investir em inovações caras, uma vez que têm pouca esperança de alcançar os líderes. As firmas, sem enfrentar nenhuma ameaça real, também podem reduzir seus esforços de inovação. O resultado é uma curva em forma de U invertido: a inovação aumenta com a concorrência até certo ponto, depois diminui.

Embora as evidências para a América Latina sejam limitadas, estudos recentes sugerem que a concorrência nessa região pode fomentar a inovação, especialmente entre firmas de média a alta produtividade. Ponce e Roldán (2015), utilizando dados do Uruguai para o período de 2004 a 2012, constataram que uma maior concorrência interna aumentou a probabilidade de as firmas se dedicarem a atividades inovadoras. Da mesma forma, de acordo com Benavente e Zúñiga (2022), as reformas que melhoraram a lei da concorrência e sua aplicação impulsionaram o investimento das firmas em inovação no Chile. Crespi et al. (2017) constatarem uma relação em U invertido entre concorrência e inovação nos países do Caribe. Eles também mostram, no entanto, que os níveis atuais de concorrência no Caribe permanecem abaixo desse limiar e, portanto, mais concorrência pode aumentar a inovação. As evidências indicam que a concorrência também pode desestimular a inovação, especialmente entre as firmas menos produtivas. Cusolito, Garcia-Marin e Maloney (2023) constatarem que o aumento da concorrência estrangeira da China reduziu a inovação entre as firmas chilenas menos produtivas, com apenas 10% das firmas mais produtivas mantendo ou aumentando seus esforços de inovação. Benavente e Zúñiga (2022) constatarem uma relação em forma de U invertido entre concorrência e inovação na Colômbia, com a concorrência incentivando a inovação principalmente entre firmas com níveis médios de produtividade. De Elejalde, Ponce e Roldán (2022) constatarem que a concorrência estrangeira está associada a um menor investimento em inovação no Uruguai, especialmente entre as firmas menos produtivas.

Esses resultados aparentemente inconclusivos sobre o efeito da concorrência na América Latina e no Caribe, que ecoam as conclusões globais, são explicados pela teoria (e suas evidências de apoio) de que a concorrência aumenta os incentivos para que os líderes inovem e diminui os incentivos para as firmas distantes da fronteira (Aghion, Antonin e Bunel 2021). Isso pode estar influenciando os achados de Cusolito, Garcia-Marin e Maloney (2023) no Chile e De Elejalde, Ponce e Roldán (2022) no Uruguai. Se as firmas enfrentam forte concorrência das importações chinesas, por exemplo,

e percebem que o aumento de produtividade necessário para competir é muito alto, elas podem decidir que não vale a pena investir em inovação. Esses tipos de resultados são comuns na literatura sobre dinâmica empresarial, onde apenas as firmas mais produtivas sobrevivem e crescem. Eles também podem ser amplificados se as firmas tiverem restrições financeiras (Aghion, Fally e Scarpetta 2007).

Evidências da liberalização comercial

Os episódios de liberalização comercial fornecem evidências importantes sobre os efeitos da concorrência na inovação. Esses episódios tendem a ser um tanto exógenos às decisões das firmas de inovar e, ao mesmo tempo, tendem a exercer pressão competitiva sobre as firmas nacionais. No entanto, eles também criam oportunidades. Bernard, Redding e Schott (2007) mostram como uma redução exógena nos custos comerciais gera simultaneamente expansão do emprego e melhorias na produtividade em setores nos quais um país tem uma vantagem comparativa e uma intensa rotatividade de firmas dentro de cada setor. Eles descobriram que as firmas menos produtivas saem do mercado, enquanto as mais eficientes expandem sua escala e capacidade de exportação. Esse mecanismo de destruição criativa eleva o limiar de produtividade necessário para a sobrevivência e contribui para ganhos de eficiência agregados. Da mesma forma, Pavcnik (2002) encontra evidências empíricas desse fenômeno no Chile, onde a liberalização comercial na década de 1970 resultou em ganhos significativos de produtividade ao nível dos estabelecimentos, especialmente em setores expostos à concorrência externa. Assim, o aumento da concorrência internacional causado pela política comercial eleva os padrões de eficiência exigidos para competir, o que, por sua vez, influencia as decisões das firmas de inovar.

A liberalização comercial também altera as condições tecnológicas e o acesso a materiais e outros insumos, transformando os incentivos das firmas para adquirir novas tecnologias e introduzir novos produtos no mercado. Um canal central nessa relação é a disponibilidade de insumos intermediários importados, que podem afetar tanto os custos quanto as possibilidades tecnológicas das firmas nacionais. Em um estudo sobre a Índia durante um processo de liberalização comercial na década de 1990, centrado em uma redução acentuada das tarifas sobre insumos intermediários, Goldberg et al. (2010) constatam que os setores mais expostos à liberalização registraram uma expansão significativa na variedade de produtos manufaturados, sugerindo uma ligação direta entre o acesso a insumos e a criação de novos produtos. Essa dinâmica não se explica

apenas pela redução dos preços dos insumos existentes, mas pela incorporação de novos insumos que antes eram inacessíveis, permitindo às firmas superar restrições tecnológicas e expandir suas fronteiras de produção. De fato, estima-se que o acesso a novas variedades importadas de insumos reduziu o índice de preços dos insumos em 4,7% adicionais por ano, comparado ao efeito nos preços naqueles já disponíveis. Essas conclusões indicam que a abertura ao comércio de insumos intermediários não apenas melhora a eficiência em termos estáticos, mas também funciona como um motor de crescimento dinâmico, facilitando a inovação de produto, especialmente em economias em desenvolvimento com restrições tecnológicas pré-existent.

Além de gerar pressões competitivas, a liberalização comercial pode atuar como um gatilho para a inovação dentro das firmas, ampliando o espaço para a reorganização tecnológica e a redefinição estratégica dos produtos que as firmas fornecem. Essa inovação pode se manifestar de diferentes maneiras, como por meio da adoção de tecnologias mais intensivas em habilidades que modificam a estrutura da força de trabalho ou uma realocação do esforço produtivo para produtos mais lucrativos e competitivos. Nessa linha, Bustos (2011) mostra que a abertura regional induzida pelo bloco comercial do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) levou as firmas manufatureiras argentinas mais produtivas a adotar tecnologias que exigem mais qualificação. Isso se traduziu em um aumento sustentado na demanda por qualificação e em uma reorganização dos processos produtivos com o objetivo de colher os benefícios da exportação. Nesse caso, a inovação assumiu a forma de atualização de habilidades, impulsionada pelo cruzamento de um limiar de escala que permitiu a incorporação das novas tecnologias.

Bernard, Redding e Schott (2010) apontam que a redução dos custos do comércio internacional também afeta a inovação nos produtos e sua oferta. Quando confrontadas com custos fixos para cada variedade de produto exportado, as firmas ajustam seus portfólios abandonando os produtos menos bem-sucedidos e concentrando-se naqueles que têm melhor desempenho nos mercados internacionais. Assim, o comércio incentiva um processo de inovação seletiva, em que a racionalização do portfólio implica não apenas uma redução na variedade de produtos, mas também uma melhoria na qualidade média da oferta de exportação. Em conjunto, ambos os estudos mostram que a liberalização comercial permite o acesso a novos mercados e induz transformações internas que levam as firmas a inovar, seja por meio de investimentos em capital humano ou de uma reconfiguração estratégica de sua produção. O Capítulo 8 estuda mais a fundo como o comércio internacional afeta a concorrência no mercado interno.

O papel das finanças

Os bancos comerciais desempenham um papel vital como intermediários que alocam recursos para projetos com potencial de inovação. Um sistema bancário mais competitivo e desenvolvido reduz as margens de intermediação, aumenta a disponibilidade de crédito e melhora a alocação de recursos. Isso é crucial para promover a inovação, especialmente para pequenas firmas que dependem fortemente de financiamento externo.

Amore, Schneider e Žaldokas (2013) aproveitam um choque comum — a desregulamentação escalonada das atividades bancárias nos Estados Unidos durante as décadas de 1980 e 1990 — e mostram que essa reforma permitiu a expansão geográfica dos bancos e promoveu a inovação entre as firmas manufatureiras de capital aberto. Eles argumentam que uma maior diversificação geográfica reduziu o risco agregado e fomentou a disposição dos bancos de assumir riscos, ampliando o acesso ao crédito e facilitando políticas de inovação mais ousadas. A desregulamentação serviu para relaxar as restrições financeiras para firmas com projetos arriscados e ambiciosos.

Da mesma forma, Benfratello, Schiantarelli e Sembenelli (2008) mostram que o desenvolvimento do sistema bancário na Itália durante a década de 1990 teve um efeito positivo nas atividades inovadoras das firmas. Eles constatam que o desenvolvimento bancário afetou a probabilidade de inovação nos processos, particularmente para firmas em setores de alta tecnologia e setores mais dependentes de financiamento externo e para pequenas firmas. Eles também encontram algumas evidências de que o desenvolvimento bancário reduziu a sensibilidade do fluxo de caixa dos gastos com investimentos fixos, particularmente para firmas pequenas, e que aumentou a probabilidade dessas firmas se envolverem em P&D. O Capítulo 5 discute mais detalhadamente os efeitos da concorrência nos mercados financeiros.

Além da estrutura dos mercados financeiros, a estrutura de propriedade das firmas pode afetar os resultados inovadores. O aumento da propriedade comum — em que investidores institucionais detêm participações significativas em firmas concorrentes — suscitou um interesse crescente em suas implicações para a dinâmica de mercado e a inovação. Embora melhor acesso ao crédito possa relaxar as restrições financeiras e fomentar a inovação, como demonstrado nas evidências acima, a propriedade comum pode influenciar o comportamento das firmas através de diferentes canais. Ao internalizar os efeitos da concorrência entre firmas, os proprietários comuns podem diluir ou reforçar os incentivos à inovação, dependendo da natureza dos efeitos indiretos tecnológicos e da rivalidade no mercado de produtos. Essas dinâmicas complexas são exploradas mais detalhadamente no Quadro 7.1.

Quadro 7.1. Propriedade comum e inovação

O fenômeno da propriedade comum resultou da crescente concentração da propriedade de ações corporativas nas mãos de grandes investidores institucionais, que agora têm participações significativas em empresas concorrentes. Essa tendência levantou preocupações sobre a diminuição da concorrência, uma vez que as empresas podem suavizar seu comportamento competitivo ao internalizar o impacto de suas decisões sobre os lucros de seus concorrentes (Gilje, Gormley e Levit 2020).

Em um estudo, Ederer e Pellegrino (2024) modelam como essa concentração de propriedade comum nos Estados Unidos afeta o bem-estar econômico. Em sua análise, as firmas estão interconectadas por meio de duas redes, uma representando a sobreposição de propriedade e a outra refletindo a rivalidade no mercado de produtos. Eles descobriram que a propriedade comum gera incentivos unilaterais para reduzir a concorrência e que a magnitude desse efeito depende do grau de coincidência entre as duas redes. Os resultados mostram que o custo do bem-estar da propriedade comum aumentou quase nove vezes entre 1995 e 2021.

Embora essa análise se concentre em um único mecanismo — a geração de incentivos para reduzir a concorrência —, a propriedade comum pode ter implicações mais amplas, como efeitos sobre a inovação. A relação entre propriedade comum e inovação é multifacetada, moldada por efeitos indiretos tecnológicos e concorrência no mercado de produtos. Por um lado, a propriedade comum pode mitigar o problema da apropriabilidade, porque os benefícios da inovação se espalham para outras firmas do mesmo conglomerado. Por outro lado, pode diminuir os incentivos para inovar em mercados competitivos, onde os ganhos de um inovador com a conquista de participação de mercado vêm às custas dos rivais pertencentes aos mesmos investidores. Essas forças opostas significam que os efeitos da propriedade comum sobre a inovação dependem da importância relativa dos efeitos indiretos tecnológicos e do mercado de produtos.

Uma pesquisa mais aprofundada de Antón et al. (2025) elabora essa ligação, revelando que, em firmas com altos efeitos indiretos tecnológicos, a propriedade comum pode fornecer incentivo para a inovação, porque os proprietários se beneficiam não apenas do sucesso de uma firma, mas também dos efeitos positivos que isso tem sobre a outra. Em mercados onde a concorrência entre produtos é alta, no entanto, o resultado pode ser o oposto, pois os incentivos para ganhar participação de mercado diminuem. Além disso, esses efeitos variam significativamente de acordo com o tipo de propriedade institucional e a estrutura de mercado. Em geral, o estudo conclui que a propriedade comum e a inovação corporativa estão positivamente relacionadas quando os efeitos indiretos da tecnologia são grandes em relação ao efeito no mercado de produtos e negativamente relacionadas nos outros casos.

Em suma, embora a propriedade comum pareça ter lados positivos e negativos para a inovação, são necessárias mais pesquisas para desvendar esses efeitos e informar políticas que equilibrem a concorrência e a inovação.

Concorrência e eficácia da política de inovação

Muitos países da região estabeleceram programas e políticas para promover a inovação por parte das firmas, incluindo a concessão de subsídios para P&D, subsídios de contrapartida, incentivos fiscais para P&D e a proteção dos direitos de propriedade intelectual (DPI). Essas políticas são justificadas pela ideia de que a inovação tende a beneficiar não só o inovador. Dado que o conhecimento é um bem não rival e apenas parcialmente excludente (Arrow 1962; Nelson 1959),⁶ uma descoberta feita por uma firma pode desencadear novos caminhos de pesquisa, inspirar novos projetos de pesquisa, levar a novas aplicações ou simplesmente ser imitada por outras firmas (Hall e Lerner 2010). Esses efeitos indiretos do conhecimento criam uma divisão entre os retornos privados e sociais e geram desincentivos para o investimento privado em inovação.

Embora exista ampla literatura sobre a eficácia dos programas de promoção da inovação,⁷ muito menos se sabe sobre como a concorrência pode afetá-la. Dada a estreita relação entre concorrência e incentivos à inovação, o grau de concorrência no mercado deve ser uma consideração importante ao usar subsídios de P&D como instrumento de política. Uma firma que não tem rivais que se beneficiariam de seus investimentos em atividades de inovação não deve ser subsidiada. Por outro lado, as firmas que operam em mercados competitivos, que podem estar dispostas a inovar para “escapar da concorrência”, podem relutar em fazê-lo se tiverem receio de que suas inovações sejam apropriadas por outros. Nesses casos, os subsídios à inovação poderiam corrigir as falhas de mercado, aumentando os retornos privados do investimento em inovação. Enquanto isso, uma firma que opera em um mercado sem concorrentes de peso pode não estar disposta a investir em inovação, mesmo na ausência de preocupações com apropriabilidade, porque não tem concorrência da qual escapar. Nessa situação, a intervenção política poderia levar à substituição completa do investimento privado (ou seja, poderia produzir um efeito de *crowding-out*).

Um dos poucos estudos que exploram essa questão é o de Aghion et al. (2015), que concluíram que as políticas industriais utilizadas na China — subsídios, empréstimos, tarifas e incentivos fiscais — durante o período de 1998 a 2007 só foram eficazes na promoção do crescimento da produtividade em médias e grandes firmas se os instrumentos políticos fossem alocados a setores competitivos e de forma a preservar ou aumentar a

⁶ Ou seja, “não rival” porque uma firma pode usar o conhecimento sem impedir que outras também o utilizem, e “parcialmente excludente” porque é difícil impedir totalmente que outras se beneficiem dele, mesmo com mecanismos como patentes. Alguns autores também usam o termo “parcialmente exclusivo”.

⁷ Ver, por exemplo, Hall e Maffioli (2008) e Crespi et al. (2024).

Figura 7.4. Subvenções e concorrência no Chile e no Peru (Efeitos sobre os gastos com inovação)



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em Benavente e Zuniga (2021).

Nota: A variável de dependente é o investimento em inovação líquido de subsídios públicos por funcionário (em logaritmo natural). O investimento em inovação segue exatamente a definição do *Oslo Manual* (OECD/Eurostat 2018) e abrange todas as formas de atividade da firma dedicada à inovação, incluindo todas as despesas relacionadas a atividades internas e externas de P&D; aquisição de tecnologia (por exemplo, pagamentos de royalties ou taxas relativas ao licenciamento de tecnologia e outras formas de compra de tecnologia); pagamentos de royalties relativos ao licenciamento de propriedade intelectual ou know-how; aquisição de novas máquinas e equipamentos relacionados com atividades de P&D e inovação; aquisição de software ou hardware de apoio a atividades de P&D e inovação; e formação associada a atividades de inovação ou adoção de tecnologia. As variáveis explicativas utilizadas para estimar o escore de propensão são as características da firma e do setor antes do tratamento. A estimação utiliza *Nearst Neighbor matching* com cinco vizinhos e com *matching* restrito a firmas do mesmo setor-ano. Os coeficientes para alta concorrência no Chile e no Peru são estatisticamente significativos em 5% e 1%, respectivamente.

concorrência — por exemplo, distribuindo os subsídios entre as firmas em vez de concentrá-los em um “campeão” específico; fomentando a entrada; ou concentrando-se em novas firmas.

Na América Latina e no Caribe, as evidências também são escassas. Benavente e Zúñiga (2021) estudam o impacto dos subsídios à inovação, na forma de subsídios de contrapartida,⁸ sobre o investimento em inovação ao nível das firmas no Chile e no Peru, considerando o grau de concorrência nos mercados de produtos. A Figura 7.4 resume seus resultados. Como mostra a figura, as subvenções tiveram um impacto significativo no Chile em termos de investimento em inovação apenas em setores altamente competitivos, conforme medido pelo indicador de Boone.⁹ Da mesma forma, as firmas no

⁸ Os subsídios de contrapartida são uma forma de subsídio público que exige cofinanciamento dos beneficiários. Esse instrumento de política é uma característica comum dos programas de financiamento governamental em todo o mundo (Hall e Maffioli 2008).

⁹ O indicador Boone captura a intensidade da concorrência medindo como os lucros mudam como resultado de mudanças no custo marginal.

Peru que receberam subvenções aumentaram o investimento em inovação em setores altamente competitivos, sem efeitos significativos para os menos competitivos.

Esses resultados destacam a importância de examinar o contexto de mercado — que geralmente não é considerado pelas agências de inovação da região — na concepção e implementação de políticas de inovação. Eles também sinalizam a necessidade de melhorar a relação entre as políticas de inovação e as agências antitruste. Além disso, Aghion, Howitt e Prantl (2015) mostram que o efeito das reformas pró-competitivas induzidas pela União Europeia em 1992 aumentou, em média, os investimentos em inovação nas indústrias manufatureiras apenas nos países com direitos de patente fortes, e descobriram que a resposta positiva à reforma pró-competitiva é mais pronunciada em setores nos quais os inovadores tendem a valorizar a proteção de patente mais do que em outros setores.

Como a inovação transforma os mercados

Até agora, este capítulo tratou das formas como a concorrência pode afetar a inovação. Esta última seção explora como a inovação pode tanto fomentar quanto restringir a concorrência. Para começar, a inovação (e a política de inovação) pode aumentar a concorrência, por exemplo, reduzindo os custos de entrada das firmas ou melhorando o acesso das firmas à informação. A introdução de tecnologias que proporcionam aos produtores um melhor acesso à informação pode fortalecer a concorrência e melhorar a eficiência do mercado. Em uma análise da adoção de telefones celulares em Kerala, na Índia, Jensen (2007) mostra que o acesso em tempo real às informações facilitado pelas TICs reduziu drasticamente a dispersão de preços, eliminou o desperdício de produtos e melhorou a eficiência ao aumentar a concorrência. Essa mudança não apenas aumentou os lucros dos produtores em uma média de 8%, como também reduziu os preços ao consumidor e aumentou o excedente do consumidor. Da mesma forma, Goyal (2010) examina o impacto da intervenção tecnológica nos mercados de soja em Madhya Pradesh, Índia, por meio da instalação de quiosques rurais que fornecem acesso a informações sobre preços. Goyal constata que essa inovação reduziu o poder de mercado dos intermediários, aumentou os preços recebidos pelos agricultores em 1% a 3%, diminuiu a dispersão de preços entre os *mandis* (mercados regulamentados para produtos agrícolas) e levou a um aumento significativo de 19% na área cultivada com soja.

No entanto, o efeito da política de inovação sobre a concorrência nem sempre é positivo. Em alguns casos, políticas de inovação mal elaboradas podem reforçar o poder de mercado das firmas estabelecidas. Se os

subsídios à inovação se concentrarem nas grandes firmas, por exemplo, eles podem limitar a entrada de novos participantes e reduzir a inovação agregada. Esse efeito negativo é mais provável no caso de incentivos fiscais do que de subsídios diretos, porque os incentivos fiscais são condicionais ao lucro das firmas (Crespi et al. 2014).

Outra dimensão a considerar é o papel dos direitos de propriedade intelectual, que podem restringir a concorrência. A compensação é ainda mais clara do que no caso dos subsídios e incentivos fiscais. Por definição, um direito de propriedade intelectual estimula a inovação, concedendo a uma firma o direito de impedir temporariamente que outros utilizem comercialmente uma nova ideia, para que o criador possa colher os frutos do seu investimento no seu desenvolvimento. Em troca, o proprietário deve divulgar a invenção para que qualquer pessoa possa melhorá-la. No entanto, os direitos de propriedade intelectual também podem gerar consequências indesejadas, pois causam uma distorção estática do mercado na forma de poder de monopólio para o criador e uma difusão mais lenta da tecnologia protegida para outros produtores, que devem pagar um custo mais alto para ter acesso a ela. Em outras palavras, os direitos de propriedade intelectual resolvem as falhas de mercado associadas à natureza pública de grande parte do conhecimento tecnológico, mas ao custo de criar distorções no mercado, que podem ou não ser compensadas pelo aumento dos incentivos à inovação (Boldrin et al. 2011).

Essas considerações são válidas tanto para países avançados quanto para países em desenvolvimento e exigem uma coordenação cuidadosa entre a proteção dos direitos de propriedade intelectual e a política de concorrência. De fato, pesquisas nos Estados Unidos sugerem que a redução do dinamismo empresarial e do desempenho da inovação na economia nos últimos anos está fortemente relacionada às reformas que levaram à concentração de patentes em firmas estabelecidas e ao aumento dos litígios de patentes — resultados que prejudicaram a difusão de tecnologia das firmas pioneiras para as mais atrasadas e reduziram os incentivos à inovação das startups (Akcigit e Ates 2023). Em um estudo relacionado, Argente et al. (2023) descobriram que as grandes firmas se concentram em patentes que protegem suas posições atuais sem gerar avanços tecnológicos reais. Eles descobriram que essas “patentes estratégicas” representam 61,6% dos pedidos de patentes por firmas médias e 83,5% pelos maiores, levando a uma redução de 2,5% na “destruição criativa” na economia em comparação com um cenário sem elas. Da mesma forma, Akcigit, Pearce e Prato (2025) mostram que as firmas com conexões políticas muitas vezes inovam menos, usando sua influência para bloquear concorrentes em vez de desenvolver novos produtos. Isso impede a entrada de novos participantes e reduz

a inovação e a produtividade em todo o setor. Em resumo, em alguns casos, as patentes não promovem a inovação, mas podem, ao contrário, impedir a concorrência e o crescimento econômico.

Da mesma forma que um sistema de direitos de propriedade intelectual forte, mas mal concebido, pode sufocar a concorrência e a inovação, um sistema fraco, mas igualmente mal concebido, pode estrangulá-las. Em um estudo sobre as deficiências do sistema de patentes na China e suas implicações para a inovação e o crescimento econômico, Branstetter, Hanley e Zhang (2023) descobriram que, embora o país seja o maior gerador de patentes do mundo, as penalidades fracas por violação e a prevalência de patentes incrementais desestimulam o investimento em invenções substanciais. Usando um modelo teórico de crescimento endógeno, eles mostram que essas fraquezas restringem o progresso tecnológico e o bem-estar, favorecendo um equilíbrio em que as firmas buscam inovações menores, menos arriscadas e menos transformadoras. Em resposta a esses problemas, os autores propõem várias reformas para melhorar o sistema de patentes, como aumentar as taxas de inscrição e renovação, melhorar a qualidade das avaliações de patentes e criar um sistema de revisão pós-concessão para eliminar patentes de baixa qualidade. As implicações políticas dessas propostas são de relevância global, especialmente para economias em desenvolvimento que enfrentam desafios em seus sistemas de propriedade intelectual semelhantes aos da China.

Uma última fonte de preocupação diz respeito às “aquisições assassinas”, em que firmas dominantes adquirem startups inovadoras apenas para fechá-las, eliminando assim a concorrência potencial. Essa estratégia ajuda as firmas estabelecidas a preservar seu poder de mercado, mas reduz a inovação futura (Cunningham, Ederer e Ma, 2021), refletindo o clássico desincentivo monopolista à inovação. Embora os riscos de isso acontecer devam ser considerados na elaboração de políticas, proibir totalmente as aquisições também pode reduzir os incentivos para as startups, uma vez que a aquisição serve frequentemente como estratégia de saída. Letina, Schmutzler e Seibel (2024) argumentam que políticas excessivamente restritivas podem reduzir involuntariamente a inovação, particularmente em mercados onde a aquisição é o principal caminho para a rentabilidade.

Aproveitando a concorrência para promover a inovação

Mercados mais competitivos podem desempenhar um papel central na promoção da inovação na América Latina e no Caribe. Ao pressionar as firmas a melhorar a eficiência, atualizar tecnologias e introduzir novos produtos, a concorrência cria incentivos à inovação mais fortes do que em ambientes

mais protegidos. As firmas mais próximas da fronteira tecnológica são as mais propensas a responder, impulsionando o crescimento da produtividade e, por sua vez, um desenvolvimento econômico mais amplo. Por outro lado, mercados com concorrência fraca trazem o risco de consolidar os participantes estabelecidos, reduzindo os incentivos à inovação e retardando a difusão tecnológica.

Para as políticas, a implicação é clara: as estratégias de inovação não podem ser elaboradas sem levar em consideração a estrutura de mercado. Subsídios, incentivos fiscais e proteção à propriedade intelectual só podem ser eficazes se estiverem alinhados com um ambiente competitivo. Caso contrário, correm o risco de reforçar o poder de mercado das firmas dominantes, desencorajando a entrada de novos participantes e prejudicando o dinamismo. Integrar a política de concorrência na concepção da política de inovação não só tornaria o apoio mais eficaz, como reduziria a probabilidade de criar distorções que limitam os benefícios da inovação para a economia em geral.

O resultado final é que as políticas para estimular a inovação devem ser explicitamente condicionadas e complementadas por esforços para fortalecer a concorrência. Isso requer coordenação entre agências de inovação e autoridades antitruste, atenção cuidadosa à concentração de mercado, e mecanismos para garantir que o apoio chegue às firmas que têm tanto o incentivo quanto a capacidade de inovar. Somente incorporando a política de inovação em uma estrutura competitiva a região poderá liberar seu potencial de crescimento da produtividade e garantir que a inovação contribua para um desenvolvimento mais dinâmico e inclusivo.

Integração regional e poder de mercado

O comércio transfronteiriço e o alcance global das firmas mudaram quem compete com quem. Um refrigerador montado no México pode usar aço do Brasil, compressores dos Estados Unidos e componentes eletrônicos da Costa Rica. Um carro fabricado na Argentina pode depender de assentos de couro do Uruguai e serviços de design do Brasil. Essas conexões ligam os mercados domésticos às redes de produção regionais e globais. Quando os produtos estrangeiros entram mais facilmente ou quando as empresas multinacionais expandem a produção além das fronteiras, a pressão sobre as firmas locais muda. Os preços podem cair. Alguns produtores ganham terreno, enquanto outros saem do mercado. A intensificação da concorrência — e quem se beneficia com isso — depende de como os mercados globais interagem com os locais. Este capítulo explora essa interação: como a integração transfronteiriça afeta a concorrência, como as firmas respondem e o que tudo isso significa para os preços, a produtividade e o poder econômico.

O comércio global passou por grandes transformações nos últimos anos. As cadeias de abastecimento estão sendo reformuladas, novas tecnologias estão redefinindo a forma como as firmas competem e as tensões geopolíticas estão levando os países a repensar suas estratégias econômicas. Para a América Latina e o Caribe, essas mudanças representam oportunidades e desafios.

No centro dessas mudanças está um fator frequentemente esquecido: o poder de mercado. À medida que as firmas se tornaram maiores, mais integradas e cada vez mais dominantes, sua capacidade de definir preços, moldar mercados e influenciar políticas também cresceu. Essa preocupação vai além das economias avançadas. Altos níveis de poder de mercado já moldam muitos setores na região, e o aumento do protecionismo e das tensões geopolíticas correm o risco de enfraquecer ainda mais a concorrência. Os riscos são altos. Como visto nos capítulos anteriores, quando as firmas podem elevar os preços acima dos níveis competitivos, os consumidores pagam mais, a inovação diminui e os investimentos caem. O resultado inclui

preços mais altos, crescimento mais fraco, menos dinamismo e maior desigualdade. Esses efeitos são ampliados na América Latina e no Caribe, onde muitos mercados já estão fragmentados, as instituições são mais fracas e o acesso a financiamento e a infraestrutura é desigual.

Compreender como o comércio internacional e o investimento transfronteiriço interagem com o poder de mercado dos produtos é particularmente relevante para a América Latina e o Caribe. Várias questões surgem: em que medida uma maior abertura influenciou a concentração de mercado e a concorrência na região? Como as mudanças na pressão competitiva moldam as decisões das firmas em relação a preços, investimentos e inovação? E qual o papel que as políticas podem desempenhar para garantir que a integração apoie mercados mais dinâmicos e inclusivos?

A relação entre abertura e concorrência nem sempre é direta. Embora o comércio e o investimento estrangeiro muitas vezes aumentem a pressão competitiva — incentivando as firmas a inovar e a melhorar a eficiência —, esses efeitos não são garantidos. Em mercados que já são concentrados, ou onde as cadeias de abastecimento globais são dominadas por grandes empresas multinacionais, a abertura pode, às vezes, reforçar o poder de mercado existente. Em vez de nivelar o campo de jogo, ela pode incliná-lo ainda mais a favor dos participantes mais fortes. Evidências recentes mostram que, quando as economias de escala e os *markups* são grandes, a política comercial por si só pode ser insuficiente para corrigir a má alocação ou aumentar a produtividade (Lashkaripour e Lugovskyy 2023).

Evidências de estudos recentes apontam para um quadro misto sobre como a liberalização comercial afeta a concorrência e a produtividade. Em alguns contextos, as reduções tarifárias e os acordos comerciais ajudaram a diminuir os *markups* e aumentar a produtividade (Crowley, Han e Prayer 2024; Edmond, Midrigan e Xu 2015). Em outros casos, o aumento da exposição internacional tendeu a reforçar a posição das firmas dominantes, com ganhos limitados para os pequenos produtores ou consumidores (Amiti e Heise 2025).¹ O quadro regional mostra uma mistura semelhante de resultados. Em alguns países, os episódios de liberalização coincidiram com *markups* mais altos em setores específicos, refletindo a fraca concorrência interna e a transmissão limitada dos ganhos de troca aos preços ao consumidor (Bracco et

¹ Esses estudos diferem em seu foco e abordagem. Em uma análise de onze países de baixa e média renda entre 2000 e 2015, Crowley, Han e Prayer (2024) constatarem efeitos pró-competitivos dos acordos comerciais. Edmond, Midrigan e Xu (2015) utilizam dados da indústria manufatureira taiwanesa do início dos anos 2000 para modelar como o comércio pode gerar ganhos de produtividade quando os *markups* são endógenos. Amiti e Heise (2025) estudam a indústria manufatureira dos EUA de 1992 a 2012 e mostram que uma maior exposição internacional muitas vezes reforçou as posições de mercado das firmas dominantes.

al. 2025; Córdoba Solano, Gomez-Trejos e Quesada 2025). No entanto, evidências ao nível das firmas também mostram que as reformas comerciais podem proporcionar ganhos de eficiência consideráveis. Estudos para o Chile (Pavcnik 2002) e a Colômbia (Eslava et al. 2004) concluem que reduções profundas nas tarifas aduaneiras levaram a fortes melhorias na produtividade ao nível das fábricas. O investimento estrangeiro direto aumenta essa complexidade, trazendo novas capacidades, mas também levantando preocupações sobre os efeitos indiretos limitados e o domínio crescente das firmas globais (Amiti et al. 2024; Garetto et al. 2025).

As evidências ao nível de firma reunidas para este livro ajudam a esclarecer como o comércio e o investimento transfronteiriço influenciam o poder de mercado na América Latina e no Caribe. Os dados esclarecem como as firmas respondem à concorrência estrangeira, como os *markups* evoluem e como essas mudanças se relacionam com a produtividade, a escala e o crescimento, destacando os mecanismos através dos quais a integração remodela a dinâmica competitiva na região.

À medida que a economia global se fragmenta, cresce o risco de enfraquecimento da concorrência, tanto dentro dos países quanto entre países. Para a América Latina e o Caribe, o desafio é garantir que a integração regional atue como uma força para disciplinar o poder de mercado, e não para concentrá-lo. Isso requer mais do que abertura. Exige políticas estratégicas, instituições capazes e atenção à forma como a estrutura de mercado é formada e como ela funciona.

Como a integração regional remodela o poder de mercado

A concorrência molda os preços, as margens e o desempenho das firmas. Em economias abertas, o comércio influencia os três. Afeta como as firmas definem os preços, quanto poder de mercado elas detêm e se ganham ou perdem terreno nos mercados globais.

O comércio afeta o poder de mercado por meio de dois canais principais. Primeiro, a concorrência estrangeira pode corroer as margens que as firmas cobram sobre o custo de produção, enfraquecendo o poder de determinação de preços. A forma como as firmas respondem na prática depende de sua produtividade, posição no mercado e nível de concorrência doméstica. As firmas mais produtivas tendem a absorver a pressão, enquanto as menos produtivas reduzem suas atividades ou saem do mercado. Algumas, em vez disso, escapam da concorrência por meio da inovação, atualizando produtos e processos para melhorar a qualidade, atrair consumidores e reduzir custos.

Segundo, o comércio melhora o acesso a insumos mais baratos e de melhor qualidade. Isso pode reduzir o custo de produção, não apenas para as firmas que importam diretamente, mas também para aquelas que

dependem de insumos importados por meio de cadeias de abastecimento domésticas. A economia de custo resultante pode aumentar a competitividade e ajudar a compensar a pressão dos rivais estrangeiros. Por meio de ambos os mecanismos — pressão competitiva e integração da cadeia de abastecimento —, o comércio internacional remodela a estrutura de mercado doméstico. Certamente, essa dinâmica não é automática. Os preços nem sempre caem. O poder nem sempre muda. Em última análise, a estrutura de exposição — e como as firmas respondem a ela — determina quem ganha e quem fica para trás.

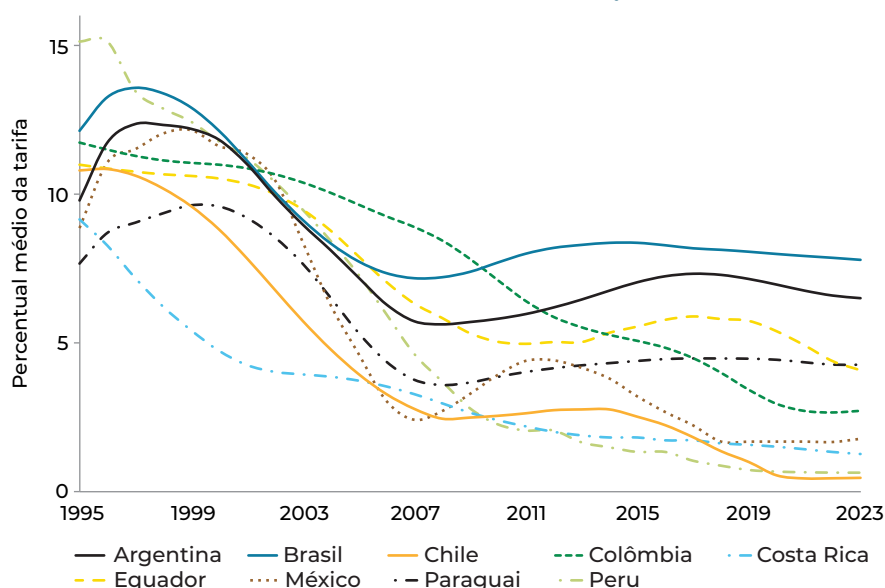
Quando o comércio reduz os custos, os preços acompanham?

O comércio pode remodelar os mercados, expondo as firmas a uma concorrência mais acirrada e dando-lhes acesso a insumos mais baratos e, muitas vezes, de melhor qualidade. Esta seção analisa como essas forças atuam na prática e o que os dados revelam sobre preços, poder de mercado e o papel da concorrência em toda a região.

Liberalização comercial: um choque para o sistema

A América Latina e o Caribe passaram por uma grande onda de liberalização a partir do final da década de 1980 e início da década de 1990, quando muitos países abandonaram os regimes de substituição de importações e implementaram amplos cortes tarifários, juntamente com a remoção de licenças e cotas de importação. As tarifas médias caíram drasticamente — muitas vezes de 40–50% para menos de 15% em uma década — e essas reduções foram reforçadas à medida que vários países aderiram ou aprofundaram acordos regionais, como o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL, 1991), o Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA, 1994) e a Comunidade Andina (1996). A Figura 8.1 destaca como, de meados da década de 1990 até o início dos anos 2000, a liberalização tarifária não apenas continuou, mas se intensificou, com muitos países passando de reduções moderadas para reduções drásticas. As tarifas do México caíram para menos de 5%, o Chile liberalizou cedo e permaneceu aberto, e mesmo países como Brasil e Equador, que haviam começado com tarifas muito mais altas, avançaram de forma constante em direção a uma maior abertura.²

² A Figura 8.1 começa em meados da década de 1990, refletindo o fato de que dados tarifários comparáveis ao nível país-produto-ano só se tornaram consistentemente disponíveis a partir desse período na base de dados World Integrated Trade Solution (WITS). Para a maioria das economias da América Latina e do Caribe, a cobertura confiável começa em 1993.

Figura 8.1. Média ponderada das tarifas de importação por país

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em dados da World Integrated Trade Solution (WITS).

Nota: As médias ponderadas das tarifas aplicadas são calculadas usando taxas efetivamente aplicadas, ponderadas pela participação de cada produto nas importações totais. As linhas são suavizadas usando uma média móvel de três anos para reduzir a volatilidade de curto prazo.

A liberalização comercial se espalhou pela região por meio de uma onda de reformas nacionais e acordos comerciais preferenciais que, embora tenham sido elaborados de forma independente, seguiram uma direção comum. Os efeitos foram substanciais. Os produtos estrangeiros passaram a entrar mais facilmente. Os produtores nacionais enfrentaram novos rivais. As firmas tiveram que se adaptar rapidamente, ou perderiam terreno. A liberalização reformulou os incentivos, reescreveu as condições de mercado e alterou o equilíbrio de poder entre os participantes estabelecidos e os novos participantes. Quando as tarifas caíram, os participantes estabelecidos expandiram suas exportações vendendo mais do que já produziam (a margem intensiva), enquanto os novos participantes começaram a exportar de forma mais lenta ou hesitante (a margem extensiva), destacando como a liberalização mudou os incentivos e fortaleceu a posição das firmas estabelecidas (Morales, Pierola e Volpe Martincus 2019).

O que aconteceu com os preços? Evidências de toda a região

À medida que as tarifas caíam na América Latina e no Caribe, a questão central passou a ser: os preços também caíram?

Em teoria, a redução das restrições comerciais deve trazer importações mais baratas e mais pressão sobre as firmas nacionais. O quanto dessa promessa será cumprida depende de como as firmas responderão — e se a concorrência será forte o suficiente para forçar a queda dos preços. Insumos mais baratos podem reduzir os custos de produção em toda a cadeia de suprimentos, mas se essas economias serão repassadas aos consumidores depende da estrutura de mercado: sem uma concorrência forte, as firmas que se beneficiam de insumos mais baratos podem capturar os ganhos por meio de *markups* mais altos, em vez de repassá-los como preços mais baixos.

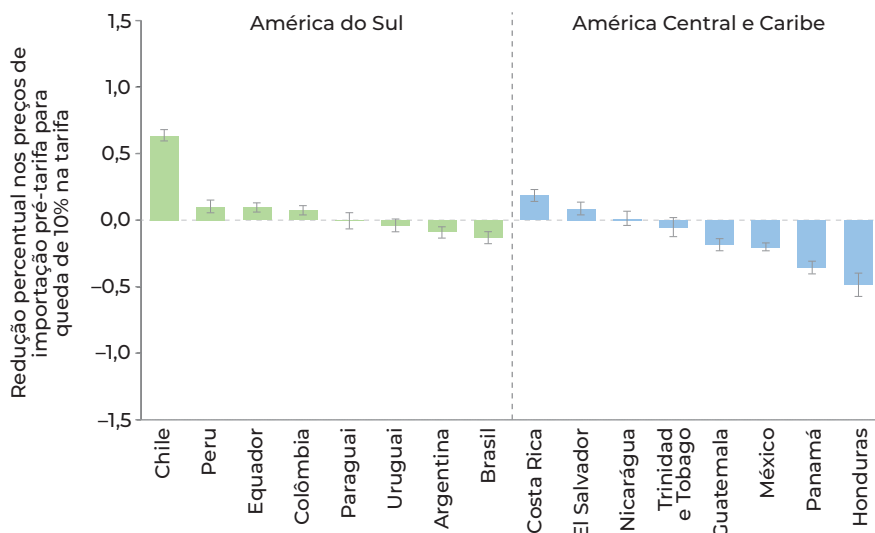
Uma forma de medir o *pass-through* é acompanhar os preços de importação antes da aplicação das tarifas. Esses são os preços das importações na chegada à fronteira, antes de qualquer imposto ser acrescentado. O preço pago, em última instância, pelos consumidores é a soma do preço na fronteira e da tarifa. Assim, se o preço na fronteira permanecer inalterado após uma redução tarifária, o preço ao consumidor cai exatamente no montante da redução da tarifa. Se os preços na fronteira subirem, os ganhos são compartilhados: parte da economia chega aos compradores, mas os exportadores também retêm uma parcela. Quando os preços na fronteira caem, o ajuste de preços supera a redução tarifária, gerando ganhos ainda maiores para os compradores.

A Figura 8.2 mostra claramente: as reduções tarifárias são passadas aos consumidores quase na íntegra. Entre os países, há diferenças na forma como os preços na fronteira se ajustam, mas esses movimentos são modestos. Uma redução tarifária de 10% normalmente altera os preços na fronteira em menos de 0,6%, seja para cima ou para baixo. Em todos os casos, a maior parte do benefício recai sobre os compradores, confirmando que as reduções tarifárias se refletem fortemente em preços mais baixos ao consumidor.

A forma como esse ajuste é compartilhado varia ligeiramente entre os países. Em vários casos, os preços dos fornecedores permanecem estáveis e o valor total da redução tarifária é repassado (*pass-through*) aos consumidores. É o que é visto na Nicarágua, no Paraguai e no Uruguai, onde os preços nas fronteiras quase não se alteram após a redução das tarifas.

Em alguns casos, os exportadores vão mais longe, reduzindo seus próprios preços além da redução tarifária, de modo que os compradores recebem mais do que a mudança na política por si só implicaria. Na Colômbia, por exemplo, uma redução tarifária de 10% coincide com uma queda de 0,1% nos preços dos fornecedores. Embora de pequena magnitude, esse comportamento ilustra como as mudanças tarifárias podem servir como pontos de coordenação, momentos em que as firmas aproveitam a oportunidade para ajustar preços que, de outra forma, permaneceriam rígidos (Minton e Somale 2025). Em outros casos, os exportadores ficam com uma

Figura 8.2. Estimativa do *pass-through* agregada da liberalização tarifária, 2000–2019



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em dados do banco de dados Comtrade da ONU e da World Integrated Trade Solution (WITS).

Nota: Cada barra mostra o coeficiente de uma regressão específica por país do logaritmo dos preços de importação pré-tarifários — medidos como valores unitários (valor CIF/peso em kg) — no logaritmo de $(1 + \text{tarifa aplicada})$, onde o CIF (custo, seguro e frete, na sigla em inglês) é o valor de um bem entregue na fronteira do país importador — ou de um serviço prestado a um residente — antes da aplicação de quaisquer direitos de importação, impostos ou margens comerciais e de transporte domésticas. A análise utiliza o país-produto-ano como unidade de observação. Ela controla de forma aditiva os efeitos fixos do produto, do país de destino e do ano. Os efeitos do produto capturam diferenças persistentes entre os bens (tais como níveis médios de proteção ou comerciabilidade); os efeitos de destino absorvem características estruturais dos mercados importadores (como tamanho ou abertura a longo prazo); e os efeitos de ano refletem choques e tendências globais que afetam todos os países simultaneamente. Esses controles garantem que os padrões estimados não sejam impulsionados pela heterogeneidade entre produtos, diferenças estruturais entre mercados ou dinâmicas globais comuns. Erros-padrão robustos são usados para corrigir por heteroscedasticidade.

pequena parte do ganho para si. Os preços na fronteira aumentam ligeiramente quando as tarifas caem, de modo que os consumidores ainda se beneficiam, mas a queda nos preços finais é marginalmente menor do que a redução tarifária por si só sugeriria.³

³ Esses resultados são consistentes com estimativas de outros contextos. Cavallo et al. (2021), analisando os preços de importação dos EUA durante os recentes aumentos tarifários, descobriram que uma tarifa de 10% estava associada a uma queda de apenas 0,6% nos preços dos fornecedores, o que implica que a maior parte do *pass-through* foi repassada aos consumidores. Fajgelbaum et al. (2020) chegam a uma conclusão semelhante: que o ônus dos aumentos tarifários dos EUA recaiu em grande parte sobre os compradores domésticos, e não sobre os exportadores estrangeiros. Embora o contexto seja diferente, o padrão de ajuste limitado nos preços dos fornecedores ecoa o que é observado em todos os países desta região.

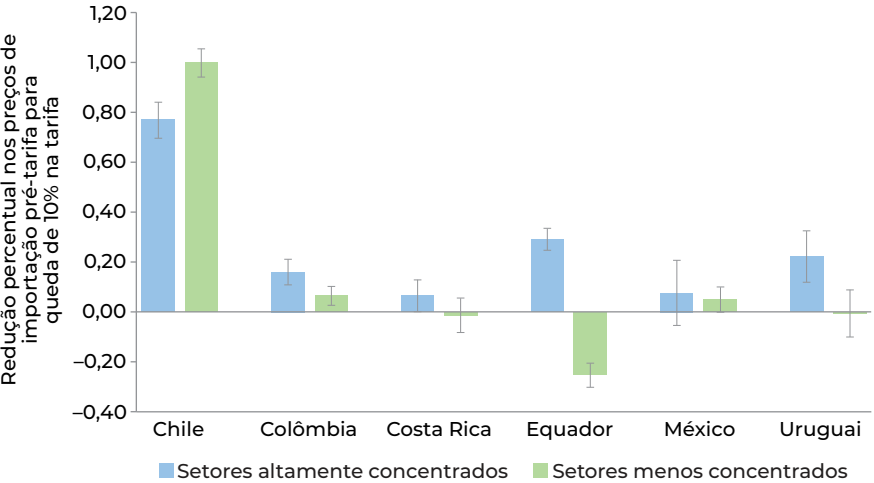
No geral, as diferenças são modestas, mas reveladoras. Elas sugerem que o *pass-through* das tarifas é essencialmente completo, mas as condições competitivas podem determinar se os exportadores compartilham os ganhos ou se os consumidores captam mais do que o valor total da redução tarifária.

Reduções tarifárias e estrutura de mercado: o papel da concentração

Até agora, as evidências sugerem que a maior parte da economia resultante dos cortes tarifários é repassada aos consumidores, com variações relativamente modestas entre os países. Mas mesmo quando o *pass-through* médio é alto, a estrutura de mercado pode influenciar a forma como os preços respondem. A Figura 8.3 explora isso comparando setores mais e menos concentrados dentro do mesmo país.

Os setores são classificados usando o índice de Herfindahl-Hirschman (HHI), uma medida amplamente utilizada para medir a concentração de mercado. Seguindo o limite estabelecido pelo Departamento de Justiça

Figura 8.3. Pass-through estimado, 2000–2019, por país e nível de concentração do setor (manufatura)



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em dados da base de dados Comtrade da ONU, da World Integrated Trade Solution (WITS) e da CompeteLAC.

Nota: Cada barra mostra o coeficiente de uma regressão específica do país do logaritmo dos preços de importação pré-tarifários — medidos como valores unitários (valor CIF dividido pelo peso em kg) — no logaritmo de (1 + tarifa aplicada), interagindo com uma variável *dummy* igual a um se o produto pertencesse a um setor altamente concentrado, com um índice de Herfindahl-Hirschman (HHI) superior a 1.800. A análise se restringe às indústrias manufatureiras e controla para efeitos fixos de produto, de país de destino e de ano para capturar as tendências globais que afetam todos os mercados. Erros-padrão robustos corrigem para heterocedasticidade. Os períodos da amostra para cada país são os seguintes: Chile (2000–2012), Colômbia (2000–2019), Costa Rica (2005–2019), Equador (2001–2019), México (2009–2019) e Uruguai (2007–2019).

dos Estados Unidos, setores com um HHI acima de 1.800 são considerados altamente concentrados.⁴ Os resultados mostram um padrão consistente: em vários países — incluindo Chile, Equador e México — os cortes tarifários levam a reduções de preços pré-tarifários maiores em setores concentrados do que em setores menos concentrados. No Uruguai, as estimativas na Figura 8.2 são próximas a zero e não são estatisticamente significativas, enquanto a Figura 8.3 revela um efeito pequeno, mas mensurável, em setores altamente concentrados.

Isso não contradiz a conclusão anterior de amplo *pass-through*. Em ambos os tipos de setores, a maior parte da economia com tarifas chega aos compradores. Mas os setores concentrados podem dar às firmas mais espaço para ajustar os preços, talvez porque partem de *markups* mais altos ou porque a pressão da nova concorrência é sentida mais diretamente quando apenas algumas firmas dominam o mercado.

Em resumo, a política comercial interage com a estrutura de mercado. A forma como as reduções tarifárias afetam os preços depende de quem detém o poder em um determinado setor e de quanta pressão as firmas enfrentam para se ajustar.

Quando a liberalização é profunda

Algumas reformas comerciais se desenrolam gradualmente, tornando seus efeitos mais difíceis de isolar. Na Colômbia e no Peru, no entanto, a liberalização veio como uma mudança brusca e bem definida de política. As reformas foram ousadas e de longo alcance, marcando uma ruptura clara na forma como ambas as economias se conectavam ao mundo. Esse momento permite um tipo de análise diferente da apresentada nas seções anteriores. Em vez de relacionar as mudanças de preços às mudanças tarifárias entre produtos, este exercício compara firmas cujos produtos foram sujeitos à reforma com firmas semelhantes que não foram afetadas. A estrutura do episódio oferece uma visão mais clara de como as mudanças na política comercial afetam o comportamento das firmas.

Na Colômbia, a liberalização ocorreu em duas ondas, próximas no tempo e conjuntamente transformadoras. A primeira chegou em 2011, com

⁴ O limite é aplicado uniformemente em todos os setores, seguindo as diretrizes do Departamento de Justiça dos EUA. Embora alguns setores possam ser estruturalmente mais concentrados do que outros, a análise inclui efeitos fixos do produto, que absorvem quaisquer diferenças persistentes entre setores em termos de concentração. Como resultado, a identificação aproveita a variação dentro do produto entre países e ao longo do tempo, tornando o uso de um limite comum apropriado para os fins desta análise.

uma revisão estrutural do sistema tarifário. Mais de 4.000 linhas tarifárias — cerca de 40% das importações — tiveram suas alíquotas reduzidas, especialmente em bens de capital e matérias-primas vitais para a produção doméstica. Apenas um ano depois, em 2012, a Colômbia implementou um acordo comercial com os Estados Unidos. Mais de 80% dos bens industriais e de consumo dos Estados Unidos passaram a ter isenção de impostos da noite para o dia, e o restante foi colocado em um caminho de rápida eliminação. Na prática, essas reformas atingiram a economia como um único e poderoso choque.⁵

O Painel A da Figura 8.4 mostra que a firma média experimentou apenas uma queda pequena e estatisticamente insignificante nos preços na fronteira, sugerindo que os consumidores capturaram a maior parte dos ganhos com tarifas mais baixas após a liberalização comercial. O efeito variou consideravelmente, no entanto, de acordo com o tamanho da firma. As firmas de pequeno e médio porte (abaixo do 50º percentil) tiveram reduções acentuadas nos preços, muitas vezes em torno de 6%. Nesses casos, o *pass-through* foi mais do que completo; os consumidores pagaram preços ainda mais baixos do que a redução tarifária, sugerindo que essas firmas absorveram pressões de custos adicionais ou enfrentaram forças competitivas mais fortes.

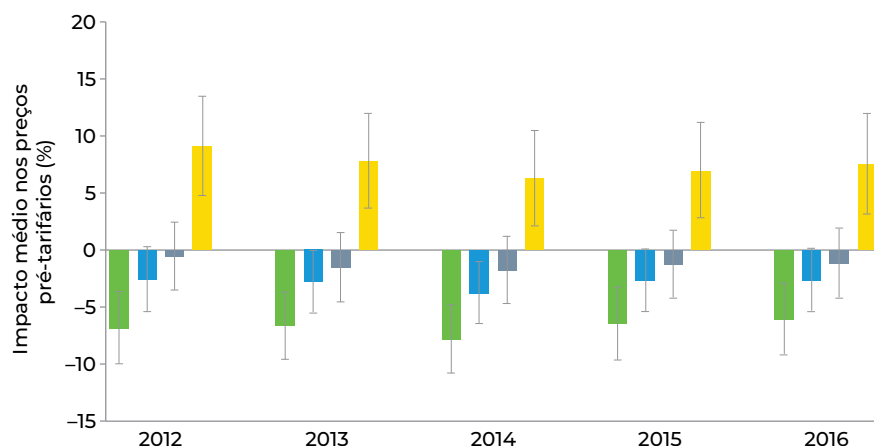
Os importadores maiores experimentaram quedas mais moderadas e, para as firmas muito grandes, os preços ao produtor foram, na verdade, mais altos do que antes da liberalização, em até 6% a 9%. Isso sugere que essas firmas retiveram uma parcela maior dos cortes tarifários, provavelmente devido a um poder de mercado mais forte ou a cadeias de abastecimento mais resilientes. Os consumidores ainda pagaram preços mais baixos, mas o *pass-through* foi incompleto, com a diferença capturada pelos produtores na forma de margens mais altas. O choque da liberalização se espalhou pelo sistema, mas o quanto ele atingiu cada firma dependeu do tamanho, da posição de mercado e da flexibilidade da firma.

O Peru seguiu um caminho semelhante, embora com seu próprio conjunto de ferramentas. Entre 2015 e 2017, a média das tarifas do país caiu de 1,8% para

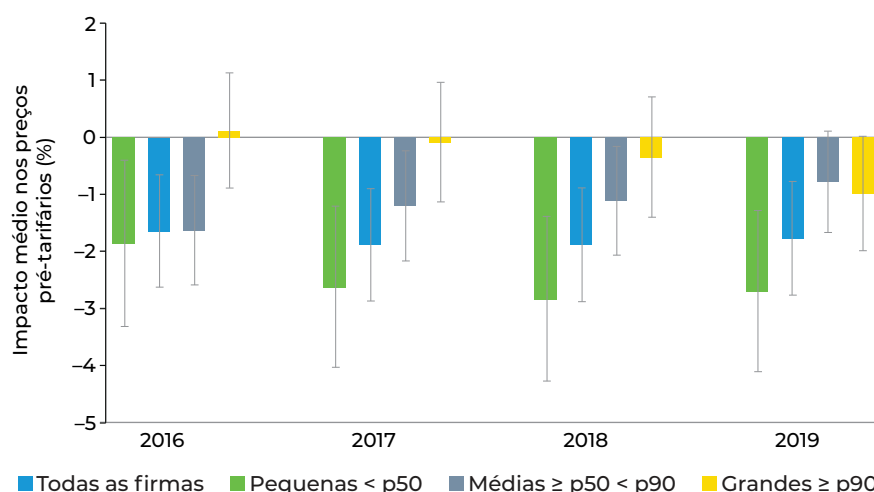
⁵ Em 2012, a Colômbia implementou o Acordo de Promoção Comercial entre os Estados Unidos e a Colômbia, com a maior parte do restante previsto para ser eliminado gradualmente dentro de uma década. O acordo também reduziu drasticamente as tarifas sobre as principais importações agrícolas e abriu os mercados para serviços. Como resultado, a tarifa média da Colômbia sobre produtos norte-americanos caiu de 5,9% para 3,9%, com os Estados Unidos representando um quarto do total das importações da Colômbia. Dada a escala e o escopo dessa reforma, ela oferece um forte caso de teste para avaliar como os acordos comerciais afetam os preços de importação, as decisões de fornecimento e a dinâmica do mercado.

Figura 8.4. Efeitos da liberalização comercial nos preços pré-tarifários de importação

A. Colômbia



B. Peru



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em dados do Bill of Lading e da World Integrated Trade Solution (WITS).

Nota: A figura mostra a variação percentual acumulada estimada nos preços de importação pré-tarifários — medidos como valores unitários (valor CIF dividido pelo peso em kg) — devido às reduções tarifárias. O Painel A corresponde à liberalização da Colômbia em 2011–2012; o Painel B reflete a reforma tarifária do Peru em 2015–2017. As estimativas são baseadas em $\log(\text{preço}_{iht}) = \alpha + \beta(\log(1 + \text{tarifa}_{hc}^{\text{pós}}) - \log(1 + \text{tarifa}_{hc}^{\text{pré}})) + \gamma + \text{controles} + \epsilon_{iht}$, onde i é a firma importadora, h é o produto (HS6), c é o país de origem e t é o ano. A análise controla as características invariáveis no tempo da firma, do produto e do parceiro comercial e inclui efeitos de ano para capturar as tendências globais que afetam todos os mercados. Os erros-padrão são agrupados ao nível do produto. As barras mostram os efeitos estimados por dimensão da firma, definida pela posição de cada firma na distribuição do valor das importações antes da liberalização: pequena (abaixo da mediana), média (mediana a 75.º percentil), grande (75.º a 90.º) e muito grande (acima do 90.º percentil).

0,8%, um declínio impulsionado por uma combinação de reformas nacionais e acordos comerciais. As taxas alfandegárias sobre as principais importações de alimentos foram limitadas. As tarifas sobre centenas de produtos manufaturados — como peças automotivas, eletrodomésticos e ferramentas — foram reduzidas. O Acordo da Aliança do Pacífico eliminou as tarifas sobre mais de 90% do comércio regional. Enquanto isso, o acordo comercial entre os Estados Unidos e o Peru completou sua fase final, tornando praticamente todos os bens de consumo e industriais norte-americanos isentos de impostos.

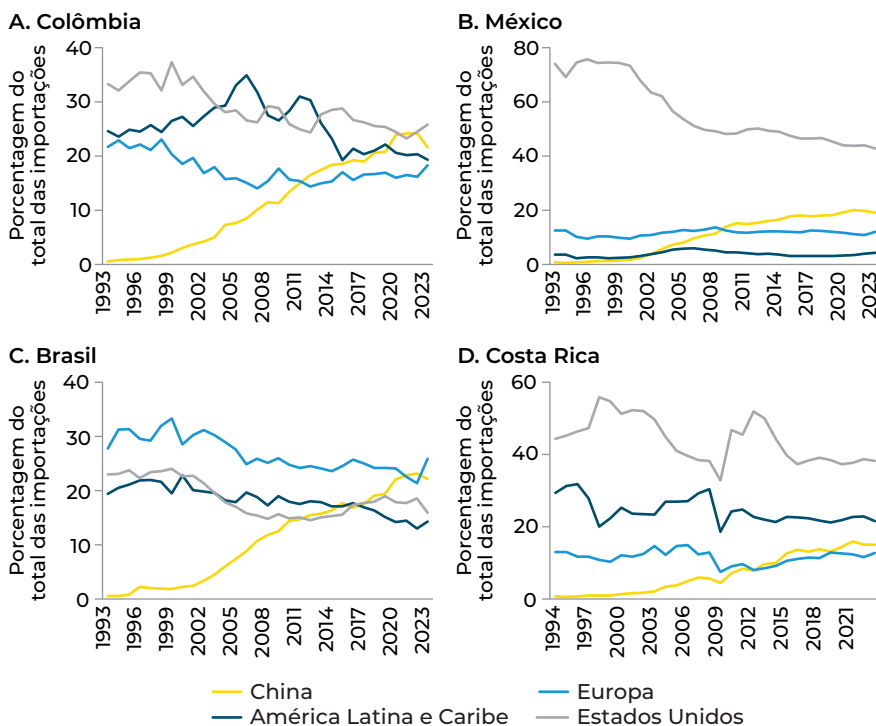
Essas reformas tiveram efeitos visíveis. Conforme mostrado no Painel B da Figura 8.4, as grandes firmas no Peru mantiveram os preços ao produtor inalterados, repassando todo o benefício das reduções tarifárias aos consumidores finais. Para as pequenas e médias firmas, os preços ao produtor diminuíram de forma constante, traduzindo-se em quedas nos preços ao consumidor que excederam os próprios cortes tarifários.

Juntas, as experiências da Colômbia e do Peru ilustram o poder de uma liberalização decisiva. Quando as tarifas são reduzidas de forma rápida e transparente, as firmas respondem: elas reavaliam suas fontes de abastecimento, ajustam os preços e se reposicionam em mercados mais competitivos. A liberalização, por sua vez, remodela a natureza da concorrência.

O canal do *markup*: exposição comercial e disciplina de mercado

O comércio pode disciplinar as firmas ou protegê-las. Se o aumento da abertura reduz o poder de mercado, isso depende da intensidade da concorrência e da forma como as firmas respondem. Um episódio marcante ocorreu no início dos anos 2000, quando os padrões do comércio global mudaram significativamente após a adesão de uma grande economia — a China — à Organização Mundial do Comércio (OMC) em 2001. A expansão resultante das exportações de manufaturados da Ásia introduziu uma nova e poderosa fonte de concorrência nos mercados globais. Em alguns países da América Latina e do Caribe, essa mudança teve um impacto visível: a Figura 8.5 mostra a evolução das participações nas importações por região de origem para Brasil, Costa Rica, Colômbia e México nas últimas três décadas. Em cada caso, as importações da Ásia — particularmente da China — aumentaram de forma constante e atingiram cerca de 20% do total das importações em 2023. Essa transformação introduziu uma nova referência global para custo e escala, levantando questões importantes: quando as firmas nacionais são expostas a rivais mais enxutos e eficientes, elas perdem poder de determinação de preços? Os participantes dominantes se ajustam? E os efeitos são diferentes nos mercados emergentes, onde as indústrias nacionais são frequentemente menores e mais concentradas?

Figura 8.5. Participação nas importações totais por região em países selecionados



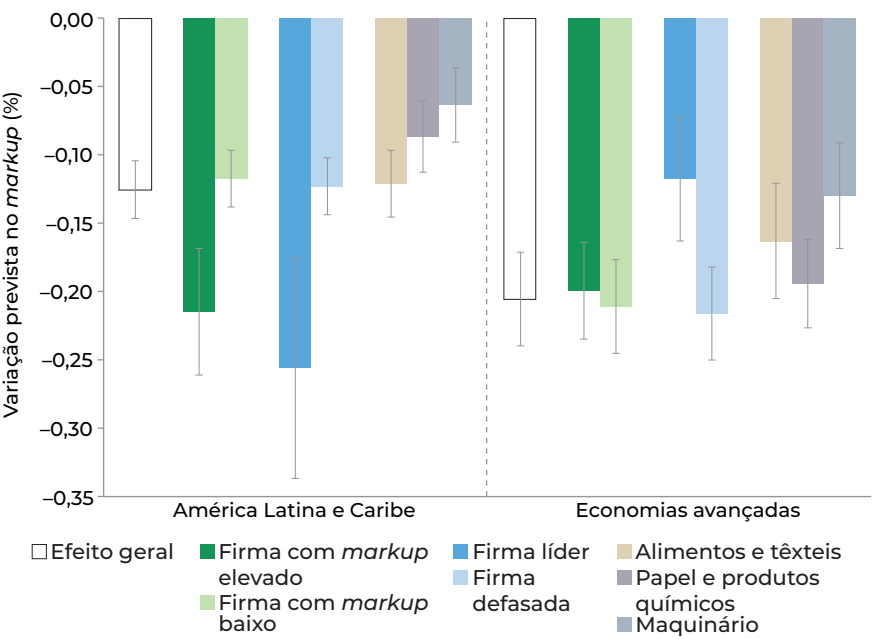
Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em dados da UN Comtrade.

Nota: Cada painel da figura mostra a participação das importações totais por região de origem ao longo do tempo. Acordos comerciais específicos de cada país e mudanças estruturais podem afetar as tendências e não são mostrados nos gráficos. Outras regiões estão incluídas no total, mas não são identificadas separadamente na figura.

O preço da pressão: efeitos da concorrência das importações

Junto com produtos mais baratos, o comércio global traz rivais mais fortes. Nas últimas duas décadas, o aumento da concorrência das importações — impulsionado em grande parte pela rápida expansão das exportações de manufaturados da Ásia — remodelou os mercados globais. A Figura 8.6 compara como, entre 2001 e 2015, as firmas da amostra de países da América Latina e do Caribe considerados nesta análise responderam à maior concorrência das importações, em relação às suas congêneres nas economias avançadas. Em ambos os grupos, a exposição crescente foi associada a *markups* mais baixos em geral. Mas o padrão de distribuição variou. Nas economias avançadas, as maiores reduções tenderam a ocorrer entre as firmas com *markup* mais baixo e líderes em produtividade — sugerindo

Figura 8.6. Efeitos estimados do *markup* da concorrência das importações



Fonte: Alviarez e Morales (a ser publicado).
Nota: Os *markups* ao nível das firmas são estimados com dados de 2001–2015, utilizando uma função de produção Translog de segunda ordem com dois fatores de produção: capital e custos das mercadorias vendidas. O “efeito global” mostra a variação prevista nos *markups* para toda a amostra de firmas; as “firmas com *markup* elevado” são aquelas cujo *markup* médio se situava acima da mediana interempresarial antes de 2000; e as “firmas líderes” designam o decil superior das firmas em termos de produtividade total dos fatores antes de 2000. Por último, as designações dos setores identificam grandes grupos industriais: “alimentos e têxteis” abrange firmas de processamento de alimentos e fabricação de têxteis, “maquinário” abrange produtores de maquinário e equipamentos industriais, e “papel e produtos químicos” abrange firmas de fabricação de celulose e papel e produtos químicos básicos. Os países avançados incluem Áustria, Bélgica, República Tcheca, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Itália, Países Baixos, Portugal, Eslovênia, Espanha, Suécia e Reino Unido. Os países da América Latina incluem Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru.

que mesmo as firmas eficientes ficaram sob pressão. No grupo selecionado de países da América Latina da amostra, por outro lado, as maiores quedas foram observadas entre as firmas de alta produtividade, enquanto as menos produtivas foram menos afetadas. Esse padrão aponta para uma pressão significativa no topo do mercado interno, onde as firmas anteriormente desfrutavam de maior poder de determinação de preços.⁶

⁶ Holmes e Stevens (2014) propõem uma perspectiva diferente sobre os efeitos da concorrência das importações chinesas, constatando que o aumento das importações afeta desproporcionalmente as grandes fábricas que produzem bens padronizados (“segmento primário”), em vez das firmas menores. As conclusões desta análise não estão necessariamente em contradição com as deles. Aqui, as firmas são classificadas com base nos níveis de *markup*, produtividade total dos fatores (PTF) e setor, e

A divisão setorial destaca diferenças importantes. Para o grupo de países da América Latina e do Caribe examinado aqui, as maiores reduções nos *markups* estão concentradas nos setores de alimentos e têxteis — setores com alta exposição à concorrência das importações. Nas economias avançadas, as quedas mais acentuadas ocorrem nos setores de papel e produtos químicos. Esses padrões refletem variações na estrutura industrial e na exposição entre as regiões, em vez de uma resposta uniforme à pressão comercial.

Em termos simples, o comércio é um dispositivo disciplinar. Mas a forma como essa disciplina se manifesta — quem se ajusta, quem ganha e quem é pressionado — depende da profundidade das capacidades domésticas. O mesmo choque que reduz o excesso nos mercados avançados pode ter um impacto mais profundo na América Latina e no Caribe.

Concorrência de importações e concentração de mercado: evidências do CompeteLAC

O aumento das importações chinesas nos mercados globais provocou mudanças profundas na concorrência, mas a forma como essa pressão se manifesta depende muito da estrutura e da capacidade de resposta dos mercados locais.⁷ Em alguns países da América Latina e do Caribe, os efeitos desse choque são visíveis e desiguais. Usando o novo conjunto de dados CompeteLAC,⁸ que abrange sete países em um nível setorial detalhado, a análise a seguir traça como o aumento da exposição às importações chinesas alterou o comportamento das firmas. As conclusões abrangem três dimensões: poder de determinação de preços, estrutura de mercado e dinâmica do trabalho.

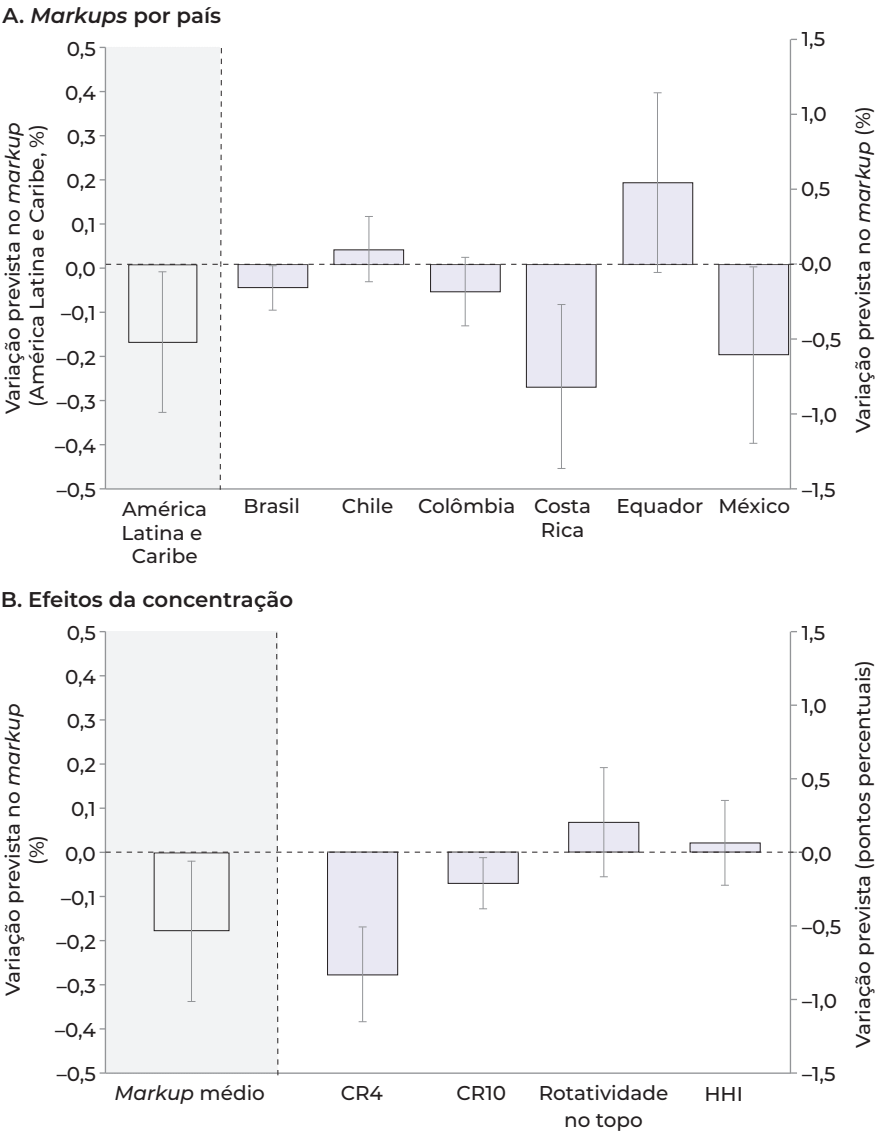
Em média, os *markups* nos sete países caíram à medida que as importações chinesas aumentaram. Como mostra o Painel A da Figura 8.7, os setores mais expostos à concorrência das importações chinesas sofreram um declínio mensurável nos *markups* médios. Em todos os países da região, o efeito foi negativo, com um aumento de dez pontos percentuais na penetração chinesa associado a uma queda de 0,18% nos *markups* setoriais. Essa é uma evidência direta de que a concorrência externa restringiu a capacidade das

não pelo tamanho da firma (medido, por exemplo, pela produção ou pelo número de empregados). Não se presume que *markup* mais alto implique empresa maior. Em vez disso, esta análise se concentra em como a concorrência das importações afeta firmas com diferentes níveis de poder de determinação de preços e eficiência.

⁷ Os efeitos das importações chinesas nos mercados globais têm sido estudados intensivamente. Vários artigos analisam esses efeitos em economias locais. Ver, por exemplo, estudos de Autor, Dorn e Hanson (2013); Pierce e Schott (2016); Autor, Dorn, Hanson e Majlesi (2020); Autor, Dorn, Katz, et al. (2020); e Aghion et al. (2024).

⁸ Detalhes sobre a construção e o escopo do conjunto de dados são fornecidos no Capítulo 2.

Figura 8.7. Efeitos estimados da concorrência das importações sobre os *markups* e a concentração de mercado



Fonte: Alviarez e Morales (a ser publicado).

Nota: Os *markups* ao nível das firmas são estimados com dados de 2001–2015 utilizando uma função de produção Translog de segunda ordem, com capital e custo das mercadorias vendidas como inputs. As estimativas são agregadas ponderando pela produção bruta (CompeteLAC). A penetração das importações é definida como as importações chinesas divididas pelo total das importações em 1994, por país-setor-ano, e é instrumentada utilizando a participação das importações chinesas dos países de Autor et al. (2013). O Painel A mostra os efeitos médios dos *markups* por grupo de países, com regressões que incluem interações entre países, controles de exportação e efeitos fixos por setor e ano. O Painel B relata as mudanças na concentração de mercado das 4 e 10 principais firmas, o volume de negócios das principais firmas e o índice HHI como variável dependente, com efeitos fixos por país, setor e ano. Os *markups* são mostrados no eixo vertical esquerdo; todas as outras variáveis são medidas no eixo vertical direito. Todas as regressões utilizam erros-padrão robustos.

firmas de cobrar acima do custo. Mas por trás dessa média para os países analisados há uma história de divergência. Em países como Costa Rica e México, o efeito foi particularmente forte, com as firmas expostas sofrendo quedas acentuadas nos *markups*, em consonância com a significativa pressão competitiva.

Em contrapartida, a resposta em países como o Equador foi moderada ou mesmo inversa. Nesse país, o aumento das importações da China coincidiu com o aumento dos *markups*, refletindo possivelmente a concorrência doméstica limitada, a segmentação nas cadeias de abastecimento ou a capacidade das firmas líderes de se isolarem da pressão. O que emergiu foi uma assimetria marcante, em que a concorrência estrangeira disciplinava os mercados locais contestáveis, mas tinha pouco efeito onde as condições domésticas protegiam os operadores estabelecidos.⁹

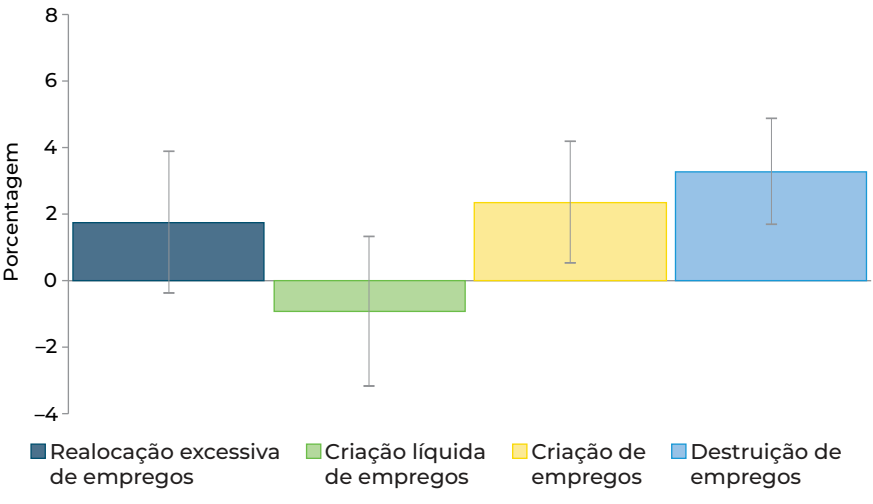
As medidas de concentração também caíram, à medida que as firmas dominantes perderam terreno. Como fica claro no Painel B da Figura 8.7, a concorrência mais forte das importações não apenas comprimiu os *markups*, mas também corroeu o domínio do mercado. O índice CR4 — a participação nas vendas das quatro principais firmas de um setor — diminuiu notavelmente, sugerindo que a concorrência levou até mesmo as firmas líderes a ceder espaço. O CR10 também diminuiu, embora de forma muito mais modesta, o que implica que, embora as firmas líderes tenham perdido terreno, a maior parte do poder de mercado permaneceu dentro do grupo líder mais amplo. Esse padrão contrasta com a hipótese da “empresa *superstar*” (Autor, Dorn, Katz, et al. 2020), segundo a qual uma concorrência mais acirrada muitas vezes resulta em algumas grandes empresas se distanciando ainda mais. Na América Latina e no Caribe examinados aqui, pelo menos neste caso, a pressão quebrou a dominância ao invés de reforçá-la.

Mesmo as empresas líderes não ficaram imunes à pressão. De fato, houve um ligeiro aumento na rotatividade no topo. O conjunto de empresas líderes tornou-se mais fluido, com novos participantes ou desafiantes substituindo os já estabelecidos. A concorrência global reduziu os preços e reorganizou a hierarquia, deixando os mercados um pouco menos concentrados no processo.

A pressão competitiva afetou mais do que os preços e a concentração. Ela também atingiu o emprego. Como mostra a Figura 8.8, os ganhos líquidos de empregos foram modestos, mas o movimento por baixo da superfície estava longe de ser tranquilo: tanto a destruição quanto a criação de empregos aumentaram. As firmas se reestruturaram e os trabalhadores foram realocados.

⁹ Esses resultados estão em consonância com os de Bracco et al. (2025) e Cusolito, Garcia-Marin e Maloney (2023), que estudam os casos da Colômbia e do Chile, respectivamente.

Figura 8.8. Efeitos estimados da concorrência das importações na criação de empregos



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em dados setoriais de sete países da América Latina, usando o conjunto de dados CompeteLAC.
Nota: Cada barra mostra o efeito estimado de um aumento de um ponto percentual na penetração das importações chinesas nos principais indicadores do mercado de trabalho: criação de empregos, destruição de empregos, variação líquida do emprego (criação menos destruição) e realocação total (criação mais destruição). A medida de “realocação excessiva” captura a rotatividade além do que seria esperado das variações líquidas do emprego, destacando como a concorrência desencadeia mudanças internas no mercado de trabalho. Todas as regressões incluem efeitos fixos de país, setor e ano, e os erros-padrão são robustos à heterocedasticidade. Os coeficientes são interpretados como variações em pontos percentuais em cada resultado.

A pressão comercial desencadeou uma reação em cadeia, mudando incentivos, reorganizando a produção e testando a rapidez com que as economias poderiam se adaptar. Quando as firmas mudam de rumo e os trabalhadores se deslocam, a promessa da abertura comercial depende da rapidez e da facilidade com que os recursos podem acompanhar essas mudanças.

Status das exportações e importações: ligando o comércio e os markups

Para complementar a análise da liberalização comercial e do *pass-through*, esta seção explora as características das firmas que participam do comércio internacional e como essas características se relacionam com o poder de determinação de preços. Essas evidências descritivas fornecem um contexto crítico para entender como a integração global pode reforçar ou corroer o poder de mercado.

Usando dados alfandegários detalhados de países em diferentes estágios de desenvolvimento, Fernandes, Freund e Pierola (2016) documentam

um alto grau de rotatividade tanto nas exportações quanto nas importações. Muitas firmas entram e saem dos mercados internacionais, mas apenas um pequeno número persiste. As taxas de sobrevivência de um ano para exportadores, por exemplo, variam entre 19% e 38%, enquanto os importadores mostram uma persistência ligeiramente maior. Apesar desse dinamismo, algumas grandes firmas dominam o comércio. Métricas de concentração revelam que os 5% maiores geralmente respondem pela maior parte dos volumes transacionados, sugerindo que o poder de mercado está concentrado entre um grupo relativamente pequeno de participantes estabelecidos.

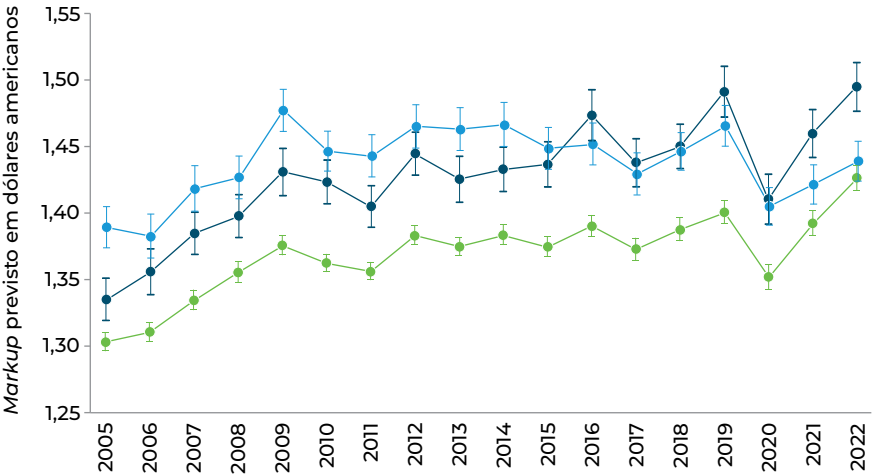
Além disso, as firmas exportadoras diferem sistematicamente das não exportadoras; elas são normalmente maiores, mais produtivas e mais intensivas em capital do que as firmas nacionais. Esses padrões ressaltam a natureza dual da concentração comercial — tanto entre firmas dentro dos setores exportadores quanto entre as firmas exportadoras e não exportadoras na economia em geral — e ecoam as tendências globais, nas quais um pequeno conjunto de empresas *superstar* molda cada vez mais os fluxos comerciais internacionais.

Os dados ao nível das firmas fornecem informações sobre a evolução dos *markups* entre exportadores, importadores, ambos ou nenhum dos dois no Chile e na Colômbia, onde as firmas podem ser classificadas por sua situação comercial. A Figura 8.9 mostra a evolução das médias dos *markups* para firmas nacionais, exportadoras e firmas que exportam e importam, utilizando dados ao nível das firmas da Colômbia (Painel A) e do Chile (Painel B). Na Colômbia, os exportadores — especialmente aqueles que também importam — apresentam consistentemente *markups* mais altos do que as firmas puramente nacionais. Esse padrão sugere que as firmas integradas aos mercados globais podem ter acesso a vantagens como escala, melhores insumos ou produtos diferenciados que sustentam um maior poder de determinação de preços.¹⁰ No Chile, o padrão é menos consistente. Embora os exportadores frequentemente apresentem *markups* mais altos, a diferença em relação às firmas nacionais é menor e flutua ao longo do tempo. Em alguns anos, as firmas nacionais parecem até diminuir a diferença. Esses padrões contrastantes sugerem que, embora a participação nas exportações seja frequentemente associada a *markups* mais altos, a força e a estabilidade dessa relação podem variar significativamente entre os países e ao longo do tempo (Amiti et al. 2024).

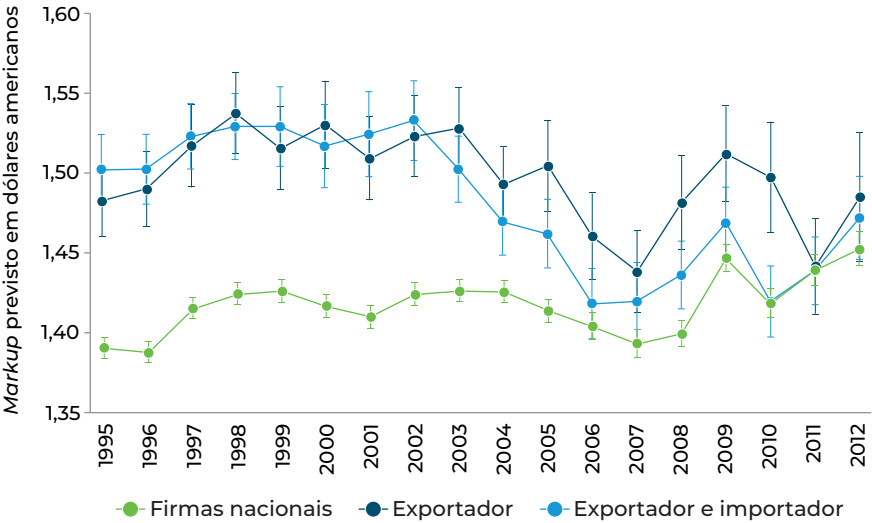
¹⁰ Da mesma forma, Hong e Luparello (2025) mostram que a exposição aos mercados externos estimulou ganhos de produtividade para as firmas exportadoras na Colômbia.

Figura 8.9. Status das exportações e markups na Colômbia e no Chile

A. Colômbia



B. Chile



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em dados de firma do EAM (Colômbia) e ENIA (Chile).
Nota: Os markups ao nível das firmas são calculados utilizando uma função de produção Translog de segunda ordem com três fatores de produção: capital, trabalho e insumos intermediários. Todas as regressões incluem efeitos fixos de setor ISIC de dois dígitos. A figura mostra a média do markup previsto para três grupos mutuamente exclusivos: firmas nacionais, exportadoras e firmas que exportam e importam. As firmas nacionais são aquelas que não se dedicam à exportação nem à importação, enquanto as exportadoras são firmas que vendem no exterior, mas não adquirem insumos no exterior.

Essa heterogeneidade é crucial para interpretar os resultados anteriores sobre *pass-through* e liberalização comercial. Se as firmas que ganham participação de mercado com a liberalização são aquelas com *markups*

inerentemente mais altos, as médias de *markup* podem aumentar, mesmo com o aumento da pressão competitiva. Esse padrão, documentado na literatura sobre efeitos de realocação e seleção, sugere que o aumento dos *markups* não é necessariamente um sinal de concorrência mais fraca, mas pode refletir mudanças na composição das firmas (De Loecker e Van Biesebroeck 2018). Um trabalho recente de Arkolakis, Costinot, Donaldson e Rodriguez-Clare (2019) mostra que, quando as firmas diferem em seu poder de determinação de preços — como costuma acontecer nos mercados reais —, a liberalização comercial não leva necessariamente a *markups* mais baixos, mesmo sob uma concorrência mais forte. Reconhecer essa complexidade ajuda a explicar por que a integração não reduz uniformemente o poder de mercado e por que a heterogeneidade de firmas é importante ao elaborar políticas comerciais e de concorrência.

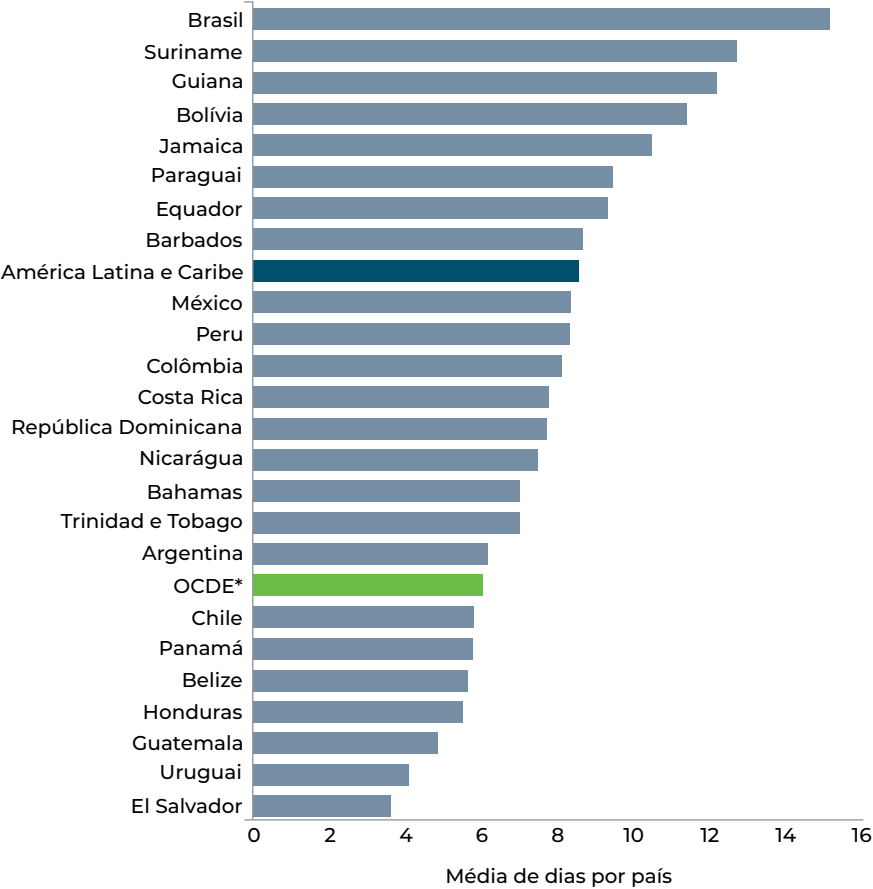
Por que fronteiras mais ágeis são importantes para o comércio e a concorrência

Além das tarifas, as barreiras não tarifárias, como atrasos alfandegários, podem afetar significativamente a competitividade comercial, influenciando, em última instância, a dinâmica do mercado, o comportamento de preços e os *markups* das firmas. A Figura 8.10 mostra a média de dias necessários para que as exportações diretas sejam liberadas pela alfândega após chegarem ao ponto de saída, usando dados da América Latina e do Caribe para o período de 2006 a 2023. Esse indicador captura atrasos processuais e a eficiência administrativa do processamento das exportações. Tempos de liberação mais longos podem atuar como barreiras não tarifárias ao comércio, aumentando os custos, atrapalhando os cronogramas de entrega e reduzindo a competitividade, especialmente para mercadorias sensíveis ao tempo.

Enquanto países como El Salvador, Guatemala e Uruguai liberam as exportações em menos de cinco dias, outros, como Brasil, Guiana e Suriname, enfrentam atrasos superiores a dez dias. Esses atritos logísticos persistentes aumentam o custo das exportações, especialmente para empresas menores e menos conectadas, e podem efetivamente proteger os produtores domésticos da concorrência internacional. Esse isolamento enfraquece a pressão competitiva, mantém preços mais altos e permite que as firmas mantenham *markups* elevados, mesmo em ambientes onde as tarifas foram liberalizadas.

Em contrapartida, procedimentos alfandegários simplificados — como guichês únicos, inspeções baseadas em risco e acordos de trânsito acelerado — podem reduzir os tempos de envio e reforçar os efeitos pró-competitivos da abertura comercial. Conforme demonstrado por Volpe Martincus (2016),

Figura 8.10. Média de dias para liberação alfandegária de exportações diretas



Fonte: Cálculos da equipe do BID, utilizando todas as rodadas disponíveis da World Bank Enterprise Survey do Banco Mundial (WBES, 2006–2023) e PROTEqIN (Productivity, Technology, and Innovation in the Caribbean, 2014) da Compete Caribbean.

Nota: Esta figura mostra as médias por país utilizando todas as rodadas de pesquisa disponíveis para os países da América Latina e do Caribe e economias comparativas da OCDE com pelo menos 20 observações de referentes à manufatura. Para a WBES, apenas firmas manufatureiras são incluídas. Para a PROTEqIN, tanto a manufatura quanto os serviços são incluídos, devido ao tamanho menor das amostras. A média da América Latina e do Caribe inclui todos os países exibidos na Figura. A média da OCDE (excluindo a América Latina e o Caribe) inclui os seguintes países: Áustria, Bélgica, República Tcheca, Dinamarca, Estônia, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Hungria, Irlanda, Israel, Itália, Letônia, Lituânia, Países Baixos, Nova Zelândia, Polônia, Portugal, República Eslovaca, Eslovênia, Espanha, Suécia e Turquia. A figura mostra a média de dias corridos que uma remessa leva — uma vez que chega ao ponto final de saída doméstico (por exemplo, porto, aeroporto ou passagem de fronteira) — para ser liberada pela alfândega e estar pronta para o transporte internacional. *Excluindo os países da América Latina e do Caribe.

as iniciativas de facilitação do comércio implementadas em toda a região expandiram significativamente os fluxos comerciais, principalmente por meio do aumento da frequência dos embarques. Essas medidas ajudam

a transformar as fronteiras de gargalos onerosos em portas de entrada eficientes, com implicações importantes não apenas para o crescimento das exportações, mas também para o grau de disciplina de preços que as firmas enfrentam. Reduzir as barreiras processuais não é, portanto, apenas uma questão de eficiência — é fundamental para promover mercados vibrantes e contestáveis em toda a região.

O custo oculto do transporte de mercadorias

Até agora, este capítulo mostrou que o comércio internacional pode promover a concorrência e reduzir o poder de mercado, mas os custos associados aos fluxos comerciais da América Latina e do Caribe são elevados em relação a outras regiões. Embora a logística doméstica e as estruturas de custos internos também influenciem os resultados comerciais, esta seção concentra-se em um componente-chave dos custos do comércio externo: o transporte internacional. O objetivo é mostrar até que ponto os custos de transporte internacional associados aos fluxos comerciais dos países da América Latina e do Caribe são elevados em relação aos de outras regiões e examinar o papel que a concorrência no setor de transporte marítimo internacional desempenha nessas diferenças.

Um desvio de custo: por que a América Latina e o Caribe pagam mais para transportar mercadorias

Esta seção compara as médias de frete, expressas como uma parcela do valor das mercadorias transportadas (*ad valorem*), entre os países da América Latina e do Caribe e os da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), excluindo a própria região. Os dados provêm de duas fontes: a OCDE, cuja base de dados sobre custos internacionais de transporte e seguro do comércio de mercadorias (International Transport and Insurance Cost of Merchandise Trade - ITIC) abrange os custos de transporte bilateral entre mais de 180 países, e o U.S. Census Bureau, que fornece as taxas de frete marítimo associadas às importações dos Estados Unidos provenientes de mais de 80 países.¹¹ Esses dados permitem comparar os

¹¹ A base de dados ITIC da OCDE combina dados explícitos relatados por alguns países sobre custos de transporte e seguro, com base nas margens CIF-FOB associadas às suas importações, com estimativas de margens CIF-FOB para países que não relatam dados explícitos sobre importações nas avaliações CIF e FOB (ver Miao e Wegner 2022). Os dados abrangem o período de 2018 a 2020. Os dados do U.S. Census Bureau relatam os custos de transporte associados às importações marítimas dos EUA, com base em informações sobre custos de frete e seguro. Esta análise utiliza dados de 2018 a 2020.

custos de transporte associados às importações da América Latina e do Caribe com os das importações da OCDE, e os custos de transporte das exportações da América Latina e do Caribe para os Estados Unidos com os das exportações da OCDE para os Estados Unidos.

A coluna 1 da Tabela 8.1 mostra a média *ad valorem* de frete associada às importações de países da América Latina e do Caribe, juntamente com a dos países da OCDE. Para enriquecer a comparação, três países individuais da OCDE também foram incluídos. Na média, os custos de transporte associados às importações da América Latina e do Caribe são 17,8% mais elevados do que os da OCDE (ver coluna 2). As diferenças em relação aos países da OCDE variam, sendo a diferença entre a América Latina e o Caribe e os Estados Unidos uma das maiores.

Mas os custos de transporte da região podem ser mais elevados devido, por exemplo, às diferenças na composição das cestas de produtos. As diferenças nas distâncias entre os países também podem ter influência. Para levar em conta esses fatores, a análise inclui estimativas que controlam as diferenças de distância e características dos produtos.¹² Mesmo após controlar essas características, as diferenças nos custos de transporte entre a América Latina e o Caribe e a OCDE não desaparecem completamente. As taxas de frete *ad valorem* da primeira, por exemplo, ainda são 10% mais altas, na média, do que as da segunda (ver coluna 3 da tabela).¹³ As três últimas colunas da Tabela 8.1 comparam as taxas de frete para as exportações da América Latina e do Caribe para os Estados Unidos com as dos países da OCDE. Como antes, os custos de transporte para as exportações da América Latina e do Caribe são consistentemente mais altos do que os observados em outras regiões. A média de frete de 7,9% para as exportações da América Latina e do Caribe para os Estados Unidos, por exemplo, é 36% mais elevada do que a taxa de 5,8% para as exportações da OCDE para os Estados Unidos (ver coluna 5). De forma semelhante

¹² O modelo econométrico baseia-se numa regressão em que a variável dependente é o logaritmo natural da taxa de frete *ad valorem* entre o país importador e o país exportador ao nível do produto, e as variáveis explicativas são o logaritmo natural da distância bilateral e os efeitos fixos ao nível de produto e de ano. Também estão incluídos indicadores binários para cada região, em particular, América Latina e Caribe; a OCDE (excluindo os países da América Latina e do Caribe); Ásia Oriental e Pacífico; Ásia Central e Meridional; Oriente Médio e África; e outros. Na comparação com a OCDE, a região omitida é a OCDE. Na comparação com cada país individual da OCDE, o indicador binário da OCDE é adicionado, mas o valor desse indicador é substituído por zero para o país específico da OCDE selecionado como comparador.

¹³ O controle das características dos parceiros e dos produtos pode reduzir ou ampliar as diferenças nos custos de transporte entre a América Latina e o Caribe e outras regiões. Se, por exemplo, as distâncias até os parceiros e a composição das cestas de produtos das importações dos EUA fossem as mesmas das importações da América Latina e do Caribe, a média desses custos seria ainda maior (ver coluna 3 da Tabela 8.1).

Tabela 8.1. Custos de transporte associados aos fluxos comerciais, regiões selecionadas

	Importações		Exportações para os Estados Unidos			
	Taxa <i>ad valorem</i> (%)	Diferença em relação à América Latina e ao Caribe (%)	Diferença em relação à América Latina e ao Caribe, com controles (%)	Taxa <i>ad valorem</i> (%)	Diferença em relação à América Latina e ao Caribe (%)	Diferença em relação à América Latina e ao Caribe, com controles (%)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
América Latina e Caribe	7,3	—	—	7,9	—	—
OCDE (excluindo América Latina e Caribe)	6,2	17,8	10	5,8	36,3	18,4
Austrália	6,4	14,7	34	6,7	18,4	2,8
Países Baixos	6	22,8	9,4	6,4	23,4	12,7
EUA	5,2	40,8	63	—	—	—

Fonte: Cálculos da equipe do BID, utilizando dados comerciais do ITIC e do Censo dos Estados Unidos para 2018–2020.

Nota: Taxa *ad valorem* refere-se a fretes ad valorem — isto é, custos de transporte como parcela do valor da remessa. As colunas marcadas com controles consideram diferenças nos países parceiros e no mix de produtos. Os países da América Latina e do Caribe usados na comparação das colunas 1 a 3 e suas respectivas taxas médias de frete ad valorem para importações são Argentina (5,8%), Bahamas (6,8%), Barbados (6,9%), Belize (7,4%), Bolívia (8,0%), Brasil (5,8%), Chile (7,6%), Colômbia (6,5%), Costa Rica (7,4%), República Dominicana (8,6%), Equador (6,4%), El Salvador (7,8%), Guatemala (7,8%), Guiana (7,5%), Honduras (6,3%), Jamaica (7,6%), México (7,8%), Nicarágua (10,0%), Panamá (7,3%), Paraguai (7,9%), Peru (6,4%), Suriname (7,8%), Trinidad e Tobago (7,1%), Uruguai (6,8%) e Venezuela (8,2%). Os países da América Latina e do Caribe usados na comparação das colunas 4 a 6 e suas respectivas taxas médias de frete ad valorem para exportações para os Estados Unidos são Argentina (7,9%), Bahamas (13,4%), Barbados (11,4%), Belize (11,3%), Bolívia (6,7%), Brasil (7,3%), Chile (7,9%), Colômbia (7,1%), Costa Rica (8,3%), República Dominicana (8,1%), Equador (7,9%), El Salvador (7,0%), Guatemala (9,4%), Guiana (9,9%), Haiti (7,7%), Honduras (8,9%), Jamaica (10,2%), México (7,1%), Nicarágua (7,9%), Panamá (9,3%), Paraguai (8,9%), Peru (6,7%), Suriname (5,8%), Trinidad e Tobago (10,3%), Uruguai (7,3%) e Venezuela (11,9%).

ao caso das importações, controlar pelas diferenças nas distâncias entre os parceiros e nas cestas de produtos reduz, mas não elimina, as diferenças de custos de transporte entre os dois (ver coluna 6).

O transporte marítimo não é uma mercadoria; é um mercado com poder

As diferenças nos preços do transporte marítimo podem refletir diferenças no grau de poder de mercado exercido pelas empresas de transporte marítimo. Como as taxas de frete associadas ao comércio da América Latina e do Caribe tendem a ser altas em relação às de outras regiões, uma questão válida é até que ponto essas disparidades são resultado de diferenças nos níveis de concorrência no setor de transporte marítimo. Uma análise perspicaz do contexto é oferecida por Hummels, Lugovskyy e Skiba (2009). Os autores examinam os custos de transporte por trás das importações dos Estados Unidos e de oito países da América Latina e do Caribe.¹⁴ Em particular, a análise explora o que impulsiona a variação nos custos de transporte *ad valorem*. Ela considera fatores como peso do produto, tarifas de importação, elasticidade da demanda de importação e distância entre os parceiros comerciais. Também inclui uma medida da concorrência no setor de transporte marítimo, com base no número de transportadoras marítimas que operam entre os países importadores e exportadores.¹⁵

Usando as estimativas resultantes, os autores calculam quanto cada uma dessas variáveis contribui para as diferenças nos custos de transporte entre os Estados Unidos e a América Latina e o Caribe. Eles descobriram que 29%

¹⁴ Os países da América Latina e do Caribe são Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Equador, Paraguai, Peru e Uruguai.

¹⁵ O peso do produto é incluído como a relação entre o peso e o valor do produto. Mantendo o valor constante, os preços *ad valorem* do frete são normalmente mais altos para produtos mais pesados. Assim, espera-se uma relação positiva entre as relações peso/valor e as taxas de frete *ad valorem*. Outro fator determinante é a elasticidade da demanda de importação. Os preços cobrados pelos transportadores acima do custo marginal do frete podem ser maiores para mercadorias cuja demanda de importação não é muito sensível às variações de preço. Em outras palavras, espera-se *markups* maiores em mercadorias com demandas de importação relativamente inelásticas. Assim, quanto menor a elasticidade da demanda de importação, maior a taxa de frete esperada. De acordo com os autores, a justificativa para incluir a taxa tarifária é que a margem de lucro ideal cobrada por uma firma de transporte provavelmente aumentará com os preços dos produtos. Em essência, o efeito de um determinado *markup* sobre o preço de entrega de uma mercadoria é menor quanto maior o preço da mercadoria. Isso ocorre porque quanto mais alto o preço do bem, menor a participação do custo de transporte no preço de entrega. Assim, qualquer coisa que aumente o preço de um bem, como uma tarifa, reduz o impacto percentual

dos custos de transporte mais elevados na região são resultado do número menor de transportadoras operando em suas rotas. Assim, a falta de concorrência no setor de transporte marítimo explica em parte por que os custos de transporte da região são elevados em relação aos dos Estados Unidos. Curiosamente, os autores também descobriram que 44% da diferença nos custos de transporte entre os dois decorre da imposição de tarifas de importação mais altas pelos países da América Latina e do Caribe. As empresas de transporte marítimo normalmente cobram *markups* proporcionais ao valor das mercadorias transportadas, portanto, quando as tarifas aumentam os preços dos produtos, os custos de transporte também aumentam. Essa constatação destaca um importante canal indireto pelo qual a proteção comercial aumenta o custo das importações: não apenas por meio da tarifa em si, mas também pela ampliação dos custos de transporte.

Para complementar a análise de Hummels, Lugovskyy e Skiba (2009), realizamos aqui um exercício semelhante, mas com os dados utilizados nas três últimas colunas da Tabela 8.1. Isso permite examinar o papel dos determinantes dos custos de transporte na explicação das diferenças nas taxas *ad valorem* de frete entre os países da América Latina e do Caribe e os países da OCDE quando exportam para os Estados Unidos. Um conjunto semelhante de variáveis explicativas também é empregado, incluindo a alíquota tarifária nos Estados Unidos, a elasticidade da demanda de importação, a distância entre os Estados Unidos e o país exportador, o número de transportadoras marítimas entre os Estados Unidos e o país exportador e o peso do produto em relação ao seu valor. O objetivo da última variável é examinar um determinante dos custos de transporte: a transportabilidade do bem.¹⁶

de uma determinada taxa de transporte no preço de entrega e, portanto, aumenta o *markup* ideal do transporte. Conclui-se que, mantendo-se tudo o mais constante, deve-se esperar taxas de transporte mais altas para bens com tarifas mais elevadas. A geografia é outro fator determinante dos custos de transporte. Em particular, espera-se que as despesas de frete aumentem com a distância entre os dois mercados. Por fim, quanto maior o grau de concorrência no setor de transporte, menor será o preço de transporte esperado.

¹⁶ Os dados sobre peso e valores de importação ao nível do produto provêm da base de dados do U.S. Census Bureau. Esta base de dados também inclui informações sobre direitos de importação. Assim, as taxas *ad valorem* são calculadas como a razão entre os direitos de importação e os valores de importação. Para a elasticidade da procura de importações, são utilizadas estimativas de Broda e Weinstein (2006). Os dados sobre distâncias bilaterais provêm da CEPII Gravity Database (Conte, Cotterlaz e Mayer 2022). Por fim, os números de transportadoras marítimas que operam entre portos dos EUA e portos em todo o mundo provêm da BlueWater Reporting. Esses dados de porto a porto são agregados em nível nacional (resultando no número de transportadoras marítimas entre cada país exportador e os Estados Unidos) para corresponder ao nível de agregação dos custos de transporte no banco de dados do U.S. Census Bureau.

O principal fator por trás da disparidade nos custos de transporte entre os países da América Latina e do Caribe e os países da OCDE reside nas diferenças em suas cestas de exportação, particularmente na relação peso/valor dos produtos. Conforme discutido anteriormente, para um determinado valor, produtos mais pesados normalmente incorrem em custos de frete *ad valorem* mais elevados. As exportações dos países da América Latina e do Caribe para os Estados Unidos tendem a ser significativamente mais pesadas, na média, do que as dos países da OCDE, o que contribui para tarifas de frete mais elevadas. A concorrência limitada entre as transportadoras marítimas também desempenha um papel importante. Além disso, conforme discutido, há menos companhias marítimas operando nas rotas da região, o que representa cerca de 6% da desvantagem de custo da região. Curiosamente, outros fatores estruturais favorecem a região. As tarifas sobre as importações dos EUA são normalmente mais baixas devido ao maior número de acordos de livre comércio entre os Estados Unidos e os países da América Latina e do Caribe em comparação com os parceiros da OCDE. Além disso, as remessas da região tendem a cobrir distâncias mais curtas, na média, do que as dos países da OCDE. Esses fatores compensam parcialmente — mas não eliminam — a diferença geral de custo.

Os resultados desta análise sobre a contribuição da concorrência no setor de transporte marítimo são semelhantes em magnitude aos encontrados por Mesquita Moreira, Volpe Martincus e Blyde (2008) em uma comparação dos custos de transporte das exportações da América Latina e do Caribe para os Estados Unidos com os da Holanda. A última análise conclui que o menor número de transportadoras marítimas nas rotas da região explica cerca de 5% dos custos de frete mais elevados de suas exportações em relação ao país europeu.

Quando o frete distorce o sinal de preço

Outra consideração importante diz respeito à forma como as despesas de transporte afetam a interpretação do *pass-through* das tarifas. Os valores unitários do comércio incluem frequentemente não só o preço das mercadorias, mas também despesas como frete, seguro e manuseamento — especialmente quando reportados numa base de custo, seguro e frete (CIF). Estes componentes são importantes de duas formas. Primeiro, eles podem confundir a medição do *pass-through* tarifário: os custos de transporte podem se ajustar após um choque tarifário devido a mudanças nas rotas comerciais, tamanhos de remessa ou estratégias de preços dos provedores de logística. Como resultado, as mudanças observadas nos valores unitários podem refletir tanto os preços dos produtores quanto as margens de transporte, complicando os esforços para isolar os efeitos tarifários.

Em segundo lugar, e mais importante, as despesas de transporte também representam um canal independente através do qual a dinâmica do mercado opera. Os serviços de frete e logística estão sujeitos a pressões competitivas, restrições de capacidade e potencial poder de mercado — todos fatores que moldam a formação dos preços dos bens comercializados. Isso significa que as margens de transporte não distorcem apenas o sinal de preço; elas fazem parte do sinal. Compreender como essas margens respondem a choques e estruturam os custos comerciais é, portanto, crucial para analisar o *pass-through* e a dinâmica mais ampla dos preços comerciais.

De modo geral, a falta de concorrência no setor de transporte marítimo internacional explica parte dos altos custos de transporte da América Latina e do Caribe em relação a outras regiões. A evidência é particularmente relevante em termos de fluxos de importação, mas também há indícios de que a falta de concorrência contribui, em parte, para os custos mais elevados de frete associados às exportações da região. Por fim, vale destacar a constatação de Hummels, Lugovskyy e Skiba (2009) de uma relação positiva entre os preços do transporte marítimo e as alíquotas tarifárias. Isso sugere que uma redução adicional das alíquotas tarifárias na região teria um duplo impacto sobre os custos de importação, com um impacto direto da redução do imposto sobre as importações e um impacto indireto da indução de preços mais baixos do transporte marítimo.

Firmas multinacionais e a realocação da pressão competitiva

Longe de simplesmente cruzar fronteiras, as firmas multinacionais remodelam a concorrência nas economias onde operam. Sua entrada muda a geografia da pressão do mercado, realocando quem concorre, quais setores se adaptam e onde os ganhos de produtividade são realizados. Embora grande parte da literatura se concentre nos efeitos indiretos e na integração, essa perspectiva subestima o papel estratégico das firmas multinacionais na formação da dinâmica do mercado interno. Em muitos casos, elas não entram onde as firmas nacionais são mais fortes, mas onde são mais fracas — não para ampliar a vantagem comparativa, mas para suprimir a desvantagem comparativa (Alvarez 2019). O resultado é uma maior produtividade, juntamente com uma reorganização do poder de mercado e da sobrevivência.

Produção estratégica, não comércio passivo

Na economia global atual, as decisões de produção refletem mais do que apenas custos ou dotações; cada vez mais, elas são impulsionadas por estratégias de firma que respondem a choques geopolíticos, logísticos e políticos.

Evidências recentes mostram como esses choques estão remodelando os padrões comerciais. Alfaro e Chor (2023) documentam como eles alteraram os padrões de abastecimento entre 2017 e 2022, à medida que as firmas americanas reduziram as importações diretas da China e redirecionaram os fluxos para países como México e Vietnã. Ao mesmo tempo, as importações se moveram mais a montante, refletindo mudanças mais amplas na organização geográfica da produção. Alvarez e Blyde (2025) mostram que tarifas e custos de frete mais altos remodelaram as redes comerciais entre firmas, mudando a forma como as relações entre compradores e vendedores se formam e persistem. Os exportadores da América Latina e do Caribe têm encontrado mais dificuldade para se reposicionar nessas cadeias de abastecimento globais em transformação — provavelmente devido a desvantagens persistentes em termos de custos comerciais e conectividade —, o que limitou sua participação em redes comerciais emergentes.

A reformulação do comércio global se estendeu às decisões de investimento. Durante as tensões comerciais entre os Estados Unidos e a China, as afiliadas chinesas expandiram suas operações na América Latina e no Caribe, especialmente em setores diretamente afetados pelas tarifas (Graziano, Sztajerowska e Volpe Martincus 2024). Esses não eram os setores mais dinâmicos, mas estavam estrategicamente posicionados para absorver a produção redirecionada. Ao mesmo tempo, os anúncios de investimento na China caíram drasticamente, enquanto países como o México registraram grandes aumentos. A mudança não foi apenas um reequilíbrio dos fluxos comerciais — foi uma realocação deliberada da produção global que mudou onde a pressão competitiva recaiu e como as firmas e os mercados responderam (Utar, Zurita e Torres 2025). À medida que a produção se deslocava, o mesmo acontecia com a estrutura da concorrência, às vezes para lugares despreparados para a intensidade que ela trazia.

Além disso, essas realocações de investimentos podem ter efeitos mais amplos, além dos setores diretamente afetados. Os efeitos locais — particularmente por meio de ligações insumo-produto — podem influenciar a estrutura de mercado e a dinâmica competitiva em indústrias relacionadas a montante e a jusante, amplificando o impacto das mudanças globais na produção.

Quando a entrada reescreve as regras

Governos em todo o mundo, inclusive na América Latina e no Caribe, buscam ativamente o investimento estrangeiro direto (IED) por meio de agências de promoção de investimentos (IPAs), com o objetivo de atrair firmas multinacionais, reduzindo fricções informacionais e apresentando oportunidades domésticas (Volve et al. 2021). Esses esforços são frequentemente

justificados pela expectativa de efeitos indiretos indutores de produtividade, incluindo padrões mais elevados, difusão de tecnologia e modernização da cadeia de suprimentos. Embora esses efeitos ocorram, eles não são os principais impulsionadores dos ganhos de produtividade. Como mostram Alfaro e Chen (2018), a maior parte dos ganhos de produtividade decorrentes da entrada de multinacionais não vem de melhorias dentro das firmas, mas da realocação entre elas: as firmas mais produtivas se expandem, enquanto as menos eficientes encolhem ou saem do mercado.

Essa realocação remodela a estrutura de mercado. A receita e o emprego tornam-se mais concentrados entre as firmas com melhores desempenhos, reduzindo o espaço para as outras sobreviverem. Como resultado, a concorrência doméstica se intensifica e a margem de sobrevivência se torna mais estreita.

Onde essa pressão recai não é aleatório. Alviarez (2019) mostra que as multinacionais frequentemente entram em setores onde os produtores nacionais enfrentam desvantagens comparativas, onde as firmas locais são menores, menos produtivas ou têm custos mais elevados. As afiliadas estrangeiras trazem capacidades que efetivamente nivelam essas desvantagens, elevando a média por meio da concorrência direta. A vantagem comparativa torna-se menos determinística, não porque as locais melhoraram organicamente, mas porque o nível para participação aumenta.

As firmas multinacionais podem trazer capital, escala e acesso aos mercados globais, mas sua presença não garante ganhos mais amplos. Depende muito de como elas interagem com as firmas nacionais e até onde essas conexões se estendem. Na Costa Rica, Alfaro-Urena, Manelici e Vasquez (2022) constatam que os ganhos de produtividade e a modernização se concentram entre os fornecedores diretos das multinacionais, com efeitos limitados além desse primeiro nível. Méndez e Van Patten (2022) mostram ainda que a maior parte do valor permanece dentro das próprias multinacionais, com fraca difusão para as firmas ou mercados de trabalho vizinhos. Evidências recentes do Uruguai (Carballo, de Artiñano e Volpe Martincus 2019) mostram que o fornecimento para multinacionais aumenta a probabilidade de as firmas nacionais começarem a exportar, ressaltando uma ligação entre comércio e investimento por meio de conexões entre firmas. Esses padrões ilustram como as firmas globais moldam a estrutura da concorrência nas economias nacionais.

Consolidação na esteira da concorrência

Com o tempo, a entrada de firmas multinacionais e a saída de participantes menores e menos competitivos podem remodelar a estrutura de mercado de

maneiras que acarretam riscos de longo prazo, especialmente na ausência de políticas complementares. Embora a entrada inicial possa aumentar a eficiência — especialmente por meio da seleção e da escala —, ela também pode levar à consolidação. As firmas que sobrevivem crescem, enquanto outras desaparecem. Essa coexistência de preços mais baixos e maior concentração ilustra como a pressão competitiva pode aumentar a eficiência, mas ainda assim reduzir o espaço para os participantes menores. As fusões reforçam esse padrão. Levonyan e Mengano (2025) mostram que os recentes aumentos nos *markups* globais são impulsionados em grande parte por fusões e aquisições, e não pelo crescimento orgânico. As fusões horizontais, em particular, concentraram o poder de mercado em setores de alto risco. Na América Latina e no Caribe, a indústria de bebidas ilustra essa dinâmica de forma gritante. Alvarez, Head e Mayer (2025) mostram que as firmas multinacionais do setor absorveram marcas locais de concorrentes e consolidaram o controle sobre os mercados nacionais. Simulações sugerem que, se os reguladores da região tivessem aplicado controles de fusão no estilo dos Estados Unidos ou da União Europeia, os preços poderiam ter sido de 8% a 9% mais baixos.

Nos mercados globais, não são apenas as receitas que importam, mas quem fica com as rendas. Ding, Lashkaripour e Lugovskyy (2024) constatam que as rendas do monopólio transfronteiriças funcionam como uma tarifa oculta sobre as economias em desenvolvimento. Os países da América Latina e do Caribe, especializados em exportações com baixo *markup*, muitas vezes importam bens com alto *markup* controlados por firmas estrangeiras. O resultado é um fluxo unilateral de lucros. Os autores estimam que esse ônus implícito pode chegar a 8,2% — um valor maior do que muitos países ganham com preferências comerciais.

Essa redistribuição de valor não é casual. Ela reflete as estruturas de propriedade das firmas que dominam o comércio global. Garantir que a abertura traga benefícios domésticos depende de um ambiente político mais amplo. O que molda os resultados não é apenas a integração, mas quem controla a produção, define os termos da concorrência e retém os ganhos.

Além da atração: competir em termos estratégicos

Para se beneficiarem da atividade multinacional, os países devem ir além de simplesmente atrair investimentos. Eles devem moldá-los. Isso significa combinar a abertura com uma política de concorrência rigorosa, especialmente em torno de fusões e posições dominantes. Significa fortalecer instituições que possam monitorar, regulamentar e canalizar a pressão competitiva de maneiras que promovam a modernização doméstica, em vez da consolidação estrangeira.

Também é necessário reconhecer que a desvantagem comparativa não é um destino inevitável. As firmas multinacionais demonstraram que estão dispostas a entrar em setores onde as firmas locais são menos competitivas e a tornar esses setores produtivos. A questão é se as firmas nacionais podem crescer no espaço criado, ou se as multinacionais ficarão com os ganhos.

Prioridades políticas: transformar a abertura em oportunidade

Embora este capítulo tenha enfatizado como uma integração mais profunda molda o poder de mercado por meio da abertura comercial e da produção transfronteiriça, o contexto político e institucional mais amplo na América Latina e no Caribe é crucial para determinar os resultados. As lacunas estruturais na integração regional e na conectividade muitas vezes limitam a capacidade da região de transformar uma maior abertura em uma concorrência mais forte e em ganhos de produtividade.

Um dos desafios persistentes da região é seu baixo nível de comércio intrarregional. Ao contrário da Ásia ou da União Europeia — onde o comércio regional representa uma grande parte do comércio total —, as economias da América Latina e do Caribe permanecem relativamente desconectadas umas das outras. Apesar dos inúmeros acordos comerciais, o comércio intrarregional ficou estagnado nas últimas duas décadas.¹⁷ Essa fragmentação reduz o escopo da especialização regional, limita as economias de escala e mantém estruturas de mercado concentradas.

O aumento do comércio intrarregional poderia aumentar a pressão competitiva, expandindo o conjunto de firmas que operam além-fronteiras, especialmente nas economias menores. Também proporcionaria um caminho para um crescimento mais equilibrado, dando às firmas produtivas acesso a novos mercados e insumos sem que tivessem que depender exclusivamente de parceiros globais distantes. Como enfatizado por Mesquita Moreira e Stein (2019), no entanto, impulsionar o comércio intrarregional e obter acesso a novos mercados requer o enfrentamento de barreiras não tarifárias persistentes, incluindo ineficiências alfandegárias, regulamentações técnicas inconsistentes e falta de coordenação regulatória.

A infraestrutura continua sendo um dos principais obstáculos ao comércio na América Latina e no Caribe (Mesquita Moreira e Stein 2019; Mesquita Moreira et al. 2013). A região está aquém dos padrões globais em transporte, energia e conectividade digital. Isso não apenas aumenta os

¹⁷ Embora esses acordos tenham inicialmente impulsionado o comércio em cerca de 60%, eles se dividiram em uma série de pequenos acordos que impediram o comércio de crescer ainda mais (Mesquita Moreira et al. 2013, Mesquita Moreira 2018).

custos comerciais, mas também reforça o poder de mercado, impedindo a entrada e limitando o crescimento das firmas. Pesquisas realizadas por Mesquita Moreira, Volpe Martincus e Blyde (2008) mostram que a melhoria da infraestrutura — particularmente em termos de logística e processos de fronteira — pode gerar ganhos substanciais no comércio e no produto interno bruto, com efeitos especialmente significativos no Caribe, onde os custos de transporte estão entre os mais altos do mundo.

A digitalização também está influenciando a dinâmica do comércio e da concorrência. Os consumidores estão cada vez mais comprando diretamente de fornecedores estrangeiros, contornando os intermediários tradicionais (Volpe Martincus, Sztajerowska e Santi 2024). Ao mesmo tempo, os procedimentos comerciais digitais — como alfândegas eletrônicas e janelas únicas — podem reduzir as barreiras à entrada, especialmente para firmas menores, e podem ter um impacto na concentração de mercado. Essas mudanças interagem com mudanças mais amplas na produção multinacional, alterando potencialmente a forma como as firmas competem e se conectam além das fronteiras.

Uma melhor conectividade — tanto física quanto digital — pode estimular a concorrência ao abrir novos mercados, reduzir a dependência de provedores de logística dominantes e permitir a expansão das firmas. Quando combinadas com uma integração regional mais profunda e harmonização regulatória, as reformas nessas áreas podem reduzir os *markups*, aumentar o dinamismo das firmas e tornar os ganhos do comércio e do investimento estrangeiro direto mais inclusivos.

Em resumo, a política comercial deve ir além da reforma tarifária. Aprofundar a integração regional, abordar medidas não tarifárias e investir em infraestrutura são passos essenciais para construir uma arquitetura comercial mais competitiva, resiliente e equitativa para a América Latina e o Caribe.

O dilema da regulamentação

Por que a concorrência é fraca na América Latina e no Caribe? Três suspeitos são a geografia, a infraestrutura precária e as barreiras comerciais, que reduzem os mercados e os tornam mais suscetíveis ao domínio de uma ou duas firmas. Um quarto suspeito são as imperfeições do mercado financeiro, que negam acesso ao crédito a concorrentes em potencial, permitindo que as firmas estabelecidas aumentem seus preços. Este capítulo, porém, concentra-se nas barreiras à concorrência introduzidas pelo setor público por meio de suas decisões regulatórias.

Na busca de objetivos louváveis, a regulamentação pode impor altos custos econômicos à sociedade, por exemplo, suprimindo a concorrência. Inúmeras pesquisas mostram que a regulamentação impõe uma carga excepcional às firmas na América Latina e no Caribe. Ela não apenas aumenta os custos, mas, especialmente no setor de serviços, eleva as barreiras à entrada. Assim como a geografia, a infraestrutura precária, as barreiras comerciais e as imperfeições do mercado financeiro, as barreiras regulatórias à entrada permitem que os operadores estabelecidos cobrem preços significativamente acima daqueles que prevaleceriam em mercados mais competitivos.

As sociedades modernas utilizam a regulamentação para resolver problemas difíceis. Um deles é a falha de mercado. Os indivíduos na sociedade envolvem-se em bilhões de interações sociais e econômicas. Quando os mercados funcionam bem, essas interações beneficiam todos os participantes. No entanto, os mercados às vezes falham: firmas e indivíduos podem não considerar os custos sociais da poluição que emitem e poluem em excesso; os bancos podem minimizar as consequências de seus próprios empréstimos arriscados para a estabilidade de todo o sistema financeiro e assumir riscos excessivos; as firmas podem vender produtos de baixa qualidade por preços altos quando os consumidores não estão informados sobre as diferenças de qualidade; as firmas podem não indenizar seus funcionários por riscos no local de trabalho porque os funcionários não têm

conhecimento deles. As regulamentações podem corrigir essas falhas de mercado e aumentar o bem-estar social.

Motivos redistributivos e o desejo de nivelar o campo de atuação também levam as sociedades a regulamentar. Esses são os objetivos do salário mínimo e da licença parental garantida, que visam proporcionar benefícios aos funcionários que os empregadores (presumivelmente mais prósperos) não oferecem. Essas regulamentações também respondem a situações em que os funcionários têm menos poder de barganha do que os empregadores. As isenções regulatórias para pequenas empresas refletem motivos semelhantes.¹

Para atingir seus objetivos, as regulamentações necessariamente aumentam os custos das firmas. Para desencorajar as firmas a poluir excessivamente, por exemplo, as regulamentações as obrigam a internalizar os custos sociais dessa poluição. As firmas aumentam seus preços para compensar esses aumentos de custos, de modo que as famílias também precisam internalizar os custos sociais de suas decisões de consumo, pagando mais e consumindo menos os produtos do setor regulamentado. No caso das regulamentações voltadas para a redistribuição, o objetivo explícito é aumentar os custos ou reduzir as receitas de alguns grupos para financiar transferências para outros grupos (os custos das firmas aumentam para pagar salário mínimo mais alto aos trabalhadores; os proprietários recebem aluguéis mais baixos).

Uma questão importante é se as instituições reguladoras garantem que os benefícios sociais das regulamentações que promulgam excedam seus custos sociais. Pode ser que não. As regulamentações podem, por exemplo, criar barreiras à entrada que são altas o suficiente para dar às firmas regulamentadas um poder de mercado significativo. Se os requisitos de capital regulatório excluírem participantes competitivos do mercado, as firmas estabelecidas podem aumentar os preços acima do nível necessário para compensar seus custos mais altos de capital. Como os controles de aluguel suprimem a oferta de moradias, eles aumentam o poder de mercado dos proprietários e sua capacidade de reduzir custos (por exemplo, não mantendo a qualidade de suas unidades de aluguel) e mais do que compensam os aluguéis mais baixos.

¹ Um terceiro objetivo regulatório é abordar o próprio poder de mercado, tema do próximo capítulo. O poder de mercado se reflete na capacidade de uma empresa de aumentar o preço de seu produto acima do custo marginal. A política de concorrência é a resposta das sociedades ao comportamento anticompetitivo das firmas que buscam aumentar seus *markups*. Retornos crescentes de escala também geram poder de mercado, como nos setores de eletricidade ou água. Retornos crescentes impedem a concorrência entre várias firmas, cada uma das quais teria custos mais elevados do que uma única grande firma, e os reguladores tentam trazer os preços para seu nível competitivo. A regulamentação dos serviços públicos, porém, está além do escopo deste livro.

Todas as regulamentações podem criar barreiras à entrada. Qualquer regulamentação que aumente os custos das firmas pode levar as firmas com menor produtividade a sair do mercado, reduzindo a ameaça competitiva para aquelas com maior produtividade. Os requisitos de capital para os bancos protegem aqueles que podem cumprir esses requisitos da concorrência de bancos menores; as qualificações mínimas para advogados ou oftalmologistas limitam a concorrência daqueles que não têm condições de obter as qualificações ou que gostariam de oferecer serviços de menor qualidade a preços mais baixos; os requisitos de zoneamento para hotéis excluem explicitamente os concorrentes; as regulamentações de segurança para restaurantes limitam a entrada de restaurantes mais baratos, uma vez que os custos das regulamentações os forcem a aumentar os preços de suas refeições em uma porcentagem maior do que os mais caros. Os potenciais participantes de um setor podem descobrir que a conformidade regulatória aumenta seus custos de capital; os impede de implantar tecnologias inovadoras que reduzem os custos de produção; ou os impede de oferecer novos produtos que competem com os dos participantes já estabelecidos. Quanto maiores os custos de entrada, menor a pressão competitiva enfrentada pelos participantes já estabelecidos, que podem então aumentar os preços mais do que a regulamentação aumenta seus custos de produção.

Os países da América Latina e do Caribe lutam para equilibrar os efeitos positivos da regulamentação com seus efeitos negativos sobre a concorrência e os custos enfrentados pelas firmas e pelos indivíduos. Pesquisas realizadas em todo o mundo demonstram que esses efeitos negativos podem ser substanciais. Este capítulo também apresenta evidências de que as instituições reguladoras da região são menos propensas do que as de outras partes do mundo a levar em conta efeitos econômicos. As regulamentações são geralmente mais restritivas; as instituições reguladoras são geralmente mais fracas e permitem tomadas de decisão mais arbitrárias; e os gestores das firmas gastam mais tempo lidando com a regulamentação. A análise dos dados das firmas da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e da América Latina e do Caribe aponta para diferenças acentuadas entre as duas regiões nas consequências das interações com os reguladores para o desempenho econômico das firmas.

Consequências econômicas da regulamentação

Uma grande quantidade de evidências indica que os efeitos da regulamentação sobre os custos, preços, produtividade e concorrência das firmas podem ser substanciais e não devem ser ignorados ao elaborar regulamentações para conter falhas de mercado ou atingir objetivos redistributivos. Uma indicação

de que a regulamentação retarda a entrada no mercado vem de dados dos Estados Unidos do período 1998–2011 e de dados da OCDE que abrangem uma grande amostra de firmas europeias. Esses dados indicam que os setores regulamentados apresentam menos criação de firmas e um crescimento mais lento do emprego (Bailey e Thomas 2017; Klapper, Laeven e Rajan 2006). Em uma análise de 18 países da OCDE, Nicoletti e Scarpetta (2003) concluem que as reformas regulatórias que favorecem a concorrência aumentam a produtividade. Diversas reformas regulatórias na Europa e no Reino Unido estimularam a entrada de novas firmas estrangeiras no Reino Unido, com o crescimento da produtividade e o aumento do número de patentes entre as firmas estabelecidas em resposta a isso (Aghion et al. 2009). Com base em sua revisão da literatura, Loayza e Servén (2010) concluem que a regulamentação reduz a entrada e a rotatividade de firmas, tornando a economia menos eficiente e suprimindo o crescimento da produção per capita.²

Singla (2023) utiliza técnicas de *machine learning* para examinar a evolução dos custos de todas as regulamentações federais nos Estados Unidos de 1970 a 2018. Ele estima que, ao longo do período, os custos regulatórios aumentaram em US\$ 1 trilhão. Esses aumentos teriam naturalmente criado uma pressão ascendente sobre os preços. No entanto, Singla constata ainda que o aumento da regulamentação foi responsável por cerca de 35% do aumento de poder de mercado nos Estados Unidos durante esse período, permitindo que as firmas maiores cobrassem *markups* mais altos — preços de venda mais elevados em relação aos seus custos marginais (em mercados competitivos, estes deveriam ser os mesmos). Entretanto, os *markups* das firmas menores diminuiriam.

Trebbi, Zhang e Simkovic (2023) examinam os custos regulatórios das firmas tentando quantificar os custos trabalhistas da conformidade. Eles usam microdados ocupacionais detalhados em nível de estabelecimento que lhes permitem classificar os funcionários de acordo com sua atribuição à conformidade regulatória. Sua estimativa dos custos regulatórios chega a entre 1,34% e 3,33% da folha salarial das firmas. As firmas de médio porte arcam com os maiores custos — 40% a mais do que as pequenas ou grandes firmas. Isso ocorre porque elas não gozam das isenções regulatórias das pequenas firmas nem das economias de escala na conformidade regulatória das grandes firmas.

² Tecnicamente, eles concluem que a regulamentação reduz a produtividade total dos fatores, ou seja, a quantidade de produção que as economias geram a partir de seus insumos (capital, trabalho etc.). Uma literatura mais ampla e antiga concentra-se nos efeitos da regulamentação sobre a produtividade, sem investigar até que ponto esses efeitos operam por meio da concorrência. Por exemplo, Christainsen e Have-man (1981), Gray (1987), Link (1982), Guasch e Hahn (1999) e Égert (2016) constatam efeitos negativos da regulamentação sobre a produtividade e/ou a inovação.

Mais de 500 estudos examinaram os efeitos da regulamentação e da desregulamentação sobre os preços nos países da OCDE entre 1932 e 2011. Ennis e Thanacoody (2024) analisam rigorosamente esses estudos para examinar os efeitos da reforma regulatória sobre os preços. Eles descobriram que a desregulamentação destinada explicitamente a remover obstáculos à concorrência, como restrições à entrada de firmas em determinados mercados, reduziu os preços em cerca de 24%, na média. As reformas que relaxaram os requisitos regulatórios voltados para falhas de mercado ou redistribuição reduziram os preços em cerca de 20%.

Evidências de setores específicos e de regulamentações também apontam para as consequências significativas da regulamentação para a concorrência. Ryan (2012) mostra que os custos fixos para atender aos requisitos do Clean Air Act na indústria de cimento tiveram efeitos anticompetitivos que geraram perdas para os consumidores de aproximadamente US\$ 1 bilhão a US\$ 3 bilhões. Esses custos econômicos podem até ter superado os benefícios substanciais da regulamentação para a saúde. List et al. (2003) também estudam o Clean Air Act e descobrem que, em todos os setores intensivos em poluição, sua aprovação reduziu o número de aberturas de estabelecimentos entre 0,7 e 1,3 estabelecimento por município naqueles que estavam em desacordo com a lei, em comparação com os municípios em conformidade. Isso ocorre porque as firmas nos municípios não conformes tiveram que mudar seu comportamento para se adequarem à lei; as firmas nos municípios já em conformidade não precisaram fazer isso.³

Uma preocupação regulatória crescente para os governos é a privacidade digital. Para limitar o potencial abuso de seus dados, os governos frequentemente exigem que as firmas obtenham o consentimento dos clientes antes de usá-los. Apesar do apelo intuitivo das regulamentações baseadas no consentimento, elas podem exigir um alto preço dos consumidores. Tais exigências beneficiam as firmas que oferecem uma gama maior de serviços em detrimento das pequenas e novas firmas, com efeitos negativos sobre a concorrência (Campbell, Goldfarb e Tucker 2015).

Muitos dos efeitos econômicos adversos das regulamentações ambientais e de privacidade resultam de barreiras à entrada impostas às firmas

³ Greenstone, List e Syverson (2012) realizam um exercício semelhante, desta vez focado na produtividade. Usando 1,2 milhão de observações de estabelecimentos do período de 1972 a 1993, eles comparam a evolução da produtividade total dos fatores em condados dos EUA que estavam, respectivamente, em conformidade e fora de conformidade com os padrões de qualidade do ar. A aplicação das regulamentações de qualidade do ar nos condados que não estavam em conformidade reduziu a produtividade total dos fatores em pelo menos 2,6% e em até 4,8% em comparação com os condados em conformidade.

menores, em benefício das grandes firmas já estabelecidas. Em contrapartida, as regulamentações de zoneamento generalizadas muitas vezes criam barreiras à entrada para grandes firmas, em benefício das pequenas firmas já estabelecidas. Na França, o emprego no varejo teria sido 10 pontos percentuais maior na ausência de regulamentações que exigem que os conselhos regionais de zoneamento aprovelem a criação ou expansão de qualquer grande loja de varejo (Bertrand e Kramarz 2002). Na Itália, as restrições à entrada de grandes lojas de varejo aumentaram os preços ao consumidor e os lucros das firmas estabelecidas, mas reduziram sua produtividade. Quando essas restrições foram liberalizadas, os investimentos em tecnologia da informação e comunicação e o emprego aumentaram (Schivardi e Viviano 2011). No Japão, o número de lojas de varejo teria aumentado entre 12% e 17% na ausência de regras de zoneamento que proibiam lojas em certas áreas residenciais e industriais e exigiam permissão dos governos locais para desenvolvê-las em áreas específicas (Nishida 2014). No Reino Unido, as políticas Town Centre First (Centro da Cidade em Primeiro Lugar) reduziram a produção ao forçar as lojas a se instalarem em locais menos produtivos. As autoridades locais que aplicaram essas políticas de forma mais rigorosa tiveram menos lojas, e as redes de lojas em suas áreas relataram vendas mais baixas; um aumento de um desvio padrão na restritividade ampliou o deslocamento das famílias em 6,1% (Cheshire, Hilber e Kaplanis 2015).

Evidências dos Estados Unidos também mostram efeitos negativos significativos das regulamentações de uso do solo sobre a produtividade da construção residencial. O rigor crescente das regulamentações levou a um declínio persistente no tamanho tanto dos projetos quanto das firmas de construção residencial que os construíram. D'Amico et al. (2024) mostram que, se as regulamentações tivessem sido flexibilizadas, o setor de construção residencial teria sido até 60% mais produtivo.

As consequências competitivas da regulamentação também se estendem aos trabalhadores. As reformas regulatórias que aumentaram a concorrência no mercado de produtos na Europa nas décadas de 1980 e 1990 elevaram os salários e reduziram o desemprego (Griffith, Harrison e Macartney 2007). Os retornos da qualificação também aumentam com a concorrência, de acordo com estudos de Guadalupe (2007), com base em dados de trabalhadores do Reino Unido, e Fernandes, Ferreira e Winters (2014), com base em dados de Portugal.⁴ Bassanini e Brunello (2011)

⁴ Fernandes et al. (2014) conseguem descartar outras explicações além da concorrência para o aumento dos retornos à qualificação, incluindo mudanças na composição do emprego, mudanças técnicas baseadas na qualificação e trabalhadores que mudam seus níveis de qualificação após a desregulamentação.

constatam que a concorrência induzida pela desregulamentação também aumenta os incentivos das firmas para formar os trabalhadores.⁵ Tal como Fernandes, Ferreira e Winters (2014), Cooke, Fernandes e Ferreira (2021) exploram o episódio de desregulamentação em Portugal para examinar se a desigualdade salarial aumenta como resultado dos maiores retornos para os trabalhadores qualificados impulsionados pela concorrência induzida pela desregulamentação. Em vez disso, constatam que a concorrência achata as hierarquias das firmas e reduz significativamente a desigualdade salarial dentro das firmas.

Os países em desenvolvimento apresentam regulamentações significativamente mais restritivas dos mercados de trabalho e de bens do que os países desenvolvidos (Loayza e Serven 2010). Isso sugere que a desregulamentação nos países em desenvolvimento deveria ter grandes efeitos econômicos. No México, de fato, a simplificação da regulamentação para a entrada de empresas aumentou o número de empresas registradas em 5% e o emprego assalariado em 2,2%, enquanto a concorrência de novos participantes reduziu a renda das empresas estabelecidas em 3% (Bruhn 2011).⁶ No Peru, a desregulamentação das barreiras municipais à entrada aumentou significativamente a produtividade (Schiffbauer, Sampi e Coronado 2025).⁷ Fora da América Latina, Arnold et al. (2016) estimam o impacto da regulamentação do setor de serviços na Índia sobre o desempenho de seus clientes, empresas manufatureiras. Eles desenvolvem um índice que mede a extensão das reformas que incentivaram a entrada do setor privado e a concorrência nos setores bancário, de telecomunicações, de seguros e de transporte. Um aumento de um desvio padrão no índice está associado a um aumento na produtividade das empresas manufatureiras de mais de 9%.

⁵ Em princípio, a concorrência induzida pela desregulamentação tem efeitos ambíguos sobre a formação. Pode reduzir os lucros das firmas por trabalhador formado, reduzindo os incentivos, ou pode aumentar a produtividade das firmas e o valor dos trabalhadores formados, aumentando os incentivos à formação. Eles mostram que o último efeito é predominante.

⁶ Kaplan, Piedra e Seira (2011) também observam aumentos significativos nos registros de firmas, de 5% ao mês, mas concluem que o efeito foi temporário.

⁷ Schiffbauer, Sampi e Coronado (2025) utilizam dados de 1.800 municípios peruanos para analisar os efeitos das decisões da Indecopi, a autoridade antitruste peruana, de revogar regulamentações municipais anticompetitivas. A produtividade medida pela receita (faturamento dividido pelo custo dos insumos) aumentou nos estabelecimentos que operam em municípios e setores reformados em relação aos estabelecimentos em municípios e setores não reformados. Os *markups* permaneceram constantes, levando-os a concluir que a desregulamentação também aumenta a produtividade física.

Obstáculos maiores na América Latina e no Caribe

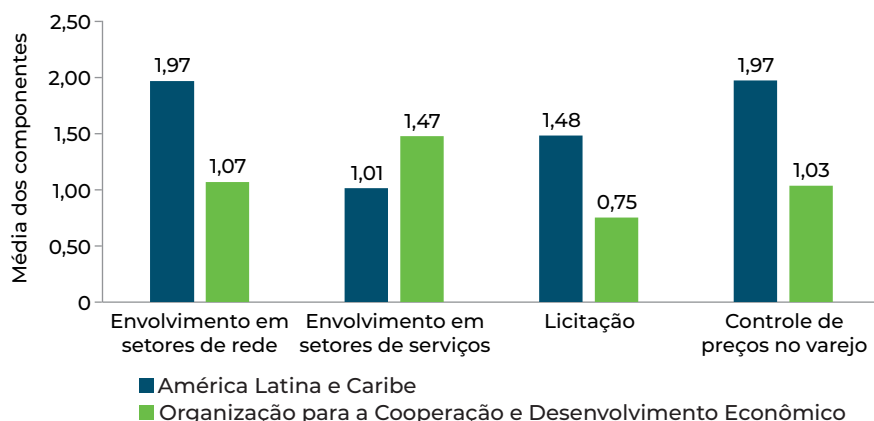
Se os *markups* mais altos na América Latina e no Caribe podem ser atribuídos em parte a obstáculos regulatórios à concorrência, esses obstáculos devem ser maiores na região do que em países com *markups* mais baixos. De fato, dados de várias fontes confirmam que os países da região impõem uma carga regulatória mais pesada às firmas. O indicador de regulamentação da pesquisa Economic Freedom of the World 2024 resume informações de várias fontes para capturar a situação regulatória geral, a regulamentação dos mercados financeiro e de trabalho e a imparcialidade da administração pública (Gwartney et al. 2022). Dos 164 países cobertos por esse indicador, a média dos países da América Latina e do Caribe está classificada aproximadamente em 91º lugar (a Jamaica é o país com a classificação mais alta, em 19º lugar, e a Venezuela, o mais baixo, em 164º).⁸

A base de dados da Product Market Regulation (PMR), da OCDE, contém as informações mais detalhadas sobre as leis e regulamentações dos países participantes. Ela inclui todos os países da OCDE, alguns países fora da OCDE e seis países da América Latina. Um indicador-chave resumido é o grau de envolvimento do governo na forma como as firmas conduzem suas operações, com pontuações mais altas indicando maior envolvimento e pontuações mais baixas indicando um ambiente regulatório menos intrusivo. A pontuação máxima recebida por qualquer país em 2023 foi 2,4.⁹ Na América Latina

⁸ A medida regulatória resume, no setor financeiro, a participação dos depósitos bancários em bancos privados; os empréstimos do governo em relação aos empréstimos do setor privado; e os controles das taxas de juros. Ela também resume várias regulamentações do mercado de trabalho: duração dos contratos; salário mínimo; contratação e demissão; flexibilidade na determinação dos salários; regulamentação das horas trabalhadas; custos de demissão de trabalhadores; alistamento militar obrigatório; e restrições à contratação de mão de obra estrangeira. Incorpora a medida do conjunto de dados V-Dem de administração pública imparcial; custos de conformidade tributária, com base em dados da Economist Intelligence Unit (EIU); custos de abertura de uma nova empresa e liberdade das empresas existentes para competir; custos diários e monetários de licenciamento; controles de preços; e indicadores de controle estatal da EIU. Também inclui o indicador do Fórum Econômico Mundial sobre o peso da regulamentação governamental. A classificação de todos os países da região é a seguinte: Bahamas, 30; Peru, 40; Belize, 48; Uruguai, 65; Costa Rica, 69; Guatemala, 71; Colômbia, 72; Panamá, 73; Guiana, 78; Paraguai, 80; Chile, 81; México, 84; Honduras, 90; Trinidad e Tobago, 92; Barbados, 94; Equador, 98; República Dominicana, 102; Suriname, 116; El Salvador, 118; Nicarágua, 119; Haiti, 121; Brasil, 137; Argentina, 147; e Bolívia, 148 (Gwartney et al. 2022).

⁹ A OCDE aplica um algoritmo de pontuação elaborado para gerar pontuações agregadas a partir de mais de 1.000 perguntas qualitativas e quantitativas individuais. Em princípio, todos os indicadores variam de 0 a 6, com pontuações mais

Figura 9.1. Envolvimento do governo nas operações comerciais na América Latina e no Caribe



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em dados dos Product Market Regulation Indicators, da OCDE, de 2023.

Nota: as médias da OCDE excluem os países da América Latina e do Caribe.

e no Caribe, o indicador foi de 1,61 — muito superior à média de 1,08 obtida pelos países da OCDE, excluindo os países da América Latina e do Caribe da OCDE (salvo indicação em contrário, todas as referências subsequentes às médias da OCDE neste capítulo excluem os países da América Latina e do Caribe). O nível de envolvimento dos governos da região foi superior a um desvio padrão (aproximadamente 0,42) ao dos governos da OCDE.

A Figura 9.1 desagrega os quatro componentes do indicador de envolvimento do governo. As regulamentações de preços no varejo são mais comuns na região do que na OCDE; a primeira obteve uma pontuação de 1,97 em 2023, contra 1,03 para a segunda, em comparação com uma pontuação máxima de 4,0. Da mesma forma, o governo está mais profundamente envolvido nos setores de rede (1,97 contra 1,07, máximo 2,98), e as regras de licitação são mais propensas a criar condições desiguais de concorrência, ao

altas indicando maiores restrições impostas pelo quadro regulatório à concorrência. No entanto, mesmo pontuações aparentemente moderadas de 3 ou 4 podem indicar a presença de obstáculos significativos à concorrência. Para muitos indicadores, a pontuação máxima que qualquer país recebe é cerca de 2 e, para a maioria, a pontuação máxima não excede 4. Entre os países analisados abaixo, por exemplo, a pontuação máxima sobre como eles avaliam o impacto das regulamentações sobre a concorrência é 2,675. Mas esse valor representa a agregação de muitas perguntas do tipo sim-não, em que “não” (hostil à concorrência) recebe um valor de 6 e “sim” (favorável à concorrência) recebe um valor de 0. Portanto, uma pontuação agregada de 2,675 implica que o país que recebeu a pontuação máxima de 2,675, na verdade, respondeu “não” a aproximadamente 45% das perguntas.

não exigir licitações para compras ou ao dificultar a participação de todos os licitantes (1,48 contra 0,75, máximo 3). Somente no componente “envolvimento em serviços” (máximo de 3,25), que acompanha as restrições em serviços profissionais, venda a varejo de medicamentos e distribuição a varejo, os países da América Latina e do Caribe superam os países da OCDE (1,01 contra 1,47).

Um exemplo de regulamentação mais pesada dos preços de varejo na América Latina e no Caribe são as tarifas de gás. Todos os países da região incluídos no banco de dados impõem algum nível de regulamentação de preços do gás, enquanto 65% dos países da OCDE não o fazem. Da mesma forma, 66% dos países da OCDE não regulam as tarifas de varejo para serviços de telefonia fixa, enquanto 83% dos países da região regulam pelo menos algumas tarifas de telefonia fixa. Entre os países da América Latina e do Caribe incluídos na amostra, 67% impõem alguns limites às taxas que os contadores podem cobrar, em comparação com 6% dos países da OCDE.

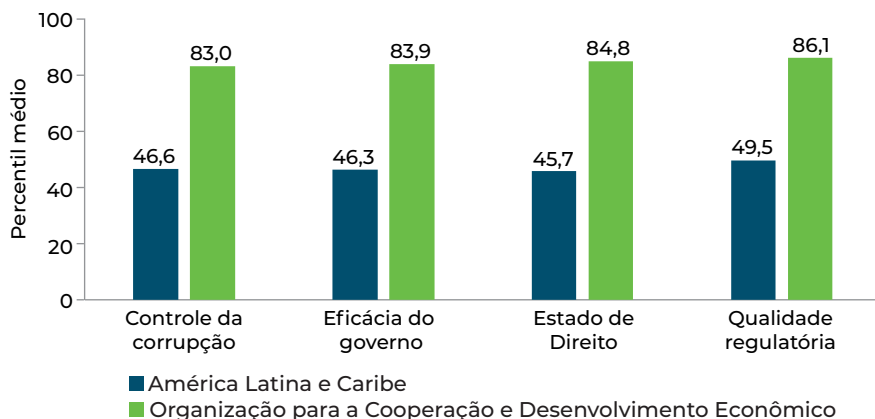
Também no setor de compras públicas, os países da OCDE fazem muito mais para promover a concorrência do que os países da América Latina e do Caribe. Quase todos os países da OCDE (85%) exigem que os requisitos de entrada para participar de uma licitação sejam proporcionais ao valor ou à complexidade da licitação; apenas 33% dos países da América Latina e do Caribe fazem o mesmo. Para facilitar a entrada e a concorrência, às vezes é útil dividir os contratos de compras públicas em lotes. Mais uma vez, 85% dos países da OCDE exigem isso, em comparação com apenas 25% dos países da região.

As regulamentações emergem das instituições de um país. A fragilidade institucional pode, portanto, explicar regulamentações excepcionalmente onerosas ou limites significativos à concorrência. Os países da região apresentam instituições mais fracas do que as da OCDE. Quatro variáveis que demonstram essa relação são provenientes dos Worldwide Governance Indicators do Banco Mundial: Controle da Corrupção, Eficácia do Governo, Estado de Direito e Qualidade Regulatória (ver Figura 9.2). A média dos países de alta renda da OCDE está acima do 80º percentil de todos os países do mundo. Em contrapartida, a média dos países da América Latina e do Caribe está abaixo do 50º percentil.¹⁰

Os dados do PMR (*Product Market Regulation*) complementam o WGI, amplo e qualitativo, com medidas mais diretas e granulares da força das instituições regulatórias. Elas revelam que os processos regulatórios na América Latina e no Caribe levam menos em consideração o impacto

¹⁰ Consulte os Worldwide Governance Indicators em <https://www.worldbank.org/en/publication/worldwide-governance-indicators>.

Figura 9.2. Indicadores Mundiais de Governança, América Latina e Caribe versus OCDE



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em dados dos Indicadores Mundiais de Governança do Banco Mundial de 2023.

Nota: O percentil médio é a porcentagem de países que têm classificações mais baixas nos diferentes indicadores de governança do que a média regional da América Latina e do Caribe ou a média da OCDE. As médias da OCDE excluem os países da América Latina e do Caribe.

das regulamentações sobre a concorrência. A variável resumida, Avaliação do Impacto sobre a Concorrência, indica se os governos realizam avaliações de impacto sobre novas regulamentações, o escopo dos impactos que investigam, até que ponto fornecem orientações detalhadas sobre como conduzi-las e se se engajam na promoção da concorrência. Embora nenhuma região tenha um desempenho excelente na avaliação dos efeitos sobre a concorrência, os países da OCDE têm uma pontuação média de 0,96, em comparação com 1,30 para os seis países da América Latina e do Caribe. Outra prática importante a ser seguida pelos reguladores é a coleta de informações sobre os impactos regulatórios potenciais dos participantes do mercado. O PMR relata se os reguladores devem considerar todos os comentários das partes interessadas antes de finalizar as leis primárias e os regulamentos subordinados. A maioria dos países da América Latina responde que não exige isso.

Analizando os efeitos no desempenho

Para estimar os efeitos da regulamentação sobre a produtividade, a concorrência ou os preços, os analistas precisam de informações sobre os tipos de regulamentações às quais as firmas estão expostas e o grau em que elas são aplicadas, bem como informações sobre o desempenho das firmas, incluindo seus preços, escolhas de insumos, produtividade, faturamento e saída e

entrada em seus setores. Nenhuma estimativa isolada seria suficiente, uma vez que os efeitos regulatórios sobre as firmas variam de acordo com o tipo de regulamentação e com o grau de solidez ou fragilidade das instituições regulatórias do país. Esses dados geralmente não estão disponíveis. Talvez ironicamente, países em todo o mundo, incluindo os da região, acompanham de perto a carga tributária que impõem às firmas. Eles não dão tanta atenção à carga regulatória, embora as políticas fiscais e regulatórias sejam igualmente importantes nos esforços do governo para melhorar o bem-estar social.

No entanto, os dados da World Bank Enterprise Survey (WBES) ajudam a preencher essa lacuna. A WBES contém uma grande quantidade de informações sobre firmas de todo o mundo para o período de 2006 a 2024. Isso inclui dados sobre a fração do tempo de gestão dedicada à regulamentação, o que, segundo Tamkoc e Ventura (2024), pode ter efeitos adversos sobre o desenvolvimento econômico. A WBES utiliza amostras nacionalmente representativas de firmas manufatureiras e de serviços, permitindo que as diferentes experiências desses dois setores sejam rigorosamente comparadas.

O banco de dados contém mais de 10.000 observações de firmas manufatureiras de países da OCDE fora da América Latina e do Caribe e quase 13.000 da região. O número médio de funcionários — 30 — é o mesmo nos dois conjuntos de países, embora a amostra da América Latina e do Caribe inclua mais empresas de grande porte. As firmas manufatureiras da região relatam vendas mais baixas e são mais jovens, com idade mediana de 21 anos, em comparação com 23 anos na amostra dos países da OCDE fora da região. Os fabricantes da América Latina e do Caribe têm metade da probabilidade de exportar: 20,4% dos entrevistados da região relatam exportações, em comparação com 45,5% dos entrevistados da OCDE.¹¹

O banco de dados também contém cerca de 9.500 observações de firmas de serviços na América Latina e no Caribe e outras 9.500 da OCDE. Aproximadamente metade do total (10.885) está no setor de comércio atacadista e varejista; 2.666 estão na construção civil; 2.505 em serviços de hospedagem e alimentação; 1.366 em transporte e armazenamento; e 1.153 em tecnologia da informação e comunicação. O restante está em seis outros setores de serviços. Assim como na indústria, as firmas de serviços da América Latina e do Caribe têm, em média, mais funcionários do que as da OCDE, com uma mediana de 21 funcionários em comparação com 15. As vendas na região são menores e as firmas do setor de serviços são mais

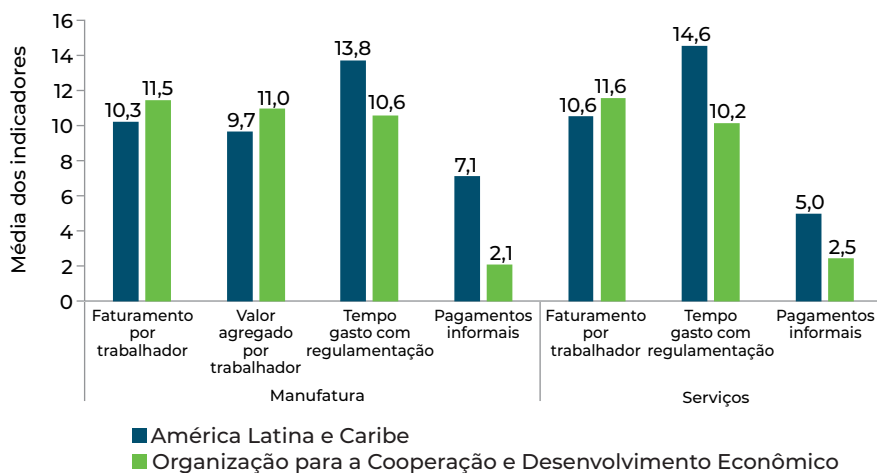
¹¹ A rigor, quase todas as firmas (99%) da amostra do setor manufatureiro atuam na indústria, mas algumas atuam no abastecimento de água, esgoto e gestão de resíduos, e tecnologia da informação e comunicação. Todas as estimativas controlam se as firmas atuam nesses subsetores.

jovens, com uma idade média de 18 anos em comparação com 20 entre as firmas da OCDE que não estão na América Latina e no Caribe.

As informações obtidas pela pesquisa WBES sobre o faturamento e os custos das firmas respondentes permitem construir várias medidas de desempenho empresarial: faturamento por trabalhador, valor agregado por trabalhador e duas medidas de produtividade total dos fatores. A Figura 9.3 resume os dados para firmas manufatureiras e de serviços. Ela também ilustra que a fração do tempo dos gerentes dedicada a questões regulatórias é significativamente maior na América Latina e no Caribe do que na OCDE: 13,8% contra 10,6% nas firmas manufatureiras e 14,6% contra 10,2% nos serviços.

Uma interpretação intuitiva da variável tempo gasto é que ela captura os custos de conformidade regulatória das firmas. Aquelas cujos gerentes gastam uma fração maior de seu tempo com regulamentação também tendem a dedicar outros recursos à conformidade regulatória e a fazer mudanças maiores em seus processos de produção para alcançar a conformidade. Tudo isso implica que as firmas nas quais os gerentes gastam mais tempo com regulamentação precisam de mais trabalhadores e outros insumos para gerar a mesma quantidade de produção e vendas.

Figura 9.3. Médias regionais e setoriais do desempenho das firmas e das experiências regulatórias



Fonte: Cálculos da equipe do BID com base nas rodadas de 2006–2024 das World Bank Enterprise Surveys (WBES). As médias da OCDE excluem empresas da América Latina e do Caribe.

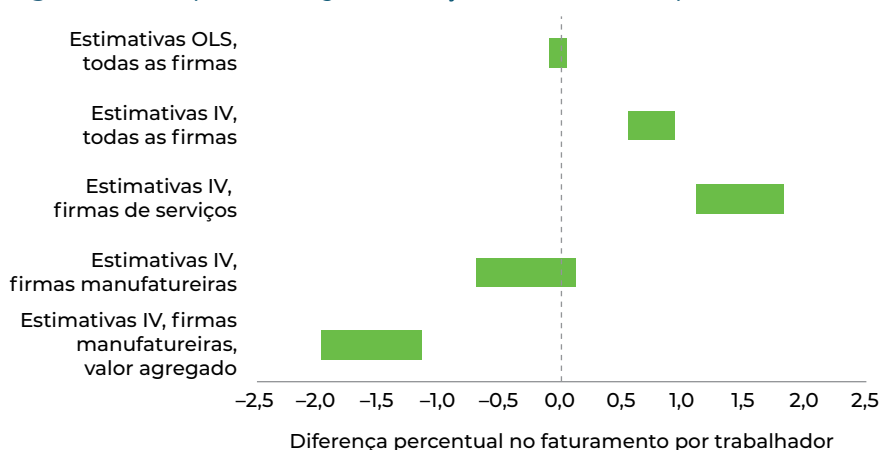
Nota: As medidas de produtividade são as médias do log do total anual de vendas e do valor adicionado por empregado em tempo integral. O “tempo gasto com regulação” é a parcela média, reportada pelas firmas, do tempo da alta gestão dedicada ao cumprimento regulatório. “Pagamentos informais” é a parcela de firmas que reporta pagamentos informais a agentes públicos superiores a 1% das vendas anuais totais.

O efeito das regulamentações sobre o valor agregado ou faturamento por trabalhador depende de as regulamentações limitarem a entrada no mercado. Se elas tiverem pouco efeito, as firmas aumentam seus preços para compensar os custos regulatórios, mas a regulamentação não reduz a concorrência e permite que elas aumentem seus preços mais do que o aumento de seus custos. Nesse caso, as firmas nas quais os gestores dedicam mais tempo às regulamentações devem apresentar faturamento e valor agregado por trabalhador mais baixos. Os aumentos de preços impostos pelas firmas mais regulamentadas não acompanham seus custos de insumos mais elevados. Portanto, a relação entre seu faturamento e seus insumos cai em relação à relação nas firmas não regulamentadas. Além disso, os lucros das firmas diminuem e as firmas menos produtivas tendem a sair do mercado, pois os custos regulatórios empurram seus lucros para abaixo de zero.

Se, por outro lado, as regulamentações restringirem a entrada, elas aumentam o poder de mercado das empresas reguladas já estabelecidas. O aumento do poder de mercado permite que elas aumentem seus preços acima do aumento de seus custos. Nesse caso, as firmas que dedicam mais tempo às regulamentações podem apresentar vendas e valor agregado por trabalhador *mais elevados*. As firmas menos produtivas, capazes de cobrar preços mais altos, permanecem no mercado.

A regulamentação, portanto, tem efeitos opostos sobre as vendas e o valor agregado por trabalhador, dependendo se ela bloqueia ou não a entrada no mercado. A primeira linha da Figura 9.4 demonstra que esses efeitos opostos são visíveis nos dados. Entre todas as firmas da OCDE e da América Latina e Caribe no banco de dados WBES, a correlação entre o tempo gasto pelos gerentes e faturamento (logaritmo) por trabalhador é pequena e insignificante. As firmas nas quais os gerentes relatam gastar 1 ponto percentual a mais de seu tempo com regulamentação também relatam vendas por trabalhador que variam de 0,03 ponto percentual a mais a 0,05 ponto percentual a menos, dependendo da inclusão de controles para outras características da firma. A regulamentação pode aumentar os custos — neste caso, o número de trabalhadores necessários para produzir uma determinada quantidade —, mas as firmas são capazes de aumentar seus preços o suficiente para compensar o efeito do custo.

Embora as estimativas resumidas na primeira linha da Figura 9.4 forneçam poucas evidências de barreiras regulatórias à entrada, é possível que os verdadeiros efeitos da regulamentação sobre o poder de mercado das firmas sejam obscurecidos por características não observadas das firmas, como a habilidade de seus gerentes. Por um lado, os gestores mais capazes de garantir isenções regulatórias podem investir mais tempo em lidar com

Figura 9.4. Impacto da regulamentação no faturamento por trabalhadora

Fonte: Cálculos da equipe do BID com base em dados das rodadas de 2006–2024 da World Bank Enterprise Survey (WBES).

Nota: Esta figura representa a variação das estimativas da mudança no faturamento por trabalhador ou no valor agregado por trabalhador quando os gestores das firmas dedicam 1 ponto percentual a mais do seu tempo à regulamentação. As linhas indicam o método de estimativa (OLS = mínimos quadrados ordinários; IV = variáveis instrumentais) e a amostra (indústria manufatureira, serviços ou ambos). Três especificações são estimadas para cada linha, e as estimativas mínima e máxima da variável de interesse são representadas para essas três regressões. As especificações variam na lista de controles incluídos; os primeiros controles são apenas para o PIB per capita do país, experiência e gênero do gerente, percepções sobre a imparcialidade do judiciário e efeitos fixos de país, setor e ano da pesquisa. A segunda também controla o envolvimento da firma em pagamentos informais, e a terceira adiciona o tamanho da firma, idade, status de exportadora, propriedade estrangeira e estresse financeiro, além de se ela é certificada e oferece treinamento. As estimativas OLS usam o tempo de gestão da própria firma. As estimativas usando variável instrumental usam como instrumento para o tempo de gestão da própria firma a média do tempo gasto pelos gerentes de outras firmas do mesmo setor e região.

os reguladores e ser mais capazes de reduzir os custos da firma. Isso criaria uma associação negativa entre o tempo gasto e o faturamento por trabalhador. Por outro lado, os gestores mais qualificados podem ser capazes de alcançar os mesmos resultados de conformidade em menos tempo, ao mesmo tempo em que aumentam as vendas da firma. Isso criaria uma associação positiva entre o tempo gasto e o faturamento por trabalhador. Ambos os efeitos podem estar presentes nos dados, compensando-se mutuamente.

As estimativas resumidas na segunda linha da Figura 9.4 separam os efeitos das características não observadas das firmas. Elas aproveitam o fato de que o tempo regulatório gasto pelos gestores em outras firmas do mesmo setor e região não está relacionado às características não observadas da própria firma, como o talento de seu gestor. O tempo gasto pelos gestores em outras firmas, no entanto, descreve o ambiente regulatório que o próprio gestor de uma firma enfrenta; quando outros gestores gastam mais tempo com regulamentação, é razoável inferir que o próprio gestor de uma firma também enfrenta maiores desafios regulatórios. Portanto, pode-se

perguntar como as vendas por trabalhador de uma firma estão relacionadas ao componente do tempo de seu próprio gestor que pode ser explicado pelo tempo gasto por outros gestores no setor e na região da firma.¹²

A segunda linha da Figura 9.4 indica que, uma vez consideradas essas características não observadas da firma, mais tempo gasto pelos gerentes com regulamentação está associado a faturamento significativamente mais alto por trabalhador; um aumento de 1 ponto percentual no tempo gasto com regulamentação está associado a um aumento entre 0,55 e 0,80 ponto percentual no faturamento por trabalhador. As estimativas indicam que a regulamentação está associada a barreiras significativas à entrada na região. Em média, seus efeitos sobre a entrada e o poder de mercado das firmas (permitindo que elas aumentem seus preços) excedem seus efeitos sobre os custos das firmas.

As diferenças entre os setores esclarecem ainda mais os efeitos da regulamentação sobre a concorrência. Os setores diferem no grau em que estão sujeitos a barreiras regulatórias à entrada e podem tirar proveito dessas barreiras para aumentar seus preços. Barreiras explícitas à entrada são indiscutivelmente mais comuns nos serviços. Construção, hotéis e restaurantes, transporte, bancos e educação frequentemente enfrentam barreiras excepcionais à entrada que excedem aquelas normalmente enfrentadas pelas firmas manufatureiras. As regras de zoneamento restringem explicitamente a entrada nos setores de construção, hotelaria e varejo, enquanto os governos frequentemente determinam o direito de fornecer diferentes serviços de transporte em rotas específicas. A entrada em serviços profissionais, como direito e medicina, é rotineiramente limitada pelos governos ou por associações profissionais com aprovação governamental. A regulamentação financeira pode impor barreiras significativas a novos participantes inovadores, como firmas de tecnologia financeira (fintech) (Greco e Vicens 2020).

Além disso, os serviços são regidos por padrões mínimos de qualidade que também constituem barreiras à entrada. As barreiras à entrada nas regulamentações que regem a construção, hotéis e transporte de passageiros muitas vezes impõem padrões para proteger os consumidores de sua incapacidade de observar a qualidade dos resultados nesses setores. Como os consumidores podem não estar perfeitamente informados sobre as implicações de diferentes padrões de construção para seu bem-estar, por exemplo, os governos frequentemente exigem que os edifícios atendam a padrões

¹² A rigor, variáveis instrumentais são usadas para estimar o efeito do tempo gasto com regulamentação no desempenho da firma. O instrumento para o tempo gasto pela própria firma com regulamentação é a média das outras firmas do setor e da região, e a estimativa final examina o efeito no desempenho da firma do componente do tempo gasto pela própria firma que está correlacionado com essa média.

mínimos na parte elétrica e encanamento e sejam adequadamente resistentes a incêndios, terremotos ou ventos fortes. Construtores que não contam com especialistas nesses padrões não podem atender a esses requisitos.

Na medida em que as firmas do setor de serviços estão mais expostas a barreiras regulatórias explícitas à entrada, elas devem apresentar uma associação mais forte entre o tempo dedicado pelos gerentes à regulamentação e o faturamento por trabalhador. Essa tendência é reforçada pelo fato de que as firmas do setor de serviços produzem bens não comercializáveis. Como estão menos expostas à concorrência das importações, elas têm maior margem para tirar proveito das barreiras regulatórias à entrada, aumentando seus preços.

A terceira linha da Figura 9.4 apresenta estimativas que replicam as da segunda linha, mas se concentram apenas nas firmas do setor de serviços. Um aumento de 1 ponto percentual no tempo gasto com regulamentação pelos gestores das firmas do setor de serviços está associado a um aumento muito maior nas vendas por trabalhador em comparação com a média de todas as firmas na segunda linha. As vendas por trabalhador aumentam entre 1,11 e 1,8 ponto percentual, em consonância com as barreiras regulatórias à entrada que permitem às firmas aumentar significativamente seus preços.

Em contrapartida, a quarta linha da Figura 9.4 refere-se apenas às firmas manufatureiras. Como produtoras de bens comercializáveis e potencialmente menos expostas a barreiras explícitas à entrada do que as firmas de serviços, elas deveriam ter menos margem para aumentar os preços em resposta ao aumento da regulamentação. Em consonância com isso, um aumento de 1 ponto percentual no tempo dedicado pelos gerentes à regulamentação está associado a vendas por trabalhador entre 0,12 ponto percentual a mais e 0,58 ponto percentual a menos.

Esses resultados podem parecer indicar que as firmas manufatureiras podem aumentar seus preços pelo menos o suficiente para compensar o aumento das demandas de insumos da regulamentação. No entanto, a aparência de que as firmas manufatureiras não são afetadas pela regulamentação pode ser resultado dos bens intermediários que as firmas utilizam em seus processos de produção. As firmas de serviços não precisam deles. Os produtores de bens intermediários também são frequentemente regulamentados. Eles devem repassar seus custos mais elevados aos seus clientes, os fabricantes finais. Estes, por sua vez, incluem esses custos mais elevados nos preços que cobram. Isso inflaciona o valor de suas vendas totais.

Para ver o verdadeiro efeito da regulamentação nas firmas manufatureiras, é apropriado focar no valor agregado, ou seja, nas vendas totais das firmas menos os custos dos bens intermediários. Se a regulamentação aumenta os custos mais do que o poder de mercado dos fabricantes e a capacidade de

aumentar os preços, o valor agregado por trabalhador deve cair. É isso que os dados revelam. A linha inferior da Figura 9.4 resume estimativas que revelam uniformemente uma relação negativa significativa entre o valor agregado por trabalhador e o tempo gasto com regulamentação nas firmas manufatureiras. Um aumento de 1 ponto percentual no tempo gerencial gasto com regulamentação está associado a um *declínio* entre 1,17 e 1,97 ponto percentual no valor agregado por trabalhador. As regulamentações, portanto, parecem ampliar os custos de fabricação muito mais do que os fabricantes podem aumentar seus preços para compensá-los.

Usando o banco de dados Product Market Regulations da OCDE, Alesina et al. (2005) também identificam efeitos mais fortes da desregulamentação nas firmas do setor de serviços, em consonância com a maior suscetibilidade do setor às barreiras regulatórias à entrada. A desregulamentação aumenta o número de firmas e acelera o investimento no setor de serviços, mas não no setor manufatureiro. Os custos da regulamentação devem reduzir a produtividade em todos os setores; Barone e Cingano (2011) e Bourlès et al. (2013), também utilizando os dados da OCDE, identificam que o crescimento da produtividade entre as firmas de manufatura a jusante é significativamente restringido por regulamentações anticompetitivas a montante.

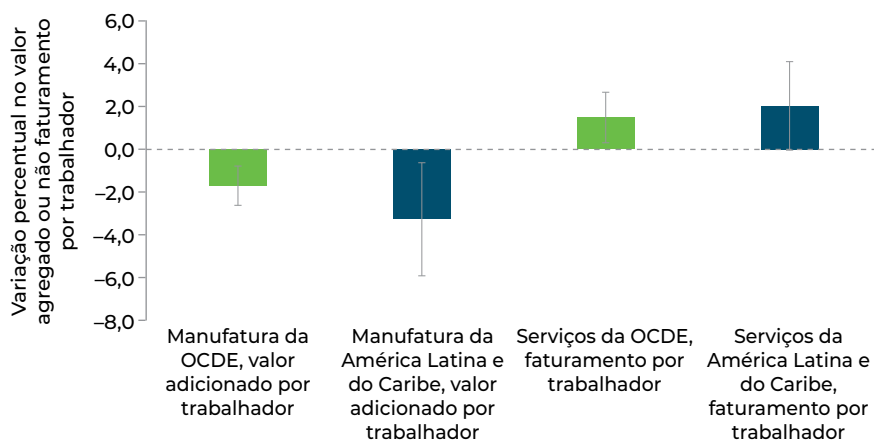
A discussão das diferentes estimativas na Figura 9.4 até agora não abordou as diferenças significativas entre os contextos institucionais da América Latina e do Caribe e os da OCDE. Instituições regulatórias fortes incentivam os reguladores a encontrar abordagens de menor custo para corrigir falhas de mercado, com efeitos menores sobre os custos das firmas e as barreiras à entrada. As diferenças nos efeitos regulatórios entre empresas manufatureiras e de serviços devem, portanto, diminuir. Instituições regulatórias fortes também implicam uma aplicação regulatória mais uniforme e previsível. Uma aplicação regulatória mais rigorosa significa custos de conformidade menos arbitrários e mais previsíveis, reduzindo o tempo gasto pelos gestores das firmas e os custos de conformidade das firmas. Instituições e aplicação regulatória mais fortes atenuam os efeitos regulatórios que aumentam o faturamento por trabalhador nos serviços e os suprimem na indústria. Portanto, mais uma vez, em países com instituições mais fortes, a diferença nos efeitos regulatórios entre empresas de serviços e manufatureiras deve ser menor.¹³

¹³ Uma aplicação mais rigorosa da regulamentação também poderia implicar custos de conformidade uniformemente mais elevados para todas as firmas e mais tempo gasto pelos gestores das firmas. Isso aumentaria os efeitos da regulamentação no desempenho das firmas e amplificaria as diferenças entre firmas de serviços e de manufatura. As evidências abaixo, no entanto, são inconsistentes com esse efeito.

As estimativas resumidas na Figura 9.5 indicam efeitos significativamente maiores da regulamentação na América Latina e no Caribe do que em outros lugares. Na OCDE (excluindo os países latino-americanos), um aumento de 1 ponto percentual no tempo dedicado pelos gerentes à regulamentação está associado a um declínio de 1,68 ponto percentual no valor agregado da indústria por trabalhador. O declínio é duas vezes maior entre os países da América Latina e do Caribe, chegando a 3,45 pontos percentuais. Nos serviços, um aumento de um ponto percentual no tempo dedicado pelos gestores está associado a maiores restrições regulatórias à entrada, o que permite às firmas da OCDE (excluindo os membros latino-americanos) aumentar as vendas por trabalhador em 1,5 ponto percentual. Entre os países da América Latina e do Caribe, as vendas por trabalhador aumentam 2,04 pontos percentuais.

A diferença nos efeitos regulatórios entre firmas de manufatura e de serviços reforça a importância do contexto institucional. Entre as firmas da OCDE, um aumento de 1 ponto percentual no tempo dedicado pelos gestores está associado a um aumento de 3,18 pontos percentuais na diferença

Figura 9.5. Efeitos no desempenho das firmas quando os gestores dedicam mais tempo à regulamentação: América Latina e Caribe versus OCDE



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em dados das rodadas de 2006–2024 das Pesquisas Empresariais do Banco Mundial.

Nota: As barras indicam os efeitos sobre valor agregado ou faturamento por trabalhador de um aumento de 1 ponto percentual no tempo dedicado pelos gestores à regulamentação. A amostra da OCDE exclui os países da América Latina e do Caribe. Os efeitos são estimados usando variáveis instrumentais, como nas linhas de 2 a 5 da Figura 9.4, e controlam as seguintes variáveis: envolvimento da firma em pagamentos informais (instrumentado usando o envolvimento de outras firmas na mesma região e setor) e tamanho da firma, idade, status de exportador, propriedade estrangeira e estresse financeiro, além de se ela é certificada e oferece treinamento. Também controla o PIB per capita do país, a experiência e o sexo do gestor, as percepções sobre a imparcialidade do sistema judicial e os efeitos fixos de país, de setor e de ano do inquérito.

entre as vendas por trabalhador das firmas de serviços e o valor agregado por trabalhador das firmas manufatureiras. O aumento é de quase 5,3 pontos percentuais entre as firmas da América Latina e do Caribe. A força relativa das instituições regulatórias na OCDE e na América Latina e no Caribe pode explicar essas diferenças marcantes.

Ao considerar como as instituições mediam o impacto econômico da regulamentação, a questão da corrupção surge inevitavelmente. Um aspecto da aplicação arbitrária e imprevisível da regulamentação, por exemplo, é a possibilidade de os reguladores exigirem ou as firmas oferecerem com sucesso pagamentos informais — ou seja, subornos — em troca de tratamento favorável. A relação entre subornos e concorrência está bem estabelecida, por exemplo, em estudos sobre licitações. Brugués, Brugués e Giambra (2024) analisam dados do Equador e concluem que a má alocação de contratos de compra para firmas com conexões políticas leva a perdas de bem-estar entre 2% e 6% do orçamento disponível para as compras. Colonnelli e Prem (2022) examinam os efeitos das auditorias anticorrupção em municípios brasileiros, que são amplamente direcionadas às licitações municipais. Eles constatam que a concorrência aumenta após essas auditorias. Especificamente, o número de firmas aumenta significativamente nos setores mais dependentes das licitações públicas.

De acordo com dados da WBES, 7,1% das firmas manufatureiras e 5% das firmas de serviços na América Latina e no Caribe relatam fazer pagamentos informais. Entre as firmas da OCDE, os números são de um terço a metade (2,1% e 2,5%, respectivamente; ver Figura 9.3). No entanto, a corrupção não explica os resultados apresentados na Figura 9.5 e muitos dos resultados apresentados na Figura 9.4, uma vez que essas estimativas controlam se as firmas relatam ter feito pagamentos informais. Isso levanta a questão de como a corrupção afeta o desempenho das firmas além dos efeitos da regulamentação.

Assim como o tempo dedicado pelos gestores à regulamentação, o fato de as firmas fazerem pagamentos informais pode ser afetado por características não observadas das firmas que também afetam seu desempenho. Mais uma vez, é possível controlar esses efeitos observando apenas o componente dos pagamentos informais da própria firma que pode ser explicado pela média dos pagamentos informais de todas as outras firmas do seu setor e região. Usando essa abordagem, as estimativas revelam que a corrupção tem um efeito negativo robusto sobre o faturamento por trabalhador entre as firmas de serviços na América Latina e na OCDE, o oposto dos efeitos do tempo gasto com regulamentação. Uma interpretação da diferença é que as firmas que entram com sucesso em setores altamente

regulamentados podem cobrar preços mais altos, mas aquelas que pagam subornos para entrar se beneficiam menos.¹⁴

A discussão até agora se concentra nas vendas e no valor agregado por trabalhador, que são mais fáceis de medir e, no caso das vendas por trabalhador, estão disponíveis para todas as firmas, tanto de serviços quanto manufatureiras. A produtividade, porém, é o indicador mais importante do desempenho das firmas, pois o crescimento da produtividade é essencial para o crescimento da renda familiar. No entanto, é difícil estimar os efeitos da regulamentação sobre a produtividade.

Em princípio, a regulamentação deve reduzir a produtividade, pois exige que as firmas utilizem insumos adicionais que não contribuem em nada para a produção final. Esse efeito, no entanto, é mais difícil de documentar do que no caso das medidas de faturamento e valor agregado, porque os custos regulatórios também expulsam do mercado as firmas menos produtivas, que são mais propensas a se tornarem não lucrativas quando incorrem em custos regulatórios adicionais. Sua saída do setor impulsivada pela regulamentação pode até levar a um aumento na produtividade do setor, mesmo que a regulamentação reduza a produtividade das firmas sobreviventes. Os dados da WBES refletem esses efeitos compensatórios: não há associação sistemática entre a produtividade total dos fatores e o tempo gasto pelos gerentes com a regulamentação.

A regulamentação também tem efeitos dinâmicos sobre a produtividade. Estes são igualmente contraditórios. Ao aumentar os custos num setor e reduzir a sua rentabilidade, a regulamentação suprime os retornos da inovação e os incentivos para a entrada de firmas mais inovadoras. Por outro lado, a regulamentação pode aumentar os incentivos para que as firmas encontrem novos produtos e processos de produção menos expostos aos requisitos regulatórios. Em países com instituições mais fortes, onde a aplicação da regulamentação é previsível, os dois efeitos podem se compensar. A aplicação regulatória arbitrária e imprevisível, no entanto, reduz os retornos da inovação que visa cumprir de forma mais eficiente ou evitar os requisitos regulatórios. Como as regulamentações futuras são imprevisíveis, os investimentos para reduzir os custos regulatórios hoje podem não ter valor no futuro.

A análise da WBES produz resultados consistentes com essa lógica. As firmas manufatureiras mais regulamentadas na OCDE relatam significa-

¹⁴ Todas as estimativas nas Figuras 9.4 e 9.5 são altamente robustas ao controle do tamanho da firma, idade da firma, propriedade estrangeira, se as firmas exportam, acesso aos mercados financeiros, se oferecem treinamento no trabalho e se seus produtos têm certificação de qualidade. Na média, em ambas as regiões e entre empresas de serviços e manufatura, todas essas variáveis estão associadas a maior valor agregado ou vendas por trabalhador.

tivamente mais inovação de processos do que as firmas que relatam menos tempo de gestão dedicado à regulamentação. Entre as firmas manufatureiras da América Latina e do Caribe, ocorre o contrário: elas são significativamente menos propensas a se envolverem na inovação de processo. Diferenças semelhantes surgem no setor de serviços. As firmas da OCDE mais regulamentadas são significativamente mais propensas a se envolverem na inovação de processos do que as menos regulamentadas, enquanto entre as firmas latino-americanas não há diferença. As firmas latino-americanas de serviços nas quais os gerentes dedicam mais tempo à regulamentação também são significativamente menos propensas a realizarem a inovação de produto; as firmas de serviços da OCDE mais e menos regulamentadas não apresentam diferenças significativas.¹⁵

Implicações institucionais

Os custos econômicos potencialmente elevados da regulamentação destacam a importância das instituições reguladoras. Estas devem ser concebidas de forma a atingir os seus objetivos ambientais, econômicos ou sociais com o menor custo e o menor impacto possível sobre a concorrência. Para tal, devem exigir e capacitar os reguladores para responder a três perguntas: qual é o custo do problema que a regulamentação pretende resolver (por exemplo, qual é a extensão e as consequências da poluição ou dos riscos no local de trabalho)? As falhas de mercado são responsáveis pelo problema? E qual abordagem regulatória é a resposta mais eficiente para corrigir as falhas de mercado, levando em consideração os possíveis impactos sobre a entrada e a concorrência?

As instituições reguladoras, incluindo as da região, muitas vezes não são projetadas para responder a essas perguntas. Frequentemente, portanto, os reguladores não conseguem identificar as falhas de mercado com precisão; escolhem soluções regulatórias ineficazes para corrigir uma falha de mercado; e subestimam ou ignoram os efeitos econômicos negativos da conformidade regulatória. As instituições reguladoras que não se concentram rigorosamente em responder a essas perguntas tendem a estar mais expostas ao *rent-seeking* — ou seja, aos esforços das firmas para perseguir seus interesses privados por meio da manipulação das políticas públicas. Esses esforços tendem a ser mais bem-sucedidos quando os reguladores

¹⁵ As estimativas são provenientes de regressões idênticas às resumidas na Figura 9.5, mas em que as variáveis de desempenho da firma (faturamento, valor agregado) são substituídas por uma das duas variáveis de inovação: se as firmas relatam ter se envolvido em inovação de produto ou processo.

não são obrigados a avaliar rigorosamente o interesse público na tomada de decisões regulatórias.

A primeira questão exige que as agências tenham os dados e os conhecimentos necessários para quantificar os danos causados pelo comportamento individual e pela firma que pode ser alvo de regulamentação. Os funcionários de agências ambientais, por exemplo, devem ter dados e conhecimento científico suficiente para analisar a extensão e as consequências da poluição. Os funcionários públicos do setor pesqueiro devem ter os dados e a capacidade analítica para monitorar os estoques e estabelecer taxas de extração sustentável. Os especialistas em segurança ocupacional dos ministérios do trabalho devem estar bem equipados para caracterizar os riscos potenciais à segurança no local de trabalho. Os reguladores bancários devem ter conhecimento e dados suficientes para analisar os perfis de risco dos ativos bancários.

Mesmo que as respostas à primeira pergunta revelem problemas potenciais, o âmbito da regulamentação depende da resposta à segunda: se os problemas são resultado de falhas de mercado. As falhas de mercado incentivam indivíduos e firmas a tomar medidas que impõem custos a terceiros; poluem mais do que poluiriam se tivessem de internalizar os custos que impõem a terceiros ou proporcionam locais de trabalho menos seguros do que proporcionariam se tivessem de compensar os trabalhadores pelo risco de locais mais perigosos. As regulamentações podem obrigar indivíduos e firmas a internalizar os custos de tais ações e aumentar o bem-estar social.

No entanto, se não houver falhas ou distorções do mercado, é mais provável que a ação regulatória prejudique, em vez de melhorar, o bem-estar social. O Quadro 9.1 ilustra isso no caso dos controles de preços. Na ausência de falhas de mercado, é provável que as firmas e os indivíduos já tenham internalizado os custos de suas ações. Ao exigir que eles façam escolhas diferentes das que poderiam ter feito, mas optaram por não fazer, é mais provável que a regulamentação reduza o bem-estar social.

Por exemplo, os reguladores podem observar que algumas transações (por exemplo, digitais) podem dar origem a riscos significativos à privacidade. No entanto, pode ou não haver uma distorção de informação que leve os consumidores a fornecer mais dados pessoais do que forneceriam se estivessem totalmente informados. Quando não há distorção e os reguladores, mesmo assim, exigem que as firmas adotem procedimentos onerosos para restringir o uso desses dados, eles reduzem o bem-estar social. As transações se tornam mais caras ou impossíveis para os consumidores, superando o valor, para eles, da maior privacidade de que desfrutam. As regulamentações também tendem a suprimir a concorrência, uma vez que as firmas maiores podem implementar esses procedimentos a um custo menor do que as pequenas.

Quadro 9.1. Custo de instituições regulatórias fracas: controles de preços

Os governos regulam os preços periodicamente. Sua experiência com controles de preços ilustra como a regulamentação pode reduzir o bem-estar social quando os reguladores não conseguem identificar com precisão as falhas de mercado que pretendem corrigir e avaliar o instrumento regulatório mais eficiente para corrigi-las.

Os governos justificam o controle de preços como a resposta adequada à inflação, apontando falhas de coordenação ou informação que levam firmas e indivíduos a ter expectativas de inflação excessivamente altas e que se perpetuam. Eles afirmam que essas falhas de mercado, e não as falhas da política fiscal e monetária, são responsáveis pela inflação. Se estiverem certos, e as falhas de mercado impulsionarem a inflação, ela deve cair e permanecer baixa após a imposição de controles de preços. Se estiverem errados, e as falhas de mercado não forem a causa da inflação, os controles de preços devem ter apenas um efeito limitado sobre ela. Na verdade, os governos muitas vezes estiveram errados.

Os Estados Unidos introduziram controles de preços em 1971 para controlar a inflação. Blinder e Newton (1981) mostram que a inflação foi inicialmente controlada, particularmente nos preços dos alimentos, mas os efeitos não duraram. Friedman (1974) descreve a experiência semelhante da Argentina na década de 1960. Binder e Brunet (2022) estudam o caso da década de 1940 nos Estados Unidos, que usou controles de preços durante a Segunda Guerra Mundial. O fim dos controles de preços coincidiu com um aumento significativo da inflação.

Quando uma falha de mercado é corretamente identificada, os controles de preços podem aumentar o bem-estar. O consumo excessivo de álcool, por exemplo, pode ter efeitos adversos nas pessoas ao redor de quem o consome, incluindo violência doméstica. Griffith et al. (2022) descobriram que um preço mínimo para o álcool na Escócia reduziu o consumo principalmente entre os maiores consumidores.

Mesmo que os governos estejam corretos ao afirmar que as falhas de mercado estão na base da inflação, eles ainda devem questionar se o controle de preços é a resposta regulatória mais eficaz. Griffith et al. (2022) concluem, por exemplo, que os impostos sobre o álcool são provavelmente superiores ao controle de preços. Muitas análises mostram que os esforços para controlar os preços estão sujeitos a um comportamento evasivo significativo que compromete sua eficácia. Em um estudo sobre os tetos de preços impostos a certos produtos na Argentina, Aparicio e Cavallo (2021) descobriram que as empresas reduziram a produção dos produtos regulamentados, criando variedades que não estavam sujeitas a controles. Isso teve um efeito correspondentemente pequeno sobre a inflação agregada, mas acarretou perdas significativas de efi-

(continua na próxima página)

Quadro 9.1. Custo de instituições regulatórias fracas: controles de preços *(continuação)*

ciência. Carranza et al. (2015) mostram que, no longo prazo, a regulamentação do preço mínimo cria barreiras à entrada de novas firmas, reduzindo a concorrência e a produtividade. Cuesta e Sepulveda (2021) mostram que, embora os limites máximos para as taxas de juros no Chile tenham reduzido a média paga pelos mutuários, eles também reduziram o número de empréstimos. O efeito líquido foi a redução do bem-estar.

Quantificar o impacto da falha do mercado e outras distorções não é trivial. Uma falha frequente de mercado alvo dos reguladores é o problema dos recursos comuns. Ele surge quando os recursos são de propriedade coletiva ou quando ninguém os possui, como no caso do ar puro ou dos estoques pesqueiros. Os indivíduos arcam com apenas uma fração dos custos do consumo desses recursos — por exemplo, os custos da poluição ou da pesca excessiva — e não são compensados se decidirem levar em conta os custos suportados por outros e reduzir seu consumo. A teoria é simples, mas, na prática, a gravidade do problema dos recursos comuns varia de contexto para contexto. Ao considerar seu problema regulatório, portanto, os reguladores devem perguntar: com que fração dos custos de suas ações as firmas e os indivíduos arcam? Se a poluição de uma firma degrada a qualidade do ar de milhões de indivíduos, as consequências das falhas de mercado são muito maiores do que se apenas os proprietários da firma e suas famílias fossem expostos. Da mesma forma, se apenas algumas famílias atuam em uma área de pesca costeira, o problema comum é pequeno; é provável que todos internalizem os custos da pesca excessiva.

A informação incompleta é outra distorção importante que está no cerne de muitos problemas regulatórios. Trabalhadores desinformados aceitam salários mais baixos do que trabalhadores informados em troca de trabalhar em locais de trabalho perigosos. Isso enfraquece o incentivo dos empregadores para melhorar a segurança no local de trabalho. Os reguladores podem corrigir essa distorção exigindo que os empregadores adotem práticas de segurança específicas. No entanto, se os reguladores não verificarem que há, de fato, uma falha de informação, essas exigências podem reduzir o bem-estar social. Os reguladores poderiam proibir números circenses perigosos, como o trapézio, mas isso reduziria o bem-estar dos trapezistas que estão cientes dos riscos e recebem compensação por enfrentá-los. Em vez disso, devido à regulamentação, eles ficam desempregados. Por outro lado, os requisitos regulatórios relativos à operação de

minas de carvão podem aumentar o bem-estar dos mineiros se eles não estiverem informados sobre todas as medidas que contribuem para a segurança da mina e não exigirem compensação extra por trabalhar em minas que não as possuem.

A terceira questão que os reguladores devem responder é qual abordagem regulatória é melhor para corrigir as falhas de mercado que identificaram. Em vez de considerar cuidadosamente abordagens regulatórias alternativas, no entanto, os governos muitas vezes restringem sua atenção a apenas uma: regulamentações de comando e controle que impõem requisitos uniformes ao comportamento de todos os atores. Todos os mineiros são obrigados a adotar as mesmas medidas de segurança; todas as fábricas, a instalar os mesmos purificadores; todos os pescadores, a abster-se de pescar, exceto em dias designados; todos os bancos, a manter a mesma fração de ativos seguros. No entanto, os requisitos uniformes tendem a atingir os objetivos regulatórios a um custo econômico elevado, incluindo custos em termos de menor concorrência, devido às diferenças substanciais entre firmas e indivíduos nos custos e benefícios marginais do cumprimento regulatório.

Embora o custo dos purificadores seja uniforme entre as firmas, por exemplo, os benefícios sociais de instalá-los variam significativamente. Os benefícios são elevados para as firmas quando os purificadores são

Quadro 9.2. Comando e controle versus regulamentação baseada em mercado

Mesmo países com instituições regulatórias mais avançadas enfrentam dificuldades com abordagens regulatórias de menor custo para as falhas de mercado. Nos Estados Unidos, observa Libecap (2024), os reguladores adotaram abordagens de comando e controle para os problemas de pesca excessiva, poluição do ar e preservação de espécies ameaçadas de extinção, em vez das abordagens baseadas em mercado recomendadas por Coase (1960) em um dos artigos mais famosos da economia (com mais de 45.000 citações).

A recomendação política que emergiu da análise de Coase foi atribuir direitos aos recursos, permitindo que os detentores desses direitos negociassem sobre eles. O Clean Air Act de 1970 proíbe tais negociações. No entanto, ela impede até mesmo levar em consideração os custos para alcançar aumentos marginais na qualidade do ar. O Endangered Species Act proíbe qualquer consideração dos custos dos proprietários de terras em seus requisitos de preservação do habitat. Isso cria fortes desincentivos para cuidar deles. Na verdade, apenas 3% das espécies listadas no Endangered Species Act, de 1973, se recuperaram (Libecap 2024). Uma abordagem de negociação, por outro lado, aumentaria os incentivos para a preservação das espécies.

instalados por fábricas localizadas perto ou a barlavento de áreas densamente povoadas, mas baixos quando as fábricas estão longe ou a sotavento delas. As fábricas também diferem. Algumas, com equipamentos mais novos, poluem menos do que outras, mesmo sem purificadores, enquanto aquelas com equipamentos mais antigos podem ter emissões elevadas. A instalação de purificadores gera benefícios sociais menores no primeiro caso do que no segundo. Da mesma forma, para proteger os indivíduos contra riscos financeiros, os reguladores podem restringir o uso de produtos financeiros apenas aos grupos que consideram suficientemente bem informados. Alguns membros dos grupos excluídos, no entanto, poderiam obter maiores benefícios com o uso dos produtos do que os membros dos grupos incluídos, e podem não estar menos informados sobre os riscos.

As abordagens regulatórias que tentam corrigir, em vez de compensar, as falhas de mercado e as distorções do mercado podem fazer um trabalho melhor ao equilibrar os custos e benefícios marginais da conformidade, ao mesmo tempo em que alcançam o mesmo objetivo regulatório (ver Quadro 9.2). As cotas negociáveis podem corrigir a falha do mercado comum, por exemplo. Quando os direitos de propriedade sobre as cotas são bem definidos e aplicados, eles podem preservar os estoques pesqueiros e reduzir as emissões a um custo econômico menor do que as abordagens de comando e controle.

Da mesma forma, os governos podem mitigar, em vez de compensar, distorções como informações incompletas. Os reguladores, por exemplo, costumam se preocupar em proteger os consumidores da falta de informação sobre os riscos associados aos produtos e serviços que compram. Abordagens de comando e controle são comuns; os reguladores exigem que os fabricantes alterem seus produtos ou proíbam os consumidores de comprá-los. No entanto, estratégias de informação também são comuns; os governos exigem que os fabricantes forneçam informações sobre a qualidade dos produtos e/ou patrocinem programas de treinamento para consumidores (como educação financeira) para amenizar o déficit de informação.

Os requisitos de comando e controle tendem a suprimir a concorrência mais do que as abordagens de regulamentação baseadas no mercado ou na informação.¹⁶ Ao aumentar os requisitos de capital de todas as firmas, eles favorecem as firmas estabelecidas. Ao impor requisitos uniformes, eles restringem a entrada de firmas capazes de atingir os objetivos regulatórios

¹⁶ Isso não significa que as regulamentações baseadas no mercado não tenham efeito sobre a concorrência. A introdução de políticas de *cap-and-trade* aumentou o poder de mercado na indústria de cimento dos EUA, por exemplo (Fowlie, Reguant e Ryan 2016).

a um custo menor. Como sugerem as evidências anteriores, os requisitos de comando e controle têm efeitos particularmente fortes sobre a concorrência nos serviços. Quando os reguladores adotam restrições à entrada para proteger os consumidores no setor de serviços (por exemplo, limitando o número de advogados ou bancos), eles explicitamente conferem poder de mercado às firmas e permitem que elas aumentem os preços.

Reforma das instituições reguladoras

As regulamentações que emergem de um processo que responde às três perguntas tendem a aumentar o bem-estar social muito mais do que aquelas que não o fazem. Apesar disso, esse processo é incomum na região. Os funcionários das agências não têm as capacidades necessárias, seus procedimentos não são adequados para obter as respostas ou não têm acesso aos dados apropriados. Muitas vezes, também faltam elementos-chave do processo, incluindo análises obrigatórias do impacto regulatório que determinam tanto os benefícios quanto os custos; o uso de canais formais de comunicação (processos de notificação e comentários) entre os reguladores e as partes afetadas pela regulamentação; e a coordenação por agências especializadas que garantam a coerência regulatória entre as agências e a implementação correta dos requisitos analíticos e de consulta (Farias et al. 2022).

As análises de impacto regulatório buscam explicitamente abordar as questões um e dois, mas, idealmente, comparam os impactos entre alternativas regulatórias, questão três. Essas análises exigem informações que os reguladores muitas vezes não possuem. Os dados necessários para avaliar os benefícios e custos podem ser conhecidos apenas por indivíduos e firmas sujeitos às regulamentações. Portanto, as agências devem ter procedimentos de notificação e comentários que incentivem o compartilhamento de informações.

Uma agência de supervisão também é importante. Ela controla os vieses naturais que uma agência reguladora pode ter em relação a determinadas abordagens regulatórias. Além disso, ela aborda a fragmentação da autoridade regulatória entre agências governamentais e níveis de governo. Os municípios são geralmente responsáveis pela regulamentação do uso do solo, que tem grande influência na produtividade. Todos os níveis do governo e muitas agências governamentais elaboram regulamentações ambientais e trabalhistas. A supervisão do setor financeiro é frequentemente atribuída a vários reguladores. Essa fragmentação ressalta a importância de estabelecer uma agência central que possa, no mínimo, monitorar e, idealmente, também revisar as decisões regulatórias de todas as agências.

Os processos regulatórios que respondem às três perguntas não levam necessariamente a uma regulamentação única e ideal. Na verdade, seguindo exatamente os mesmos processos, os oponentes e defensores das iniciativas regulatórias provavelmente chegarão a respostas diferentes. Alguns reguladores atribuirão um valor excepcionalmente alto aos benefícios da regulamentação e outros, um valor excepcionalmente baixo. Os funcionários das agências de proteção ambiental podem naturalmente atribuir um valor enorme aos benefícios ambientais em comparação com o indivíduo médio. Dependendo das crenças do governo no poder, os funcionários das agências antitruste podem ser suspeitos ou tolerantes em relação às implicações anti-competitivas das fusões e aquisições. Alguns funcionários reguladores têm um alto nível de confiança nos mecanismos baseados no mercado e outros muito pouco. Essas diferenças de preferências e crenças afetam se os reguladores desejam responder às perguntas e, se decidirem responder, o tipo de informação que buscam para substanciar suas respostas.

No entanto, os processos institucionais que exigem: que os reguladores colem e analisem informações relevantes; sejam transparentes; permitam ampla notificação e comentários; e submetam regulamentos para revisão por uma agência coordenadora, servem para moderar o viés e a influência de suposições incorretas nos resultados regulatórios. Eles também tornam mais difícil o comportamento de *rent-seeking*. A criação de um registro público dos benefícios e custos da regulamentação torna mais óbvias as decisões regulatórias que aumentam os custos da regulamentação para satisfazer interesses especiais.

A conclusão de que instituições regulatórias fortes podem melhorar o bem-estar social pode parecer excessivamente otimista, dado que as firmas e os indivíduos com mais interesses em jogo nas iniciativas regulatórias são os mais propensos a participar do processo. Sua participação gera informações valiosas que melhoram os resultados regulatórios ou é simplesmente um veículo para o *rent-seeking*? As evidências dos Estados Unidos não são conclusivas, mas apontam para um papel mais benigno e construtivo dessa participação.

Em primeiro lugar, os comentários públicos de grupos de interesse são quase sempre informativos e não ameaçam os reguladores com repercussões políticas caso eles não adotem a política preferida dos comentadores (Libgober e Rashin 2023). Em segundo lugar, se os comentários públicos tivessem como único objetivo aumentar as rendas econômicas dos comentadores, eles beneficiariam apenas os comentadores; no entanto, as ações das firmas que fazem comentários públicos apresentam retornos semelhantes aos de suas concorrentes que não o fazem. Isso indica que os comentários provavelmente mudam as decisões dos reguladores em uma direção que

beneficia todo o setor, em vez de aumentar as rendas econômicas apenas dos próprios comentadores. Em contrapartida, as ações das firmas que têm reuniões privadas com os reguladores sobem mais do que as de seus concorrentes (Libgober 2020). Em conjunto, essas evidências sugerem que os comentários públicos são valiosos, especialmente porque os interesses particulares sempre encontrarão uma maneira de interagir privadamente com os reguladores, independentemente dos arranjos institucionais.

Há poucas evidências diretas que relacionem reformas específicas das instituições reguladoras a uma maior concorrência. No entanto, amplas pesquisas em uma área relacionada, a de compras governamentais, apontam para efeitos provavelmente benéficos nos mercados de reformas regulatórias, como notificação e comentários e supervisão centralizada. Em sua pesquisa sobre as evidências disponíveis, Fazekas e Blum (2021) encontram que compras centralizadas e acordos-quadro geram economias de mais de 50%; a supervisão regulatória centralizada deve reduzir de forma semelhante os custos de regulamentações redundantes ou inconsistentes.

A supervisão da sociedade civil sobre contratos de aquisição, semelhante aos requisitos de notificação e comentários em processos regulatórios, também gera economias notáveis, assim como outras reformas de transparência em aquisições. Na Argentina, por exemplo, a digitalização das licitações reduziu as barreiras à entrada e aumentou o número de licitantes (De Michele e Pierri 2020). O Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) apoiou a construção na região do MapaInversiones, plataformas online nas quais os cidadãos podem acompanhar os projetos de investimento público em suas áreas. Elas dão ao público acesso a informações sobre orçamentos e gastos dos projetos e exigem um grau de transparência das agências de investimento semelhante ao exigido dos reguladores pelas reformas regulatórias. Na Costa Rica, a introdução do MapaInversiones melhorou significativamente a execução dos projetos (Rossi, Vázquez e Vieyra 2020).

A América Latina e o Caribe carecem dos componentes para instituições regulatórias fortes, como avaliações de impacto regulatório e processos de notificação e comentários. Farias et al. (2022) identificaram apenas o México como tendo uma agência centralizada e bem estabelecida (CONAMER) responsável pela coordenação e supervisão regulatória; análises de impacto regulatório; simplificação administrativa; e treinamento e divulgação. Dos onze países da região, apenas três — Chile, El Salvador e México — implementaram sistematicamente avaliações de impacto regulatório. Em uma análise das instituições regulatórias na América Latina, a OCDE (2024b) constatou que quatro dos dez países pesquisados possuíam mecanismos permanentes para promover a coordenação regulatória com governos subnacionais. Cinco dos dez exigiam que os reguladores levassem

em consideração os comentários das partes interessadas ao redigir os regulamentos finais.

Enfrentando ventos contrários políticos

A situação das instituições reguladoras na América Latina e no Caribe sugere que a reforma regulatória é difícil. Por que isso acontece? Uma possível explicação é que os benefícios da reforma demoram a aparecer e, portanto, não são atraentes para os tomadores de decisão e eleitores. Bouis, Duval e Eugster (2020) examinaram as principais reformas em 26 economias avançadas ao longo de quatro décadas e descobriram que os efeitos positivos surgem após de três a quatro anos. Após cinco anos, esses efeitos são substanciais: a reforma típica leva a um aumento de 10% no valor agregado real, um aumento de 5% no emprego e preços relativos de 8% a 10% mais baixos. No entanto, cinco anos ultrapassam o horizonte da maioria dos governos.

Outra explicação possível é que os eleitores preferem regulamentações ineficientes de comando e controle porque podem observar facilmente o mecanismo direto pelo qual essas regulamentações mudam o comportamento. Os limites de emissão, por exemplo, reduzem obviamente a poluição. Em contrapartida, as regulamentações baseadas no mercado, que permitem às firmas adquirir o direito de se envolver em comportamentos regulamentados, como emissões industriais, têm efeitos mais indiretos sobre o comportamento, que são menos observáveis. Também é difícil para os eleitores observar quando as soluções baseadas em mercado têm custos econômicos mais baixos do que os acordos de comando e controle. Evidências recentes indicam que os eleitores preferem políticas que geram benefícios diretos, mesmo que estes sejam superados pelos custos dos efeitos comportamentais indiretos da regulamentação (Dal Bó, Dal Bó e Eyster 2018). Eles não gostam de políticas que geram custos diretos, mesmo que esses custos sejam superados pelos ganhos de bem-estar resultantes dos efeitos indiretos.

Uma comparação entre as preferências dos eleitores por políticas diretas para lidar com os preços elevados (controle de preços) e políticas indiretas (restrição do crescimento da oferta monetária) revela tendências semelhantes (Keefer e Ronconi, a ser publicado). Pesquisas realizadas com argentinos durante um episódio de alta inflação no país revelaram que 60% dos entrevistados consideravam o controle de preços pelo menos tão eficaz para controlar a inflação quanto a redução da emissão monetária. No entanto, as informações mudaram suas preferências. Os entrevistados que foram lembrados de que a concentração de firmas no setor de varejo de alimentos não era particularmente alta e aqueles que foram lembrados

da alta correlação entre a emissão monetária e a inflação eram significativamente mais propensos a apoiar a política monetária em vez do controle de preços como resposta à inflação.

Desbloqueando os benefícios de uma regulamentação mais inteligente

Embora a reforma regulatória seja politicamente difícil, há muitos exemplos de reformas bem-sucedidas, tanto em governos de esquerda quanto de direita. Os Estados Unidos desregulamentaram seus mercados de transporte na década de 1970 e de telecomunicações na década de 1990, permitindo a entrada quase irrestrita nesses setores e dando início a uma era de inovação significativa e preços mais baixos. A partir de 2024, o governo argentino empreendeu um esforço de desregulamentação sem precedentes, que abrangeu todas as áreas da regulamentação, desde a proteção ambiental até o controle de aluguéis.

Ainda assim, a reforma regulatória não é comum, e as evidências apoiam a concessão de maior prioridade a ela na América Latina e no Caribe. As regulamentações que a tudo regem, desde o espaço urbano até o meio ambiente e as compras governamentais, têm um impacto substancial sobre a concorrência e a produtividade. Na América Latina e no Caribe, esse impacto é mais negativo do que nos países da OCDE. Sem reformas, os países da região continuarão a colher poucos benefícios da regulamentação a um custo muito alto, incluindo o custo da menor concorrência e do crescimento mais lento da produtividade.

Política de concorrência para mercados livres

O último capítulo destacou os efeitos das decisões governamentais sobre a concorrência. Este capítulo enfatiza o comportamento anticompetitivo das firmas: cartelização e fixação de preços, abuso de posição dominante e fusões e aquisições destinadas a aumentar os preços além do que seria eficiente. Juntos, os dois capítulos apontam para uma importante agenda de reformas para os governos da América Latina e do Caribe, a fim de conter as ameaças à concorrência que emanam dos setores público e privado. Enquanto o último capítulo sugere que os governos devem exigir novas regulamentações para levar em conta os efeitos dos comportamentos anticompetitivos das firmas, este enfatiza as reformas antitruste que dissuadem as firmas de se envolverem em comportamentos anticompetitivos.

As evidências revelam tentativas persistentes e generalizadas por parte das firmas estabelecidas em toda a região de fixação de preços e exclusão de concorrentes. No entanto, os esforços para fazer cumprir as leis de concorrência são fracos. Agências especializadas em concorrência são cruciais para a aplicação da lei, mas evidências detalhadas indicam que as agências da região são deficientes em termos de ferramentas jurídicas para dissuadir comportamentos anticompetitivos, recursos disponíveis e autonomia jurídica. A maioria das agências também carece de autoridade para monitorar ameaças do setor público à concorrência. Por exemplo, elas não monitoram regulamentações emitidas por outras agências governamentais quanto a seus possíveis efeitos anticompetitivos.

Comportamento anticompetitivo: generalizado e custoso

Não é surpreendente que as firmas possam se envolver em comportamentos anticompetitivos, uma vez que obtêm lucros maiores quando têm menos concorrentes. Além disso, a concorrência pode ser desconfortável e, se tiverem escolha, a maioria das pessoas prefere evitá-la. Flory, Leibbrandt e List (2015) analisam o comportamento de 7.000 candidatos a emprego que responderam

ao anúncio de uma vaga e descobriram que aqueles que foram informados de que o emprego pagava um salário fixo eram significativamente mais propensos a se candidatar do que aqueles que foram informados de que a remuneração seria, em média, a mesma, mas determinada de forma competitiva.¹

As firmas podem escapar da concorrência inovando para superar seus concorrentes. Isso é socialmente benéfico. Outras estratégias para escapar da concorrência são socialmente custosas: formação de cartel, exclusão de concorrentes potenciais do mercado ou aquisição de concorrentes. Todas essas ações anticompetitivas pioram a situação das famílias, às vezes de forma substancial. Elas são discutidas abaixo.

Lidando com o conluio

Um cartel é um grupo de empresas ou organizações independentes que conspiram para manipular o preço de um produto ou serviço. Os cartéis sempre reduzem o bem-estar social e são quase sempre ilegais. Os consumidores sofrem diretamente com a cartelização porque a manipulação do mercado pelos cartéis aumenta os preços que pagam e reduz seu consumo. Eles também sofrem indiretamente porque as firmas cartelizadas têm incentivos mais fracos para inovar e se tornar mais produtivas, suprimindo, em última instância, o crescimento da renda das famílias.

Entre 1980 e 2020, as agências antitruste da América Latina e do Caribe identificaram mais de 300 cartéis na região, a maioria deles formada entre 2010 e 2020 (World Bank 2021, com base em dados de agências antitruste). Informações atualizadas do Competition Trends e cálculos da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) revelam que, de 2015 a 2022, 270 cartéis foram identificados na região, 61 deles em 2021–2022.² Com base nas evidências reveladas por esses casos de cartel, o Banco Mundial (2021) conclui que os cartéis aumentaram os preços ao consumidor em de 5% a 20% e, em alguns casos, em 100%.

¹ Ao manifestarem interesse, mas antes de se candidatarem, alguns foram informados de que receberiam US\$ 15 por hora. Outros foram informados de que receberiam US\$ 13,50 por hora se o trabalhador com quem fossem comparados tivesse um desempenho melhor do que o deles, mas US\$ 16,50 se tivessem um desempenho melhor do que o colega de trabalho.

² Este capítulo faz uso extensivo de novos dados sobre as decisões e características das agências antitruste na região. As decisões das agências antitruste sobre fusões e aquisições são provenientes da versão pública do CompStats da OCDE. Outras variáveis para até 16 países da América Latina e do Caribe, dependendo da disponibilidade de dados, foram fornecidas em três níveis de agregação pela Divisão de Concorrência da OCDE para o período 2015–2022, usando seu banco de dados interno CompStats. O primeiro nível é a média entre todos os países (até 16). O segundo é a média entre

A redução do consumo devido ao comportamento do cartel também é prejudicial para as famílias. Um estudo recente sobre manipulação de licitações pelas quatro maiores fabricantes de insulina genérica no México, entre 2003 e 2007, concluiu que mudanças nas estratégias de aquisição de um grande prestador de serviços de saúde mexicano desestabilizaram esse cartel e induziram licitações competitivas. O fornecimento de insulina aos pacientes do prestador de serviços de saúde mais que dobrou, com impactos igualmente dramáticos na saúde dos pacientes: as complicações relacionadas ao diabetes entre os pacientes caíram 25%, e as mortes relacionadas ao diabetes diminuíram 3,4% (Barkley 2023).

Evidências de fora da América Latina e do Caribe também mostram efeitos negativos acentuados dos cartéis sobre o crescimento da produtividade. As firmas investem na melhoria da produtividade para que possam aumentar sua participação no mercado, reduzindo os preços dos concorrentes. Os acordos de fixação de preços e divisão de mercado reduzem os incentivos dos membros do cartel para investir nessas melhorias, uma vez que os proíbem de expandir sua participação no mercado. Isso é comprovado por um estudo sobre a adoção da legislação anticartel pelo Reino Unido em 1956, que estima que os setores sujeitos a ela tiveram um crescimento da produtividade do trabalho de 20% a 30% mais rápido do que aqueles isentos dela (Symeonidis 2008).

Outras pesquisas estimam os efeitos do comportamento do cartel sobre o crescimento e a renda per capita. Análises internacionais iniciais demonstram que a aplicação da legislação antitruste está positivamente correlacionada com o crescimento e a renda (Petersen 2013). Um estudo mais recente utiliza dados abrangentes ao nível das firmas, derivados das decisões de aplicação da lei anticartel das autoridades francesas (Moreau e Panon 2022). O estudo conclui que o desmantelamento dos cartéis em França aumentaria a produtividade agregada em toda a economia em 2% — mais do que o crescimento anual da produtividade no país — e o bem-estar social em 3,5%.³

as maiores economias em termos de PIB (alguns ou todos os países deste grupo: Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru). E o terceiro é a média das economias menores (alguns ou todos os países deste grupo: Barbados, Costa Rica, República Dominicana, Equador, El Salvador, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Trinidad e Tobago e Uruguai). Os dados para 2021 e 2022 foram obtidos da Global Competition Review 2023 (com base em relatórios das agências antitruste individuais) e das páginas da web e informações que as agências antitruste individuais tornaram públicas.

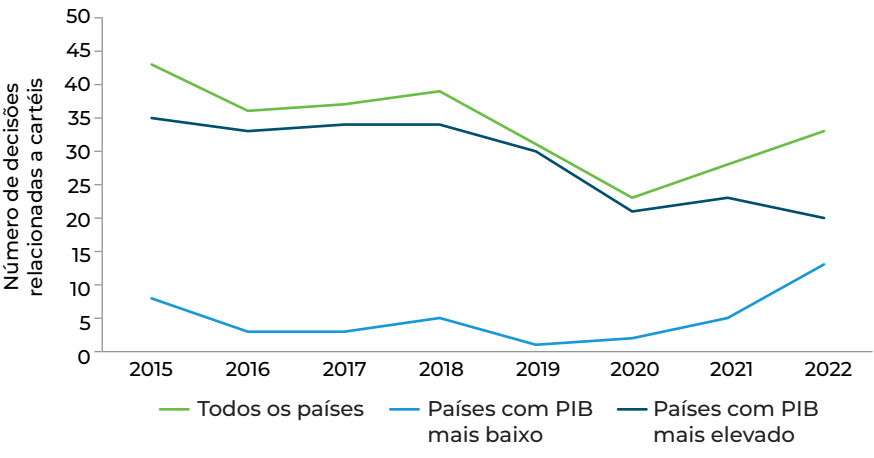
³ O mecanismo é esclarecedor. Os membros do cartel tendem a ser as firmas maiores e mais produtivas de um setor. Como os cartéis existem para reduzir as quantidades e aumentar os preços, eles devem aumentar a participação de mercado das firmas menos produtivas que estão fora do cartel.

Essas várias estimativas dos custos dos cartéis provavelmente são inferiores aos custos reais. As informações sobre o comportamento dos cartéis normalmente só vêm à tona quando as agências antitruste os detectam, e a detecção é difícil. Mesmo nos países da OCDE, apenas um em cada cinco cartéis é detectado. Em países com instituições mais fracas, como na América Latina e no Caribe, as autoridades podem detectar apenas um em cada dez (World Bank 2021). Portanto, na última região, onde a aplicação da lei anticartel tem sido geralmente mais fraca, os cartéis são provavelmente mais difundidos. Seus custos de bem-estar são, portanto, comparativamente maiores do que os estimados nos países da OCDE.

A intensidade da aplicação da lei anticartel na América Latina e no Caribe variou substancialmente ao longo do tempo. Dados de 14 países da região mostram que muito mais cartéis foram detectados em 2015 do que em qualquer ano subsequente; a tendência de queda foi particularmente pronunciada nos países maiores (Figura 10.1). Em 2015, esses países emitiram decisões relativas a 35 cartéis, caindo para 20 em 2022. Os países menores tomaram oito decisões sobre cartel em 2015, aumentando para treze em 2022.

Os cartéis podem se formar em qualquer setor. Na América Latina e no Caribe, eles são mais propensos a surgir nos serviços: 19% estão no comércio atacadista, 10% na construção civil, 8% no varejo e 8% no transporte e armazenamento. Além disso, fora do setor de serviços, 25% estão na indústria manufatureira e 7% na agricultura e pesca. O Quadro 10.1 descreve um

Figura 10.1. Decisões relacionadas a cartéis tomadas por agências antitruste, 2015–2022



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base na Competition Trends, cálculos da OCDE.
Nota: as médias são baseadas em 14 países da América Latina e do Caribe. “Países com PIB mais alto” refere-se à Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru. “Países com PIB mais baixo” abrange Barbados, Costa Rica, República Dominicana, Equador, El Salvador, Nicarágua, Panamá e Uruguai.

Quadro 10.1. Processando o comportamento de cartel: México

Em 2021, a Comissão Federal de Concorrência Econômica (Comisión Federal de Competencia Económica, ou COFECE) do México sancionou cinco empresas, vinte e uma pessoas físicas e a Associação de Distribuidores de Produtos Farmacêuticos da República Mexicana por conluio durante um período de dez anos para restringir o fornecimento e aumentar os preços dos medicamentos. Eles foram multados em aproximadamente US\$ 43 milhões, e dez executivos foram desqualificados de exercer funções como consultores, administradores, diretores, gerentes, executivos ou agentes por períodos que variam de seis meses a quatro anos.

Em outubro de 2024, a COFECE deu continuidade ao primeiro processo coletivo de sua história, alegando manipulação do fornecimento e dos preços de medicamentos por empresas farmacêuticas e pela Associação de Distribuidores de Produtos Farmacêuticos. O processo reivindica indenização equivalente ao dano estimado. No entanto, como a probabilidade de detecção é baixa, mesmo indenizações tão altas podem ser insuficientes para impedir a fixação de preços.

Fonte: COFECE 2021.

cartel significativo na distribuição de produtos farmacêuticos que foi dissolvido pelas autoridades mexicanas em 2021.

Como o setor público é um grande comprador de bens e serviços, que vão desde produtos farmacêuticos até construção, os efeitos do comportamento do cartel nas licitações foram profundamente estudados. As análises revelam efeitos grandes e perniciosos do conluio nas licitações em muitas dimensões do desenvolvimento social e econômico. Em primeiro lugar, ela reduz substancialmente a qualidade dos serviços, desde infraestrutura até educação, que os cidadãos recebem do governo. No Brasil, Fazio e Zaldokas (2024), focando em apenas um tipo de conluio, o encontram presente em 17% das licitações públicas, aumentando os preços em 18%.⁴ Eles descobriram que isso não apenas prejudica as finanças do governo, mas também aumenta a mortalidade hospitalar e os acidentes rodoviários.

Em segundo lugar, como o comportamento de cartel em geral, o conluio em licitações públicas suprime o crescimento da produtividade. Embora

⁴ Seu foco é o conluio “kamikaze”. Sob a estratégia “kamikaze”, o licitante com a proposta mais baixa se retira após o término do leilão, permitindo que o segundo licitante com a proposta mais baixa vença com preços mais altos. Fazio e Zaldokas (2024) mostram que essa prática é mais comum entre as firmas kamikaze e vencedoras com laços de propriedade compartilhada.

análises de todo o mundo indiquem um crescimento mais rápido entre as firmas que ganham contratos de licitações do setor público, evidências da Bulgária mostram que apenas licitações competitivas têm esse efeito. Fazekas et al. (2025) mostram que empresas com conexões políticas têm 18 a 32% mais chances de ganhar contratos de licitações públicas do que aquelas sem conexões, pois têm acesso preferencial a licitações não competitivas. As firmas que ganham licitações não competitivas apresentam margens de lucro mais altas, mas não crescem mais rapidamente. Em contrapartida, as firmas que ganham licitações competitivas apresentam um crescimento mais rápido da produtividade e do emprego.

Processos de aquisição livres de corrupção incentivam mais firmas a participar, aumentando ainda mais a concorrência e os efeitos positivos da aquisição sobre a produtividade. Colonelli et al. (2024) relatam os resultados de ensaios controlados aleatórios em Uganda, onde potenciais fornecedores expressam preocupações significativas sobre a corrupção nas aquisições. Eles descobriram que intervenções que aumentam a confiança das firmas nas entidades públicas tornam mais provável que as firmas concorram e ganhem contratos governamentais, enquanto, em média, a desconfiança e o medo da corrupção impedem os fornecedores de baixo custo de participar. Knack, Biletska e Kacker (2019) utilizam dados de 34.000 firmas em 90 países, junto com avaliações do Banco Mundial sobre a qualidade dos sistemas de compras governamentais, para examinar os efeitos da transparência nas compras. As firmas em países com melhor acesso público a informações oportunas e completas sobre compras são mais propensas a participar de licitações públicas. As firmas também relatam pagar menos propinas a funcionários públicos em países onde eles devem justificar explicitamente as exceções à concorrência aberta em licitações e onde as firmas têm acesso a mecanismos de reclamação eficazes e independentes.

Um processo judicial notório de comportamento colusivo em compras foi o caso Lava Jato, no Brasil (Quadro 10.2), mas, embora suas repercussões tenham sido globais, ele não foi único. Metade de todos os casos de cartel na América Latina e no Caribe em 2021 e 2022 estavam relacionados a licitações públicas, com 28 casos de manipulação de licitações sob investigação durante esse período.⁵ Em comparação, em ambos os anos, uma proporção menor — 36% — de todos os casos de cartel na OCDE tratava de manipulação de licitações. Isso é consistente com o fato de as instituições do setor público na OCDE serem mais fortes e, portanto, mais resistentes à prática colusiva.

A manipulação de licitações em compras públicas parece ainda mais difícil de ser detectada do que outros tipos de comportamento cartelizado.

⁵ Para fontes, veja a nota de rodapé 2.

Quadro 10.2. O caso Lava Jato: Brasil

Um episódio bem conhecido no Brasil, o caso Lava Jato, envolveu conluio e manipulação de licitações por empresas de construção nos mercados relacionados a petróleo e gás. Parte do maior esquema de corrupção descoberto na América Latina e no Caribe, ele repercutiu em toda a região e no mundo. As investigações visaram a corrupção, a lavagem de dinheiro e o comportamento anti-competitivo e exigiram a cooperação entre a Autoridade Antitruste Brasileira (CADE), o Ministério Público, a Controladoria Geral da União e outras agências.

Em 2016, o CADE anunciou a investigação de mais de 30 supostos cartéis relacionados à Lava Jato.

Fonte: Burnier 2019.

Usando dados de 42.000 leilões realizados pelo governo nacional japonês para adquirir projetos de construção, Kawai e Nakabayashi (2022) concluem que 37% dos projetos apresentam evidências de conluio. Analisando dados sobre compras municipais na Suécia, Broms, Dahlström e Fazekas (2019) descobriram que quanto mais tempo um partido permanece no poder, mais provável é que as licitações públicas recebam apenas uma proposta. O número de investigações sobre manipulação de licitações no Japão e na Suécia provavelmente é ao menos uma ordem de magnitude menor do que o número de casos possíveis sugerido por essas análises.⁶

Abuso de posição dominante

Por meio da inovação e do esforço empreendedor, as firmas podem superar seus concorrentes e aumentar seu poder de mercado. Um princípio dos mercados competitivos, no entanto, é que outras firmas, observando os altos preços cobrados pelo operador dominante, são incentivadas a igualar a inovação e, assim, aumentar sua produção ou entrar no mercado. As firmas dominantes podem, no entanto, obstruí-las, suprimindo a entrada competitiva com um conjunto de estratégias anticompetitivas coletivamente denominadas “abuso de posição dominante”.

⁶ É claro que a própria regulação de licitações também influencia a viabilidade da manipulação de licitações. Chassang e Ortner (2019), por exemplo, argumentam que os cartéis impõem o cumprimento da coordenação, reduzindo a zero os ganhos futuros das firmas que desviam da orientação do cartel. Quando os compradores especificam preços mínimos, essa estratégia é, contraintuitivamente, menos eficaz, e a manipulação de licitações pelos fornecedores é mais difícil. Dados detalhados sobre compras de municípios japoneses que adotaram ou não preços mínimos fornecem evidências robustas dessa estratégia.

O abuso de posição dominante assume muitas formas. Uma delas é quando as firmas dominantes negam o acesso a instalações essenciais a outras firmas que pretendem entrar no mercado e competir. Também podem envolver-se em práticas comerciais excludentes que tornam desnecessariamente difícil para os clientes mudarem de firma; estas incluem contratos que exigem que os clientes comprem exclusivamente da firma dominante. Uma manifestação importante do abuso de posição dominante é a negação ou degradação da interoperabilidade dos produtos de outras firmas com os produtos ou sistemas da firma dominante. Ao contrário da cartelização, tais práticas não são presumivelmente ilegais.

As autoridades antitruste consideram as práticas excludentes ilegais se determinarem que a firma tem poder de mercado (ou seja, que os clientes têm poucas opções concorrentes) e que as práticas não têm finalidade econômica legítima. Entre 2015 e 2022, as agências antitruste da América Latina e do Caribe emitiram 221 julgamentos contra firmas acusadas de abuso de posição dominante. Assim como na detecção de cartéis, esses números diminuíram constantemente ao longo do período, passando de mais de 35 em 2015 para 20 em 2022. A distribuição setorial dos casos de abuso de posição dominante difere da distribuição dos casos de cartelização. Os casos de abuso de posição dominante são muito mais comuns no setor de informação e telecomunicações, onde representam 19% do total de casos, seguidos por 17% no setor de transporte e armazenamento e 11% no setor manufatureiro.

Os setores diferem nos tipos de ações das firmas que podem constituir abuso de posição dominante. Nas telecomunicações, por exemplo, as práticas que limitam a concorrência incluem contratos que não permitem aos clientes usar seus números de telefone com diferentes provedores de telecomunicações (portabilidade numérica), impondo-lhes assim altos custos de mudança. A incompatibilidade de dispositivos entre diferentes redes móveis e as taxas de rescisão antecipada são outros exemplos. O Quadro 10.3 descreve um caso colombiano em que a autoridade antitruste sancionou uma empresa de telecomunicações por abuso de sua posição dominante com restrições à portabilidade.

Clavijo (2025) analisa os efeitos das regulamentações introduzidas em toda a região que eliminaram as taxas de rescisão antecipada e exigiram que os telefones celulares fossem compatíveis entre as redes móveis. A introdução dessas reformas reduziu significativamente a concentração de mercado, em consonância com o ganho de participação de mercado por empresas não dominantes e a pressão competitiva sobre as dominantes. Por sua vez, em consonância com a transição de mercados oligopolísticos para mercados mais competitivos, os lucros das firmas caíram após a reforma. Gandelman, Roldán e Viera (2025b) observam efeitos semelhantes no Uruguai depois que

Quadro 10.3. Em defesa da portabilidade numérica: Colômbia

Em 2013, a Superintendência de Indústria e Comércio (SIC) da Colômbia aplicou uma multa de US\$ 45 milhões a uma firma de telecomunicações por abuso de posição dominante. A investigação foi iniciada *ex officio* após denúncias apresentadas pela Comisión de Regulación de Comunicaciones (órgão regulador do setor de telecomunicações), com base em relatos de dificuldades enfrentadas pelos consumidores ao solicitar a portabilidade de números móveis. A investigação alegou que a firma obstruiu e dificultou a portabilidade numérica.

Fonte: OECD 2014.

as empresas de telefonia móvel foram obrigadas a permitir a portabilidade dos números de telefone celular entre as operadoras. Os preços dos dados móveis caíram e o número de novos assinantes aumentou, ambos sinalizando um impacto positivo significativo no bem-estar do consumidor.

Os sistemas de pagamento nos mercados financeiros oferecem oportunidades para abuso de posição dominante análogas às das telecomunicações; o Quadro 10.4 apresenta um exemplo da Argentina. Gandelman et al. (2023) analisam especificamente o mercado de serviços de pagamento. Trata-se de mercados especialmente complexos e bilaterais, nos quais os emissores (geralmente bancos) fornecem cartões de crédito aos titulares

Quadro 10.4. O caso do mercado de pagamentos: Argentina

No final de agosto de 2016, a agência antitruste argentina abriu uma investigação sobre uma firma que atuava como adquirente e processadora da Visa, juntamente com quatorze bancos que utilizavam e eram acionistas da firma. A agência acusou a firma de abusar de sua posição dominante e os bancos de usar a firma para se envolverem em comportamento colusivo para coordenar estratégias comerciais. A investigação levou a uma solução estrutural: os bancos venderam suas ações na firma, interrompendo tanto a integração vertical (entre a empresa de cartão de crédito e os bancos) quanto a integração horizontal (entre os bancos). A agência também defendeu várias reformas que foram implementadas pelo banco central.

Essas medidas corretivas e mudanças de política pública promoveram mudanças tecnológicas e na concorrência. Desde sua adoção, as firmas de finanças digitais implantaram novos e melhores métodos e serviços de pagamento com inovações importantes.

Fonte: Greco e Vieceus 2024.

(geralmente pessoas físicas), enquanto outras firmas, conhecidas como adquirentes, recrutam comerciantes para aceitar os cartões de crédito e facilitar o processamento dos pagamentos feitos pelos titulares aos comerciantes por meio de uma rede ou plataforma de pagamento. Nesse mercado, a falta de interoperabilidade dos terminais de ponto de venda entre os emissores de cartões de crédito é uma barreira significativa à entrada. Assim como a não portabilidade dos números e dispositivos de telefones celulares, isso pode indicar abuso de posição dominante. Para os comerciantes que utilizam esses terminais para processar pagamentos com cartão de crédito, a falta de interoperabilidade significa que aqueles que desejam alterar ou adicionar cartões de crédito aceitos devem adquirir máquinas POS adicionais.

Outra forma de abuso de posição dominante nos mercados de pagamentos é exigir contratos exclusivos entre adquirentes e emissores, de modo que um comerciante que pretenda utilizar o cartão de crédito de um emissor tenha de negociar apenas com um único adquirente. Gandelman et al. (2025a) analisam os efeitos de uma decisão do banco central que permitiu aos comerciantes negociar com vários adquirentes, cada um representando o mesmo emissor de cartão. Essa mudança regulatória reduziu a concentração de mercado entre os adquirentes em mais de 30%. Também melhorou a qualidade dos serviços prestados pelos adquirentes aos comerciantes e pode ter reduzido as taxas pagas pelos comerciantes.

Fusões e aquisições: bloquear ou não bloquear

Os cartéis são quase sempre ilegais, e práticas excludentes que dificultam a entrada de novos participantes são ilegais quando atingem o nível de abuso de posição dominante. Fusões, porém, são geralmente legais. Elas são a forma mais comum pela qual as firmas podem aumentar seu poder de mercado, mas também são uma estratégia comum para as firmas alcançarem economias de escala ou de escopo. Uma função essencial da política de concorrência é dar às agências antitruste a capacidade de identificar e bloquear as fusões que não têm nenhum objetivo substancial além de aumentar o poder de mercado da entidade combinada.

A aquisição de um concorrente constitui uma fusão horizontal. Isso aumenta naturalmente o poder de mercado de uma firma. A aquisição de um fornecedor (uma fusão vertical) pode aumentar as oportunidades para práticas comerciais excludentes. No entanto, as fusões também podem aumentar o bem-estar das famílias se ampliarem a produtividade das empresas envolvidas, como quando uma firma de alta produtividade adquire um concorrente de baixa produtividade. Demirer e Karaduman (2024) concluem que as fusões no setor energético aumentam a produtividade das firmas

adquiridas em 2% nos meses seguintes à aquisição, chegando eventualmente a 5%. As centrais elétricas adquiridas aumentam a sua produção e têm menos interrupções. No entanto, quando os ganhos de eficiência são pequenos e o poder de mercado é substancial, as fusões reduzem o bem-estar.

Como as fusões são presumivelmente legais, as agências antitruste as bloqueiam ou as aprovam sujeitas a medidas corretivas pelas firmas envolvidas na fusão caso demonstrem que as fusões reduziriam substancialmente a concorrência sem alcançar ganhos de eficiência que compensassem essa redução. Essa não é uma tarefa trivial; Asker e Nocke (2021) observam que os ganhos de eficiência decorrentes das fusões não estão bem documentados. Uma das razões é a ausência de critérios consistentes para avaliar esses ganhos. Os reguladores poderiam analisar os efeitos sobre os consumidores ou sobre os consumidores e produtores; poderiam levar em conta os efeitos da fusão nos mercados a montante — tanto fornecedores, como trabalhadores — ou concentrar-se apenas nos mercados a jusante.

Existem amplas evidências que documentam os potenciais efeitos negativos das fusões sobre o bem-estar, particularmente aquelas envolvendo firmas maiores. Cunningham, Ederer e Ma (2021), por exemplo, documentam os esforços das empresas farmacêuticas para adquirir rivais que estão desenvolvendo substitutos próximos para seus produtos. As empresas adquirentes então “eliminam” os projetos de medicamentos das firmas-alvo.⁷ Cavenaile, Celik e Xu Tian (2021) concluem que a aplicação da legislação antitruste que bloqueia fusões com justificativas fracas de eficiência gera ganhos significativos de bem-estar para as famílias americanas. Sua importante percepção é que os ganhos dinâmicos da aplicação da legislação antitruste (aqueles decorrentes de efeitos sobre a inovação e a entrada no mercado, por exemplo) são uma ordem de magnitude maior do que os ganhos estáticos (aqueles decorrentes da realocação de recursos para usos mais produtivos). Ao rejeitar fusões com justificativas fracas de eficiência, as autoridades antitruste aumentam os incentivos das firmas para inovar.

Aplicação e mais: o papel das agências antitruste

Como o comportamento anticompetitivo é prevalente e oneroso, a aplicação das leis de concorrência pode gerar grandes ganhos em bem-estar social. Além da aplicação da lei, as agências antitruste podem ter duas outras

⁷ Suas evidências são convincentes: as “aquisições assassinas” (consulte a seção sobre “Política de concorrência no mundo digital”) acumulam-se logo abaixo do limite para análise de fusões pelas autoridades governamentais dos Estados Unidos. Não há acúmulo das aquisições quando os projetos farmacêuticos das empresas adquirentes e alvo não competem entre si.

funções que melhoram o bem-estar social. Uma é defender a concorrência; a outra é monitorar os efeitos das políticas públicas sobre a concorrência.

A aplicação da lei é um desafio. A detecção de comportamentos anti-competitivos e o cálculo de seus custos e benefícios potencialmente compensatórios exigem autoridade legal significativa para analisar fusões e aquisições e investigar condutas anticompetitivas. Também exige que elas tenham recursos financeiros e humanos adequados para exercer essa autoridade. Por fim, a capacidade depende da autonomia da agência e da capacidade das agências de tomar medidas contra as práticas anticompetitivas de firmas influentes.

Em média, as agências na América Latina e no Caribe têm dificuldade em igualar as da OCDE nas três dimensões. As evidências disponíveis indicam que essa falha tem custo, uma vez que a atividade econômica prospera na presença de agências que atendem a essas três condições. Buccirosi et al. (2013) analisam o crescimento da produtividade em 22 setores em 12 países da OCDE entre 1995 e 2005. Usando um índice que desenvolveram sobre a qualidade das agências antitruste, eles descobriram que o crescimento da produtividade total dos fatores — aumentos na capacidade das firmas de transformar menos insumos em mais e melhores resultados — é mais rápido quando a qualidade da agência é maior.⁸ A relação entre qualidade e produtividade é mais marcante, porém, em países com instituições mais robustas, onde os custos de fazer cumprir os contratos são menores e o Estado de Direito é mais forte.

Esta última conclusão é fundamental e consistente com a observação de que a eficácia das agências depende de fatores políticos e sociais mais amplos. Quando o apoio à concorrência e o respeito pelo Estado de Direito são baixos, o âmbito de intervenções eficazes por parte das agências antitruste é mais limitado.

Um estudo recente examina os efeitos de leis de concorrência sobre a produtividade total dos fatores. Ele usa dados de firmas de 14 países da América Latina e do Caribe e um índice da iniciativa Comparative Competition Law, que descreve a situação das leis de concorrência em vários países (Wong e Petreski 2025). O índice captura o poder das autoridades antitruste

⁸ As dimensões resumidas pelo índice são a independência da autoridade antitruste em relação a interesses políticos ou econômicos; a separação entre o juiz e o promotor em um caso de concorrência; o quão próximas as regras que estabelecem a divisão entre condutas legais e ilegais estão do seu efeito sobre o bem-estar social; o âmbito dos poderes de investigação da autoridade antitruste; o nível da perda global que pode ser imposta às firmas e aos seus funcionários se forem condenados; a rigidez de uma autoridade antitruste, que é determinada pelo seu nível de atividade e pela dimensão das sanções impostas às firmas e aos seus funcionários em caso de condenação; e a quantidade e a qualidade dos recursos financeiros e humanos de que uma autoridade antitruste pode dispor no desempenho das suas funções.

para processar violações das leis de concorrência; a gama de abusos cobertos pelas leis de concorrência; e o número de isenções contidas nas leis.⁹ O estudo conclui que o fortalecimento das leis de concorrência aumenta a produtividade total dos fatores, com o maior impacto entre as firmas maiores nos países menos desenvolvidos tecnologicamente. Uma lei de concorrência mais forte tem pouco efeito sobre a produtividade em países que estão próximos da fronteira tecnológica.¹⁰

O impacto da promoção da concorrência por parte das agências antitruste é menos documentado. No entanto, o âmbito da promoção da concorrência é amplo. Clavijo (2025) e Gandelman et al. (2023), por exemplo, descrevem uma série de mudanças regulatórias extensas no Uruguai, algumas por parte das autoridades de telecomunicações e outras pelo Banco Central. Essas reformas aumentaram a concorrência nos mercados de telecomunicações e financeiro do país e tornaram os serviços de telecomunicações e financeiros mais acessíveis às classes baixa e média. Nenhuma delas envolveu a repressão de comportamentos anticompetitivos por parte das firmas — a atribuição tradicional das agências antitruste. Assim, demonstraram o impacto que uma agência antitruste pode ter quando tem autoridade para defender mercados mais competitivos em todo o governo.

O escopo do monitoramento regulatório também é amplo. Regulações como aquelas que impõem requisitos de capital aos bancos, preservam a saúde e a segurança dos trabalhadores, estabelecem controles de qualidade para insumos ou produtos das firmas ou limitam as emissões de gases de efeito estufa têm o potencial de restringir a concorrência. As agências antitruste podem levar essas preocupações ao conhecimento de outras agências. Elas também podem realizar análises de mercado para identificar barreiras à concorrência que são consequência de ações governamentais. Entre elas podem estar a falta de infraestrutura adequada que impede a entrada e reduz a concorrência, particularmente em mercados com conexões de transporte precárias ou acesso limitado à energia, bem como barreiras regulatórias à entrada, como as discutidas no Capítulo 9.

⁹ Se aplicadas de forma arbitrária, as leis da concorrência poderiam, tal como os regulamentos discutidos no capítulo anterior, desencorajar as firmas de investir em maior produtividade. Por conseguinte, os autores ajustam o índice para levar em conta o ambiente jurídico global dos países, de modo que o índice assume valores mais elevados quando o poder judiciário é independente, os tribunais são imparciais e os direitos de propriedade são seguros.

¹⁰ Isso é consistente com a ideia de que a proximidade de um país com a fronteira tecnológica é, por si só, uma função das leis e políticas que promovem um ambiente mais competitivo; nessas configurações, as firmas já têm fortes incentivos para se tornarem mais produtivas. A aplicação da legislação antitruste, portanto, tem menos efeito sobre a produtividade.

Agências antitruste na América Latina e no Caribe

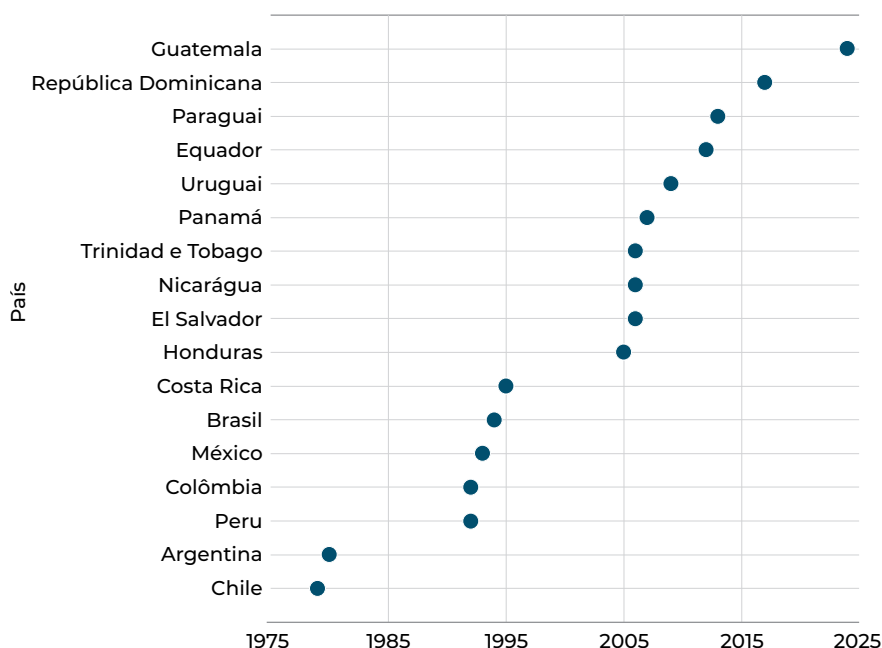
As leis de concorrência e as agências antitruste responsáveis por sua aplicação não estão tão profundamente enraizadas nas instituições da América Latina e do Caribe quanto na OCDE. Com exceção da Argentina, onde a primeira legislação de concorrência foi introduzida há mais de um século, a maioria das leis de concorrência tem menos de 30 anos (Greco, Stordeur e Viegens 2021). As agências antitruste que operam atualmente na região também são recentes, como mostra a Figura 10.2.¹¹ As primeiras foram estabelecidas no Chile, em 1979, e na Argentina, em 1980; a mais recente foi na Guatemala, em 2024.¹² Menos da metade tem mais de 20 anos.

Em consonância com seus níveis mais baixos de institucionalização em relação aos seus equivalentes da OCDE, a Tabela 10.1 sugere que as agências antitruste da América Latina e do Caribe também são menos ativas. A tabela resume o número de decisões relativas a cartel e abuso de posição dominante tomadas pelas agências antitruste nas duas regiões entre 2015 e 2022, juntamente com o número de fusões e aquisições que analisaram. No agregado, as economias da OCDE são consideravelmente maiores do que as da América Latina e do Caribe, por isso seria natural esperar que suas agências antitruste tratassem de mais casos. No entanto, as agências

¹¹ A seguir estão as agências antitruste da América Latina e do Caribe consideradas na análise: Argentina — Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (CNDC); Brasil — Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE); Chile — Fiscalía Nacional Económica-FNE y Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC); Colômbia — Superintendencia de Industria y Comercio (SIC); Costa Rica — Comisión para Promover la Competencia (Coprocom); República Dominicana — Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (Procompetencia); Equador — Superintendencia de Competencia Económica (SCE); El Salvador: Superintendencia de Competencia (SC); Honduras — Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia (CDPC); México — Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE); Nicarágua — Instituto Nacional de Promoción de la Competencia (Procompetencia); Paraguai — Comisión Nacional de la Competencia (Conacom); Peru — Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi); Trinidad e Tobago — Fair Trade Commission (TTFTC). No México e na Costa Rica, os reguladores de telecomunicações (Instituto Federal de Telecomunicaciones-IFT and Superintendencia de Telecomunicaciones-Sutel, respectivamente) também são responsáveis pela aplicação da lei da concorrência no setor. Essas agências não são consideradas na análise apresentada neste capítulo.

¹² A Guatemala aprovou sua primeira lei de concorrência no final de novembro de 2024 (Decreto 32-24 del Congreso de la República de Guatemala, 20 de novembro de 2024). A Nicarágua alterou sua Lei da Concorrência em abril de 2024, modificando o desenho institucional. A nova lei (Lei nº 1202) incluiu a antiga agência antitruste (Procompetencia) em um Ministério Público nacional, dependente da Procuraduría General de la República (Procuradoria Geral da República).

Figura 10.2. Primeiro ano em que uma agência antitruste recebeu poderes de fiscalização, por país



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em agências oficiais antitruste. Ver nota de rodapé 11.

Nota: a primeira lei antitruste da Argentina, promulgada em 1923, permitia que atores privados apresentassem queixas judiciais sobre comportamentos anticompetitivos (das quais quase não houve nenhuma). Ela não criou uma agência antitruste. A agência (CNDC) foi criada em 1980 (Greco, Stordeur e Viecens 2021).

da OCDE são muito mais ativas do que as diferenças de tamanho sugerem, emitindo até dez vezes mais decisões. As autoridades da América Latina e do Caribe analisaram e emitiram decisões sobre 6.721 fusões e aquisições, rejeitando 204, ou 3% delas, por terem efeitos anticompetitivos indevidos.¹³ As autoridades da OCDE, por outro lado, analisaram 64.726 notificações de fusões e aquisições e rejeitaram muito menos, apenas 2%. Da mesma forma, a OCDE tomou 2.482 decisões relativas a cartéis, contra 270 tomadas pelas agências da América Latina e do Caribe.

¹³ As medidas corretivas para fusões horizontais são geralmente estruturais e envolvem a alienação de subsidiárias, negócios ou ativos. Complementando essas medidas, os reguladores também podem impor medidas corretivas comportamentais, como exigir que a firma resultante da fusão licencie sua propriedade intelectual para concorrentes, proibir certas práticas de preços ou exigir que a firma mantenha certas linhas de produtos ou níveis de serviço.

Tabela 10.1. Atividade das agências antitruste, 2015–2022

Grupo/Região	Decisões sobre comportamento anticompetitivo				Decisões sobre fusões e aquisições		
	Total de decisões	Cartéis identificados	Sentenças por abuso de posição dominante	Cartéis identificados como parte de todas as decisões	Total de decisões	Fusões bloqueadas ou aprovadas com medidas corretivas	Fusões bloqueadas ou aprovadas com medidas corretivas
América Latina e Caribe	491	270	221	55%	6.721	204	3%
Maiores PIBs: América Latina e Caribe	352	230	122	65%	6.178	142	2%
PIBs mais baixos: América Latina e Caribe	139	40	99	29%	543	62	11%
Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico	3.130	2.482	648	79%	64.716	1.214	2%

Fonte: Cálculos da equipe do BID com base em Competition Trends, cálculos da OCDE.
Nota: No que diz respeito aos dados sobre comportamento anticompetitivo e fusões e aquisições, a categoria “América Latina e Caribe com PIB mais elevado” inclui Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru. O comportamento anticompetitivo registrado na categoria “PIB mais baixo da América Latina e do Caribe” abrange Barbados, Costa Rica, República Dominicana, Equador, El Salvador, Nicarágua, Panamá e Uruguai. As fusões e aquisições nessa mesma categoria de renda são de Barbados, Costa Rica, Equador, El Salvador, Nicarágua, Panamá, Paraguai e Uruguai.

Embora as agências antitruste na América Latina e no Caribe tenham sido cerca de 90% menos ativas do que as agências da OCDE no que diz respeito à análise de fusões e decisões sobre cartel, elas foram relativamente muito mais ativas na emissão de decisões sobre abuso de posição dominante. Elas emitiram 221 decisões durante esse período, o que equivale a um terço das decisões tomadas pelas agências da OCDE (648).

A maior ênfase nos casos de abuso de posição dominante na América Latina e no Caribe, especialmente em relação aos casos de cartel, pode ser devida a restrições institucionais e de capacidade. Os acordos de cartel são mais difíceis de provar e geralmente exigem informações privilegiadas que são mais prováveis de serem obtidas quando os informantes têm maior confiança nas agências. As agências da OCDE são mais propensas do que as da América Latina e do Caribe a ter tanto a confiança dos informantes quanto a capacidade investigativa necessária.

Autoridade jurídica limitada para fazer cumprir as leis de concorrência

As diferenças em suas autoridades legais são uma possível explicação para as práticas distintas de fiscalização das agências antitruste na América Latina e no Caribe e nas da OCDE. Agências antitruste com plenos poderes podem investigar e aplicar sanções contra uma ampla gama de condutas anticompetitivas, além de supervisionar e aprovar fusões e aquisições. Elas também dispõem das ferramentas legais necessárias para realizar essas ações de fiscalização. Uma dessas ferramentas é a capacidade de impor sanções que tenham algum efeito dissuasivo sobre potenciais infratores, incluindo multas que excedam os ganhos esperados com a atividade ilegal. Outra é a autoridade para conceder clemência aos participantes em atividades colusivas que forneçam informações que ajudem na detecção e punição de comportamentos de cartel.¹⁴

As agências antitruste na América Latina e no Caribe geralmente têm apenas algumas dessas autoridades legais. Mais comumente, todos os países, exceto a República Dominicana e o Panamá, aprovaram leis que exigem que suas agências antitruste realizem análises *ex ante* de fusões e aquisições. O Chile, a Guatemala, o Peru e o Uruguai introduziram essa autoridade

¹⁴ Schneider (2025) observa que as interpretações judiciais da autoridade legal desempenham um papel importante na aplicação da legislação antitruste. Nos seus primeiros anos, os tribunais frequentemente revogavam ou proibiam decisões da agência antitruste mexicana e, em 2020, o Supremo Tribunal chileno anulou um acordo de clemência relacionado com um caso importante relativo a conluio no mercado do papel higiênico e produtos similares.

recentemente, em 2016, 2024, 2021 e 2020, respectivamente.¹⁵ Embora quase todos os países concedam autoridade de análise de fusões às suas agências, os critérios das agências para determinar quais fusões serão analisadas variam significativamente.

Para reduzir os custos muitas vezes substanciais da análise de fusões, tanto para as firmas quanto para o governo, as agências antitruste estabelecem um limite para fusões que provavelmente não terão efeitos anticompetitivos e isentam da análise todas as transações que ficam abaixo desse limite. No entanto, esse limite é difícil de estabelecer e varia amplamente na região.

Idealmente, o limite seria baseado na concentração do setor, uma vez que é precisamente para evitar aumentos indevidos no poder de mercado que as agências antitruste analisam as fusões em primeiro lugar (Asker e Nocke 2021). Usando critérios baseados na concentração, as agências analisariam apenas as fusões que aumentariam a concentração das firmas em um setor acima de um determinado limite. No entanto, as medidas de concentração são controversas e difíceis de aplicar, uma vez que são altamente sensíveis à definição de mercado sobre o qual a concentração será medida. Na verdade, nenhum país da região aplica um teste de concentração à análise de fusões.

Em vez disso, os critérios de análise de fusões baseiam-se na dimensão da fusão ou aquisição, medida em termos de volume de negócios ou valor dos ativos. As fusões que envolvem firmas com volume de negócios e/ou valor dos ativos abaixo de determinados limites estão isentas de análise. No entanto, os testes de dimensão enfrentam dificuldades semelhantes.

Os limites de tamanho devem ser calibrados para os mercados em que as firmas operam. Eles seriam mais baixos em mercados pequenos, onde fusões pequenas são mais propensas a reduzir a concorrência, e mais altos em mercados grandes. A dificuldade de definir mercados, no entanto, significa que tais limites calibrados são difíceis de definir. Portanto, a maioria dos países usa um único limite de tamanho. Um limite alto significa que as fusões em mercados pequenos escapam completamente do escrutínio

¹⁵ Toda a legislação da região leva em consideração o bem-estar do consumidor nas aprovações de fusões (se a fusão aumentará os preços para os consumidores). Há menos consenso, dentro e fora da região, em relação a outros critérios emergentes que algumas autoridades começaram a aplicar: se as fusões conferem poder de monopólio à nova firma, permitindo-lhe pagar menos pelos insumos (por exemplo, reduzindo os salários ou os preços oferecidos aos fornecedores, como os agricultores), e os efeitos da fusão sobre a inovação futura, a substituição de importações ou o meio ambiente.

regulatório. Um limite baixo obriga as agências a realizar análises caras de pequenas fusões em mercados grandes, onde elas não representam nenhuma ameaça à concorrência.¹⁶

Os limites para análise de fusões na América Latina e no Caribe variam significativamente com a fração do PIB, ao contrário do que seria de se esperar caso esse limite tivesse como objetivo equilibrar os custos de análises insuficientes ou excessivas das fusões. Em países pequenos, os limites devem ser mais baixos em valor absoluto, pois fusões menores representam uma ameaça maior à concorrência. No entanto, os limites de países pequenos e grandes devem ser semelhantes como fração do tamanho do mercado ou do PIB. Esse não é o caso entre os seis países responsáveis por 90% das fusões e aquisições relatadas às autoridades antitruste na região. O limite de faturamento para análise de fusões nesses países varia de 0,004% a 0,05% do PIB.¹⁷

O limite é importante para a aplicação da lei em fusões. As diferenças nos limites de notificação afetam o número de fusões analisadas pelas agências antitruste, com limites elevados reduzindo a supervisão de negócios potencialmente anticompetitivos. Controlando o tamanho das economias dos países (o que naturalmente influencia o número de fusões relevantes), um aumento de 1 desvio padrão no limite de notificação de vendas está associado a uma queda de 0,41 desvio padrão no número de notificações de fusão recebidas pelas agências antitruste. Um aumento de US\$ 100 milhões no limite de vendas, variando aproximadamente do limite atual do Peru ao do México, reduz o número de notificações de fusões recebidas em 88. Isso

¹⁶ No entanto, mesmo em países grandes, alguns mercados importantes são locais. Prestadores de serviços médicos especializados, como anestesiologia, por exemplo, operam em mercados locais. Nos Estados Unidos, as fusões e aquisições entre esses prestadores aumentaram significativamente os preços pagos pelos consumidores; ver, por exemplo, Asil et al. (2024). As receitas e os valores das transações em fusões nesses mercados tendem a ser pequenos, porém, em comparação com a maioria dos limites de análise de fusões, e essas consolidações tendem a escapar ao escrutínio regulatório.

¹⁷ Como fração do PIB, o limite para fusões no Peru (faturamento combinado superior a US\$ 144 milhões) é de aproximadamente 0,05% do PIB, em comparação com 0,014% no México (com uma economia seis vezes maior, mas um limite de faturamento combinado de US\$ 254 milhões). A Colômbia, com uma economia 40% maior que a do Peru, tem um limite para fusões de US\$ 13 milhões, o que representa 0,004% do PIB, enquanto o Chile, ligeiramente menor que a Colômbia, tem um limite de US\$ 104 milhões, ou 0,03% do PIB. O limite da Argentina, de US\$ 76 milhões, é de 0,012% do PIB. O limite de faturamento do Brasil se aplica à maior firma na fusão proposta; se o faturamento dessa firma exceder US\$ 145 milhões, ou 0,007% do PIB, a fusão é analisada.

é mais da metade da média de notificações (146) recebidas pelas agências antitruste no período de 2015 a 2022.¹⁸

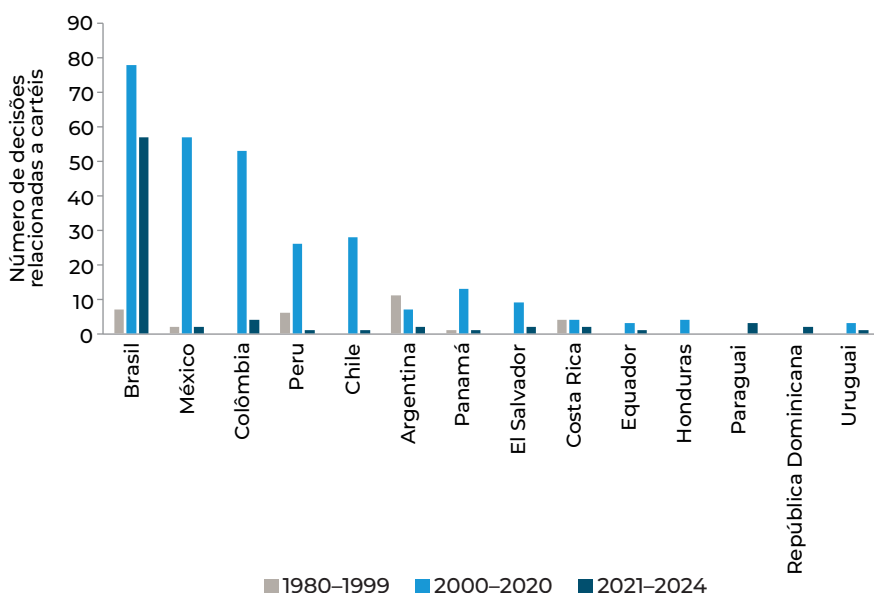
As autoridades de análise de fusões são comuns em toda a América Latina e no Caribe, embora com variações substanciais nos limites de análise. Além disso, as leis de concorrência na região geralmente proíbem uma ampla gama de comportamentos anticompetitivos. O principal deles é a cartelização — fixação de preços, divisão de mercados e manipulação de licitações. Embora a autoridade para processar a fixação de preços seja quase universal, nem todas as agências dispõem de duas importantes ferramentas jurídicas necessárias para fazer cumprir a lei.

Em primeiro lugar, nem sempre podem oferecer clemência aos participantes em ações colusivas e anticompetitivas em troca de provas contra os outros participantes. Isso se deve, em parte, ao fato de que os acordos de clemência implicam necessariamente a difícil decisão de reduzir ou eliminar as penalidades por irregularidades cometidas pelas firmas cooperantes. A ausência dessa autoridade, no entanto, prejudica gravemente a capacidade das agências de processar essa conduta, uma vez que o comportamento colusivo é clandestino e frequentemente não deixa rastros documentais. Alguns observadores argumentaram que os acordos de clemência foram necessários para o sucesso dos processos judiciais no episódio brasileiro da Lava Jato, descrito no Quadro 10.2. Entre 2015 e 2017, a autoridade antitruste brasileira CADE assinou quarenta e dois deles (Burnier 2019).

Em segundo lugar, as penalidades que as agências podem impor ao comportamento anticompetitivo são frequentemente pequenas. No caso farmacêutico mexicano citado no Quadro 10.1, as penalidades aplicadas podem ter sido muito baixas para dissuadir futuros comportamentos de cartel. A dissuasão exige que a penalidade esperada exceda os lucros dos membros do cartel com a fixação de preços, com o custo para os consumidores representando um limite superior desses lucros. A COFECE estimou que o prejuízo incorrido no caso farmacêutico, de US\$ 113 milhões (suportado principalmente por famílias de baixa renda), foi mais do que o dobro do valor da multa.

Miller (2009) demonstra com teoria e evidências que a clemência aumenta a dissuasão e a capacidade de detecção e aumenta substancialmente a eficácia da aplicação da lei contra comportamentos colusivos e fixação de preços. O Banco Mundial (2021) relata que as políticas de clemên-

¹⁸ As estimativas são baseadas em uma regressão do número de notificações de fusões na Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru, todos os anos de 2015 a 2022, sobre o limite de notificação de faturamento para fusões, assumindo que o limite foi constante ao longo do período. As estimativas mantêm o PIB constante (em dólares americanos constantes de 2015) e controlam os efeitos fixos do ano.

Figura 10.3. Decisões sobre cartel por agências antitruste, por país

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base no Banco Mundial (2021) para 1980-2020 e nos sites das agências para 2021-2024 (outubro). A República Dominicana, a Guatemala, o Paraguai, Trinidad e Tobago e o Uruguai ainda não introduziram acordos de leniência.

cia reduzem as margens de preço sobre custo ao nível da indústria em de 3% a 5% e a taxa de formação de cartel nos Estados Unidos em 59%.

A Figura 10.3 ilustra a importância da clemência. Ela acompanha a detecção de cartel em 14 países da América Latina e do Caribe ao longo do tempo. Entre os países maiores da região — Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru —, um total de 186 casos envolveram ofertas de clemência de 2015 a 2022. Entre os países menores que autorizam a clemência, apenas 4 casos foram relatados (OECD, CompStats).¹⁹

Na maioria dos países, a detecção de cartel foi significativamente maior em 2000-2020 do que em 1980-1999. As mudanças na legislação que rege a clemência podem explicar esse aumento. Antes de 2000, quando nenhuma agência antitruste na região tinha autoridade para oferecer clemência, as taxas de detecção de cartel eram baixas. Depois que o Brasil introduziu um acordo de leniência em 2000, e o Chile, a Colômbia, o Equador, El Salvador,

¹⁹ A aplicação eficaz da legislação antitruste exige não apenas que as autoridades tenham um incentivo a oferecer na forma de clemência, mas também que possam usar uma variedade de ferramentas de investigação e acusação, que vão desde batidas policiais e laboratórios digitais forenses até intercepções telefônicas.

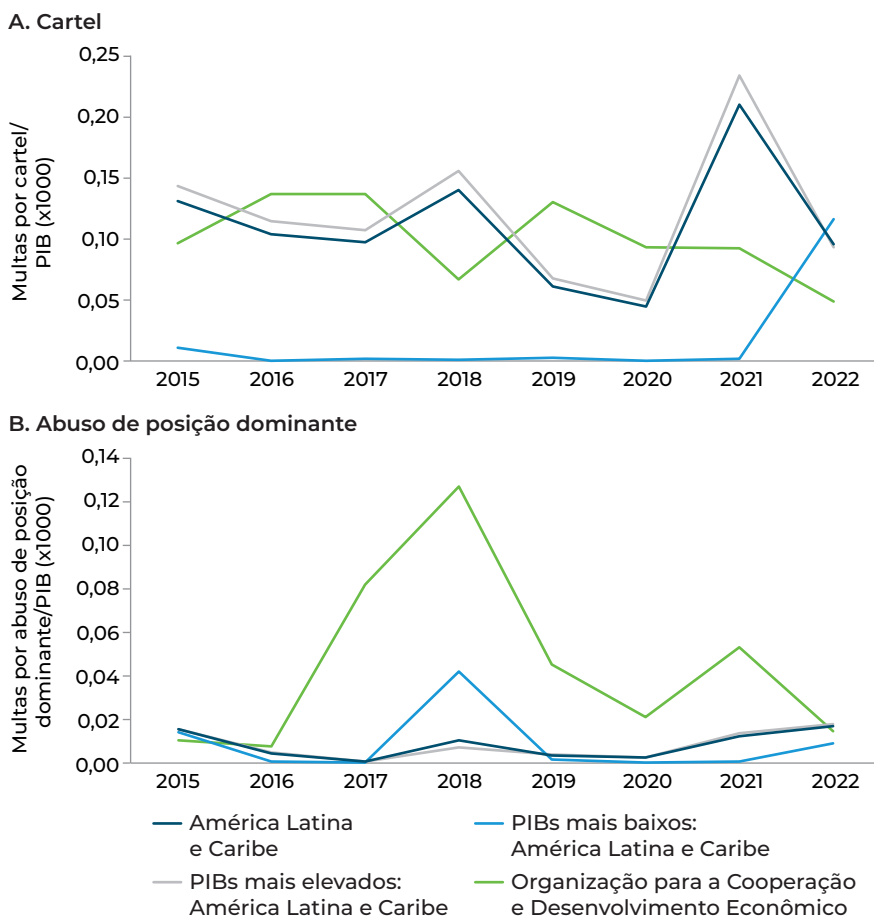
o México, o Panamá e o Peru fizeram o mesmo entre 2006 e 2011, as taxas de detecção aumentaram exponencialmente. Aumentos mais modestos podem ser observados nos países que autorizaram a clemência muito mais tarde: Argentina (que autorizou a clemência em 2018, mas adiou a regulamentação da lei até 2024) e Honduras (2015).

A aplicação das leis de concorrência é ainda mais prejudicada se as penalidades esperadas para comportamentos anticompetitivos forem baixas. As penalidades esperadas são uma função do tamanho das sanções e da probabilidade de elas serem aplicadas. Os países da OCDE e a América Latina e o Caribe são comparáveis no que diz respeito ao primeiro. As multas por cartel na América Latina e no Caribe totalizaram aproximadamente US\$ 4,47 bilhões entre 2015 e 2022, com 98% provenientes de países com PIB mais alto na região, enquanto as multas por abuso de posição dominante totalizaram cerca de US\$ 334 milhões, com 90% provenientes dos países com PIB mais alto.²⁰ A Figura 10.4 mostra que, como porcentagem do PIB, as multas da América Latina e do Caribe e da OCDE tornaram-se aproximadamente comparáveis. Mesmo os pequenos países da região, onde as multas por cartel e abuso de posição dominante eram historicamente baixas, agora aplicam sanções comparáveis às da OCDE.

Por outro lado, porém, e apesar dessa aparente comparabilidade, as multas na América Latina e no Caribe têm um valor dissuasivo significativamente menor do que as da OCDE, porque são muito menos prováveis de serem aplicadas. Mesmo em regimes de concorrência que funcionam bem, a probabilidade de detecção de cartel é talvez de 20% (Ormosi 2014). Dado esse baixo risco de detecção, os ganhos esperados com o comportamento de cartel só começam a se tornar negativos se as penalidades excederem 500% dos lucros obtidos com a fixação de preços. Estimativas do Banco Mundial (2021) sugerem que os cartéis têm metade da probabilidade de serem detectados na América Latina e no Caribe do que na OCDE. Portanto, para que as sanções desestimulem o comportamento de cartel, elas podem ter que ser pelo menos duas vezes mais altas na América Latina e no Caribe. A Figura 10.4 indica que esse não é o caso.

Uma opção para aumentar as penalidades é criminalizar o comportamento de cartel. Schneider (2025) relata que o México promulgou um acordo de leniência em 2006, mas nenhuma firma solicitou leniência antes de 2011, quando uma mudança legal permitiu sanções criminais e aumentou os incentivos para cooperação. A criminalização pode, em princípio, desencorajar ainda mais a conduta anticompetitiva, uma vez que aumenta as penalidades que os proprietários e gerentes incorrem se forem considerados

²⁰ OCDE, CompStats.

Figura 10.4. Multas por cartel e abuso de posição dominante em relação ao PIB (x1.000)

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em Competition Trends, cálculos da OCDE.

Nota: América Latina e o Caribe incluem 14 jurisdições. "PIB mais elevado – América Latina e Caribe" inclui Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru. "PIB mais baixo – América Latina e Caribe" abrange Barbados, Costa Rica, República Dominicana, Equador, El Salvador, Nicarágua, Panamá e Uruguai.

culpados por ela. Também pode sinalizar equidade na administração da justiça criminal: as perdas das vítimas em muitos crimes que resultam em prisão são frequentemente muito menores do que as perdas associadas à fixação de preços. Por outro lado, os governos devem cumprir um ônus da prova muito maior para garantir condenações criminais. Portanto, as sanções criminais impõem maiores exigências às autoridades reguladoras e podem reduzir os esforços de fiscalização dos cartéis. O Brasil, o Chile, a Colômbia (apenas para manipulação de licitações), o México e o Peru têm penalidades criminais para a cartelização em suas leis de concorrência; o

código penal da República Dominicana também contém tais penalidades. A Argentina, a Costa Rica, o Equador, a Nicarágua, o Panamá, o Paraguai, Trinidad e Tobago e o Uruguai não as têm.

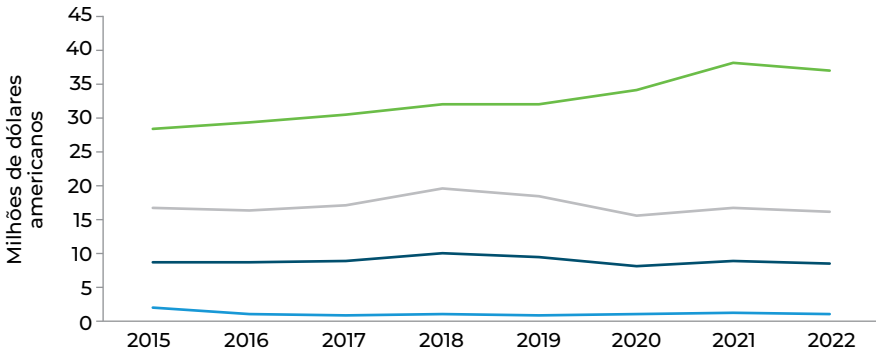
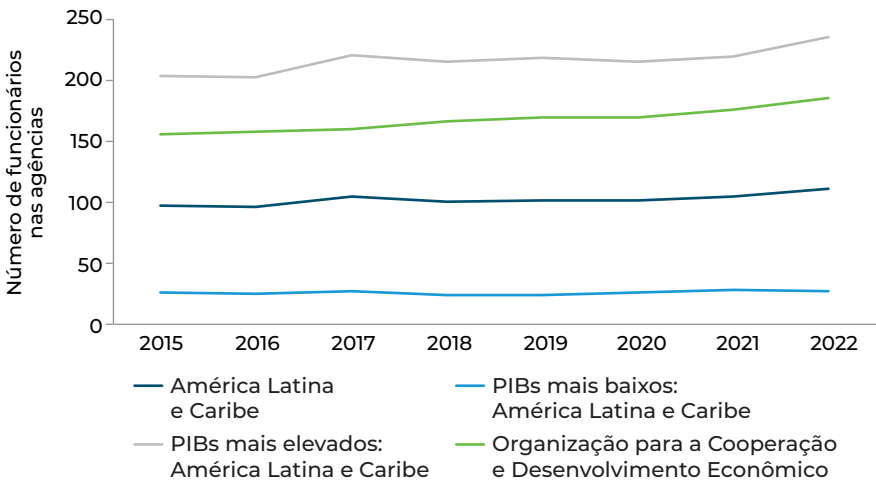
Orçamentos e capacidade de fiscalização das agências antitruste

Agências antitruste com recursos insuficientes não conseguem detectar adequadamente cartéis e abuso de posição dominante. Em termos absolutos, o Painel A da Figura 10.5 demonstra que as agências antitruste na América Latina e no Caribe recebem menos apoio financeiro do que seus equivalentes na OCDE.²¹ Também é verdade que, em relação às suas economias maiores, as agências dos países da OCDE recebem menos financiamento do que as da região. O nível absoluto de financiamento fornece uma indicação melhor do esforço antitruste, uma vez que a fiscalização acarreta custos fixos significativos com que mesmo as economias pequenas devem arcar. Além disso, comparar os orçamentos em relação ao PIB pode exagerar os esforços de fiscalização dos países mais pobres. Estes tendem a ter mercados menores e instituições mais fracas, o que incentiva o comportamento de cartel e práticas anticompetitivas. Portanto, seus orçamentos de concorrência em relação ao PIB deveriam ser maiores do que os dos países mais ricos.

A Figura 10.5, Painel B, parece indicar que os países maiores da América Latina e do Caribe têm mais funcionários nas agências antitruste do que seus equivalentes da OCDE. No entanto, não há dados disponíveis sobre a qualidade desse pessoal, uma variável essencial a ser incluída ao considerar o trabalho altamente técnico e exigente que essas agências são obrigadas a realizar. Além disso, orçamentos baixos indicam que o pessoal tem menos recursos investigativos e especializados à sua disposição. O pequeno número de funcionários das agências nos países menores da América Latina e do Caribe também pode não ter atingido o tamanho institucional mínimo necessário para o funcionamento básico de uma agência antitruste.

Como fica claro na Tabela 10.2, porém, as médias regionais ocultam variações importantes dentro das regiões em termos de orçamento e pessoal. Os países da América Latina e do Caribe nos quais as agências

²¹ Em muitos países, as multas pagas por empresas consideradas culpadas de comportamento anticompetitivo são retidas pela agência antitruste. Em 2022, por exemplo, as multas pagas às agências antitruste na região totalizaram mais de US\$ 300.000 por funcionário da agência (OCDE, CompStats). Esses números incluem receitas provenientes de multas, no entanto, calculá-las com base nisso não é uma prática recomendada; as decisões do governo relativas ao processo judicial de irregularidades não devem ser distorcidas por considerações de retorno financeiro para a agência responsável pelo processo.

Figura 10.5. Orçamentos e pessoal das agências antitruste**A. Orçamento (milhões de dólares americanos)****B. Pessoal (número de funcionários nas agências)**

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em Competition Trends, cálculos da OCDE.

Nota: A média do orçamento das agências para cada grupo de jurisdições na América Latina e no Caribe baseia-se em dados de 13 países. Os valores reportados foram convertidos de euros para dólares americanos utilizando as taxas de câmbio médias anuais do Fundo Monetário Internacional. O pessoal dedicado às funções de concorrência baseia-se em dados de 15 países. Tanto para as variáveis orçamentais como para as variáveis relativas ao pessoal, "PIB mais elevado – América Latina e Caribe" inclui a Argentina, o Brasil, o Chile, a Colômbia, o México e o Peru. "PIB mais baixo – América Latina e Caribe" abrange Costa Rica, República Dominicana, Equador, El Salvador, Nicarágua, Panamá e Paraguai para o indicador de orçamento. Para o indicador de pessoal, inclui adicionalmente Barbados e Uruguai.

antitruste gozam da mais ampla autoridade legal, incluindo a capacidade de apresentar acusações criminais em casos de conduta anticompetitiva — Brasil, Chile, Colômbia e México — também têm os orçamentos e os níveis de pessoal mais elevados. Os países que concedem menos autoridade legal às suas agências antitruste (por exemplo, República Dominicana, Paraguai e Trinidad e Tobago) também têm orçamentos e quadros de pessoal mais baixos. Em todos os países, exceto na Argentina, os quadros de pessoal e os

Tabela 10.2. Níveis relativos de pessoal e orçamentos

	Orçamento elevado	Orçamento médio	Orçamento baixo
Alta dotação de pessoal	Brasil Chile Colômbia México		Argentina
Média dotação de pessoal		El Salvador Equador Honduras Peru República Dominicana	
Baixa dotação de pessoal			Barbados Costa Rica Nicarágua Paraguai Trinidad e Tobago Uruguai

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base na Global Competition Review (2023) e em informações públicas.

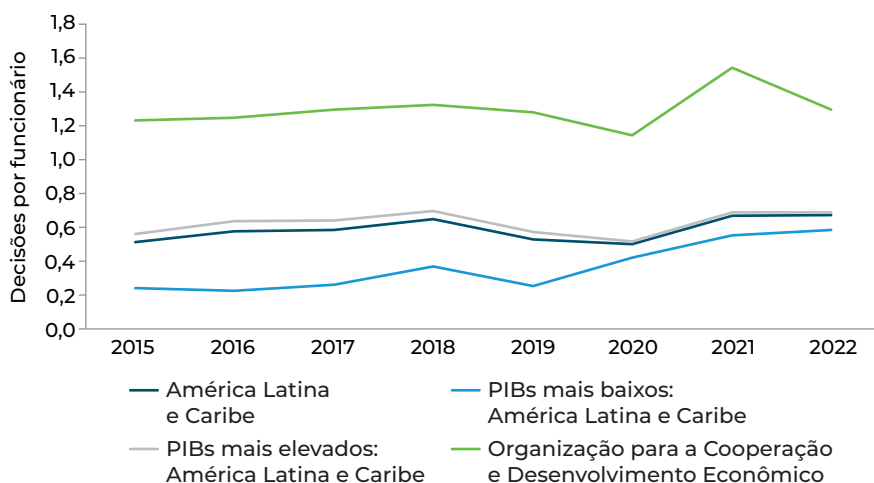
Nota: As células do orçamento abrangem os seguintes intervalos: orçamento elevado, US\$ 8 milhões a US\$ 34 milhões; orçamento médio, US\$ 2 milhões a US\$ 6 milhões; orçamento baixo, US\$ 0,4 milhão a US\$ 2 milhões. As células de pessoal abrangem os seguintes intervalos: pessoal elevado, 77 a 528; pessoal médio, 31 a 70; pessoal baixo, 6 a 23. O Panamá foi excluído porque os números relativos ao orçamento e ao quadro de pessoal do país incluem as suas funções de proteção ao consumidor, que são muito significativas e podem ofuscar as suas atividades de concorrência.

orçamentos estão correlacionados. O baixo orçamento da autoridade anti-truste argentina sugere que, apesar do elevado número de funcionários, os orçamentos podem ser demasiado baixos para investir em trabalhos de investigação e análise significativos e para atrair o pessoal altamente qualificado essencial para o esforço de aplicação da lei.

Em última análise, o objetivo dos orçamentos e do quadro de pessoal é permitir a detecção e a punição de comportamentos anticompetitivos e bloquear ou impor medidas corretivas às fusões que aumentam indevidamente o poder de mercado das entidades fusionadas. No entanto, se esses recursos forem utilizados de forma ineficiente ou forem de baixa qualidade, a produtividade da agência será baixa. A Figura 10.6 demonstra que as agências antitruste são, de fato, menos produtivas na América Latina e no Caribe. Mesmo para os países maiores, responsáveis pela maioria das decisões de concorrência na região, o número de decisões por funcionário é menos da metade do registrado nos países da OCDE.

Autonomia jurídica e separação funcional

A autoridade legal das agências antitruste da América Latina e do Caribe é mais restrita e seus recursos financeiros e produtividade são

Figura 10.6. Decisões por funcionário, por região

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em Competition Trends, cálculos da OCDE.

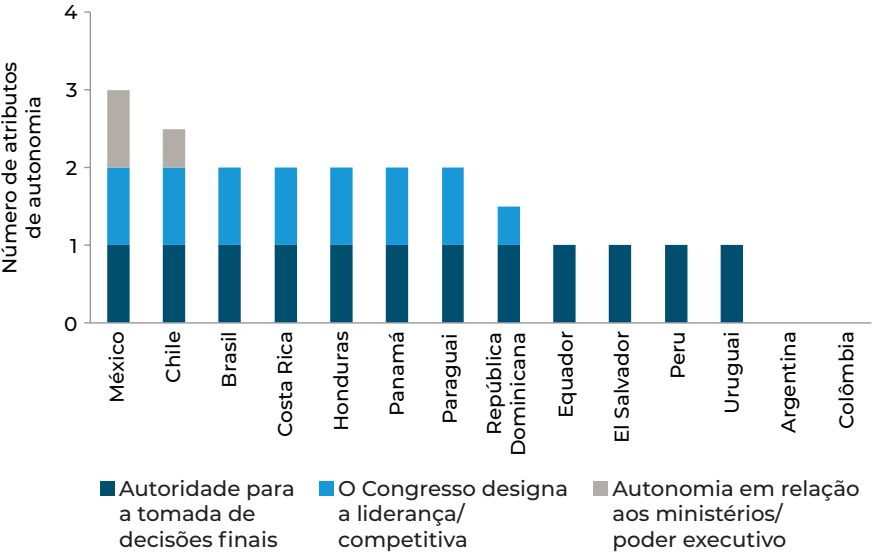
Nota: Proporção entre o número de decisões (cartel, abuso de posição dominante e fusões) e o número de funcionários. "PIB mais alto – América Latina e Caribe" inclui Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México e Peru. O número de decisões na categoria "PIB mais baixo – América Latina e Caribe" inclui dados de Barbados, Costa Rica, República Dominicana, Equador, El Salvador, Nicarágua, Panamá e Uruguai. O agregado de funcionários para a mesma categoria também inclui o Paraguai.

significativamente menores do que os da OCDE. Além disso, elas gozam de menos independência legal em relação à interferência política. A autonomia é fundamental porque os agentes econômicos que se envolvem em comportamentos anticompetitivos costumam ter influência política. Agências antitruste independentes têm maior liberdade para investigar e bloquear condutas anticompetitivas por parte de firmas que os governos talvez não estejam dispostos a perseguir. O apoio governamental à concorrência ainda é importante, no entanto, uma vez que a autonomia das agências raramente está consagrada na constituição, os governos podem buscar mudanças legislativas que limitem a independência de qualquer agência. Portanto, mesmo agências antitruste que gozam de significativa autonomia formal podem hesitar em assumir casos controversos.

As três dimensões da autonomia estão resumidas na Figura 10.7. A primeira dimensão é a autonomia em relação ao poder executivo e seus ministérios, um nível de independência raro na região. O Tribunal de Defesa de la Libre Competencia (TDLC) do Chile, por exemplo, goza dessa autonomia.²²

²² O Chile tem duas agências. A Procuradoria Nacional Econômica (Fiscalía Nacional Económica, FNE), uma agência do poder executivo, realiza investigações e processa práticas anticompetitivas. O TDLC julga esses casos. A FNE também supervisiona fusões e aquisições; suas decisões nessa área podem ser apeladas ao TDLC.

Figura 10.7. Independência jurídica das agências antitruste por país



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em uma revisão de todas as leis e regulamentos antitruste aplicáveis aos países da América Latina e do Caribe, em outubro de 2024.
Nota: O México é classificado de acordo com o quadro regulatório em vigor até dezembro de 2024. Os três atributos da autonomia são a autoridade para decidir se deve investigar e processar firmas; a autoridade para emitir resoluções e decisões sobre casos; e a aprovação dos orçamentos e da liderança da agência pelo legislativo, em vez de ser decidida pelo presidente.

A segunda dimensão diz respeito à forma como a liderança da agência é selecionada. Ela exige que as nomeações não sejam feitas exclusivamente a critério do poder executivo, mas sim de forma competitiva ou sujeita à aprovação do Congresso. Muitas outras agências na região apresentam essa característica; elas estão no Brasil, Chile, Costa Rica, República Dominicana, Honduras, Panamá e Paraguai.²³

A terceira dimensão da independência é comum na região: as agências, e não os funcionários do poder executivo, são os tomadores de decisão finais em casos antitruste. Duas exceções são a Argentina e a Colômbia, onde a resolução final dos casos é ditada por um funcionário político que não se dedica exclusivamente às funções de concorrência (o Secretário de Comércio na Argentina e o Superintendente de Indústria e Comércio na Colômbia). Em 2018, a Argentina aprovou uma legislação que previa os mesmos níveis de independência da agência antitruste que no Brasil e no Chile, mas ela ainda não foi implementada.

²³ Na República Dominicana, a Diretoria Executiva é nomeada pelo poder executivo. De fato, a agência Pro-Competencia ficou impossibilitada de aplicar a lei por oito anos porque as nomeações para a diretoria não haviam sido feitas.

Em geral, os países com maior autonomia também investigam mais casos e detectam mais comportamentos de cartel. É o caso do Brasil e do Chile, por exemplo. A Colômbia é uma exceção; sua agência antitruste processa muitos casos, apesar de não ter independência formal, mas a agência conta com financiamento significativo, alto nível de pessoal e ampla autoridade legal, e o responsável pelas investigações antitruste (Delegado para la Protección de la Competencia) é considerado tecnicamente qualificado e independente (CeCo 2024).

A autoridade jurídica das agências autônomas pode representar riscos. Se exercida de forma caprichosa ou arbitrária, pode causar danos significativos à economia e reduzir o bem-estar social. Uma solução é incorporar freios e contrapesos ao desenho institucional das agências antitruste. Isso aumenta a previsibilidade e evita abusos na tomada de decisões. Para isso, os arranjos institucionais para fazer cumprir as leis de concorrência podem atribuir funções a duas agências diferentes (independentes). Uma se torna responsável por decidir se deve abrir investigações (*instrucción*) e fazer acusações (*acusación*); a outra julga e resolve os casos. No Chile, por exemplo, a Procuradoria Nacional Econômica (Fiscalía Nacional Económica) realiza investigações, processa práticas anticompetitivas e supervisiona fusões e aquisições, mas o TDLC, independente, julga esses casos. Outro fator que contribui institucionalmente para os freios e contrapesos no Chile é que, embora o procurador faça parte formalmente do Poder Executivo, sua nomeação é competitiva e requer a aprovação do Congresso.

A Tabela 10.3 resume a independência e a separação de poderes das agências na América Latina e no Caribe. Em geral, as preocupações com o abuso de poder são maiores no caso de agências antitruste mais poderosas (independentes e autônomas). Em consonância com essas preocupações, a

Tabela 10.3. Independência jurídica e separação de poderes

	Independência			
	Alta	Média-alta	Média-baixa	Baixa
Separação funcional	Chile México	Brasil Costa Rica República Dominicana Panamá Paraguai	Equador Peru	
Sem separação funcional		Honduras	El Salvador Uruguai	Argentina Colômbia

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base em uma análise de todas as leis e regulamentos antitruste aplicáveis aos países da América Latina e do Caribe, em dezembro de 2024.

separação funcional é uma característica muito mais comum das agências mais poderosas da região do que daquelas que carecem de independência.

Construindo apoio à concorrência

A lei de concorrência e sua aplicação buscam principalmente abordar o comportamento das firmas que prejudica os mercados competitivos. No entanto, o comportamento colusivo das firmas ou as fusões que visam exclusivamente aumentar o poder de mercado não são a única ameaça aos mercados competitivos. O próprio público pode ser indiferente ou hostil à concorrência.

Não é fácil para os eleitores apreciarem o impacto positivo da “mão invisível” dos mercados competitivos em seu bem-estar. Isso os torna mais dispostos a aceitar regulamentações que suprimem a concorrência, especialmente se essas regulamentações coíbem falhas de mercado visíveis e concretas. Mesmo a autoridade *de facto* e *de jure* das agências antitruste depende do apoio público aos mercados competitivos. Quando esse apoio é frágil, as agências dão maior peso às sensibilidades políticas em torno de possíveis ações de aplicação da lei. A importância do apoio público à concorrência ressalta a necessidade de as agências antitruste se engajarem em uma defesa vigorosa da concorrência.

As agências antitruste também podem desempenhar um papel na formulação de políticas públicas que atenuem os efeitos limitadores do mercado decorrentes de infraestruturas deficientes, barreiras geográficas à concorrência e regulamentação. Uma ferramenta comum que as agências podem utilizar para defender tais reformas são os estudos de mercado. Através deles, as agências analisam as condições de concorrência num setor e as oportunidades para tornar o setor mais competitivo. Os estudos podem identificar comportamentos anticompetitivos por parte das firmas, levando as agências a abrir investigações, ou obstáculos regulatórios à concorrência, estabelecendo assim as bases para reformas políticas.

A autoridade para realizar análises do impacto competitivo das regulamentações antes de elas serem impostas é uma ferramenta ainda mais poderosa do que os estudos de mercado. Com base nas conclusões dessas análises, as agências antitruste podem recomendar mudanças nas minutas das regulamentações que permitam que os objetivos regulatórios sejam alcançados sem reduzir a concorrência. De fato, duas agências antitruste na região — o Tribunal para la Defensa de la Competencia (TDLC) do Chile e o Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) do Peru — podem emitir decisões vinculativas para alterar ou suspender regulamentações que criam barreiras

injustificadas à concorrência. A maioria, no entanto, só pode emitir recomendações não vinculativas para melhorar as condições de concorrência.

Política de concorrência no mundo digital

O advento da economia digital e da inteligência artificial (IA) levantou novas questões na política de concorrência, muitas das quais ainda não foram resolvidas. Uma delas é se a mudança na composição da economia afetou o poder de mercado, conforme refletido no *markup* dos preços das firmas sobre seus custos marginais (lembrando que, em mercados perfeitamente competitivos, eles deveriam ser iguais). De Loecker, Eeckhout e Unger (2020) concluem que os *markups* médios nos Estados Unidos aumentaram, levantando a suspeita de que a culpa seja de um declínio na concorrência e de uma aplicação mais fraca das leis antitruste. Miller (2025), no entanto, argumenta que o aumento nos *markups* é resultado de avanços tecnológicos, incluindo a composição cambiante e cada vez mais digital da economia. Ele baseia essa conclusão em uma revisão de estudos do setor que examinam a evolução do poder de mercado em longos horizontes temporais. Foster, Haltiwanger e Tuttle (2022) fornecem evidências detalhadas a partir de dados do Censo dos EUA que apoiam a conclusão de que as mudanças tecnológicas impulsionaram o aumento dos *markups* na indústria manufatureira.

Marto (2023) oferece uma explicação diferente para o aumento dos *markups* agregados nos Estados Unidos entre 1980 e 2015, mas, novamente, não o atribui a um declínio na concorrência. Em vez disso, Marto conclui que os *markups* aumentaram devido à interação complexa de vários fatores: aumentos de produtividade na indústria manufatureira; rendas mais altas; e uma mudança na demanda por serviços. Em consonância com as conclusões de Miller (2025) e Tuttle (2024), a tecnologia volta a desempenhar um papel importante: o aumento das firmas de serviços durante este período coincide com o da economia digital, desde o comércio pela internet e as redes sociais até as tecnologias financeiras (fintech) e a “economia partilhada”.

Os padrões para a aplicação da política de concorrência deveriam ser diferentes para essas novas indústrias de serviços? Esse tema tão debatido excede o escopo deste capítulo e, de qualquer forma, é uma área em que a divergência entre especialistas de vários países dificulta a formulação de recomendações para a América Latina e o Caribe. No entanto, é útil observar que grande parte do debate diz respeito aos efeitos desses setores sobre os concorrentes (por exemplo, o efeito da Amazon sobre as livrarias), enquanto a política de concorrência geralmente se concentra nos efeitos do poder de mercado sobre os consumidores (embora recentemente tenha surgido

uma preocupação com a possibilidade de as firmas exercerem poder de mercado sobre seus fornecedores, especialmente os trabalhadores).

De acordo com os padrões habituais de consumo, a maioria das evidências aponta para efeitos positivos da presença de grandes firmas digitais. Jo, Matsumura e Weinstein (2024) constatam que o comércio eletrônico no Japão reduziu a dispersão de preços entre cidades de produtos vendidos em lojas físicas e diminuiu os preços ajustados pela variedade entre 1996 e 2014 em 0,9% — mais em cidades com populações altamente instruídas. Balyuk (2023) conclui que os consumidores que obtêm empréstimos de fintechs têm, posteriormente, maior acesso ao crédito bancário. Wallsten (2017) constata que a entrada de transportes por aplicativo na cidade de Nova York reduziu as reclamações dos consumidores por viagem sobre táxis na cidade, incluindo reclamações sobre máquinas de cartão de crédito quebradas, ar condicionado e aquecimento, e grosseria.

No entanto, essas novas firmas e indústrias levantam novas questões para a política de concorrência. Primeiro, como a política deve abordar as fortes economias de rede de muitas dessas novas indústrias, como o comércio eletrônico? Aqui, a questão essencial é se as economias de escala são tão grandes que impedem a entrada competitiva, permitindo que essas firmas cobrem preços mais altos do que os competitivos dos fornecedores (no caso de grandes empresas de comércio eletrônico) ou anunciantes (no caso de grandes empresas de mídia social).

Segundo, muitas dessas novas firmas são plataformas que vendem serviços tanto para consumidores a jusante (como famílias) quanto para fornecedores (como vendedores em empresas de comércio eletrônico como a Amazon e anunciantes em sites de mídia social). Qual é o potencial dessas plataformas para se envolverem em condutas anticompetitivas ou exercerem poder de mercado?

Em terceiro lugar, como as autoridades antitruste devem avaliar as fusões e aquisições na economia digital? Esta é uma área delicada da economia e do direito. Gutiérrez (2022) analisa a complexidade da regulamentação de uma grande plataforma de comércio eletrônico, observando que, embora algumas regulamentações comumente apoiadas possam reduzir o bem-estar do consumidor, outras podem aumentá-lo. Rong et al. (2024) analisam a introdução das Diretrizes Antimonopólio da China para a Economia de Plataforma e concluem que, em vez de aumentar a concorrência, as diretrizes reduziram o investimento de *venture capital* e a entrada nesses mercados.

Uma questão relacionada é se a avaliação das fusões e aquisições por firmas digitais deve se basear em seus efeitos sobre os *markups* nos mercados relevantes ou, ao contrário, em análises (difíceis) dos efeitos das transações sobre a inovação e a entrada futuras. As conclusões de Cunningham, Ederer

e Song Ma (2021) confirmam o uso de “aquisições assassinas” na indústria farmacêutica — ou seja, aquisições destinadas a retardar o surgimento de inovações que reduziriam a participação de mercado da firma adquirente. As aquisições de tecnologias complementares, como plataformas, por firmas com poder de mercado significativo também são motivo de preocupação, pois podem estender o poder de mercado das firmas adquirentes a outros mercados (Hovenkamp 2021). Algumas aquisições por plataformas que foram aprovadas pelas autoridades, como a compra do Instagram pelo Facebook, foram criticadas justamente por ignorarem os efeitos sobre a inovação. Mas, até o momento, faltam evidências de aquisições assassinas generalizadas por firmas digitais.

As aquisições assassinas exigem barreiras significativas à entrada e altas taxas de inovação e mudança tecnológica. Tanto o setor farmacêutico quanto o digital apresentam estas últimas. No setor farmacêutico, as barreiras à entrada são as patentes e os custos fixos do desenvolvimento de novos medicamentos. No setor digital, a principal barreira são as economias de rede usufruídas pelos operadores estabelecidos. Esta barreira pode ser relativamente baixa, no entanto, quando comparada com os custos fixos de entrada na indústria farmacêutica, que as aquisições assassinas podem atrasar por anos.

A inteligência artificial também tem implicações para a política de concorrência. Algumas questões exigem simplesmente a aplicação de ferramentas de concorrência padrão a uma nova tecnologia. Uma preocupação tanto na economia digital quanto na analógica, por exemplo, é se as firmas podem alavancar o poder de mercado em um setor para alcançá-lo em outro. Na IA, a questão é se as firmas que desfrutam de poder de mercado em insumos-chave de IA (hardware, como a Nvidia, ou poder de computação, como a Amazon, Google e Microsoft) serão capazes de alavancar seu poder de mercado em outras áreas da IA – por exemplo, por meio de acordos que lhes dão acesso exclusivo a dados ou modelos de IA. Hagiu e Wright (2025) estão otimistas de que as sete grandes firmas nessa área (Amazon, Apple, Google, Meta, Microsoft, Nvidia e Open AI) exercerão pressões competitivas significativas umas sobre as outras. Ao contrário das firmas construídas em torno de pesquisas na internet, os dois autores não observam ciclos de feedback de dados que geram economias de rede em IA.

Outras questões de concorrência levantadas pela IA são novas. A IA pode, por exemplo, facilitar o conluio de preços entre muitos atores. Em mercados com muitos compradores e vendedores e produtos heterogêneos, como aluguel de apartamentos, é difícil para os vendedores coordenarem os preços. A IA, com sua capacidade de processar grandes quantidades de dados, pode resolver esse problema de coordenação. Nos Estados Unidos,

foram instaurados processos criminais e civis contra proprietários, processadores de carne, revendedores online, hotéis e cassinos, todos acusados de usar algoritmos de IA para colusão de preços. Inderst e Thomas (2024) argumentam, porém, que os algoritmos de preços podem beneficiar os consumidores, aumentando a transparência dos preços. Portanto, do ponto de vista do bem-estar do consumidor, é improvável que a resposta ideal das autoridades antitruste ao uso de algoritmos para conluio seja a proibição de seu uso. Hagiu e Wright (2025) observam que a IA pode reduzir o poder de mercado de algumas empresas de plataforma, substituindo um lado do mercado por uma solução de IA. No entanto, não está claro se a concorrência aumentará, uma vez que os fornecedores de IA dessa solução também podem desfrutar de poder de mercado.

A agenda de reformas pela frente

Embora a maioria das firmas não se envolva em práticas anticompetitivas, esse comportamento é suficientemente comum na OCDE para justificar esforços significativos para apoiar as agências antitruste que podem coibi-lo. O fato de os *markups* na América Latina e no Caribe serem mais altos do que na OCDE sugere que o comportamento anticompetitivo pode ser ainda mais comum na região. Esse é especialmente o caso se considerarmos que as mudanças tecnológicas tiveram um efeito mais forte na composição econômica das economias da OCDE. Com base nas conclusões de Miller (2025) e outros analisados anteriormente, se a concorrência e a aplicação da legislação antitruste se mantiverem constantes, as economias da OCDE deveriam apresentar *markups* mais elevados do que na América Latina e no Caribe. Em vez disso, eles são mais baixos.

Apesar disso, os esforços dos governos da região para coibir comportamentos anticompetitivos parecem ser significativamente menos vigorosos do que na OCDE. As agências antitruste na América Latina e no Caribe têm menos financiamento e autoridade jurídica mais fraca, são menos autônomas e, em última análise, são menos produtivas do que suas contrapartes na OCDE.

Assim como a reforma das instituições regulatórias recomendada no Capítulo 9, a reforma das agências antitruste tem o potencial de gerar grandes ganhos para o crescimento e a redução da pobreza a um custo fiscal mínimo. Os governos da América Latina e do Caribe podem buscar muitas opções de reforma para fortalecer as proteções institucionais para mercados competitivos.

Em primeiro lugar, as agências antitruste na América Latina e no Caribe devem investir mais na detecção e desmantelamento de cartéis. As evidências apresentadas anteriormente sugerem altas taxas de subdetecção na

OCDE; elas podem ser duas vezes mais prevalentes na região. Isso tem grandes efeitos negativos sobre o bem-estar social e, particularmente, sobre as famílias de baixa renda. Todos os países da região devem adotar disposições que permitam a clemência e devem fazer uso mais intensivo dessa e de outras ferramentas em seus esforços para deter práticas anticompetitivas.

Segundo, os governos podem reforçar a função de defesa de suas agências antitruste. Estas devem ter poderes para identificar regulamentações em todos os níveis do governo que possam ter efeitos anticompetitivos e, pelo menos em casos graves, propor uma reconsideração das regras para mitigar esses efeitos. De forma mais ampla, elas devem ter poderes para defender mercados competitivos como veículos essenciais para melhorar o bem-estar individual. Isso é particularmente importante em países onde a desconfiança do público em relação aos mercados é alta.

Em terceiro lugar, a baixa produtividade das agências antitruste na região em relação às suas contrapartes da OCDE sugere que os esforços pró-concorrenciais dessas agências devem receber maior apoio político. Esse apoio pode ser tanto retórico — na forma, por exemplo, de endossos públicos por parte dos governos da importância dos mercados competitivos e do trabalho dessas agências — quanto legislativo, concedendo às agências maior autonomia e os recursos de que necessitam para suprimir comportamentos anticompetitivos e defender mercados mais competitivos.

Em quarto lugar, os países da região adotaram diferentes abordagens em relação à política de concorrência e devem tentar aprender uns com os outros sobre seus sucessos e fracassos. Os países pequenos da região enfrentam desafios específicos. O tamanho reduzido e a relativa inatividade de suas agências antitruste sugerem que eles não atingiram a escala mínima necessária para proteger os mercados competitivos em seus países. Uma resposta ideal poderia ser a redução das barreiras comerciais, tanto tarifárias quanto não tarifárias, incluindo aquelas relacionadas à infraestrutura transfronteiriça. No entanto, enquanto essas barreiras permanecerem altas, esses países devem considerar empreender esforços mais colaborativos, como trocas sistemáticas de informações e evidências, investigações e procedimentos conjuntos em casos multinacionais e até mesmo a constituição de uma rede regional de agências antitruste, que pode ajudar a alcançar a escala mínima necessária para uma aplicação eficaz da legislação antitruste.²⁴

Em suma, as evidências apresentadas neste capítulo destacam as perdas significativas de bem-estar que as famílias sofrem devido ao

²⁴ A Rede Europeia da Concorrência (ECN) é uma referência útil para ferramentas de colaboração eficazes.

comportamento anticompetitivo na América Latina e no Caribe. Os governos têm muitas opções de reforma à sua disposição para reverter essas perdas. Elas variam de reformas institucionais mais amplas para fortalecer as agências antitruste e as agências de licitação a reformas mais específicas relacionadas à aplicação das leis de concorrência e à condução das licitações.

A economia política da (falta de) concorrência

A concorrência é um processo e uma estrutura. Até agora, a discussão centrou-se nos resultados das transações de mercado, como *markups* e *markdowns*, que revelam como a concorrência se desenrola ou que refletem os efeitos das ações governamentais, tais como o tempo que as empresas gastam lidando com a regulamentação. O foco aqui é a economia política e o conjunto de intervenções políticas que afetam a concorrência.

Embora a concorrência seja afetada por muitas políticas — desde investimentos em infraestrutura até regimes tributários —, a análise se concentrará na carga regulatória enfrentada pelas firmas, para a qual há medições sistemáticas disponíveis. Algumas regulamentações são pró-concorrenciais, com o objetivo de corrigir falhas de mercado, reduzir assimetrias de informação e apoiar a concorrência leal por meio de leis antitruste, análises de fusões e facilitação da entrada no mercado. Muitas regulamentações bem-intencionadas, no entanto, acabam protegendo os operadores estabelecidos, criando barreiras para outras firmas que buscam entrar no mercado. Custos excessivos de conformidade, licenças restritivas e regras de zoneamento muitas vezes dissuadem novos concorrentes, enquanto sistemas de licenciamento destinados a garantir segurança são frequentemente usados para excluir rivais.

A carga regulatória em um país em um determinado momento é consequência do acúmulo de leis e regulamentações aprovadas no decorrer de longos períodos. Cada regulamentação foi inicialmente implementada em algum momento e, a menos que fosse alterada, mantida por meio de uma dinâmica dependente de trajetória.¹ O que aconteceu em cada momento desde então foi condicionado pelas condições econômicas estruturais vigentes, pelas capacidades do Estado e pela dinâmica política. Portanto,

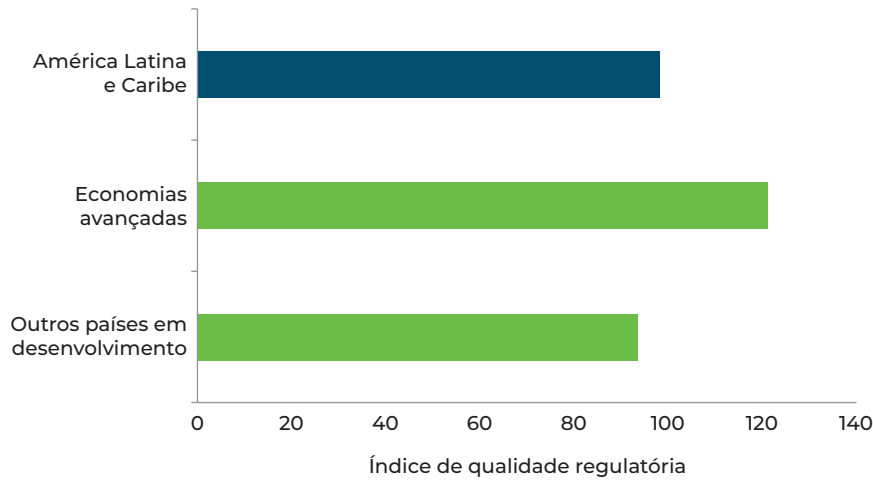
¹ A dependência de trajetória é a ideia de que as decisões e condições pertinentes hoje são profundamente influenciadas pelas decisões e condições que ocorreram no passado, muitas vezes cristalizando decisões específicas, mesmo que existam alternativas melhores.

a concorrência ou a falta dela depende não apenas do equilíbrio político-econômico atual, mas também dos atores, seus incentivos e seu poder em diferentes momentos da história. Em muitos casos, até mesmo entender quais leis ou regulamentações podem estar afetando a concorrência é um desafio. A Figura 11.1 mostra uma medida da qualidade regulatória que captura as percepções sobre a capacidade do governo de formular e implementar políticas e regulamentações que promovam o desenvolvimento do setor privado. A qualidade regulatória é pior na América Latina e no Caribe do que nas economias avançadas.

Como será explicado, a concorrência é um bem público opaco e mal compreendido. Problemas de ação coletiva entre consumidores e o público em geral limitam sua capacidade de resistir às ações de empresas organizadas, sindicatos e associações profissionais, que usam seu acesso privilegiado ao jogo da formulação de políticas para reduzir o fornecimento desse bem público, introduzindo barreiras regulatórias à entrada.

A prevenção de práticas anticompetitivas requer a presença de instituições regulatórias, como as descritas no Capítulo 9, que geram benefícios que também são difíceis de observar e de natureza de longo prazo. Limitar o surgimento de barreiras e limitá-las uma vez que estejam em vigor é mais provável em sociedades que podem alcançar resultados cooperativos mais facilmente — isto é, em contextos, primeiro, em que existam boas

Figura 11.1. Qualidade regulatória, 2023



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base nos Worldwide Governance Indicators, Banco Mundial.
Nota: O índice de qualidade regulatória captura as percepções sobre a capacidade do governo de formular e implementar políticas e regulamentações sólidas que permitam e promovam o desenvolvimento do setor privado. A estimativa varia de aproximadamente -2,5 a 2,5. Nesta figura, para facilitar a exposição, o índice foi padronizado para ter uma mediana de 100.

“tecnologias de agregação” para que o número de atores coletivos com impacto direto no jogo da formulação de políticas não seja muito grande; em segundo lugar, onde existam arenas bem institucionalizadas para o intercâmbio político; em terceiro lugar, onde os atores-chave tenham horizontes de longo prazo; e, finalmente, onde existam mecanismos de aplicação críveis, tais como um poder judicial independente ou uma burocracia forte à qual certas políticas públicas possam ser delegadas.²

A remoção total das barreiras normalmente requer uma ampla liberalização do mercado, envolvendo reformas coordenadas nas políticas regulatórias e tributárias e na infraestrutura. Embora os benefícios de longo prazo possam ser substanciais — maior concorrência, inovação e eficiência —, os custos de curto prazo são imediatos e politicamente sensíveis. O desmantelamento do legado de regulamentações anticompetitivas acumuladas raramente é incremental; tende a ocorrer em momentos políticos específicos, quando uma liderança forte converge com circunstâncias favoráveis. O sucesso exige não apenas vontade política, mas também engenhosidade estratégica para navegar por interesses arraigados, superar preconceitos e lidar com profundas assimetrias informacionais.

Um bem público opaco e mal compreendido

A concorrência de mercado compartilha as características essenciais de um bem público: beneficia um grupo grande e disperso — os consumidores —, ao mesmo tempo em que é difícil restringi-la a poucos. No entanto, como os benefícios da concorrência são indiretos e difusos, os consumidores individualmente têm pouco incentivo para defendê-la.

O argumento de Olson aplicado à concorrência

De acordo com a estrutura teórica proposta há 60 anos por Mancur Olson, os bens públicos tendem a ser subfornecidos porque seus beneficiários são numerosos e descoordenados, enquanto os custos de fornecê-los estão concentrados entre grupos organizados de produtores, que muitas vezes se opõem a eles (Olson 1965; Wilson 1980). Essa dinâmica é especialmente verdadeira para a concorrência; quando ela aumenta, os consumidores desfrutam de preços mais baixos e melhores serviços, mas esses ganhos são distribuídos de forma esparsa e não conseguem desencadear uma ação

² Ver, por exemplo, Murillo et al. (2006), Spiller e Tommasi (2009) e Scartascini e Tommasi (2014).

coletiva. Em contrapartida, os operadores estabelecidos que incorrerão em perdas são bem organizados e politicamente influentes.

Esses interesses estabelecidos não apenas fazem lobby de forma eficaz para preservar as regulamentações que impedem a entrada e protegem as rendas econômicas, mas também moldam a opinião pública.³ Eles frequentemente apresentam a concorrência como uma ameaça aos empregos, ao desenvolvimento industrial ou à soberania nacional. Os políticos, respondendo tanto ao sentimento dos eleitores quanto à pressão de interesses organizados, adotam políticas intervencionistas que restringem a abertura do mercado, apesar dos custos econômicos de longo prazo.

Pesquisas confirmam que muitos cidadãos da região têm dificuldade em compreender os benefícios da concorrência. Conforme mostrado na Figura 11.2, apenas 34% acreditam que ter mais lojas e supermercados reduziria os preços, e menos da metade entende como os limites máximos para os preços dos aluguéis podem reduzir a oferta de moradias.

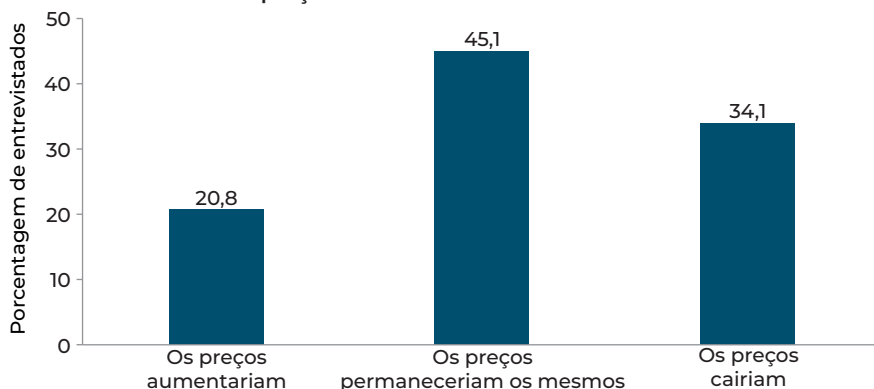
Essas opiniões refletem não apenas uma distorção narrativa, mas também a visibilidade limitada do funcionamento da concorrência. Muitas regras anticompetitivas — obstáculos ao licenciamento, normas técnicas, proibições de exportação ou subsídios seletivos — são obscuras, formuladas em linguagem pró-social e difíceis de rastrear em resultados de mercado. Isso torna mais fácil para os governos e grupos de interesse protegerem discretamente os participantes do mercado, com resistência mínima do público. Requisitos rigorosos para o licenciamento bancário, por exemplo, são frequentemente justificados com base na estabilidade financeira, mas, na prática, também podem servir para bloquear novos participantes, aumentar as taxas e sufocar a inovação.⁴ Barreiras semelhantes existem em setores como medicina, direito e transporte urbano, onde o licenciamento restritivo muitas vezes protege os profissionais mais do que beneficia os consumidores. Um caso claro é a reação negativa às plataformas de transporte por aplicativo na América Latina e no Caribe, contra as quais os sindicatos de

³ A renda econômica é um montante de renda que excede o que é economicamente ou socialmente necessário.

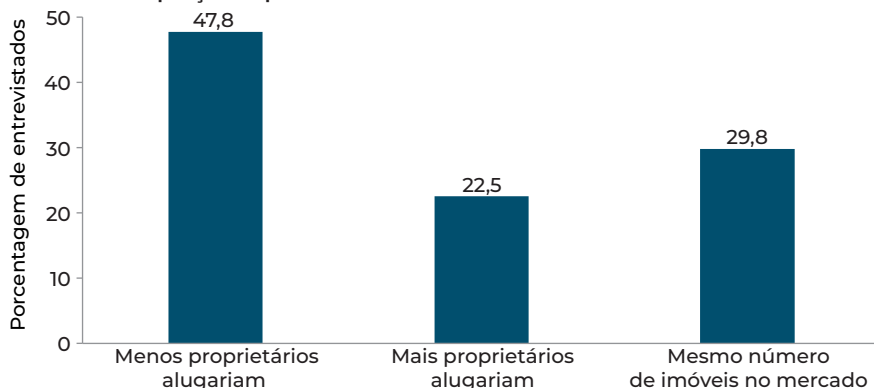
⁴ Becerra, Cavallo e Scartascini (2012) mostram que os níveis de crédito dependem tanto do poder dos operadores estabelecidos quanto da capacidade do governo. Este capítulo destaca repetidamente que os operadores estabelecidos se beneficiam da restrição à entrada e que apenas os Estados com capacidade podem preservar a concorrência, neutralizando essas pressões. Recentemente, os bancos estabelecidos responderam à concorrência das fintechs (tecnologia financeira) fazendo lobby por regulamentações restritivas sob o pretexto de proteção ao consumidor e de justiça. Esses esforços muitas vezes protegem a participação de mercado dos bancos em detrimento da inovação, da concorrência e da inclusão financeira — particularmente em áreas mal atendidas pelos bancos tradicionais.

Figura 11.2. Políticas governamentais, entrada no mercado e crenças dos cidadãos

A. Entrada de firmas e preços



B. Limites de preços e quantidades



Fonte: Pesquisa online do BID-LAPOP.

Nota: O Painel A apresenta as respostas à pergunta da pesquisa: "Se mais supermercados e lojas fossem abertos em sua comunidade... O que você acha que aconteceria com os preços dos produtos?" (9.097 entrevistados). O Painel B apresenta as respostas à pergunta: "Imagine que as pessoas estão reclamando que os aluguéis estão muito altos. Em resposta, o governo impõe um teto para os preços dos aluguéis. O que você acha que aconteceria?" (9.089 entrevistados).

táxi se mobilizaram com sucesso usando narrativas de justiça e segurança, enquanto os usuários das plataformas, embora numerosos, permaneceram politicamente fragmentados e desorganizados.⁵

⁵ Outros exemplos incluem sindicatos de professores que, embora defendam os direitos trabalhistas, muitas vezes atuam como incumbentes resistindo a reformas que promovam a concorrência e a responsabilidade na educação (Galindo et al. 2011). Ao se oporem a mudanças como a instituição de avaliações de desempenho ou contratação flexível, eles podem bloquear a inovação e limitar melhorias de qualidade, prejudicando, em última instância, os alunos. Dinâmicas semelhantes afetam o equilíbrio entre universidades públicas e privadas em muitos países.

Ainda assim, as preferências e narrativas dos eleitores por si só não explicam toda a gama de regulamentações que restringem a concorrência e reduzem o bem-estar. Um fator importante é a informação incompleta que os eleitores possuem: se as pessoas não observam as regulamentações ou seus impactos, é improvável que se oponham a elas. Muitas barreiras operam nos bastidores e são disfarçadas por objetivos nobres, como proteger empregos, soberania ou educação pública. E, ao contrário de choques visíveis, como aumentos de preços ou desemprego, os custos da redução da concorrência são difusos, graduais e difíceis de atribuir, tornando a mobilização política ainda mais difícil. Essa assimetria informacional permite que regras anticompetitivas persistam com pouco escrutínio público.

Por fim, essa dinâmica é agravada pela própria natureza da concorrência, que também funciona de forma lenta e invisível. Quando os países da região desregulamentaram seus setores aéreos na década de 1990, por exemplo, os preços diminuíram com o tempo, mas poucos atribuíram as melhorias à concorrência. Enquanto isso, a simpatia do público muitas vezes permaneceu com as companhias aéreas estatais “campeãs nacionais”, que eram protegidas das forças do mercado por meio de subsídios e políticas protecionistas. Essas medidas beneficiaram pessoas com conexões políticas, ao mesmo tempo em que sobrecarregaram os contribuintes e limitaram as opções dos consumidores e a inovação.

Estendendo o argumento de Olson além dos mercados de produto

A teoria da ação coletiva de Olson ajuda a explicar por que a concorrência é frequentemente insuficiente nos mercados ao consumidor. A mesma lógica se aplica, talvez de forma ainda mais contundente, aos mercados *business-to-business* e de insumos. Esses mercados a montante são essenciais para o funcionamento da economia, mas normalmente são menos visíveis do que os mercados ao consumidor e, portanto, ainda mais suscetíveis à influência concentrada de atores poderosos. Como o público em geral está ainda mais distante das transações nos mercados de insumos, as regulamentações anticompetitivas relacionadas a eles são mais difíceis de detectar, debater ou contestar publicamente.⁶

⁶ Embora os mercados a montante sejam frequentemente opacos e vulneráveis à captura — ou seja, os interesses da indústria exercem influência indevida sobre as regras ou as agências de fiscalização destinadas a supervisioná-las —, isso nem sempre significa poder irrestrito para as firmas estabelecidas. Em alguns casos, firmas poderosas a jusante, como fabricantes, exportadores ou redes de varejo, podem atuar como contrapesos, fazendo lobby ou entrando com ações judiciais quando distorções nos mercados de insumos ameaçam sua competitividade. Isso é

Em contextos *business-to-business*, grandes firmas estabelecidas frequentemente fazem lobby por regulamentações que moldam os termos de acesso a insumos essenciais para concorrentes a jusante, como matérias-primas, bens intermediários, logística, infraestrutura ou finanças. Essas regulamentações podem assumir a forma de proibições de exportação, controles de preços, subsídios preferenciais ou padrões técnicos que favorecem seletivamente os participantes internos. Embora possam ser justificadas como forma de proteger indústrias estratégicas ou garantir a estabilidade, muitas vezes funcionam para consolidar firmas dominantes, aumentar os custos dos rivais e reduzir a contestabilidade do mercado — tudo isso fora da vista do público.

Um exemplo claro surgiu na Argentina durante sua iniciativa de desregulamentação de 2025. Antes de ser eliminada, uma regulamentação beneficiou os principais produtores de aço durante anos, impondo restrições à exportação de sucata metálica, seu principal insumo. Eles conseguiram manter essa barreira à entrada devido às suas conexões políticas, à falta de informação dos eleitores sobre as restrições e ao seu impacto na criação de empregos, mas também devido à narrativa que disseminavam de proteção dos insumos industriais nacionais. As medidas suprimiram artificialmente os preços domésticos da sucata, garantindo efetivamente a esses grandes produtores um fornecimento estável e barato. Isso não só lhes deu uma grande vantagem de custo sobre os concorrentes, como também criou distorções em setores relacionados. Firms menores e usuários alternativos de sucata metálica, como recicladores ou fabricantes de metal, incorreram em custos mais altos e escassez de suprimentos. O resultado foi um ecossistema de mercado menos dinâmico e menos competitivo, onde a inovação, a entrada e o empreendedorismo foram sufocados, não pelas forças do mercado, mas por privilégios regulatórios.

Esse tipo de protecionismo a montante destaca um importante ponto cego nos debates públicos sobre concorrência: embora o público em geral possa estar ciente dos monopólios nas telecomunicações ou no varejo, poucos reconhecem como a política industrial e a discricionariedade regulatória nos mercados de insumos podem silenciosamente consolidar o poder já concentrado. Essas intervenções são mais difíceis de examinar porque envolvem regras técnicas complexas e são redigidas em linguagem burocrática. No entanto, seu impacto na estrutura de mercado, na produtividade e na inovação pode ser igualmente abrangente.

Em suma, a concorrência sofre de uma desvantagem tanto política quanto cognitiva. É fácil de minar, difícil de defender e muitas vezes invisível

especialmente verdadeiro em setores com concentração de mercado ou orientados para a exportação.

em seus efeitos, especialmente quando as regulamentações são complexas e os interesses estão arraigados. Sem liderança clara e compreensão do público, a concorrência continua sendo um pilar sistematicamente subdesenvolvido do desenvolvimento econômico.

O processo de formulação de políticas e a concorrência

A seção anterior estabeleceu que a concorrência é um bem público opaco e mal compreendido. Superar esses obstáculos para promover uma economia competitiva e (portanto) dinâmica impõe pesadas exigências ao processo de formulação de políticas.

Atores e suas ações

Os resultados das políticas dependem de quem participa da tomada de decisões, de seus incentivos e de seu poder relativo, dado o conjunto de regras que regem o processo de tomada de decisões. No cenário mais estilizado, as políticas públicas tendem a ser decididas em arenas públicas — como o congresso nacional, os níveis subnacionais de governo, a burocracia e o judiciário — que são povoadas por atores estatais ou políticos profissionais, incluindo presidentes, líderes partidários, legisladores, governadores, burocratas e juizes. Os incentivos dos funcionários públicos, bem como as capacidades do Estado necessárias para desempenhar certas funções essenciais, são determinantes para quais políticas são política e tecnicamente viáveis e sustentáveis. Eles até condicionam os tipos de demandas políticas que os atores privados buscarão (Scartascini e Tommasi 2010).

Os políticos e funcionários do governo devem estar interessados em aumentar o nível de concorrência na economia, uma vez que isso gerará resultados desejáveis a longo prazo para a sociedade como um todo. Se eles realmente priorizam a busca por tais políticas depende de fatores que variam entre os países e ao longo do tempo, como a transparência do processo político e de formulação de políticas, o nível e a qualidade das informações que formam a base da opinião pública, sua disposição de atender a interesses especiais ou ao interesse geral e seus incentivos para priorizar ganhos políticos de curto prazo em detrimento de resultados de bem-estar de longo prazo.

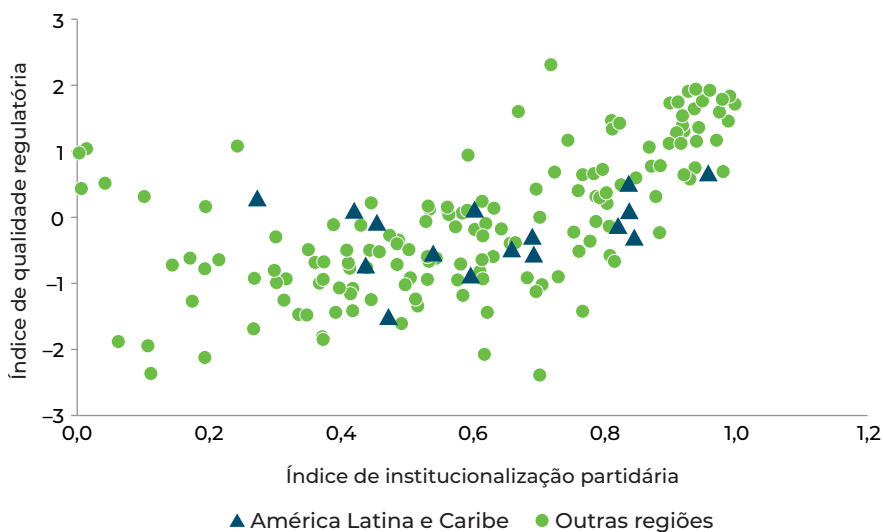
A implementação eficaz de políticas que promovam a concorrência requer capacidades estatais substanciais. A aplicação de regulamentação antitruste, a garantia da segurança laboral e sanitária dos trabalhadores e consumidores e outros esforços semelhantes exigem uma burocracia competente. Da mesma forma, para implementar uma política industrial que

não seja facilmente capturada, o governo deve ser capaz de avaliar as melhores alternativas, evitando ser capturado por lobbies e interesses privados.

Os incentivos dos políticos e as capacidades do Estado dependem de uma série de características das instituições políticas e do sistema político; estas incluem, por exemplo, se os sistemas partidários estão institucionalizados (como mostra a Figura 11.3, os países com sistemas partidários mais institucionalizados tendem a ter melhores regulamentações); se são programáticos (ou seja, focados em políticas ou plataformas amplas) ou clientelistas (oferecendo favores ou benefícios em troca de apoio público); se o processo político é de orientação nacional ou fragmentado em jurisdições locais; se as legislaturas nacionais têm fortes capacidades de formulação de políticas e se os legisladores têm horizontes de longo prazo; se os poderes judiciários são independentes ou subservientes ao governo da época; e se os sistemas de serviço público são bem desenvolvidos e profissionalizados ou dependentes de amarras políticas impostas pelo governo no poder (Scartascini et al. 2010).

O conjunto de políticas públicas consideradas no processo de formulação de políticas depende do que os atores decidem demandar. Em Estados

Figura 11.3. Institucionalização partidária e qualidade regulatória



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base no Projeto Varieties of Democracy (V-Dem) e nos Worldwide Governance Indicators, Banco Mundial.

Nota: O índice de institucionalização partidária mede o grau de institucionalização dos partidos políticos em um país. O índice varia de 0 (baixa institucionalização) a 1 (alta institucionalização). O índice de qualidade regulatória captura as percepções sobre a capacidade do governo de formular e implementar políticas e regulamentações sólidas que permitam e promovam o desenvolvimento do setor privado. A estimativa varia de aproximadamente -2,5 a 2,5. A correlação entre a institucionalização partidária e a qualidade regulatória é de 0,40 para os países da América Latina e do Caribe e de 0,19 para os países de outras regiões.

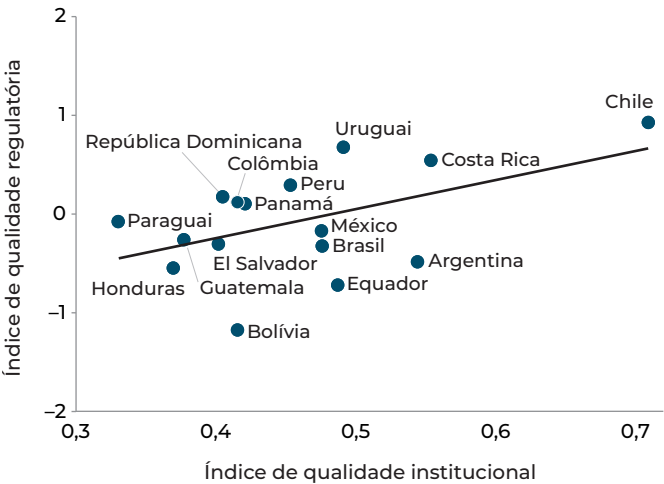
de baixa capacidade, é menos provável que eles pressionem por políticas que promovam a concorrência, uma vez que exigir ação governamental tem custos e só vale a pena se a implementação for provável. Diante da capacidade incerta do Estado, os grupos de interesse muitas vezes priorizam políticas que geram benefícios imediatos e previsíveis, como subsídios ou isenções fiscais, em detrimento de investimentos de longo prazo, como infraestrutura ou facilitação de exportações. Esse viés prejudica a produtividade e a concorrência. Em outras palavras, as regulamentações são mais onerosas se o Estado tem menos capacidade para elaborar, implementar e fazer cumprir regulamentações e funções de supervisão (Becerra, Cavallo e Scartascini 2012; Franco Chuaire, Scartascini e Tommasi 2017). Na América Latina e no Caribe, os países com maior capacidade estatal — medida pela qualidade institucional (Painel A na Figura 11.4) e pela eficácia do governo (Painel B) — tendem a ter regulamentações mais favoráveis aos negócios.

Confiança no governo e nos outros

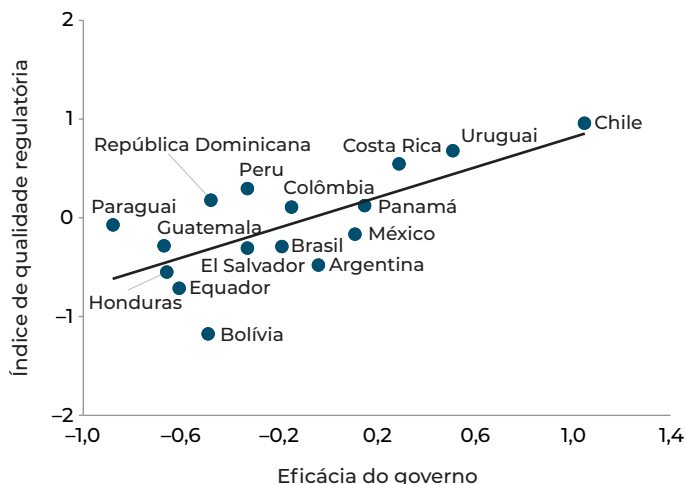
A confiança é uma base vital para reformas pró-competitivas. Como mostram Keefer e Scartascini (2022), a desconfiança prejudica o fornecimento de bens públicos, enfraquecendo a disposição dos cidadãos de exigir reformas e coordenar ações. Quando os eleitores duvidam que outros se juntarão a eles para promover benefícios amplos, ou não confiam nas instituições para

Figura 11.4. Capacidades governamentais e qualidade regulatória

A. Qualidade regulatória por qualidade institucional



(continua na próxima página)

Figura 11.4. Capacidades governamentais e qualidade regulatória (cont.)**B. Qualidade regulatória por eficácia governamental**

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base no Guia Internacional de Risco-País Qualidade do Governo (ICRG QoG) e nos Worldwide Governance Indicators, Banco Mundial.

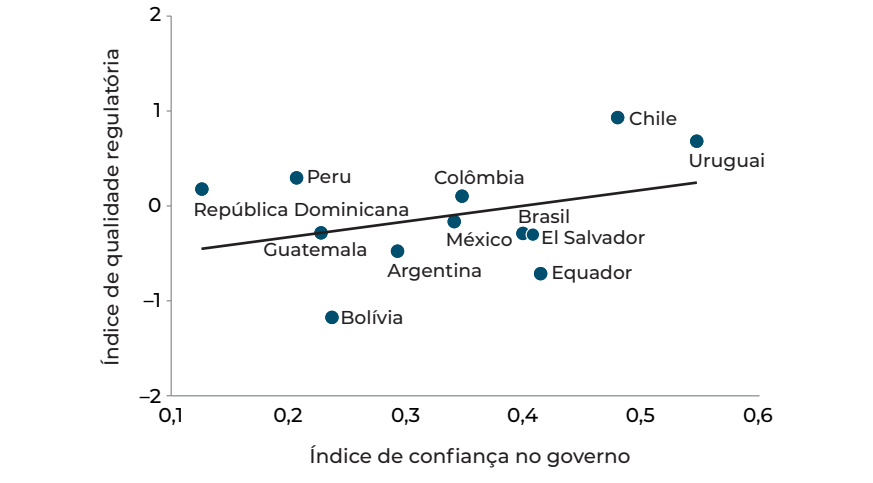
Nota: O índice ICRG QoG representa o valor médio de três variáveis-chave do International Country Risk Guide (ICRG): corrupção, lei e ordem e qualidade da burocracia. Esses componentes são classificados de 0 a 1, com valores mais altos indicando uma maior qualidade do governo. O índice de eficácia do governo mede as percepções sobre a qualidade da administração pública de um país. Ele combina várias dimensões, incluindo a qualidade da prestação de serviços públicos, o profissionalismo e a competência dos funcionários públicos, a qualidade e a independência da burocracia em relação à influência política e a credibilidade do compromisso do governo com suas políticas. A qualidade regulatória captura as percepções sobre a capacidade do governo de formular e implementar políticas e regulamentações sólidas que permitam e promovam o desenvolvimento do setor privado. A estimativa varia de aproximadamente -2,5 a 2,5.

implementar reformas de forma justa, eles tendem a favorecer políticas estreitas e clientelistas. Em ambientes de baixa confiança, os atores são menos propensos a apoiar a redução das barreiras à entrada ou o investimento em infraestrutura compartilhada, temendo que os ganhos vão para os *insiders*.

Ironicamente, a desconfiança também pode levar os cidadãos a exigir regulamentações mais rígidas para controlar o comportamento das firmas — regulamentações que muitas vezes acabam protegendo os operadores estabelecidos em vez dos consumidores (Aghion et al. 2010). Essas regulamentações são difíceis de dismantelar porque a baixa confiança nos reguladores alimenta a suspeita em relação à desregulamentação. A desconfiança também limita o apoio a bens públicos de baixo custo, como certificações e plataformas de coordenação, que exigem cooperação entre atores públicos e privados.

Em resumo, a ação coletiva para defender a concorrência depende da confiança. Os cidadãos devem acreditar que os outros resistirão ao *rent-seeking* e contribuirão para bens públicos compartilhados. Mas evidências

Figura 11.5. Confiança no governo e qualidade da regulamentação



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base no banco de dados da World Value Survey Database (WVS) e nos Worldwide Governance Indicators, Banco Mundial.
Nota: A figura mostra a relação entre a confiança no governo e o índice de qualidade regulatória. Os valores para a confiança no governo variam de 0 a 1, com valores mais próximos de 1 significando maior confiança. A qualidade regulatória captura as percepções sobre a capacidade do governo de formular e implementar políticas e regulamentações sólidas que permitam e promovam o desenvolvimento do setor privado. A estimativa varia de aproximadamente -2,5 a 2,5.

de pesquisas sugerem que, quando a confiança é baixa, mesmo a mobilização cívica básica, como organizar uma petição, é vista como fútil. A confiança fraca, portanto, corrói tanto a participação política quanto a demanda por políticas pró-competitivas.

Os partidos políticos e as organizações da sociedade civil podem reduzir os custos da ação coletiva e canalizar as demandas dos cidadãos. Mas quando os partidos são fracamente institucionalizados, como é frequentemente o caso na América Latina e no Caribe, eles não conseguem apresentar plataformas coerentes ou agregar interesses. Os legisladores em sistemas de baixa confiança tendem a favorecer transferências direcionadas em detrimento de bens públicos, como infraestrutura e regulamentação. Da mesma forma, as organizações da sociedade civil só são eficazes na defesa da concorrência quando elas próprias têm a confiança dos cidadãos. A Figura 11.5 mostra que a confiança no governo está positivamente correlacionada com a qualidade da regulamentação e menos barreiras à entrada em toda a região.

Agregando demandas de políticas públicas nas arenas políticas

As demandas de políticas públicas de cada ator dependem de sua posição econômica, recursos e confiança nas instituições estatais. Um proprietário

de ativos vinculado a um setor específico, por exemplo, tem um forte incentivo para apoiar políticas que aumentem a rentabilidade desse setor, como subsídios ou barreiras à entrada, e para se opor àquelas que o ameaçam, como impostos mais altos. Essas demandas podem promover ou restringir a concorrência. Os operadores estabelecidos muitas vezes buscam proteção nos mercados onde vendem seus produtos, mas podem apoiar mercados de insumos mais eficientes, como os de crédito, mão de obra ou infraestrutura.

Os interesses que prevalecem dependem da capacidade de organização dos atores. A ação coletiva é mais fácil para grupos concentrados com grandes interesses em jogo, como proprietários de serviços públicos regulamentados, do que para atores difusos com interesses diversos, como consumidores ou pequenos agricultores. O nível de agregação também é importante. As firmas individualmente tendem a perseguir objetivos específicos e restritos, como subsídios, enquanto associações empresariais mais amplas são mais propensas a pressionar por bens públicos, como infraestrutura ou reforma legal. A representação agregada por associações empresariais ajuda a internalizar externalidades e torna mais difícil exigir benefícios distorcivos para poucos.

As firmas normalmente se beneficiam da eficiência nos mercados de insumos e da estabilidade macroeconômica geral, mas é mais difícil mobilizar-se em torno de objetivos tão amplos sem uma organização de alto nível. A estrutura da economia e o processo de formulação de políticas moldam essa dinâmica. Em países com tomada de decisão centralizada, a representação empresarial coesa pode ser eficaz, como foi historicamente o caso da Colômbia. Em sistemas mais fragmentados (por exemplo, o Brasil atual), o lobby descentralizado e a influência em nível local são mais comuns.

Consequentemente, os sistemas políticos que agregam bem os interesses, por meio de partidos estáveis e negociações legislativas, são mais adequados para implementar políticas pró-competitivas de longo prazo. Em contrapartida, os sistemas com muitos pontos de acesso muitas vezes incentivam a busca fragmentada de benefícios. Quando as interações entre o Estado e os atores privados são institucionalizadas e baseadas na confiança, as demandas políticas tendem a ser de longo prazo e benéficas para a concorrência. Em muitos países da América Latina e do Caribe, no entanto, instituições fracas e horizontes de curto prazo têm incentivado um processo de formulação de políticas fragmentado. Elites empresariais, sindicatos e trabalhadores informais garantem benefícios específicos por meio de canais distintos, muitas vezes prejudicando a concorrência e a reforma econômica coerente (Lora e Scartascini, 2010). A próxima seção analisa um grupo de atores cruciais para a concorrência no mercado: o setor empresarial.

O poder das empresas

O papel das firmas na formulação de políticas está intimamente relacionado ao grau de concorrência em diferentes mercados. As firmas exercem tanto formas estruturais quanto instrumentais de poder, ajudando a influenciar as regras que regem a atividade econômica e levando a resultados que variam do avanço dos bens públicos à alocação de benefícios opacos e particularistas para alguns atores bem relacionados. Esta seção examina como as firmas se relacionam com o Estado, a natureza de suas demandas e como essas interações diferem entre os países e ao longo do tempo. Com base em trabalhos fundamentais em economia política e estudos regionais recentes, argumenta-se que a influência das empresas não é inerentemente positiva ou negativa; seus efeitos dependem da substância das demandas e das estratégias utilizadas para alcançá-las.

O poder empresarial na formulação de políticas opera por meio de dois canais principais. Em primeiro lugar, o poder estrutural refere-se à influência implícita que as empresas têm devido ao seu papel central na economia. Como as decisões de investimento afetam o emprego, o crescimento e as receitas fiscais, os governos são frequentemente obrigados a adotar políticas que mantenham a confiança das empresas. Isso dá aos atores empresariais influência, mesmo sem um lobby ativo (Lindblom 1977; Culpepper 2015). Segundo, o poder instrumental envolve ação política direta: lobby, financiamento de campanhas, formação de coalizões e influência por meio de associações empresariais. Esse tipo de poder é mais visível e é objeto de muita literatura no campo da política de grupos de interesse. Os atores empresariais com alto poder instrumental podem negociar mudanças regulatórias favoráveis, garantir incentivos fiscais ou bloquear reformas que ameacem seus interesses.

O poder empresarial é bom ou ruim?

A avaliação normativa do poder empresarial depende da natureza das demandas e de como elas são perseguidas. Em termos gerais, essas demandas podem ser classificadas em quatro categorias, de acordo com o grau em que refletem os interesses coletivos das firmas. Quanto mais for esse o caso, menos prejudiciais (e potencialmente mais benéficas) as demandas são para a sociedade como um todo:

- **O Bom: demandas coletivas por bens públicos.** Quando as empresas defendem melhorias nos direitos de propriedade, estabilidade macroeconômica, infraestrutura e eficiência regulatória,

suas demandas se alinham com objetivos sociais mais amplos, ajudando a criar um ambiente mais previsível e eficiente para todos os atores econômicos. Esses são bens públicos que beneficiam não apenas as empresas, mas a sociedade em geral. Muitos dos indicadores “Business Ready” do Banco Mundial pertencem a essa categoria.

- **O mais ou menos: áreas de política controversas.** Outras demandas, como as relacionadas a políticas tributárias e trabalhistas, são mais ambivalentes. As preferências das empresas por impostos mais baixos ou regulamentações trabalhistas mais flexíveis podem impulsionar o investimento e a competitividade, mas, se implementadas de forma regressiva ou desequilibrada, também podem corroer a capacidade do Estado de redistribuir ou fornecer bens públicos e proteções aos trabalhadores. Nesses casos, o impacto da influência das empresas depende muito do contexto e da implementação.
- **O Mau: proteção setorial específica.** Quando as firmas fazem lobby por políticas protecionistas para setores específicos — por meio de tarifas, subsídios ou cotas — isso muitas vezes reduz a eficiência geral. Embora essa proteção possa preservar empregos ou amortecer choques no curto prazo, ela tende a reduzir a inovação, prejudicar a produtividade e perpetuar o comportamento de busca de rendimentos.
- **O Feio: privilégios específicos para firmas.** As formas mais prejudiciais de influência empresarial são aquelas que resultam em proteção específica para firmas, em que aquelas bem relacionadas garantem regulamentações, contratos ou subsídios favoráveis indisponíveis para outras. Esses privilégios prejudicam a concorrência, distorcem a alocação de recursos e corroem a confiança pública. Eles também são os mais opacos, muitas vezes ocultos nas letras miúdas dos orçamentos estaduais, contratos governamentais ou códigos regulatórios. O Quadro 11.1 resume uma literatura proeminente que explora como as “conexões políticas” afetam a concorrência.

Quadro 11.1. Conexões políticas e concorrência

Muitas vezes, políticos e funcionários públicos têm conexões com firmas do setor privado. Essas conexões assumem muitas formas e formatos. Em alguns

(continua na próxima página)

Quadro 11.1. Conexões políticas e concorrência *(continuação)*

casos, os políticos vêm do setor privado, tendo atuado em conselhos corporativos ou em outras funções executivas. Em outros, as conexões são menos diretas, surgindo do apoio das firmas a campanhas políticas. Independentemente de sua origem, as conexões políticas podem influenciar os resultados das firmas e, quando favorecem certas firmas em detrimento de outras, também podem se tornar uma fonte de comportamento anticompetitivo.

As conexões políticas têm demonstrado afetar o acesso das firmas a recursos financeiros e seu desempenho geral. Evidências mostram que firmas com conexões políticas — especialmente aquelas que contribuem para campanhas políticas — recebem empréstimos maiores, são mais propensas a serem resgatadas de dificuldades financeiras e a sair do mercado (Claessens, Feijen e Laeven 2008; Faccio, Masulis e McConnell 2006; Khwaja e Mian 2005; Diegmann, Pohlen e Weber 2024). Essas firmas também desfrutam de acesso preferencial a contratos governamentais (Khwaja e Mian 2005; Acemoglu et al. 2018), vantagens burocráticas que agilizam os processos administrativos e reduzem os custos operacionais (Shleifer e Vishny 1994), tolerância regulatória e supervisão reduzida (Faccio, Masulis e McConnell 2006), tratamento tributário favorável e subsídios (Goldman, Rocholl e So 2013; Choi e Lim 2023) e acesso a crédito de instituições financeiras estatais ou com influência política (Leuz e Oberholzer-Gee 2006; Schoenherr 2019).

Embora o valor das conexões políticas nem sempre seja fácil de quantificar, sua importância muitas vezes se torna mais evidente quando os laços são rompidos (Fisman 2001; Acemoglu et al. 2018). Quando, por exemplo, líderes políticos morrem, o valor das ações de firmas com conexões políticas cai. Em última análise, as conexões políticas podem redirecionar as rendas para firmas conectadas, em detrimento da eficiência econômica mais ampla. Essa dinâmica leva à má alocação de recursos (Foster, Haltiwanger e Krizan 2006), diminui o dinamismo empresarial (Akcigit, Baslandze e Lotti 2023) e resulta em grandes perdas de eficiência no nível agregado (Restuccia e Rogerson 2008; Hsieh e Klenow 2009).

A economia política da influência empresarial

As firmas desempenham um papel central na formação do panorama político e econômico da América Latina e do Caribe. Compreender como as firmas interagem com o Estado — e como essas interações evoluíram ao longo do tempo — é essencial para entender os desafios persistentes da região com a concentração de mercado e a captura regulatória.

O poder histórico das elites empresariais

O poder estrutural das elites empresariais na América Latina e no Caribe tem raízes históricas profundas. Como enfatizam Acemoglu e Robinson (2008; 2013), as origens do domínio das elites estão na concentração colonial e pós-colonial de riqueza e terras, que se traduziu em influência política desproporcional. Essas elites foram capazes de moldar as instituições de forma a proteger seus privilégios econômicos, muitas vezes capturando o Estado ou formando alianças com atores políticos para garantir políticas alinhadas com seus interesses. Por meio do controle dos mercados de crédito, terras e infraestrutura, elas agiram como guardiãs das oportunidades econômicas e puderam efetivamente vetar reformas que ameaçavam suas posições.

A democratização e a expansão do sufrágio no final do século XX não conseguiram desbancar totalmente o domínio das elites, uma vez que o direito ao voto não resolveu necessariamente os problemas de ação coletiva dos cidadãos nem negou às elites sua vantagem organizacional (Acemoglu e Robinson 2008). As elites econômicas se adaptaram à democracia desenvolvendo formas mais sofisticadas e legítimas de influência (Ardanaz e Scartascini 2013). Em vez de um domínio aberto, elas adotaram estratégias mais sutis: lobby, financiamento de campanhas políticas, formação de *think tanks* e moldagem do discurso público. Em muitos casos, elas fizeram uma transição de estar acima do sistema político para se tornarem atores centrais dentro dele. Sua influência persistiu por meio de redes, captura regulatória e formulação de agendas políticas, especialmente em áreas menos visíveis para o público em geral, como a regulamentação dos mercados de insumos, política tributária ou subsídios industriais (Cárdenas 2016, 2019; Castañeda e Ruiz 2021; Eslava e Melendez 2010; Pachón e Brolo 2021; Schneider 2021).

Política de interesses especiais e teoria dos grupos de interesse

Complementar ao trabalho de Acemoglu e Robinson, há uma vertente da literatura de economia política sobre o papel das elites que oferece uma visão fragmentada e pluralista do poder empresarial, mais aplicável a muitas democracias modernas. Em vez de ver a formulação de políticas como sendo gerada por uma elite dominante, o modelo desenvolvido por Grossman e Helpman (1994, 2001) apresenta-a como o resultado do lobby de vários grupos de interesse, cada um buscando rendimentos ou proteções. Nessa visão, as empresas não são um monólito, mas um conjunto de atores com interesses divergentes, incluindo diferentes setores (por exemplo,

agricultura, bancos, manufatura); firmas em diferentes estágios da cadeia de valor (a montante versus a jusante); e até mesmo empresas individuais.

Essa desagregação é importante. Em contextos em que os negócios são fragmentados, a influência política tende a ser mais direcionada e particularista. As firmas fazem lobby por isenções setoriais, linhas de crédito especiais ou subsídios à exportação que beneficiam apenas um grupo restrito. O resultado é um processo político em que demandas concorrentes são arbitradas por meio de negociações e acordos, em vez de um planejamento estratégico de longo prazo. Esse ambiente favorece as firmas mais bem organizadas ou mais próximas do Estado, reforçando a desigualdade de influência.

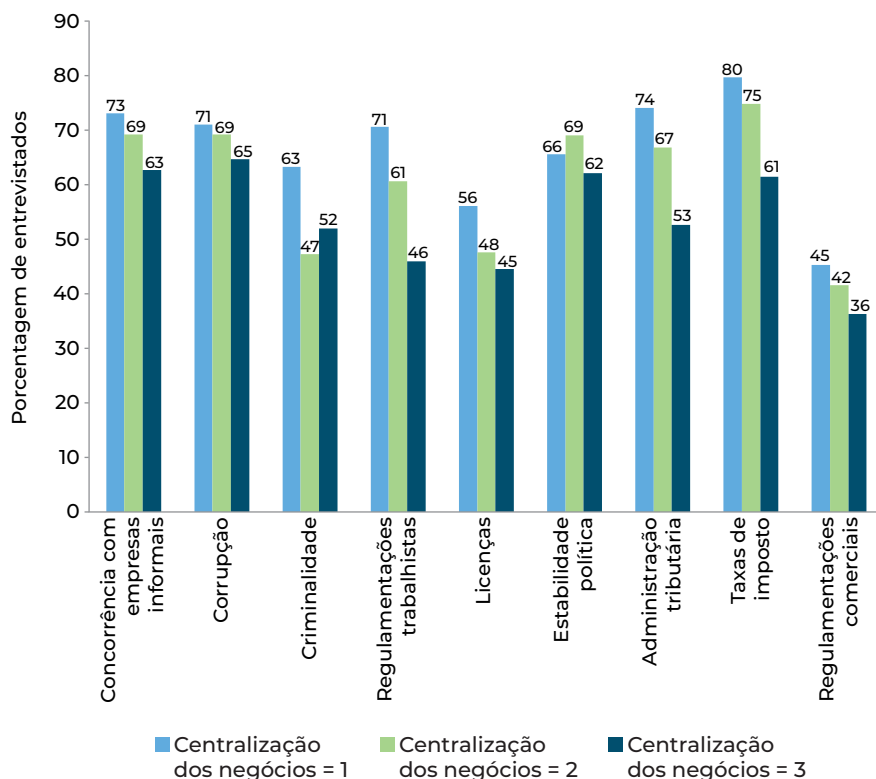
Estudos posteriores ampliam ainda mais essa estrutura, tratando a formação de grupos de interesse como um processo endógeno. Eles questionam quem se organiza e como (Dutt e Mitra 2002; Schneider 2004; Bombardini e Trebbi 2012). A teoria da ação coletiva de Olson ajuda a explicar por que interesses amplos e difusos (por exemplo, todas as firmas exigindo melhor infraestrutura) são mais difíceis de organizar do que interesses restritos e concentrados (um punhado de firmas buscando incentivos fiscais). Os ambientes institucionais, a capacidade do Estado e as tradições associativas moldam a densidade, a coerência e as estratégias dos atores empresariais.

Outra vertente da literatura tem se concentrado em fornecer um relato detalhado de como as empresas se envolvem na formulação de políticas na América Latina e no Caribe por meio de diferentes modos de organização e estratégias políticas (Schneider 2009, 2010 e 2013a). Ela destaca que as firmas exercem seu poder instrumental escolhendo entre um “portfólio” de caminhos: elas podem buscar influenciar as políticas por meio de associações empresariais, lobby direto, redes pessoais, financiamento de campanhas ou parcerias com atores estatais, dependendo da questão, do ambiente institucional e de suas próprias capacidades.

Uma percepção fundamental de Schneider é que o nível de agregação da participação política das firmas molda os tipos de demandas que elas fazem. Quando os atores empresariais se organizam coletivamente — por meio de associações nacionais fortes ou câmaras setoriais —, eles tendem a exigir bens públicos, como políticas macroeconômicas estáveis, direitos de propriedade fortes, infraestrutura eficiente ou melhor regulamentação. Em contrapartida, quando a representação empresarial é fragmentada, a ação política tende a se tornar mais particularista, orientada para proteções específicas para firmas, isenções fiscais ou favores regulatórios.

Evidências empíricas apoiam esse argumento. Conforme mostrado na Figura 11.6, em países onde a representação empresarial é mais centralizada,

Figura 11.6. Obstáculos enfrentados pelas firmas nas categorias do Índice de Centralização Empresarial

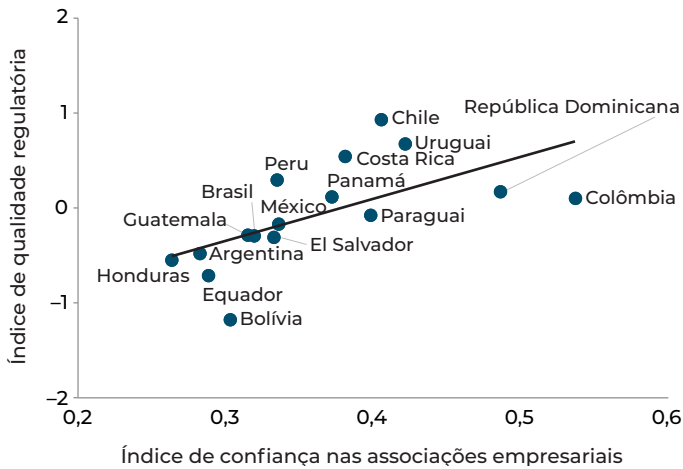


Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base na World Bank Enterprise Survey (WBES) e no banco de dados sobre grupos de interesse especial na América Latina.

Nota: Cada categoria no eixo x corresponde a uma pergunta da WBES que revela a porcentagem de firmas que identificam a categoria como uma restrição importante. Na categoria “centralização empresarial”, os entrevistados do grupo 1 consideram que não existe uma confederação patronal principal; os do grupo 2 consideram que existe uma confederação patronal principal, mas que não possui nenhum dos poderes ou recursos listados no grupo 3; e os do grupo 3 consideram que existe uma confederação patronal principal e que ela possui um ou mais dos seguintes recursos: poder de nomeação de afiliados; veto sobre acordos salariais; veto sobre *lockouts*; fundos próprios para conflitos.

as firmas relatam menos obstáculos para fazer negócios. Da mesma forma, a Figura 11.7 mostra que maior confiança nas associações empresariais está correlacionada a ambientes regulatórios mais favoráveis. Esses padrões sugerem que organizações empresariais mais fortes, mais representativas e mais legítimas podem contribuir para uma melhor governança e políticas mais favoráveis à concorrência, enquanto uma representação fragmentada e particularista pode consolidar privilégios e distorcer o funcionamento do mercado.

Figura 11.7. Confiança nas associações empresariais sobre a qualidade da regulamentação



Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base no Latinobarômetro e nos Worldwide Governance Indicators, Banco Mundial.

Nota: O indicador “confiança nas associações empresariais” provém do Latinobarômetro. Baseia-se em dados de dois anos: 1996 (pergunta P33K) e 2005 (pergunta P47ST_K). Os entrevistados foram questionados sobre o grau de confiança que depositam em uma lista de instituições, incluindo associações empresariais, com as seguintes opções de resposta: [1] muita, [2] alguma, [3] pouca e [4] nenhuma confiança. A variável captura a média da variável *dummy*, em que a variável *dummy* é codificada como 1 se os entrevistados responderam 1, 2 ou 3 (indicando qualquer nível de confiança) e 0 se responderam 4 (nenhuma confiança). A qualidade regulatória captura as percepções sobre a capacidade do governo de formular e implementar políticas e regulamentações sólidas que permitam e promovam o desenvolvimento do setor privado. A estimativa varia de aproximadamente -2,5 a 2,5.

Novos desenvolvimentos na participação empresarial

Nas últimas três décadas, os atores empresariais na América Latina e no Caribe se adaptaram a um ambiente político mais pluralista e aberto. O poder empresarial não desapareceu com a democratização ou as reformas orientadas para o mercado — ele se transformou. Os grupos empresariais encontraram novos pontos de entrada na formulação de políticas por meio do financiamento de partidos, parcerias público-privadas e negociações setoriais.

O enfraquecimento das associações empresariais tradicionais e a ascensão dos *grupos económicos* mudaram a natureza das interações entre empresas e Estado (Lora e Scartascini 2010). Esses grupos — conglomerados que geralmente são familiares e altamente diversificados — agora desempenham um papel dominante na formulação de políticas em vários países (Cárdenas 2016, 2019; Eslava e Melendez, 2010; Pachón e Brolo 2021; Schneider 2021). Seus incentivos, no entanto, são frequentemente específicos para cada firma, levando a demandas menos coerentes por reformas gerais

favoráveis aos negócios e mais lobby por vantagens restritas. Essa mudança enfraquece o apoio a políticas que promovem a concorrência e a inovação, contribuindo para um cenário econômico mais fragmentado e menos eficiente. A próxima seção explica isso com mais detalhes.

A concorrência que não aconteceu

Nas últimas décadas, os países da América Latina e do Caribe passaram de regimes autoritários para democracias eleitorais gradualmente mais inclusivas, ao mesmo tempo em que liberalizaram suas economias por meio da abertura comercial, privatizações e desregulamentação. Esses dois processos — liberalização política e econômica — foram frequentemente promovidos com a expectativa de que desmantelariam privilégios arraigados, reduziriam barreiras à entrada e estimulariam a concorrência aberta.

No entanto, embora a democratização e a reforma do mercado tenham transformado a economia política da região, elas não aumentaram sistematicamente a concorrência em muitos setores. Os mercados muitas vezes permaneceram altamente concentrados, dominados por elites empresariais tradicionais que se adaptaram às novas regras ou por novos grupos empoderados por regimes populistas. Tanto os antigos quanto os novos atores empresariais poderosos reconfiguraram suas estratégias e continuaram a exercer influência significativa sobre os mercados e as políticas públicas.⁷ Em muitos casos, isso produziu um padrão em que os atores dominantes se ajustaram aos novos ambientes institucionais sem abrir mão de seus privilégios.⁸

Esta seção explora porque as expectativas de aumento da concorrência não se concretizaram e como os atores empresariais remodelaram seu poder na esteira da democratização e da liberalização.

⁷ Ver, por exemplo, Castañeda (2018).

⁸ Essa dinâmica ecoa perspectivas teóricas mais amplas sobre a economia política da mudança institucional. Acemoglu e Robinson (2013) argumentam que sociedades inclusivas e competitivas emergem apenas dentro de um “corredor estreito”, onde um Estado forte é equilibrado por uma sociedade civil igualmente forte e mobilizada. Fora desse corredor, o domínio do Estado pelas elites ou a fraqueza do Estado permitem que interesses arraigados dominem, sufocando a concorrência política e econômica. Da mesma forma, North, Wallis e Weingast (2009) distinguem entre ordens de acesso limitado — onde coalizões de elites restringem o acesso a recursos políticos e econômicos — e ordens de acesso aberto, onde as instituições são impessoais, inclusivas e propícias à concorrência ampla. Ambos os marcos destacam como os arranjos institucionais moldam a distribuição de poder e oportunidades e ajudam a explicar por que a democratização e a reforma de mercado não desmantelam automaticamente os privilégios nem promovem a concorrência aberta. A maioria dos países da América Latina e do Caribe, sugerem esses autores, permanece presa em arranjos híbridos ou de acesso limitado que continuam a privilegiar os *insiders* em detrimento dos desafiantes.

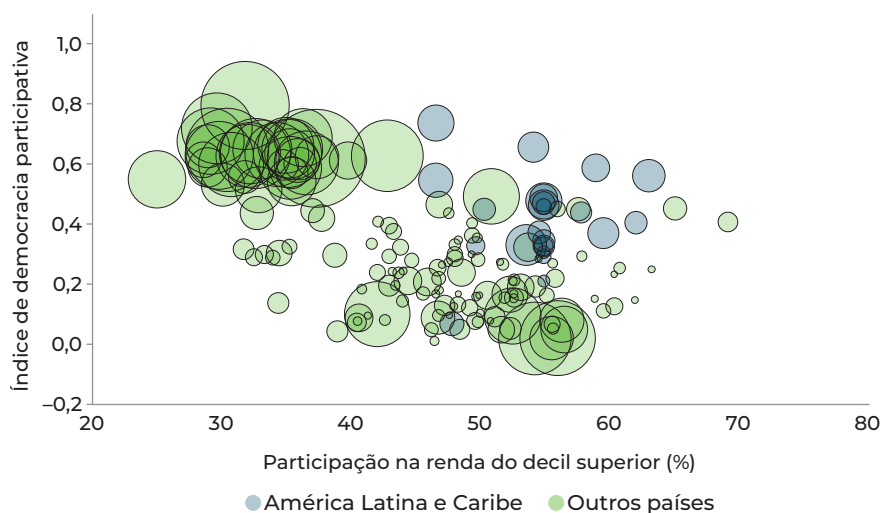
A promessa (não cumprida) da democratização

Em alguns países da região, a democratização se desenrolou como um processo gradual, marcado por sucessivas ondas de incorporação política que, ao longo do tempo, estenderam os direitos civis e políticos a segmentos mais amplos da população. Desde as transições iniciais do regime autoritário até a consolidação de sistemas mais participativos, a expectativa era que essas mudanças promovessem estruturas econômicas mais equitativas e competitivas.

Acreditava-se amplamente que as transições democráticas abririam o acesso político a uma gama mais ampla de atores, reduzindo assim a influência desproporcional das elites entrincheiradas. Ao expandir as liberdades civis, aumentar a transparência e permitir uma deliberação pública mais inclusiva, a democratização era vista como um caminho para conter o domínio das elites na formulação de políticas e promover mercados mais abertos (Boix 2003; Acemoglu e Robinson 2006). Esperava-se que a sociedade civil organizada, a mídia independente e a oposição política desafiassem os privilégios e promovessem resultados econômicos mais justos.

Uma expectativa central era que uma maior participação democrática diluiria a influência das elites e levaria a políticas mais redistributivas e inclusivas. Isso estava amplamente embasado por evidências globais. Conforme ilustrado na Figura 11.8, a democracia participativa tende a estar negativamente correlacionada com a participação na renda do decil superior, sugerindo que sistemas políticos mais inclusivos muitas vezes reduzem a concentração econômica. A América Latina e o Caribe, no entanto, se destacam como uma exceção na figura. Apesar dos ganhos democráticos substanciais, a região continua altamente desigual, e seus sistemas políticos não têm proporcionado consistentemente uma ampla redistribuição ou o desmantelamento do poder econômico arraigado (Huber e Stephens 2012; Fairfield 2015).

Outra expectativa comum era que a democratização fortalecesse o ambiente de negócios, melhorando o Estado de Direito, a qualidade regulatória e o desempenho institucional. Os dados mostram que as democracias (eleitorais) realmente obtêm, em geral, pontuações mais altas nos indicadores globais de qualidade do clima de negócios. Ainda assim, as melhorias na qualidade institucional na região têm sido desiguais; em muitos casos, instituições democráticas formais coexistem com fraca capacidade de fiscalização, transparência limitada e clientelismo persistente (Levitsky e Murillo 2009; Fergusson, Larreguy e Riaño 2022). A democratização geralmente envolve duas dimensões complementares: instituições inclusivas, como eleições participativas e regra da maioria, e instituições republicanas, como tribunais independentes, legislaturas fortes e controles eficazes sobre

Figura 11.8. Desigualdade de renda e índice de democracia participativa

Fonte: Cálculos da equipe do BID, com base no Projeto Varieties of Democracy (V-Dem) e no World Inequality Database.

Nota: A "participação na renda do decil superior" mede a participação na renda nacional antes dos impostos recebida pelos 10% mais ricos da população em cada país e ano. A renda é calculada para adultos com divisão igualitária, o que significa que, dentro dos casais, a renda é dividida igualmente entre os parceiros, e a população considerada inclui indivíduos com mais de 20 anos. A renda nacional antes dos impostos inclui toda a renda proveniente do trabalho e do capital antes dos impostos e transferências, mas após contabilizar as pensões. As pensões são uma distinção importante: enquanto a renda de fatores trata as pensões com base nas contribuições feitas, a renda antes dos impostos contabiliza as pensões com base nos benefícios efetivamente recebidos. O índice de democracia participativa mede até que ponto o ideal de democracia participativa é alcançado em um determinado país e ano. A escala varia de 0 a 1, com valores mais altos indicando maior realização dos ideais democráticos participativos. Círculos maiores indicam maior PIB per capita.

o poder executivo. Na América Latina e no Caribe, as transições democráticas geralmente avançaram em ambas as frentes, mas muitas vezes de forma desigual. Em vários países, o progresso na inclusão política — a expansão dos direitos de voto e da representação — tem sido mais consistente do que o progresso na construção de instituições republicanas robustas. Sem controles institucionais fortes, a formulação de políticas continua vulnerável ao clientelismo, à captura regulatória e à instabilidade, prejudicando as condições necessárias para mercados justos e competitivos.

Uma das razões para essa discrepância entre expectativas e resultados reside na fragmentação institucional que frequentemente acompanhou a democratização na região. A transição para sistemas políticos mais inclusivos envolveu, muitas vezes, a descentralização do poder, aumentando o número de atores com poder de veto (por exemplo, legislaturas independentes, subunidades federais ou agências autônomas) e enfraquecendo órgãos de formulação de políticas anteriormente centralizados e tecnocráticos

(Murillo et al. 2006; Scartascini e Tommasi 2014). Em alguns países, essas mudanças corroeram os acordos corporativistas que historicamente coordenavam a política econômica em nome da estabilidade e do crescimento econômico (Wiesner 2008; Lora e Scartascini 2010).

Em resumo, embora a democratização tenha aberto as arenas políticas a novos atores, ela também criou um cenário político mais fragmentado e complexo — no qual os interesses empresariais organizados eram frequentemente os mais bem equipados para navegar pelo labirinto institucional. Em países como a Colômbia e o México, por exemplo, o declínio das estruturas corporativistas centralizadas deu lugar a formas de influência mais individualizadas e opacas. Em vez de canalizar suas demandas por meio de associações comerciais ou industriais ou do diálogo formal com o executivo, poderosos grupos empresariais se adaptaram às novas regras do jogo, empregando estratégias de lobby descentralizadas. Isso incluiu mirar em governos subnacionais, reguladores setoriais e até mesmo tribunais, o que lhes permitiu tirar proveito das assimetrias regulatórias e da supervisão limitada. Ao fazer isso, eles garantiram regulamentações favoráveis, isenções fiscais e contratos de aquisição que poderiam ter sido mais difíceis de obter em regimes mais centralizados. Como resultado, a democratização não eliminou o *rent-seeking*; simplesmente o transferiu para novas arenas, permitindo que conglomerados bem relacionados consolidassem suas vantagens nos bastidores do pluralismo institucional.⁹

Ao mesmo tempo, em alguns países, a democratização fortaleceu governos populistas ou clientelistas que minaram ativamente a concorrência leal, atribuindo privilégios de mercado a seus aliados. Em vez de dismantelar os privilégios econômicos, esses governos os redistribuíram a atores politicamente leais. Em lugares como a Venezuela e (em menor grau) a Argentina, agências reguladoras, empresas estatais e sistemas de compras públicas foram frequentemente tomados e redirecionados para favorecer novas elites empresariais alinhadas com o regime. Essa dinâmica não apenas limitou a competitividade do mercado, como criou ambientes onde o *rent-seeking* floresceu sob o pretexto de “justiça econômica” ou “desenvolvimento nacional” (Corrales 2011; Manzetti 2014).

Reformas de mercado e o paradoxo da concentração de mercado

As reformas orientadas para o mercado na América Latina, implementadas principalmente durante as décadas de 1980 e 1990, foram concebidas para

⁹ Ver Castañeda (2018) e referências nele contidas.

promover mercados mais competitivos, reduzindo a intervenção estatal e privatizando empresas estatais. Em teoria, tais reformas desmantelariam monopólios estatais ineficientes e nivelariam o campo de atuação para que mais firmas pudessem competir.

Na prática, porém, essas reformas levaram, às vezes, a uma maior concentração de mercado ou não conseguiram gerar concorrência efetiva, especialmente em setores com barreiras à entrada ou características de monopólio natural — como eletricidade, água e telecomunicações. Os resultados variaram entre países e setores. Na Argentina, por exemplo, a onda de privatizações no início da década de 1990 gerou ganhos significativos de eficiência em áreas como telecomunicações e geração de eletricidade, onde a concorrência aumentou e os serviços melhoraram (Chisari, Estache e Romero 1999). Em segmentos como distribuição de eletricidade e gás, no entanto, a privatização resultou em um pequeno número de firmas dominando o mercado, operando sob supervisão regulatória limitada (Manzetti 1999). Água e ferrovias, por sua vez, tiveram resultados piores, com deterioração da qualidade do serviço e desafios de acesso. Esses resultados mistos refletem não tanto uma concentração uniforme, mas sim uma falha mais ampla em criar condições para uma concorrência sustentada e uma forte proteção ao consumidor. No México, a privatização das telecomunicações inicialmente criou um monopólio privado dominante, com lento *pass-through* dos benefícios aos consumidores (Murillo, 2002). Os esforços de privatização do Brasil muitas vezes favoreceram conglomerados com conexões políticas e acesso privilegiado ao financiamento público (Schneider et al. 1998), enquanto no Peru, vários setores-chave foram transferidos para um pequeno grupo de compradores (Durand 2016). Em todos esses casos, a principal limitação não foi a privatização em si, mas a ausência de instituições regulatórias robustas capazes de garantir a contestabilidade, resultados justos e a ampla difusão dos ganhos de eficiência.

A liberalização financeira seguiu uma trajetória comparável, conforme descrito no Capítulo 5. No Chile, as reformas bancárias da década de 1980 levaram ao colapso setorial, seguido pela consolidação em alguns poucos grupos financeiros dominantes (Ffrench-Davis 2010). A privatização bancária do México no início da década de 1990 transferiu o controle para uma pequena elite com experiência limitada em bancos, contribuindo para a crise de 1994–1995 e a subsequente reconcentração do setor (Haber 2005).

Em suma, embora algumas reformas tenham liberalizado as economias da América Latina em termos formais, muitas vezes elas consolidaram ou reconfiguraram o domínio econômico, em vez de desmantelá-lo. Em

vez de reduzir o *rent-seeking*, a liberalização muitas vezes o transferiu para novos domínios (González, Prem e Urzúa 2020). À medida que os governos abandonavam o controle, as elites empresariais redirecionaram sua influência para a regulamentação, as licitações e a elaboração de regras específicas para cada setor, áreas que muitas vezes eram menos visíveis e mais técnicas, onde podiam preservar ou ampliar suas vantagens (Castañeda 2017; Schneider 2013b). Sem uma política de concorrência robusta ou instituições regulatórias fortes, a privatização pode, em última análise, recompensar aqueles que já estão bem posicionados e reforçar a concentração de poder sob uma nova roupagem (Chong e López de Silanes 2005; Stryzowska 2012).

Da resistência à adaptação em um Estado fragmentado

Uma maneira útil de compreender a persistência e, às vezes, o aprofundamento da concentração de mercado na América Latina e no Caribe pós-reforma baseia-se em uma versão atualizada da popular perspectiva de Acemoglu-Robinson.¹⁰ Embora seu trabalho inicial enfatize como as elites resistem às reformas institucionais que ameaçam suas rendas (Acemoglu e Robinson 2006), formulações posteriores mudam o foco da resistência para a adaptação (Acemoglu e Robinson 2008). Essa lógica pode ser aplicada ao cenário mais recente analisado aqui, de uma forma que poderia ser chamada de “Acemoglu-Robinson 3.0”. Em vez de se oporem abertamente à democratização ou à liberalização, muitas elites econômicas estabelecidas na América Latina aprenderam a navegar e, por fim, a prosperar no novo cenário institucional. A liberalização política e econômica não desalojou seu poder; em vez disso, ofereceu novos espaços e estratégias para preservá-lo e expandi-lo.

Essa capacidade de adaptação foi bastante reforçada pela natureza fragmentada e descentralizada da governança democrática pós-autoritária na região. À medida que os regimes centralizados deram lugar a democracias pluralistas, a autoridade de formulação de políticas se dispersou entre congressos, tribunais, agências reguladoras autônomas e governos subnacionais. Embora essa fragmentação tenha aumentado a inclusão política, ela também criou vários pontos de acesso para a influência das empresas. Nesse novo ambiente, os atores empresariais puderam contornar as negociações centralizadas com o poder executivo e, em vez disso, exercer pressão por meio de canais menos transparentes e mais localizados, fazendo lobby

¹⁰ Esta seção baseia-se em Castañeda (2018). Ver também Demmers, Fernández Jilberto e Hogenboom (2012).

junto aos governos regionais, influenciando nomeações regulatórias ou fechando acordos com legisladores individuais.

A Colômbia, por exemplo, oferece um caso revelador: a erosão das instituições corporativistas centralizadas e o aumento do ativismo legislativo e judicial enfraqueceram a capacidade do executivo de coordenar a política econômica (Landau 2014). Os interesses empresariais preencheram o vácuo por meio de lobby fragmentado, muitas vezes resultando em políticas direcionadas que beneficiavam firmas específicas, em vez de promover a concorrência geral. Uma dinâmica semelhante se desenrolou no México, onde poderosos conglomerados usaram sua influência financeira e política para moldar a regulamentação setorial nas áreas de telecomunicações, bancos e construção civil. Os políticos, muitas vezes dependentes desses grupos para financiamento de campanha e apoio pós-eleitoral, acharam conveniente atender às suas demandas, levando à proliferação de isenções fiscais, brechas regulatórias e contratos feitos sob medida.

A ascensão dos *grupos económicos* foi uma característica marcante desse período. Em muitos casos, eles usaram sua escala, presença inter-setorial e acesso aos mercados de capitais internos para superar crises, superar os concorrentes e influenciar políticas em vários domínios simultaneamente. Além disso, em alguns casos, os conglomerados se expandiram para muitos setores não porque isso fazia sentido “economicamente”, mas para ganhar influência que lhes permitisse extrair mais renda. As evidências sugerem que os conglomerados no Chile, por exemplo, tiveram uma vantagem em ganhar influência política e poder de mercado, e que essa influência política e poder de mercado têm o potencial de distorcer a concorrência no mercado de produto (Zingales 2025).

O efeito cumulativo dessa dinâmica foi a reprodução de estruturas de mercado concentradas sob o pretexto de liberalização e democracia. A fragmentação do Estado, o surgimento de canais de formulação de políticas descentralizados e opacos e a crescente sofisticação política dos *grupos económicos* se combinaram para minar as promessas igualitárias de reforma. Em vez de dismantelar a busca por rendimentos, as reformas orientadas para o mercado muitas vezes a substituíram e reconfiguraram, consolidando o poder daqueles mais bem equipados para se adaptar. Embora as reformas tenham liberalizado as economias da América Latina em termos formais, elas não democratizaram as estruturas de mercado. Na ausência de salvaguardas institucionais, tanto as elites consolidadas quanto os novos aliados políticos empoderados foram capazes de converter a liberalização em uma oportunidade para obter rendimentos, reproduzindo privilégios econômicos sob a bandeira da modernização e da reforma.

Mais do que reformas

O sucesso limitado da democratização e da liberalização na promoção da concorrência na América Latina e no Caribe reflete a profunda interação entre a mudança institucional e o poder econômico consolidado (Ardanaz e Scartascini 2013; Levitsky e Murillo 2013; Schneider 2013b). Embora as reformas tenham aberto espaços políticos e econômicos, os atores empresariais estabelecidos se adaptaram rapidamente, explorando a fragmentação institucional e os fracos poderes regulatórios para preservar ou até mesmo expandir suas vantagens (Castañeda 2017; Schneider 2010). Em vez de desmantelar os antigos privilégios, as novas relações entre empresas e Estado, marcadas pela ascensão de grupos empresariais e pelo lobby descentralizado, os reformularam e mantiveram sob novas formas institucionais.

Promover a concorrência requer mais do que reformas formais. Exige uma representação coesa e institucionalizada dos interesses, aliada a instituições públicas capazes e confiáveis. Quando a representação é fragmentada e a capacidade do Estado é fraca, os atuais detentores de privilégios podem facilmente realizar a extração de renda (Lora e Scartascini 2010; Becerra, Cavallo e Scartascini 2012). A confiança também desempenha um papel central; em sociedades de alta confiança, os cidadãos estão mais dispostos a apoiar reformas que beneficiem a economia em geral. Em contrapartida, ambientes de baixa confiança tendem a favorecer o protecionismo, o clientelismo e a regulamentação excessiva, corroendo ainda mais os alicerces dos mercados competitivos (Keefer e Scartascini 2022).

Como as regulamentações anticompetitivas se acumulam gradualmente por meio de negociações políticas, excessos burocráticos ou clientelismo, os esforços de reforma devem ser estratégicos. Uma lição essencial da literatura sobre a economia política da reforma é que mudanças fragmentadas muitas vezes fracassam.¹¹ Combater distorções setor por setor gera oposição de grupos de interesse bem organizados que se beneficiam do *status quo*. Como argumentam Fernández e Rodrik (1991) e Martinelli e Tommasi (1997), os atores percebem claramente suas perdas potenciais com reformas específicas, enquanto os benefícios mais amplos permanecem difusos e incertos.

Uma abordagem mais viável é buscar pacotes de reformas amplos e simultâneos que diluam a oposição concentrada e aumentem a visibilidade dos benefícios coletivos. Quando as barreiras são removidas em muitos setores ao mesmo tempo, os ganhos são mais fáceis de comunicar e coalizões

¹¹ Ver Drazen e Easterly (2001); Fanelli (2007); Haggard e Webb (1994); Sturzenegger e Tommasi (1998); e Tommasi e Velasco (1996).

de reforma podem surgir. Como mostrado por Dewatripont e Roland (1992, 1995), esse agrupamento também pode reduzir os problemas de coordenação, permitindo transições mais coerentes para mercados competitivos.

Para navegar pelo emaranhado de distorções acumuladas e muitas vezes obscuras, os governos reformistas precisam de uma estratégia abrangente. A recente experiência argentina destaca três abordagens práticas: primeiro, realizar uma revisão legal e regulatória sistemática; segundo, usar diferenças de preços como indicadores de distorções de mercado; e, terceiro, consultar atores setoriais para identificar as maiores barreiras à entrada e à concorrência.

Ainda assim, esforços de reforma abrangentes são raros e frágeis. Para serem sustentáveis, eles devem ser institucionalizados. As janelas para a reforma — muitas vezes após crises profundas — não duram. O progresso a longo prazo requer a incorporação de salvaguardas contra a reintrodução de distorções. Isso pode envolver o fortalecimento de instituições pró-competitivas e o reforço de controles processuais. Com base em seu trabalho em economia comportamental e desenho regulatório, Cass Sunstein (2013, 2018, 2019) defendeu mecanismos que submetam novas leis e regulamentações a revisões transparentes e independentes de custo-benefício, levando em consideração não apenas os efeitos econômicos, mas também os riscos da economia política e as consequências de longo prazo.

Nesse espírito, e com base nas percepções diagnósticas dos capítulos anteriores deste livro, os formuladores de políticas podem seguir um conjunto de recomendações concretas para ajudar a promover mercados competitivos e dinâmicos na América Latina e no Caribe.

Primeiro, realizar uma auditoria jurídica e regulatória abrangente e agrupar reformas em todos os setores. Para promover a concorrência de forma eficaz, os governos reformistas podem adotar uma abordagem abrangente e estratégica. Isso começa com a realização de uma auditoria jurídica e regulatória completa para mapear e classificar todas as leis, decretos e regulamentos existentes. O objetivo é identificar normas desatualizadas, distorcivas ou redundantes que criam barreiras desnecessárias à concorrência e classificá-las para revogação, reforma ou manutenção com base em critérios claros e pró-concorrenciais. Em seguida, em vez de buscar uma desregulamentação isolada, setor por setor — o que muitas vezes provoca resistência de grupos de interesse restritos —, os governos podem agrupar reformas em todos os setores (Martinelli e Tommasi 1997). Essa abordagem ampla e simultânea ajuda a diluir a oposição e torna os benefícios coletivos da reforma mais visíveis.

Em segundo lugar, priorizar as reformas onde as distorções são maiores. Usar indicadores econômicos para detectar distorções: as diferenças de

preços domésticos e internacionais podem ser usadas para identificar setores nos quais a regulamentação, os subsídios ou as barreiras comerciais criam ineficiências. Os indicadores econômicos podem ajudar a priorizar reformas em áreas onde grandes diferenças de preços sinalizam distorções significativas que prejudicam a competitividade. Os governos também devem visar as barreiras ocultas à entrada e deve-se prestar atenção às normas técnicas, sistemas de licenciamento, permissões e obstáculos burocráticos que protegem os operadores estabelecidos. Simplificar e harmonizar esses procedimentos é essencial para permitir um acesso justo e aberto ao mercado. Além disso, devem buscar enfatizar a desregulamentação pró-competitiva, e não a desregulamentação em si. A desregulamentação deve ser pró-competitiva, não indiscriminada. Recomenda-se que os governos distingam entre regulamentações que promovam a concorrência e aquelas que a impedem, eliminando as últimas e reforçando as primeiras.

Em terceiro lugar, criar instituições que possam sustentar a concorrência. Começar por reforçar a regulamentação pró-concorrencial. Também é crucial reforçar as instituições que apoiam a entrada no mercado, a inovação e a proteção do consumidor. Isto inclui capacitar as autoridades antitruste, melhorar a transparência regulatória e reforçar os mecanismos de aplicação. Além disso, promover a defesa *ex ante* da concorrência. Todas as novas regulamentações devem ser submetidas a uma análise rigorosa de custo-benefício por organismos técnicos independentes, a fim de garantir que promovem a eficiência, a contestabilidade e o bem-estar do consumidor. Essas análises devem considerar também os riscos de economia política, como a criação de rendas econômicas, a captura regulatória e as distorções de longo prazo (Sunstein 2019). Uma prioridade complementar é a reforma do setor público para fortalecer a capacidade do Estado de projetar, implementar e aplicar reformas pró-competitivas. Isso inclui profissionalizar o serviço público e reduzir a discricionariedade regulatória.

Por fim, construir um amplo apoio à reforma. Envolver o setor privado de forma transparente. Devem ser criados mecanismos inclusivos para reunir contribuições de empresas e consumidores sobre barreiras regulatórias, garantindo que as consultas sejam amplas e não sejam dominadas pelos operadores estabelecidos. E comunicar claramente os benefícios públicos da reforma — como preços mais baixos, maior escolha e inovação — usando exemplos concretos e identificáveis pode ajudar a construir o apoio público e a neutralizar os custos ocultos do protecionismo e da regulamentação excessiva.

Seguir essas recomendações pode colocar os países no caminho para uma maior concorrência e prosperidade. A economia política da concorrência está profundamente entrelaçada com estruturas institucionais,

legados históricos e o comportamento estratégico de atores poderosos. Promover um ambiente competitivo requer uma abordagem coordenada, transparente e inclusiva que aborde tanto as barreiras visíveis quanto as ocultas. Retornar à ideia fundamental de que a concorrência é um bem público incompreendido é um lembrete de que sua defesa e promoção devem ser um esforço coletivo, apoiado por instituições fortes e cidadãos informados.

Referências bibliográficas

- Abebe, Girum, A. Stefano Caria e Esteban Ortíz-Ospina. 2021. "The Selection of Talent: Experimental and Structural Evidence from Ethiopia." *American Economic Review* 111 (6): 1757–806. <https://doi.org/10.1257/aer.20190586>.
- Acemoglu, Daron e Dan Cao. 2015. "Innovation by Entrants and Incumbents." *Journal of Economic Theory* 157: 255–94. <https://doi.org/10.1016/j.jet.2015.01.001>.
- Acemoglu, Daron e James A. Robinson. 2006. "Economic Backwardness in Political Perspective." *American Political Science Review* 100:115–31.
- . 2008. "Persistence of Power, Elites, and Institutions." *American Economic Review* 98 (1): 267–93. <https://doi.org/10.1257/aer.98.1.267>.
- . 2013. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. London: Profile Books.
- Akerberg, Daniel A., Kevin Caves e Garth Frazer. 2015. "Identification Properties of Recent Production Function Estimators." *Econometrica* 83 (6): 2411–51.
- Admati, Anat e Martin Hellwig. 2014. *The Bankers' New Clothes: What's Wrong with Banking and What to Do About It*. Princeton University Press.
- Aghion, Philippe, Ufuk Akcigit, Ari Hyytinen e Otto Toivanen. 2017. "The Social Origins of Inventors." NBER Working Paper No. 24110. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w24110>.
- Aghion, Philippe, Yann Algan, Pierre Cahuc e Andrei Shleifer. 2010. "Regulation and Distrust." *Quarterly Journal of Economics* 125 (3): 1015–49. <https://doi.org/10.1162/qjec.2010.125.3.1015>.
- Aghion, Philippe, Céline Antonin e Simon Bunel. 2021. *The Power of Creative Destruction: Economic Upheaval and the Wealth of Nations*. Traduzido por Jodie Cohen-Tanugi. Belknap Press of Harvard University Press. <https://doi.org/10.4159/9780674258686>.
- Aghion, Philippe, Antonin Bergeaud, Matthieu Lequien, Marc J. Melitz e Thomas Zuber. 2024. "Opposing Firm-Level Responses to the China Shock: Output Competition Versus Input Supply." *American Economic Journal: Economic Policy* 16 (2): 249–69.
- Aghion, Philippe, Nick Bloom, Richard Blundell, Rachel Griffith e Peter Howitt. 2005. "Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship." *Quarterly Journal of Economics* 120 (2): 701–28. <https://doi.org/10.1093/qje/120.2.701>.
- Aghion, Philippe, Richard Blundell, Rachel Griffith, Peter Howitt e Susanne Prantl. 2009. "The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity." *Review of Economics and Statistics* 91 (1): 20–32. <https://doi.org/10.1162/rest.91.1.20>.
- Aghion, Philippe, Jing Cai, Mathias Dewatripont, Luosha Du, Ann Harrison e Patrick Legros. 2015. "Industrial Policy and Competition." *American Economic Journal: Macroeconomics* 7 (4): 1–32. <https://doi.org/10.1257/mac.20120103>.
- Aghion, Philippe, Thibault Fally e Stefano Scarpetta. 2007. "Credit Constraints as a Barrier to the Entry and Post-Entry Growth of Firms." *Economic Policy* 22 (52): 732–79. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0327.2007.00190.x>.

- Aghion, Philippe, Peter Howitt e Susanne Prantl. 2015. "Patent Rights, Product Market Reforms, and Innovation." *Journal of Economic Growth* 20 (3): 223–62. <https://doi.org/10.1007/s10887-015-9114-3>.
- Akcigit, Ufuk e Sina T. Ates. 2021. "Ten Facts on Declining Business Dynamism and Lessons from Endogenous Growth Theory." *American Economic Journal: Macroeconomics* 13 (1): 257–98. <https://doi.org/10.1257/mac.20180449>.
- . 2023. "What Happened to US Business Dynamism?" *Journal of Political Economy* 131 (8): 2059–124. <https://doi.org/10.1086/724289>.
- Akcigit, Ufuk, Salomé Baslandze e Francesca Lotti. 2023. "Connecting to Power: Political Connections, Innovation, and Firm Dynamics." *Econometrica* 91 (2): 529–64. <https://doi.org/10.3982/ECTA18338>.
- Akcigit, Ufuk, John Grigsby e Tom Nicholas. 2017. "The Rise of American Ingenuity: Innovation and Inventors of the Golden Age." NBER Working Paper No. 23047. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w23047>.
- Akcigit, Ufuk e Marc Melitz. 2022. "International Trade and Innovation." In *Handbook of International Economics*, 5:377–404. Elsevier. <https://doi.org/10.1016/bs.hesint.2022.02.006>.
- Akcigit, Ufuk, Jeremy Pearce e Marta Prato. 2025. "Tapping into Talent: Coupling Education and Innovation Policies for Economic Growth." *Review of Economic Studies* 92 (2): 696–736. <https://doi.org/10.1093/restud/rdae047>.
- Alaimo, Verónica, Mariano Bosch, David S. Kaplan, Carmen Pagés e Laura Ripani. 2015. *Jobs for Growth*. <https://publications.iadb.org/en/jobs-growth>.
- Alesina, Alberto, Silvia Ardagna, Giuseppe Nicoletti e Fabio Schiantarelli. 2005. "Regulation and Investment." *Journal of the European Economic Association* 3 (4): 791–825. <https://doi.org/10.1162/1542476054430834>.
- Alfaro, Laura e Anusha Chari. 2014. "Deregulation, Misallocation, and Size: Evidence from India." *Journal of Law and Economics* 57 (4): 897–936. <https://doi.org/10.1086/680930>.
- Alfaro, Laura, Andrew Charlton e Fabio Kanczuk. 2009. "Plant Size Distribution and Cross-Country Income Differences." In *NBER International Seminar on Macroeconomics 2008*, 243–72. University of Chicago Press. <https://doi.org/10.1086/596010>.
- Alfaro, Laura e Maggie X. Chen. 2018. "Selection and Market Reallocation: Productivity Gains from Multinational Production." *American Economic Journal: Economic Policy* 10 (2): 1–38. <https://doi.org/10.1257/pol.20150437>.
- Alfaro, Laura e Davin Chor. 2023. "Global Supply Chains: The Looming 'Great Reallocation.'" NBER Working Paper No. 31661. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://www.nber.org/papers/w31661>.
- Alfaro, Laura, Marcela Eslava, Martí Mestieri e Luis Felipe Sáenz. 2023. "Jobless Industrialization." World Bank Group, Washington, DC. <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/bfbd0578f3214bbb65afbcae08a801f5-0280032023/original/Updated-Felipe-Saenz-AEMS-2023-Jobless-Industrialization.pdf>.
- Alfaro-Ureña, Alonso, Isabela Manelici e José P. Vásquez. 2022. "The Effects of Joining Multinational Supply Chains: New Evidence from Firm-to-Firm Linkages." *Quarterly Journal of Economics* 137 (3): 1495–552. <https://doi.org/10.1093/qje/qjac006>.
- Alperovych, Yan, Alexander Groh e Anita Quas. 2020. "Bridging the Equity Gap for Young Innovative Companies: The Design of Effective Government Venture Capital Fund Programs." *Research Policy* 49 (10): 104051. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2020.104051>.

- Alvarez, Vanessa. 2019. "Multinational Production and Comparative Advantage." *Journal of International Economics* 119:1–54. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2019.03.004>.
- Alvarez, Vanessa, Michele Fioretti, Ken Kikkawa e Monica Morlacco. 2025. "Two-Sided Market Power in Firm-to-Firm Trade." Manuscrito não publicado. Research Department, Banco Interamericano de Desenvolvimento; Department of Economics, UBC Sauder School of Business, Universita' Bocconi; and Economics Department, University of Southern California. https://www.vanessa-alvarez.com/_files/ugd/bc42ea_5b6d483342374c1ab95707a7465a5df1.pdf.
- Alvarez, Vanessa, Keith Head e Thierry Mayer. 2025. "Global Giants and Local Stars: How Changes in Brand Ownership Affect Competition." *American Economic Journal: Microeconomics* 17 (1): 389–432. <https://doi.org/10.1257/mic.20210244>.
- Alvarez, Vanessa e Fernando Morales. A ser publicado. "Pricing Power in Latin America and the Caribbean: Insights from the CompeteLAC Dataset." Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC.
- Amiti, Mary, Cédric Duprez, Jozef Konings e John Van Reenen. 2024. "FDI and Superstar Spillovers: Evidence from Firm-to-Firm Transactions." *Journal of International Economics* 152:103972. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2024.103972>.
- Amiti, Mary e Sebastian Heise. 2025. "U.S. Market Concentration and Import Competition." *Review of Economic Studies* 92 (2): 737–71. <https://doi.org/10.1093/restud/rdae045>.
- Amodio, Francesco, Emanuele Brancati, Peter Brummund, Nicolás de Roux e Michele Di Maio. 2024. "Global Labor Market Power." Social Science Research Network, Rochester, NY. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4737333>.
- Amodio, Francesco e Nicolás de Roux. 2024. "Measuring Labor Market Power in Developing Countries: Evidence from Colombian Plants." *Journal of Labor Economics* 42(4). <https://www.journals.uchicago.edu/doi/suppl/10.1086/725248>.
- Amodio, Francesco, Pamela Medina e Monica Morlacco. 2024. "Labor Market Power, Self-Employment, and Development." Discussion Paper Series No. 18/24. Rockwool Foundation Berlin and Centre for Research and Analysis of Migration. <https://www.rfberlin.com/wp-content/uploads/2024/09/24018.pdf>.
- Amore, Mario Daniele, Cédric Schneider e Alminas Žaldokas. 2013. "Credit Supply and Corporate Innovation." *Journal of Financial Economics* 109 (3): 835–55. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2013.04.006>.
- Ancalle, Celene e María Gracia García. 2024. "Impact of Interoperability Regulation on the Use of Digital Payments in Peru." IHEID Working Papers. <https://ideas.repec.org/p/gii/giihei/heidwp02-2024.html>.
- Antón, Miguel, Florian Ederer, Mireia Giné e Martin Schmalz. 2025. "Innovation: The Bright Side of Common Ownership?" *Management Science* 71 (5): 3713–33. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2024.04363>.
- Antunes, António, Tiago Cavalcanti e Anne Villamil. 2008. "The Effect of Financial Repression and Enforcement on Entrepreneurship and Economic Development." *Journal of Monetary Economics* 55 (2): 278–97.
- . 2015. "The Effects of Credit Subsidies on Development." *Economic Theory* 58 (1): 1–30.
- Aparicio, Diego e Alberto Cavallo. 2021. "Targeted Price Controls on Supermarket Products." *Review of Economics and Statistics* 103 (1): 60–71. https://doi.org/10.1162/rest_a_00880.
- Ardanaz, Martín e Carlos Scartascini. 2013. "Inequality and Personal Income Taxation: The Origins and Effects of Legislative Malapportionment." *Comparative Political Studies* 46 (12): 1636–63.

- Ares de Parga-Regalado, Gonzalo. 2023. "The Economic Impact of Increased Banking and Competition: The Case of Mexico." SSRN Scholarly Paper. Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4619255>.
- Argente, David, Salomé Baslandze, Douglas Hanley e Sara Moreira. 2023. "Patents to Products: Product Innovation and Firm Dynamics." Working paper. Federal Reserve Bank of San Francisco. https://doughanley.com/files/papers/ABHM_Patents_to_Products.pdf.
- Arkolakis, Costas, Arnaud Costinot, Dave Donaldson e Andrés Rodríguez-Clare. 2019. "The Elusive Pro-Competitive Effects of Trade." *Review of Economic Studies* 86 (1): 46–80. <https://doi.org/10.1093/restud/rdx075>.
- Armangué-Jubert, Tristany, Nezh Guner e Alessandro Ruggieri. 2025. "Labor Market Power and Development." *American Economic Review: Insights* 7 (2): 177–95. <https://doi.org/10.1257/aeri.20230564>.
- Arnold, David. 2019. "Mergers and Acquisitions, Local Labor Market Concentration, and Worker Outcomes." Social Science Research Network, Rochester, NY. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3476369>.
- Arnold, Jens Matthias, Beata Javorcik, Molly Lipscomb e Aaditya Mattoo. 2016. "Services Reform and Manufacturing Performance: Evidence from India." *Economic Journal* 126 (590): 1–39. <https://doi.org/10.1111/ecoj.12206>.
- Arnold, Jonathan e Jordan Peebles. 2024. "Bridging the Employment Debate: The Minimum Wage and Monopsonistic Competition." Job Market paper não publicado. Economics Department, University of Pennsylvania.
- Arrow, Kenneth J. 1962. "The Economic Implications of Learning by Doing." *Review of Economic Studies* 29 (3): 155. <https://doi.org/10.2307/2295952>.
- . 1967. "Samuelson Collected." *Journal of Political Economy* 75 (5): 730–37. <https://doi.org/10.1086/259346>.
- Artuc, Erhan, Daniel Lederman e Guido Porto. 2015. "A Mapping of Labor Mobility Costs in the Developing World." *Journal of International Economics* 95 (1): 28–41. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2014.10.007>.
- Asil, Aslihan, Paulo Ramos, Amanda Starc e Thomas G. Wollmann. 2024. "Painful Bargaining: Evidence from Anesthesia Rollups." NBER Working Paper No. 33217. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/33217.html>.
- Asker, John e C. Scott Hemphill. 2020. "A Study of Exclusionary Coalitions: The Canadian Sugar Combination, 1887–1889." Social Science Research Network, Rochester, NY. <https://papers.ssrn.com/abstract=3385756>.
- Asker, John e Volker Nocke. 2021. "Chapter 12—Collusion, Mergers, and Related Antitrust Issues." In *Handbook of Industrial Organization*, edited by Kate Ho, Ali Hortaçsu e Alessandro Lizzeri 5:177–279. Elsevier. <https://doi.org/10.1016/bs.hesind.2021.11.012>.
- Asturias, José, Sewon Hur, Timothy J. Kehoe e Kim J. Ruhl. 2023. "Firm Entry and Exit and Aggregate Growth." *American Economic Journal: Macroeconomics* 15 (1): 48–105. <https://doi.org/10.1257/mac.20200376>.
- Atkeson, Andrew e Ariel Burstein. 2008. "Pricing-to-Market, Trade Costs, and International Relative Prices." *American Economic Review* 98 (5): 1998–2031.
- Atkin, David, Azam Chaudhry, Shamyla Chaudry, Amit K. Khandelwal e Eric Verhoogen. 2017. "Organizational Barriers to Technology Adoption: Evidence from Soccer-Ball Producers in Pakistan." *Quarterly Journal of Economics* 132 (3): 1101–64. <https://doi.org/10.1093/qje/qjx010>.
- Atkin, David, Benjamin Faber e Marco González-Navarro. 2018. "Retail Globalization and Household Welfare: Evidence from Mexico." *Journal of Political Economy* 126 (1): 1–73. <https://doi.org/10.1086/695476>.

- Atkin, David, Amit K. Khandelwal e Adam Osman. 2017. "Exporting and Firm Performance: Evidence from a Randomized Experiment." *Quarterly Journal of Economics* 132 (2): 551–615. <https://doi.org/10.1093/qje/qjx002>.
- Autor, David H., David Dorn e Gordon H. Hanson. 2013. "The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States." *American Economic Review* 103 (6): 2121–68. DOI: 10.1257/aer.103.6.2121.
- Autor, David, David Dorn e Gordon Hanson e Kaveh Majlesi. 2020. "Importing Political Polarization? The Electoral Consequences of Rising Trade Exposure." *American Economic Review* 110 (10): 3139–83. DOI: 10.1257/aer.20170011.
- Autor, David, David Dorn, Lawrence F. Katz, Christina Patterson e John Van Reenen. 2017. "Concentrating on the Fall of the Labor Share." *American Economic Review* 107 (5): 180–85.
- Autor, David, David Dorn, Lawrence F. Katz, Christina Patterson e John Van Reenen. 2020. "The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms." *Quarterly Journal of Economics* 135 (2): 645–709.
- Avignon, Remi e Etienne Guigue. 2023. "Markups and Markdowns in the French Dairy Market." Job market working paper. <http://hal.science/hal-04986946v1>.
- Ayres, João e Gajendran Raveendranathan. 2023. "Firm Entry and Exit during Recessions." *Review of Economic Dynamics* 47: 47–66. <https://doi.org/10.1016/j.red.2021.12.001>.
- Azar, José e Ioana Marinescu. 2024. "Monopsony Power in the Labor Market: From Theory to Policy." *Annual Review of Economics* 16 (1): 491–518.
- Azar, José, Ioana Marinescu e Marshall Steinbaum. 2017. "Labor Market Concentration." NBER Working Paper No. 24147. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://www.nber.org/papers/w24147>.
- Azar, José, Ioana Marinescu, Marshall Steinbaum e Bledi Taska. 2019. "Concentration in the US Labor Markets: Evidence from Online Vacancy Data." NBER Working Paper No. 24395. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://www.nber.org/papers/w24395>.
- Azkarate-Askasua, Miren e Miguel Zerecero. 2024. "Union and Firm Labor Market Power." Manuscrito não publicado. University of Mannheim and University of California, Irvine. https://mzerecero.netlify.app/working_papers/union_firm.pdf.
- Azuara, Oliver, Rodrigo Azuero, Mariano Bosch e Jesica Torres. 2019. "Special Tax Regimes in Latin America and the Caribbean: Compliance, Social Protection, and Resource Misallocation." Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0001586>.
- Bailey, James B. e Diana W. Thomas. 2017. "Regulating Away Competition: The Effect of Regulation on Entrepreneurship and Employment." *Journal of Regulatory Economics* 52 (3): 237–54. <https://doi.org/10.1007/s11149-017-9343-9>.
- Balasundharam, Vybhavi. 2020. "Bottlenecks versus Ripple Effects: The Role of Linkages in India's Product Market Liberalization." Working paper. Department of Economics, University of Michigan. <https://www.cafra.org.in/sfControl/content/Speech/352019120908PMJMP.pdf>.
- Balyuk, Tetyana. 2023. "FinTech Lending and Bank Credit Access for Consumers." *Management Science* 69 (1): 555–75. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2022.4319>.
- Banerjee, Abhijit V. e Esther Duflo. 2010. "Giving Credit Where It Is Due." *Journal of Economic Perspectives* 24 (3): 61–80.
- Bao, Cathy Ge e Maggie Xiaoyang Chen. 2018. "Foreign Rivals Are Coming to Town: Responding to the Threat of Foreign Multinational Entry." *American Economic Journal: Applied Economics* 10 (4): 120–57. <https://doi.org/10.1257/app.20170113>.
- Baqae, David. 2018. "Cascading Failures in Production Networks." *Econometrica* 86 (5): 1819–38. <https://doi.org/10.3982/ECTA15280>.

- Bardóczy, Bence, Gideon Bornstein e Sergio Salgado. 2024. "Monopsony Power and the Transmission of Monetary Policy." Working paper. Wharton School, University of Pennsylvania.
- Barkley, Aaron. 2023. "The Human Cost of Collusion: Health Effects of a Mexican Insulin Cartel." *Journal of the European Economic Association* 21 (5): 1865–1904. <https://doi.org/10.1093/jeea/jvad005>.
- Barone, Guglielmo e Federico Cingano. 2011. "Service Regulation and Growth: Evidence from OECD Countries." *Economic Journal* 121 (555): 931–57. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2011.02433.x>.
- Barrozo, Marcos. 2024. "Market Power and Carbon Emissions in the Amazon." Job market working paper. https://www.tse-fr.eu/sites/default/files/TSE/documents/sem2024/jobmarket_eco/barrozo_jmp.pdf.
- Bartkus, Viva Ona, Wyatt Brooks, Joseph P. Kaboski e Carolyn Pelnik. 2022. "Big Fish in Thin Markets: Competing with the Middlemen to Increase Market Access in the Amazon." *Journal of Development Economics* 155:102757. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2021.102757>.
- Bassanini, Andrea e Giorgio Brunello. 2011. "Barriers to Entry, Deregulation and Workplace Training: A Theoretical Model with Evidence from Europe." *European Economic Review* 55 (8): 1152–76. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2011.05.004>.
- Bassi, Vittorio e Aisha Nansamba. 2022. "Screening and Signalling Non-Cognitive Skills: Experimental Evidence from Uganda." *Economic Journal* 132 (642): 471–511.
- Baumol, William J. 1977. "On the Proper Cost Tests for Natural Monopoly in a Multiproduct Industry." *American Economic Review* 67 (5): 809–22.
- Baumol, William J., John C. Panzar e Robert D. Willig. 1982. *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*. New York, NY: Harcourt Brace Jovanovich.
- Becerra, Oscar, Eduardo Cavallo e Carlos Scartascini. 2012. "The Politics of Financial Development: The Role of Interest Groups and Government Capabilities." *Journal of Banking & Finance* 36 (3): 626–43. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2011.10.017>.
- Beck, Thorsten, Asli Demirguc-Kunt e Vojislav Maksimovic. 2004. "Bank Competition and Access to Finance: International Evidence." *Journal of Money, Credit and Banking* 36 (3): 627–48.
- Bell, Alex, Raj Chetty, Xavier Jaravel, Neviana Petkova e John Van Reenen. 2018. "Who Becomes an Inventor in America? The Importance of Exposure to Innovation." *Quarterly Journal of Economics* 134 (2): 647–713. <https://doi.org/10.1093/qje/qjy028>.
- Benavente, José Miguel e Pluvia Zúñiga. 2021. "The Effectiveness of Innovation Policy and the Moderating Role of Market Competition: Evidence from Latin American Firms." Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0003655>.
- . 2022. "How Does Market Competition Affect Firm Innovation Incentives in Emerging Countries? Evidence from Chile and Colombia." Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0004235>.
- Benfratello, Luigi, Fabio Schiantarelli e Alessandro Sembenelli. 2008. "Banks and Innovation: Microeconomic Evidence on Italian Firms." *Journal of Financial Economics* 90 (2): 197–217. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2008.01.001>.
- Benmelech, Efraim, Nittai Bergman e Hyunseob Kim. 2018. "Strong Employers and Weak Employees: How Does Employer Concentration Affect Wages?" NBER Working Paper No. 24307. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/24307.html>.

- Bentolila, Samuel e Giuseppe Bertola. 1990. "Firing Costs and Labour Demand: How Bad Is Eurosclerosis?" *Review of Economic Studies* 57 (3): 381–402.
- Berger, Allen N., Rebecca S. Demsetz e Philip E. Strahan. 1999. "The Consolidation of the Financial Services Industry: Causes, Consequences, and Implications for the Future." *Journal of Banking & Finance* 23 (2–4): 135–94.
- Berger, David W., Thomas Hasenzagl, Kyle F. Herkenhoff, Simon Mongey e Eric A. Posner. 2023. "Merger Guidelines for the Labor Market." NBER Working Paper No. 31147. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/31147.html>.
- Berger, David, Kyle Herkenhoff e Simon Mongey. 2022. "Labor Market Power." *American Economic Review* 112 (4): 1147–93. <https://doi.org/10.1257/aer.20191521>.
- Bernanke, Ben S. "The Financial Accelerator and the Credit Channel." 2007. Speech presented at the Credit Channel of Monetary Policy in the Twenty-First Century Conference, Federal Reserve Bank of Atlanta, Atlanta, Georgia. <https://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20070615a.htm>.
- Bernard, Andrew B., Stephen J. Redding e Peter K. Schott. 2007. "Comparative Advantage and Heterogeneous Firms." *Review of Economic Studies* 74 (1): 31–66. <https://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2007.00413.x>.
- . 2010. "Multiple-Product Firms and Product Switching." *American Economic Review* 100 (1): 70–97. <https://doi.org/10.1257/aer.100.1.70>.
- Berry, Steven, James Levinsohn e Ariel Pakes. 1995. "Automobile Prices in Market Equilibrium." *Econometrica* 63 (4): 841–90.
- Berry, Steven e Joel Waldfogel. 2010. "Product Quality and Market Size." *Journal of Industrial Economics* 58 (1): 1–31.
- Bertola, Giuseppe. 2004. "A Pure Theory of Job Security and Labour Income Risk." *Review of Economic Studies* 71 (1): 43–61.
- Bertoni, Fabio, José Martí e Carmelo Reverte. 2019. "The Impact of Government-Supported Participative Loans on the Growth of Entrepreneurial Ventures." *Research Policy* 48 (1): 371–84. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2018.09.006>.
- Bertrand, Marianne e Francis Kramarz. 2002. "Does Entry Regulation Hinder Job Creation? Evidence from the French Retail Industry." *Quarterly Journal of Economics* 117 (4): 1369–413.
- Besley, Timothy e Robin Burgess. 2004. "Can Labor Regulation Hinder Economic Performance? Evidence from India." *Quarterly Journal of Economics* 119 (1): 91–134. <https://doi.org/10.1162/003355304772839533>.
- Beuermann, Diether, Sylvia Dohnert, Henry Mooney e Ricardo Sierra. 2024. "Are We There Yet? The Path towards Sustained Economic Growth in the Caribbean." <https://doi.org/10.18235/0013218>.
- Bhaskar, Venkataraman e Ted To. 1999. "Minimum Wages for Ronald McDonald Monopsonies: A Theory of Monopsonistic Competition." *Economic Journal* 109 (455): 190–203. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00427>.
- Binder, Carola Conces e Gillian Brunet. 2022. "Inflation Expectations and Consumption: Evidence from 1951." *Economic Inquiry* 60 (2): 954–74. <https://doi.org/10.1111/ecin.13051>.
- Biondi, Filippo, Sergio Infrerra, Matthias Mertens e Javier Miranda. 2024. "Declining Business Dynamism in Europe: The Role of Shocks, Market Power, and Technology." Dusseldorf Institute for Queen Mary University of London (Infrerra), MIT FutureTech (Mertens), and Friedrich Schiller University Jena and Center for Business and Productivity Dynamics (Miranda).
- Blinder, Alan S. e William J. Newton. 1981. "The 1971–1974 Controls Program and the Price Level: An Econometric Post-Mortem." *Journal of Monetary Economics* 8 (1): 1–23. [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(81\)90002-7](https://doi.org/10.1016/0304-3932(81)90002-7).

- Bloom, Nicholas, Benn Eifert, Aprajit Mahajan, David J. McKenzie e John Roberts. 2013. "Does Management Matter? Evidence from India." *Quarterly Journal of Economics* 128 (1): 1–51. <https://doi.org/10.1093/qje/qjs044>.
- Bloom, Nicholas, Aprajit Mahajan, David McKenzie e John Roberts. 2020. "Do Management Interventions Last? Evidence from India." *American Economic Journal: Applied Economics* 12 (2): 198–219. <https://doi.org/10.1257/app.20180369>.
- Bloom, Nicholas e John Van Reenen. 2010. "Why Do Management Practices Differ across Firms and Countries?" *Journal of Economic Perspectives* 24 (1): 203–24. <https://doi.org/10.1257/jep.24.1.203>.
- Blyde, Juan S., Matias Busso e Dario Romero. 2020. "Labor Market Adjustment to Import Competition: Long-Run Evidence from Establishment Data." Working paper do BID No. 01100. Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <http://dx.doi.org/10.18235/0002148>.
- Boal, William M. e Michael R. Ransom. 1997. "Monopsony in the Labor Market." *Journal of Economic Literature* 35 (1): 86–112.
- Boix, Carles. 2003. *Democracy and Redistribution*. 1st ed. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511804960>.
- Boldrin, Michele, Juan Correa Allamand, David K. Levine e Carmine Ornaghi. 2011. "Competition and Innovation." *Cato Papers on Public Policy* 1:109.
- Bombardini, Matilde e Francesco Trebbi. 2012. "Competition and Political Organization: Together or Alone in Lobbying for Trade Policy?" *Journal of International Economics* 87 (1): 18–26. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2011.11.011>.
- Bondi, Tommaso, Luís Cabral, Shreya Kankanhalli e Miguel Ángel Talamas Marcos. 2025. "Defensive Specialization: Theory and Evidence from Mexico's Retail Sector." Working paper. Cornell Tech and the SC Johnson School of Management, Cornell University (Bondi and Kankanhalli), Banco Interamericano de Desenvolvimento (Talamas), and Department of Economics, New York University (Cabral).
- Bonomo, Marco, Tiago Cavalcanti, Fernando Chertman e Amanda Fantinatti. 2023. "Does Loan Portability Promote Bank Competition?" Working paper. University of Cambridge.
- Bonomo, Marco, Tiago Cavalcanti, Fernando Chertman, Amanda Fantinatti, Andrew Hannon e Cezar Santos. 2024. "Consumer Loans, Heterogeneous Interest Rates, and Inequality." Working paper. University of Cambridge.
- Bouis, Romain, Romain Duval e Johannes Eugster. 2020. "How Fast Does Product Market Reform Pay off? New Evidence from Non-Manufacturing Industry Deregulation in Advanced Economies." *Journal of Comparative Economics* 48 (1): 198–217. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2019.09.006>.
- Bourlès, Renaud, Gilbert Cette, Jimmy Lopez, Jacques Mairesse e Giuseppe Nicoletti. 2013. "Do Product Market Regulations in Upstream Sectors Curb Productivity Growth? Panel Data Evidence for OECD Countries." *Review of Economics and Statistics* 95 (5): 1750–68. https://doi.org/10.1162/REST_a_00338.
- Bracco, Jessica, Irene Brambilla, Manuela Cerimelo, Andrés César e Guillermo Falcone. 2025. "Globalization, Technological Change and Market Power in Latin America: Evidence for Chile and Colombia." Working paper do BID. Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC.
- Branstetter, Lee G., Douglas Hanley e Huiyan Zhang. 2023. "Unleashing the Dragon: The Case for Patent Reform in China." Working paper. https://doughanley.com/files/papers/unleashing_the_dragon.pdf.
- Brock, William A. 1983. "Contestable Markets and the Theory of Industry Structure: A Review Article." *Journal of Political Economy* 91 (6): 1055–66. <https://doi.org/10.1086/261200>.

- Broda, Christian e David E. Weinstein. 2006. "Globalization and the Gains from Variety." *Quarterly Journal of Economics* 121 (2): 541–85.
- Broms, Rasmus, Carl Dahlström e Mihály Fazekas. 2019. "Political Competition and Public Procurement Outcomes." *Comparative Political Studies* 52 (9): 1259–92. <https://doi.org/10.1177/0010414019830723>.
- Brooks, Wyatt J., Joseph P. Kaboski, Yao Amber Li e Wei Qian. 2019. "Exploitation of Labor? Classical Monopsony Power and Labor's Share." NBER Working Paper No. 25660. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w25660>.
- Brown, Charles e James Medoff. 1989. "The Employer Size-Wage Effect." *Journal of Political Economy* 97 (5): 1027–59.
- Brugués, Felipe, Javier Brugués e Samuele Giambra. 2024. "Political Connections and Misallocation of Procurement Contracts: Evidence from Ecuador." *Journal of Development Economics* 170: 103296. <https://doi.org/10.1016/j.jdevec.2024.103296>.
- Brugués, Felipe e Rebecca De Simone. 2024. "Taxation When Markets Are Not Competitive: Evidence from a Loan Tax." Working paper do BID No. 1580. Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <http://dx.doi.org/10.18235/0005548>.
- Bruhn, Miriam. 2011. "License to Sell: The Effect of Business Registration Reform on Entrepreneurial Activity in Mexico." *Review of Economics and Statistics* 93 (1): 382–86. https://doi.org/10.1162/REST_a_00059.
- Buccirossi, Paolo, Lorenzo Ciari, Tomaso Duso, Giancarlo Spagnolo e Cristiana Vitale. 2013. "Competition Policy and Productivity Growth: An Empirical Assessment." *Review of Economics and Statistics* 95 (4): 1324–36. https://doi.org/10.1162/REST_a_00304.
- Buchak, Greg, Gregor Matvos, Tomasz Piskorski e Amit Seru. 2018. "Fintech, Regulatory Arbitrage, and the Rise of Shadow Banks." *Journal of Financial Economics* 130 (3): 453–83. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2018.03.011>.
- Buera, Francisco J. e Joseph P. Kaboski. 2012. "The Rise of the Service Economy." *American Economic Review* 102 (6): 2540–69.
- Buera, Francisco J., Joseph P. Kaboski e Yongseok Shin. 2011. "Finance and Development: A Tale of Two Sectors." *American Economic Review* 101 (5): 1964–2002. <https://doi.org/10.1257/aer.101.5.1964>.
- . 2021. "The Macroeconomics of Microfinance." *Review of Economic Studies* 88 (1): 126–61.
- Burnier, Paulo. 2019. "The 'Car Wash' Investigations in Brazil: Inception, Scope, and Implications for Competition Enforcement." OECD-GVH RCC Newsletter No. 12. Regional Centre for Competition, Budapest, Hungary. https://kt.gov.it/uploads/documents/Files/Newsletter_12_ENG_final.pdf.
- Burstein, Ariel, Vasco M. Carvalho e Basile Grassi. 2020. "Bottom-Up Markup Fluctuations." NBER Working Paper No. 27958. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w27958>.
- Busso, Matias e Oscar Fentanes. 2024. "Building Up Local Productivity: Infrastructure and Firm Dynamics in Mexico." Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0013181>.
- Busso, Matias, Oscar Fentanes e Santiago Levy. 2018. "The Longitudinal Linkage of Mexico's Economic Census 1999-2014." Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0001338>.
- Busso, Matias e Sebastian Galiani. 2019. "The Causal Effect of Competition on Prices and Quality: Evidence from a Field Experiment." *American Economic Journal: Applied Economics* 11 (1): 33–56. <https://doi.org/10.1257/app.20150310>.

- Busso, Matias, Lucia Madrigal e Carmen Pagés. 2013. "Productivity and Resource Misallocation in Latin America." *B.E. Journal of Macroeconomics* 13 (1): 903–32.
- Busso, Matias, Sebastián Montaña e Juan S. Muñoz-Morales. 2023. "Signaling Specific Skills and the Labor Market of College Graduates." Working paper do BID No. 1456. Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0004759>.
- Bustos, Paula. 2011. "Trade Liberalization, Exports, and Technology Upgrading: Evidence on the Impact of MERCOSUR on Argentinian Firms." *American Economic Review* 101 (1): 304–40. <https://doi.org/10.1257/aer.101.1.304>.
- Cai, Jing e Adam Szeidl. 2018. "Interfirm Relationships and Business Performance." *Quarterly Journal of Economics* 133 (3): 1229–82. <https://doi.org/10.1093/qje/qjx049>.
- Calatayud, Agustina, Santiago Sánchez, Felipe Bedoya-Maya, Francisca Giraldez Zúñiga e José María Márquez. 2021. "Urban Road Congestion in Latin America and the Caribbean: Characteristics, Costs, and Mitigation." Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <http://dx.doi.org/10.18235/0003149>.
- Caldwell, Sydnee e Oren Danieli. 2024. "Outside Options in the Labour Market." *Review of Economic Studies* 91 (6): 3286–315.
- Calvino, Flavio, Chiara Criscuolo e Rudy Verlhac. 2020. "Declining Business Dynamism: Structural and Policy Determinants." OECD Science, Technology and Industry Policy Papers 94. Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris, France. <https://doi.org/10.1787/77b92072-en>.
- Campbell, James, Avi Goldfarb e Catherine Tucker. 2015. "Privacy Regulation and Market Structure." *Journal of Economics & Management Strategy* 24 (1): 47–73. <https://doi.org/10.1111/jems.12079>.
- Campos-Vázquez, Raymundo M. e Gerardo Esquivel. 2021. "The Effect of Doubling the Minimum Wage on Employment and Earnings in Mexico." *Economics Letters* 209 (C). <https://ideas.repec.org/a/eee/ecolet/v209y2021ics016517652104018.html>.
- . 2023. "The Effect of the Minimum Wage on Poverty: Evidence from a Quasi-Experiment in Mexico." *Journal of Development Studies* 59 (3): 360–80.
- Carballo, Jerónimo, Ignacio Marra de Artiñano e Christian Volpe Martincus. 2019. "Linkages with Multinationals: The Effects on Domestic Firms' Exports." Working paper. <https://doi.org/10.18235/0001848>.
- Carbó Valverde, Santiago, Sujit Chakravorti e Francisco Rodríguez Fernández. 2016. "The Role of Interchange Fees in Two-Sided Markets: An Empirical Investigation on Payment Cards." *The Review of Economics and Statistics* 98 (2): 367–81. https://doi.org/10.1162/REST_a_00502.
- Card, David. 2022. "Who Set Your Wage?" *American Economic Review* 112 (4): 1075–90. <https://doi.org/10.1257/aer.112.4.1075>.
- Card, David, Ana Rute Cardoso, Joerg Heining e Patrick Kline. 2018. "Firms and Labor Market Inequality: Evidence and Some Theory." *Journal of Labor Economics* 36 (S1): 13–70.
- Cárdenas, Julián. 2016. "Why Do Corporate Elites Form Cohesive Networks in Some Countries, and Do Not in Others? Cross-National Analysis of Corporate Elite Networks in Latin America." *International Sociology* 31 (3): 341–63. <https://doi.org/10.1177/0268580916629965>.
- . 2019. "Exploring the Relationship between Business Elite Networks and Redistributive Social Policies in Latin American Countries." *Sustainability* 12 (1): 1–17.

- Carranza, Eliana, Robert Garlick, Kate Orkin e Neil Rankin. 2022. "Job Search and Hiring with Limited Information about Workseekers' Skills." *American Economic Review* 112 (11): 3547–83. <https://doi.org/10.1257/aer.20200961>.
- Carranza, Juan Esteban, Robert Clark e Jean-François Houde. 2015. "Price Controls and Market Structure: Evidence from Gasoline Retail Markets." *Journal of Industrial Economics* 63 (1): 152–98. <https://doi.org/10.1111/joie.12071>.
- Casacuberta, Carlos e Néstor Gandelman. 2023. "Wage Councils, Product Markups and Wage Markdowns: Evidence from Uruguay." *International Journal of Industrial Organization* 87 (C). https://econpapers.repec.org/article/eeeindorg/v_3a87_3ay_3a2023_3ai_3ac_3as0167718722000911.htm.
- . 2024. "Market Power Pass-Through to Prices and Wages: Evidence from Uruguay." Banco Central de Uruguay. https://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-indicadores/estudios/Documents/casacuberta_gandelman.pdf.
- Cassiman, Bruno e Reinilde Veugelers. 2006. "In Search of Complementarity in Innovation Strategy: Internal R&D and External Knowledge Acquisition." *Management Science* 52 (1): 68–82. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1050.0470>.
- Castañeda, Alejandro e Daniel Ruiz. 2021. "The Political Economy of the Telecommunications Reform in Mexico." UNDP LAC Working Paper No. 08: Background Paper for the UNDP LAC Regional Human Development Report 2021. https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/latinamerica/undp-rblac-PNUD_bckPapers08-OK.pdf.
- Castañeda, Néstor. 2017. "Business Interest Groups and Policy-Making in South America." In *Handbook of South American Governance*. Routledge. <https://www.taylorfrancis.com/chapters/edit/10.4324/9781315661162-20/business-interest-groups-policy-making-south-america-n%C3%A9stor-casta%C3%B1eda>.
- . 2018. "Business Groups, Tax Efficiency, and Regressivity in Colombia." In *Rethinking Taxation in Latin America*, edited by Jorge Atria, Constantin Groll, and María Fernanda Valdés, 187–211. Cham: Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-60119-9_7.
- Catalini, Christian, Jorge Guzmán e Scott Stern. 2019. "Passive Versus Active Growth: Evidence from Founder Choices and Venture Capital Investment." NBER Working Paper 26073. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w26073>.
- Cattaneo, Matias D., Richard K. Crump, Max H. Farrell e Yingjie Feng. 2024. "On Binscatter." *American Economic Review* 114 (5): 1488–514. DOI: 10.1257/aer.20221576.
- . 2025. "Binscatter Regressions." *Stata Journal* 25 (1): 3–50.
- Cavalcanti, Tiago, Joseph P. Kaboski, Bruno Martins e Cezar Santos. 2023. "Financing Costs and Development." Working paper do BID No. 1526. Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC.
- Cavalcanti, Tiago e Paulo Henrique Vaz. 2017. "Access to Long-Term Credit and Productivity of Small and Medium Firms: A Causal Evidence." *Economics Letters* 150 (C): 21–25.
- Cavallo, Alberto, Gina Gopinath, Brent Neiman e Jenny Tang. 2021. "Tariff Pass-Through at the Border and at the Store: Evidence from U.S Trade Policy." *American Economic Review: Insights* 3 (1): 19–34. DOI: 10.1257/aeri.20190536.
- Cavallo, Eduardo A., Andrew Powell e Tomas Serebrisky, eds. 2020. *From Structures to Services: The Path to Better Infrastructure in Latin America and the Caribbean*. Development in the Americas Series. Washington, DC: Banco Interamericano de Desenvolvimento. <https://publications.iadb.org/en/from-structures-to-services-the-path-to-better-infrastructure-in-latin-america-and-the-caribbean>.

- Cave, Martin E. e Elisa V. Mariscal. 2020. "The Impact of Telecommunications Regulation on Less Well-Off Mexican Households." *Telecommunications Policy* 44 (4). <https://ideas.repec.org/a/eee/telpol/v44y2020i4s0308596119304537.html>.
- Cavenaile, Laurent, Murat Alp Celik e Xu Tian. 2021. "The Dynamic Effects of Antitrust Policy on Growth and Welfare." *Journal of Monetary Economics* 121: 42–59. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2021.04.011>.
- CeCo (Centro Competencia). 2024. "Estudio de percepción de la institucionalidad de libre competencia 2024" [Study of the perception of the institutionalality of free competition]. Universidad Adolfo Ibáñez, George Washington University Competition Law Center, Universidad Del Pacífico, Pontificia Universidad Javeriana, Universidad San Francisco de Quito.
- Cerra, Valerie e Sweta Chaman Saxena. 2008. "Growth Dynamics: The Myth of Economic Recovery." *American Economic Review* 98 (1): 439–57. <https://doi.org/10.1257/aer.98.1.439>.
- Chandra, A., B. Handel e J. Schwartzstein. 2019. "Behavioral Economics and Health-Care Markets." In *Handbook of Behavioral Economics: Applications and Foundations* 12:459–502. North-Holland.
- Chassang, Sylvain e Juan Ortner. 2019. *Collusion in Auctions with Constrained Bids: Theory and Evidence from Public Procurement*. University of Chicago Press. <https://doi.org/10.1086/701812>.
- Chatterjee, Shoumitro. 2023. "Market Power and Spatial Competition in Rural India." *Quarterly Journal of Economics* 138 (3): 1649–711.
- Cheshire, Paul C., Christian A. L. Hilber e Ioannis Kaplanis. 2015. "Land Use Regulation and Productivity—Land Matters: Evidence from a UK Supermarket Chain." *Journal of Economic Geography* 15 (1): 43–73. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbu007>.
- Chisari, Omar, Antonio Estache e Carlos Romero. 1999. "Winners and Losers from the Privatization and Regulation of Utilities: Lessons from a General Equilibrium Model of Argentina." *World Bank Economic Review* 13 (2): 357–78. <https://doi.org/10.1093/wber/13.2.357>.
- Choi, Jaedo, Andrei Levchenko, Dimitrije Ruzic e Younghun Shim. 2024. "Superstars or Supervillains? Large Firms in the South Korean Growth Miracle." NBER Working Paper 32648. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w32648>.
- Choi, Jaerim e Sunghun Lim. 2023. "Tariffs, Agricultural Subsidies, and the 2020 US Presidential Election." *American Journal of Agricultural Economics* 105(4): 1149–75. <https://doi.org/10.1111/ajae.12351>.
- Chong, Alberto E. e Florencio López de Silanes. 2005. *Privatization in Latin America: Myths and Reality*. Stanford University Press. <https://www.sup.org/books/economics-and-finance/privatization-latin-america>.
- Christensen, Gregory B. e Robert H. Haveman. 1981. "Public Regulations and the Slowdown in Productivity Growth." *American Economic Review* 71 (2): 320–25.
- Claessens, Stijn, Erik Feijen e Luc Laeven. 2008. "Political Connections and Preferential Access to Finance: The Role of Campaign Contributions." *Journal of Financial Economics* 88 (3): 554–80. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2006.11.003>.
- Clavijo, Renzo. 2025. "Regulation, Competition, and Market Power in Telecommunications across Latin America." Technical Note do BID No. 3066. Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0013354>.
- Coase, Ronald H. 1960. "The Problem of Social Cost." *Journal of Law and Economics* 3: 1–44.
- COFECE (Comisión Federal de Competencia Económica). 2016. "Reporte mensual: Junio 2016". <https://www.cofece.mx/sanciona-cofece-a-agentes-economicos>

-por-la-realizacion-de-practicas-monopolicas-absolutas-en-el-mercado-de-azucar.

- Cohen, Wesley M. 2010. "Fifty Years of Empirical Studies of Innovative Activity and Performance." In *Handbook of the Economics of Innovation*, 1:129–213. Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S0169-7218\(10\)01004-X](https://doi.org/10.1016/S0169-7218(10)01004-X).
- Cole, Harold L., Lee E. Ohanian, Álvaro José Riascos e James A. Schmitz. 2006. "Latin America in the Rearview Mirror." *Quarterly Review* 30 (1). <https://ideas.repec.org/a/fip/fedmqr/y2006isepnv.30no.1.html>.
- Colombo, Massimo G., Diego D'Adda e Lorenzo H. Pirelli. 2016. "The Participation of New Technology-Based Firms in EU-Funded R&D Partnerships: The Role of Venture Capital." *Research Policy* 45 (2): 361–75. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2015.10.011>.
- Colonnelli, Emanuele e Mounu Prem. 2022. "Corruption and Firms." *Review of Economic Studies* 89 (2): 695–732. <https://doi.org/10.1093/restud/rdab040>.
- Comisión Nacional de Defensa de la Competencia. 2023. RESOL-2023-287-APN-SC#MEC. Boletín Oficial de la República Argentina [Official bulletin of the Republic of Argentina].
- Comisión Nacional de Defensa de la Competencia – PRO-COMPETENCIA. 2024. "Observatorio de las condiciones de competencia en los mercados. Semestre julio–diciembre 2023". Santo Domingo, República Dominicana. <https://procompetencia.gob.do/>.
- . 2025. "Observatorio de las condiciones de competencia en los mercados. Semestre julio–diciembre 2024". Santo Domingo, República Dominicana. <https://procompetencia.gob.do/>.
- Comisión Nacional de la Competencia. 2020. "Resolución D/AL N° 18/2020, Acta de Directorio EX/N° 8/2020, Frigomerc S.A. y Frigorífico Norte S.A. s/ Notificación de operación de concentración [Versión pública]." National Government of Paraguay.
- Conte, Maddalena, Pierre Cotterlaz e Thierry Mayer. 2022. "The CEPII Gravity Database." Working Paper No. 2022–05. CEPII Research Center. https://www.cepii.fr/PDF_PUB/wp/2022/wp2022-05.pdf.
- Cooke, Dudley, Ana P. Fernandes e Priscila Ferreira. 2021. "Entry Deregulation, Firm Organization, and Wage Inequality." *International Journal of Industrial Organization* 77: 102763. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2021.102763>.
- Corbae, Dean e Pablo D'Erasmus. 2021. "Reorganization or Liquidation: Bankruptcy Choice and Firm Dynamics." *Review of Economic Studies* 88 (5): 2239–74. <https://doi.org/10.1093/restud/rdaa091>.
- Córdoba Solano, Daniela, Felipe Gómez-Trejos e Alberto Vindas Quesada. 2025. "Market Power, Industry Concentration and Trade Liberalization: Evidence from Costa Rica." Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- Corrales, Javier. 2011. "Latin America: A Setback for Chávez." *Journal of Democracy* 22 (1): 122–36.
- Correa, Juan A. e Carmine Ornaghi. 2014. "Competition and Innovation: Evidence from U.S. Patent and Productivity Data." *Journal of Industrial Economics* 62 (2): 258–85. <https://doi.org/10.1111/joie.12050>.
- Corsi, Christian e Antonio Prencipe. 2019. "High-Tech Entrepreneurial Firms' Innovation in Different Institutional Settings. Do Venture Capital and Private Equity Have Complementary or Substitute Effects?" *Industry and Innovation* 26 (9): 1023–74. <https://doi.org/10.1080/13662716.2018.1561358>.
- Covarrubias, Matías, Germán Gutiérrez e Thomas Philippon. 2020. "From Good to Bad Concentration? US Industries over the Past 30 Years." *NBER Macroeconomics Annual* 34 (1): 1–46.

- Crespi, Gustavo, Elena Arias-Ortiz, Ezequiel Tacsir, Fernando Vargas e Pluvia Zúñiga. 2014. "Innovation for Economic Performance: The Case of Latin American Firms." *Eurasian Business Review* 4 (1): 31–50. <https://doi.org/10.1007/s40821-014-0001-1>.
- Crespi, Gustavo, Sylvia Dohnert, Alessandro Maffioli, Antônio Marcos Hoelz Pinto Ambrozio, M. Barron, F. Bernini, L. Figal Garone, K. Grant, P. Mohan, D. Morris, A. Presbitero, R. Rabellotti, F. Lage de Sousa, E. Strobl e P. Watson. 2017. "Exploring Firm-Level Innovation and Productivity in Developing Countries: The Perspective of Caribbean Small States." <https://doi.org/10.18235/0000616>.
- Crespi, Gustavo, María Paula Gerardino, Edwin A. Goñi Pacchioni, Oscar A. Mitnik, Rodolfo Stucchi e Christian Volpe Martincus. 2024. *What Works to Improve Lives?: What Works to Foster Productive Sector Development*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desenvolvimento. <https://doi.org/10.18235/0012887>.
- Criscuolo, Chiara, Jonathan Haskel e Ralf Martin. 2004. "Import Competition, Productivity, and Restructuring in UK Manufacturing." *Oxford Review of Economic Policy* 20: 393–408. <https://doi.org/10.1093/oxrep/grh023>.
- Croce, Annalisa, José Martí e Samuele Murtinu. 2013. "The Impact of Venture Capital on the Productivity Growth of European Entrepreneurial Firms: 'Screening' or 'Value Added' Effect?" *Journal of Business Venturing* 28 (4): 489–510. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.06.001>.
- Crowley, Meredith A., Lu Han e Thomas Prayer. 2024. "The Pro-Competitive Effects of Trade Agreements." *Journal of International Economics* 150:103936. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2024.103936>.
- Cuesta, José Ignacio e Alberto Sepulveda. 2021. "Price Regulation in Credit Markets: A Trade-Off between Consumer Protection and Credit Access." Working Paper No. 21-047. Stanford Institute for Economic Policy Research, Stanford, CA. <https://siepr.stanford.edu/publications/working-paper/price-regulation-credit-markets-trade-between-consumer-protection-and>.
- Culpepper, Pepper D. 2015. "Structural Power and Political Science in the Post-Crisis Era." *Business and Politics* 17 (3): 391–409. <https://doi.org/10.1515/bap-2015-0031>.
- Cumming, Douglas J., Luca Grilli e Samuele Murtinu. 2017. "Governmental and Independent Venture Capital Investments in Europe: A Firm-Level Performance Analysis." *Journal of Corporate Finance* 42: 439–59. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2014.10.016>.
- Cumming, Douglas e Sofia Johan. 2019. "Government Venture Capital Research: Fake Science and Bad Public Policy." *Venture Capital* 21 (1): 121–31. <https://doi.org/10.1080/13691066.2018.1558508>.
- Cunningham, Colleen, Florian Ederer e Song Ma. 2021. "Killer Acquisitions." *Journal of Political Economy* 129 (3): 649–702. <https://doi.org/10.1086/712506>.
- Cusolito, Ana Paula, Álvaro García-Marín e William F. Maloney. 2023. "Proximity to the Frontier, Markups, and the Response of Innovation to Foreign Competition: Evidence from Matched Production-Innovation Surveys in Chile." *American Economic Review: Insights* 5 (1): 35–54. <https://doi.org/10.1257/aeri.20210466>.
- Dal Bó, Ernesto, Pedro Dal Bó e Erik Eyster. 2018. "The Demand for Bad Policy When Voters Underappreciate Equilibrium Effects." *Review of Economic Studies* 85 (2): 964–98. <https://doi.org/10.1093/restud/rdx031>.
- D'Amico, Leonardo, Edward Glaeser, Joseph Gyourko, William Kerr e Giacomo A. M. Ponzetto. 2024. "Why Has Construction Productivity Stagnated? The Role of Land-Use Regulation." NBER Working Paper No. 33188. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w33188>.

- Dams, Carolina, Virginia Sarria Allende e María José Murcia. 2021. "Multilateral Development Banks: Understanding Their Impact on Start-Up Development in Latin America." *European Business Review* 33 (6): 942–56. <https://doi.org/10.1108/EBR-11-2020-0274>.
- Davis, Steven J. e John Haltiwanger. 1992. "Gross Job Creation, Gross Job Destruction, and Employment Reallocation." *Quarterly Journal of Economics* 107 (3): 819–63.
- Decker, Ryan A., John Haltiwanger, Ron S. Jarmin e Javier Miranda. 2020. "Changing Business Dynamism and Productivity: Shocks versus Responsiveness." *American Economic Review* 110 (12): 3952–90. <https://doi.org/10.1257/aer.2019.0680>.
- Decker, Ryan, John Haltiwanger, Ron Jarmin e Javier Miranda. 2014. "The Role of Entrepreneurship in US Job Creation and Economic Dynamism." *Journal of Economic Perspectives* 28 (3): 3–24. <https://doi.org/10.1257/jep.28.3.3>.
- De Elejalde, Ramiro, Carlos J. Ponce e Flavia Roldán. 2022. "Multidimensional Innovation Responses and Foreign Competition." *Industrial and Corporate Change* 31 (6): 1397–427. <https://doi.org/10.1093/icc/dtac024>.
- De Loecker, Jan e Jan Eeckhout. 2018. "Global Market Power." NBER Working Paper No. 24768. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. DOI 10.3386/w24768.
- De Loecker, Jan, Jan Eeckhout e Simon Mongey. 2021. "Quantifying Market Power and Business Dynamism in the Macroeconomy." NBER Working Paper No. 28761. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w28761>.
- De Loecker, Jan, Jan Eeckhout e Gabriel Unger. 2020. "The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications." *Quarterly Journal of Economics* 135 (2): 561–644. <https://doi.org/10.1093/qje/qjz041>.
- De Loecker, Jan e Johannes Van Biesebroeck. 2018. "Effect of International Competition on Firm Productivity and Market Power." In *The Oxford Handbook of Productivity Analysis*, edited by E. Grifell-Tatjé, C. K. Lovell, and R. C. Sickles. Oxford University Press.
- De Loecker, Jan e Frederic Warzynski. 2012. "Markups and Firm-Level Export Status." *American Economic Review* 102 (6): 2437–71. <https://doi.org/10.1257/aer.102.6.2437>.
- De Michele, Roberto e Gastón Pierri. 2020. "Transparency and Digital Government: The Impact of COMPR.AR in Argentina." Discussion Paper do BID No. 767. Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0002335>.
- Deming, David J. 2017. "The Growing Importance of Social Skills in the Labor Market." *Quarterly Journal of Economics* 132 (4): 1593–640. <https://doi.org/10.1093/qje/qjx022>.
- Demirer, Mert e Ömer Karaduman. 2024. "Do Mergers and Acquisitions Improve Efficiency? Evidence from Power Plants." NBER Working Paper No. w32727. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w32727>.
- Demmers, Jolle, Alex E. Fernández Jilberto e Barbara Hogenboom, eds. 2012. *Good Governance in the Era of Global Neoliberalism*. Routledge Studies in the Modern World Economy. Routledge.
- Demsetz, Harold. 1973. "Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy." *Journal of Law and Economics* 16 (1): 1–9.
- Dent, Robert C., Fatih Karahan, Benjamin Pugsley e Ayşegül Şahin. 2016. "The Role of Startups in Structural Transformation." *American Economic Review* 106 (5): 219–23. <https://doi.org/10.1257/aer.p20161053>.

- De Ridder, Maarten. 2024. "Market Power and Innovation in the Intangible Economy." *American Economic Review* 114 (1): 199–251. <https://doi.org/10.1257/aer.20201079>.
- Dewatripont, Mathias e Gérard Roland. 1992. "Economic Reform and Dynamic Political Constraints." *Review of Economic Studies* 59 (4): 703. <https://doi.org/10.2307/2297994>.
- . 1995. "The Design of Reform Packages under Uncertainty." *American Economic Review* 85 (5): 1207–23.
- Diegmann, André, Laura Pohlan e Andrea Weber. 2024. "Do Politicians Affect Firm Outcomes? Evidence from Connections to the German Federal Parliament." Halle Institute for Economic Research. <https://doi.org/10.18717/DPCQGG-A590>.
- Diez, Federico J., Davide Malacrino e Ippei Shibata. 2022. "The Divergent Dynamics of Labor Market Power in Europe." Working Paper No. 2022/247. International Monetary Fund, Washington, DC. <https://ideas.repec.org/p/imf/imfwpa/2022-247.html>.
- Ding, Siying, Ahmad Lashkaripour e Volodymyr Lugovskyy. 2024. "A Global Perspective on the Incidence of Monopoly Distortions." CESifo working paper. Center for Economic Studies, University of Munich. <https://alashkar.pages.iu.edu/DLL2024.pdf>.
- DiSalvo, James. 2023. "Banking Trends: Has the Banking Industry Become Too Concentrated?" *Economic Insights* 8 (1): 11–26.
- Dodini, Samuel, Kjell G. Salvanes e Alexander Willén. 2024. "The Dynamics of Power in Labor Markets: Monopolistic Unions versus Monopsonistic Employers." Manuscrito não publicado. Federal Reserve Bank of Dallas, IZA, CESifo, and Department of Economics, Norwegian School of Economics. https://samueldodini.com/files/Dodini_Salvanes_Willen_unions_monopsony_8_2024.pdf.
- Donovan, Kevin e Todd Schoellman. 2021. "The Role of Labour Market Frictions in Structural Transformation." STEG Pathfinding Paper. Structural Transformation and Economic Growth. <https://steg.cepr.org/publications/role-labour-market-frictions-structural-transformation>.
- Döpfer, Hendrik, Alexander MacKay, Nathan H. Miller e Joel Stiebale. 2024. "Rising Markups and the Role of Consumer Preferences." NBER Working Paper No. 32739. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://www.nber.org/papers/w32739>.
- Doraszelski, Ulrich e Jordi Jaumandreu. 2013. "R&D and Productivity: Estimating Endogenous Productivity." *Review of Economic Studies* 80 (4): 1338–83. <https://doi.org/10.1093/restud/rdt011>.
- Drazen, Allan e William Easterly. 2001. "Do Crises Induce Reform? Simple Empirical Tests of Conventional Wisdom." *Economics & Politics* 13 (2): 129–57.
- Durand, Francisco. 2016. "Cuando El Poder Extractivo Captura El Estado: Lobbies, Puertas Giratorias y Paquetazo Ambiental En Perú." Oxfam. https://scholar.google.com.pe/citations?view_op=view_citation&hl=es&user=pFsAPX4AAAAJ&citation_for_view=pFsAPX4AAAAJ:hFor9nPyWt4C.
- Dustmann, Christian, Attila Lindner, Uta Schönberg, Matthias Umkehrer e Philipp vom Berge. 2022. "Reallocation Effects of the Minimum Wage." *Quarterly Journal of Economics* 137 (1): 267–328.
- Dutt, Pushan e Devashish Mitra. 2002. "Endogenous Trade Policy through Majority Voting: An Empirical Investigation." *Journal of International Economics* 58 (1): 107–33. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(01\)00162-3](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(01)00162-3).
- Ederer, Florian e Bruno Pellegrino. 2024. "A Tale of Two Networks: Common Ownership and Product Market Rivalry." NBER Working Paper No. 30004. National Bureau of Economic Research <https://doi.org/10.3386/w30004>.

- Edmond, Chris, Virgiliu Midrigan e Daniel Yi Xu. 2018. "Competition, Markups, and the Gains from International Trade." *American Economic Review* 108 (9): 2519–54. DOI: 10.1257/aer.20120549.
- Eeckhout, Jan. 2021. *The Profit Paradox: How Thriving Firms Threaten the Future of Work*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- . 2023. "The Simplest Fix for Banking." Project Syndicate. <https://www.project-syndicate.org/commentary/central-bank-digital-currencies-end-bank-runs-excessive-risk-taking-by-jan-eeckhout-2023-03>.
- Égert, Balázs. 2016. "Regulation, Institutions, and Productivity: New Macroeconomic Evidence from OECD Countries." *American Economic Review* 106 (5): 109–13. <https://doi.org/10.1257/aer.p20161026>.
- Elliott, Jonathan T., Georges Vivien Hounghonon, Marc Ivaldi e Paul Scott. 2025. "Market Structure, Investment, and Technical Efficiencies in Mobile Telecommunications." *Journal of Political Economy* 133 (5): 1401–59. <https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/734132>.
- Engbom, Niklas e Christian Moser. 2022. "Earnings Inequality and the Minimum Wage: Evidence from Brazil." *American Economic Review* 112 (12): 3803–47. <https://doi.org/10.1257/aer.20181506>.
- Ennis, Sean F. e Selvin Thanacoody. 2024. "Do Product Market Reforms Work? Assessing Regulatory Changes Impacting Competition." Mimeo, University of East Anglia.
- Eslava, Marcela, Alvaro Garcia-Marin e Julián Messina. 2025. "Inequality and Market Power in Latin America and the Caribbean." *Oxford Open Economics* 4:i416–25.
- Eslava, Marcela, John Haltiwanger, Adriana Kugler e Maurice Kugler. 2004. "The Effects of Structural Reforms on Productivity and Profitability Enhancing Reallocation: Evidence from Colombia." *Journal of Development Economics* 75 (2): 333–71.
- . 2013. "Trade and Market Selection: Evidence from Manufacturing Plants in Colombia." *Review of Economic Dynamics* 16 (1): 135–58. <https://doi.org/10.1016/j.red.2012.10.009>.
- Eslava, Marcela, John Haltiwanger e Álvaro Pinzón. 2022. "Job Creation in Colombia Versus the USA: 'Up-or-Out Dynamics' Meet 'The Life Cycle of Plants.'" *Economica* 89 (355): 511–39. <https://doi.org/10.1111/ecca.12418>.
- Eslava, Marcela e Marcela Meléndez. 2010. "Cómo los grupos de interés influyen sobre las políticas de productividad" [How stakeholders influence productivity policies]. In *Consecuencias Imprevistas de La Constitución de 1991: La Influencia de La Política En Las Políticas Económicas*. Bogotá. [Unintended consequences of the 1991 constitution: The influence of politics on economic policies. Bogotá], edited by Eduardo Lora and Carlos Scartascini. Fedesarrollo and Alfaomega. <http://dx.doi.org/10.18235/0002833>.
- Eslava, Marcela, Marcela Meléndez e Nicolás Urdaneta. 2021. "Market Concentration, Market Fragmentation, and Inequality in Latin America." UNDP LAC Working Paper Series No. 11. United Nations Development Programme. <https://www.undp.org/latin-america/publications/market-concentration-market-fragmentation-and-inequality-latin-america>.
- Eslava, Marcela, Marcela Meléndez Arjona, Laura Daniela Tenjo Galvis e Nicolás Urdaneta. 2023. "Business Size, Development, and Inequality in Latin America: A Tale of One Tail." Policy Research Working Paper No. 10584. World Bank, Washington, DC. <https://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/10584.html>.
- Estefan, Alejandro, Roberto Gerhard, Joseph P. Kaboski, Illeen Kondo e Wei Qian. 2024. "Outsourcing Policy and Worker Outcomes: Causal Evidence from a Mexican Ban." NBER Working Paper No. 32024. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://papers.ssrn.com/abstract=4687029>.

- Faccio, Mara, Ronald W. Masulis e John J. McConnell. 2006. "Political Connections and Corporate Bailouts." *Journal of Finance* 61 (6): 2597–635. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2006.01000.x>.
- Fairfield, Tasha. 2015. *Private Wealth and Public Revenue in Latin America: Business Power and Tax Politics*. 1st ed. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781316104767>.
- Fajgelbaum, Pablo D., Pinelopi K. Goldberg, Patrick J. Kennedy e Amit K. Khandelwal. 2020. "The Return to Protectionism." *Quarterly Journal of Economics* 135 (1): 1–55. <https://doi.org/10.1093/qje/qjz036>.
- Fanelli, José María. 2007. *Understanding Market Reforms in Latin America*. London: Palgrave Macmillan UK. <https://link.springer.com/book/9780230500570#author-1-0>.
- Fang, Tony e John Hartley. 2022. "Evolution of Union Wages and Determinants." IZA Discussion Paper No. 15333. IZA Institute of Labor Economics. <https://papers.ssrn.com/abstract=4123774>.
- Farber, Henry S., Daniel Herbst, Ilyana Kuziemko e Suresh Naidu. 2021. "Unions and Inequality over the Twentieth Century: New Evidence from Survey Data." *Quarterly Journal of Economics* 136 (3): 1325–85. <https://doi.org/10.1093/qje/qja012>.
- Farias, Pedro, Richard Alcorn, Daniel Trnka, Manuel Flores, Delia Rodrigo, Eliezer Olivares e Ana María Zárate Moreno. 2022. "¿Preparados para regular? Lecciones y desafíos de la regulación en América Latina y el Caribe" [Ready to regulate? Lessons and challenges of regulation in Latin America and the Caribbean]. Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0004329>.
- Fazekas, Mihály e Jurgen Rene Blum. 2021. "Improving Public Procurement Outcomes: Review of Tools and the State of the Evidence Base." Policy Research Working Paper No. 9690. World Bank, Washington, DC. <https://hdl.handle.net/10986/35727>.
- Fazekas, Mihály, Viktoriia Poltoratskaya, Marc Tobias Schiffbauer e Bence Tóth. 2025. "Procuring Low Growth: The Impact of Political Favoritism on Public Procurement and Firm Performance in Bulgaria." Policy Research Working Paper Series No. 11085. World Bank, Washington, DC. <https://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/11085.html>.
- Fazio, Dimas e Alminas Žaldokas. 2024. "Kamikazes in Public Procurements: Bid-Rigging and Real Non-Market Outcomes." Proceedings of the EUROFIDAI-ESSEC Paris December Finance Meeting 2024. Social Science Research Network, Rochester, NY. <https://doi.org/10.2139/ssrn.5043930>.
- Felix, Mayara. 2022. "Trade Labor Market Concentration and Wages." Manuscrito não publicado. Princeton University. https://www.bc.edu/content/dam/bc1/schools/mcas/economics/pdf/seminars/Felix_JMP.pdf.
- Fergusson, Leopoldo, Horacio Larreguy e Juan Felipe Riaño. 2022. "Political Competition and State Capacity: Evidence from a Land Allocation Program in Mexico." *Economic Journal* 132 (648): 2815–34. <https://doi.org/10.1093/ej/ueac041>.
- Fernandes, Ana M., Caroline Freund e Martha Denisse Pierola. 2016. "Exporter Behavior, Country Size and Stage of Development: Evidence from the Exporter Dynamics Database." *Journal of Development Economics* 119:121–37.
- Fernandes, Ana P., Priscila Ferreira e L. Alan Winters. 2014. "Firm Entry Deregulation, Competition and Returns to Education and Skill." *European Economic Review* 70:210–30. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2014.04.004>.

- Fernández, Raquel e Dani Rodrik. 1991. "Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual- Specific Uncertainty." *American Economic Review* 81 (5): 1146–55.
- Ffrench-Davis, Ricardo. 2010. *Economic Reforms in Chile*. London: Palgrave Macmillan UK. <https://doi.org/10.1057/9780230289659>.
- Finnovista, Banco Interamericano de Desenvolvimento e BID Invest. 2022. "Fintech in Latin America and the Caribbean: A Consolidated Ecosystem for Recovery." Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0004202>.
- Fisman, Raymond. 2001. "Estimating the Value of Political Connections." *American Economic Review* 91 (4): 1095–102. <https://doi.org/10.1257/aer.91.4.1095>.
- Flory, Jeffrey A., Andreas Leibbrandt e John A. List. 2015. "Do Competitive Workplaces Deter Female Workers? A Large-Scale Natural Field Experiment on Job Entry Decisions." *Review of Economic Studies* 82 (1): 122–55. <https://doi.org/10.1093/restud/rdu030>.
- Fonseca, Julia e Adrien Matray. 2024. "Financial Inclusion, Economic Development, and Inequality: Evidence from Brazil." *Journal of Financial Economics* 156:103854. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304405X24000771>.
- Foster, Lucia, John Haltiwanger e C. J. Krizan. 2006. "Market Selection, Reallocation, and Restructuring in the U.S. Retail Trade Sector in the 1990s." *Review of Economics and Statistics* 88 (4): 748–58. <https://doi.org/10.1162/rest.88.4.748>.
- Foster, Lucia, John Haltiwanger e Cody Tuttle. 2022. "Rising Markups or Changing Technology?" NBER Working Paper No. w30491. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w30491>.
- Fowlie, Meredith, Mar Reguant e Stephen P. Ryan. 2016. "Market-Based Emissions Regulation and Industry Dynamics." *Journal of Political Economy* 124 (1): 249–302. <https://doi.org/10.1086/684484>.
- Franco Chuaire, María, Carlos Scartascini e Mariano Tommasi. 2017. "State Capacity and the Quality of Policies. Revisiting the Relationship between Openness and Government Size." *Economics & Politics* 29 (2): 133–56. <https://doi.org/10.1111/ecpo.12090>.
- Fried, Stephie e David Lagakos. 2023. "Electricity and Firm Productivity: A General-Equilibrium Approach." *American Economic Journal: Macroeconomics* 15 (4): 67–103. <https://doi.org/10.1257/mac.20210248>.
- Friedman, Milton. 1974. "Inflation, Taxation, Indexation." In *Inflation: Causes, Consequences, Cures*, 71–88. IEA Readings 14. London: Institute of Economic Affairs.
- Galindo, Arturo, Carlos Scartascini, J. Mark Payne, Robert Daughters, Alberto Melo, Koldo Echebarria e Eduardo Lora, et al. 2011. *The State of State Reform in Latin America*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desenvolvimento.
- Gandelman, Néstor, Rodrigo Lluberas, Daniel Misail e Diana Gaitán. 2023. "The Impact of a Financial Inclusion Program on Household's Payment Choice, Savings, and Credit." Working Paper do BID No. 1448. Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0004789>.
- Gandelman, Néstor, Flavia Roldán e Sofía Viera. 2025a. "An Examination of Numerical Portability in Mobile Communication in Uruguay." Working Paper do BID No. 1655. Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0013380>.
- . 2025b. "The Impact of Multi-Acquiring in the Payment System: Evidence from Uruguayan Financial Inclusion Program." Working Paper do BID No. 1654. Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <http://dx.doi.org/10.18235/0013400>.

- García-Marín, Álvaro. 2021. "Labor Market Concentration and Earnings: Evidence from Chile." UNDP LAC Working Paper No. 10. United Nations Development Programme. https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/lati_namerica/undp-rblac-PNUD_bckPapers10_c.pdf.
- Garetto, Stefania, Nina Pavnick, Natalia Ramondo, Vanessa Alviarez, Jingting Fan, Nitya Pandalai-Nayar, Nicola Limodio, Isabela Manelici, Nicolas Morales, Evangelina Dardati, Ezequiel García-Lembergman, Grace Gu, Galina Hale, David Hemous, Ralf Martin, Farid Farrokhi, Heitor Pellegrina, Pierre Louis Vezina, Laura Boudreau e Jose Vasquez. 2025. "Foreign Direct Investment and Development." *VoxDevLit* 13 (1). https://voxdev.org/sites/default/files/2025-02/Foreign_Direct_Investment_Issue_1.pdf.
- Gathmann, Christina e Uta Schönberg. 2010. "How General Is Human Capital? A Task-Based Approach." *Journal of Labor Economics* 28 (1): 1–49. <https://doi.org/10.1086/649786>.
- Genakos, Christos, Tommaso Valletti e Frank Verboven. 2018. "Evaluating Market Consolidation in Mobile Communications." *Economic Policy* 33 (93): 45–100. <https://doi.org/10.1093/epolic/eix020>.
- Gilje, Erik P., Todd A. Gormley e Doron Levit. 2020. "Who's Paying Attention? Measuring Common Ownership and Its Impact on Managerial Incentives." *Journal of Financial Economics* 137 (1): 152–78. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2019.12.006>.
- Gindling, Tim Henry e Lucas Ronconi. 2025. "Minimum Wage Policy and Inequality in Latin America and the Caribbean." *Oxford Open Economics* 4 (Supplement_1): i400–415. <https://doi.org/10.1093/ooec/odae011>.
- Goldberg, Pinelopi Koujianou, Amit Kumar Khandelwal, Nina Pavcnik e Petia Topalova. 2010. "Imported Intermediate Inputs and Domestic Product Growth: Evidence from India." *Quarterly Journal of Economics* 125 (4): 1727–67. <https://doi.org/10.1162/qjec.2010.125.4.1727>.
- Goldman, Eitan, Jörg Rocholl e Jongil So. 2013. "Politically Connected Boards of Directors and the Allocation of Procurement Contracts." *Review of Finance* 17 (5): 1617–48. <https://doi.org/10.1093/rof/rfs039>.
- Goñi, Edwin e William F. Maloney. 2017. "Why Don't Poor Countries Do R&D? Varying Rates of Factor Returns across the Development Process." *European Economic Review* 94: 126–47. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2017.01.008>.
- González, Felipe, Mounu Prem e Francisco Urzúa. 2020. "The Privatization Origins of Political Corporations: Evidence from the Pinochet Regime." *Journal of Economic History* 80 (2): 417–56. <https://doi.org/10.1017/S0022050719000780>.
- Goolsbee, Austan e Chad Syverson. 2008. "How Do Incumbents Respond to the Threat of Entry? Evidence from the Major Airlines." *Quarterly Journal of Economics* 123 (4): 1611–33. <https://doi.org/10.1162/qjec.2008.123.4.1611>.
- Gordon, Marcy e Hillel Italie. 2022. "US Begins Court Battle against Publishing Giants' Merger." AP News. <https://apnews.com/article/publishing-government-and-politics-d27836f927d66cc48a1ea9a7f1a70085>.
- Gouveia, Ana Fontoura e Christian Osterhold. 2018. "Fear the Walking Dead: Zombie Firms, Spillovers and Exit Barriers." OECD Productivity Working Papers 13. Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris, France. <https://doi.org/10.1787/e6c6e51d-en>.
- Goyal, Aparajita. 2010. "Information, Direct Access to Farmers, and Rural Market Performance in Central India." *American Economic Journal: Applied Economics* 2 (3): 22–45. <https://doi.org/10.1257/app.2.3.22>.
- Gray, Wayne B. 1987. "The Cost of Regulation: OSHA, EPA and the Productivity Slowdown." *American Economic Review* 77 (5): 998–1006.

- Graziano, Alejandro, Monika Sztajerowska e Christian Volpe Martincus. 2024. "Trading Places: How Trade Policy Is Reshaping Multinational Firms' Location." Technical Report 11514, CESifo Working Paper Series. Center for Economic Studies, University of Munich. https://www.ifo.de/DocDL/cesifo1_wp11514.pdf.
- Greco, Esteban, Eduardo Stordeur e María Fernanda Vicens. 2021. "Origen e historia de la ley de defensa de la competencia Argentina: Hacia los 100 años de legislación" [Origin and history of the Argentine competition law: Towards 100 years of legislation]. In *Anuario de Derecho de La Competencia* [Competition law yearbook]. Asunción: La Ley Paraguay.
- Greco, Esteban e María Fernanda Vicens. 2020. "FinTech y BigTech: Barreras a la entrada y a la innovación. Estado de situación En América Latina" [FinTech and BigTech: Barriers to entry and innovation. State of the state in Latin America]. *Revista Latinoamericana de Economía y Sociedad Digital*, no. 1, 30–50.
- . 2024. "Competencia en la economía digital: Latinoamérica y El Caribe en perspectiva con el modelo Europeo" [Competition in the digital economy: Latin America and the Caribbean in perspective with the European model]. In *Estudios sobre inteligencia artificial y economía digital* [Studies on artificial intelligence and the digital economy], edited by César García Novoa, Francisco Hernández Rodríguez, Pablo Durán Santomil, José Manuel Maside Sanfiz, and Marcos R. Torres Carlos. Cizur Menor, Spain: Aranzadi.
- Greenstone, Michael, John List e Chad Syverson. 2012. "The Effects of Environmental Regulation on the Competitiveness of U.S. Manufacturing." NBER Working Paper No. 18392. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w18392>.
- Griffith, Rachel, Rupert Harrison e Gareth Macartney. 2007. "Product Market Reforms, Labour Market Institutions and Unemployment." *Economic Journal* 117 (519): C142–66. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2007.02039.x>.
- Griffith, Rachel, Rupert Harrison e Helen Simpson. 2010. "Product Market Reform and Innovation in the EU: Product Market Reform and Innovation in the EU." *Scandinavian Journal of Economics* 112 (2): 389–415. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9442.2010.01602.x>.
- Griffith, Rachel, Elena Huergo, Jacques Mairesse e Bettina Peters. 2006. "Innovation and Productivity across Four European Countries." *Oxford Review of Economic Policy* 22 (4): 483–98. <https://doi.org/10.1093/oxrep/grj028>.
- Griffith, Rachel, Martin O'Connell e Kate Smith. 2022. "Price Floors and Externality Correction." *Economic Journal* 132 (646): 2273–89. <https://doi.org/10.1093/ej/ueac011>.
- Griffith, Rachel, Stephen Redding e John Van Reenen. 2004. "Mapping the Two Faces of R&D: Productivity Growth in a Panel of OECD Industries." *Review of Economics and Statistics* 86 (4): 883–95. <https://doi.org/10.1162/0034653043125194>.
- Grossman, Gene M. e Elhanan Helpman. 1994. "Endogenous Innovation in the Theory of Growth." *Journal of Economic Perspectives* 8 (1): 23–44.
- . 2001. *Special Interest Politics*. MIT press.
- Guadalupe, María. 2007. "Product Market Competition, Returns to Skill, and Wage Inequality." *Journal of Labor Economics* 25 (3): 439–74. <https://doi.org/10.1086/513299>.
- Guasch, J. Luis e Robert W. Hahn. 1999. "The Costs and Benefits of Regulation: Implications for Developing Countries." *World Bank Research Observer* 14 (1): 137–58. <https://doi.org/10.1093/wbro/14.1.137>.
- Guner, Nezih, Gustavo Ventura e Yi Xu. 2008. "Macroeconomic Implications of Size-Dependent Policies." *Review of Economic Dynamics* 11 (4): 721–44. <https://doi.org/10.1016/j.red.2008.01.005>.

- Gutiérrez, Germán. 2022. "The Welfare Consequences of Regulating Amazon." University of Washington, Foster School of Business. <https://ssrn.com/abstract=3965566>.
- Gutiérrez, Germán e Thomas Philippon. 2017. "Declining Competition and Investment in the US." NBER Working Paper No. 23583. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. DOI 10.3386/w23583.
- Gwartney, James, Robert Lawson, Joshua Hall e Ryan Murphy. 2022. "Economic Freedom of the World: 2022 Annual Report." Fraser Institute. <https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/economic-freedom-of-the-world-2022.pdf>.
- Haber, Stephen. 2005. "Mexico's Experiments with Bank Privatization and Liberalization, 1991–2003." *Journal of Banking & Finance* 29 (8): 2325–53. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2005.03.017>.
- Haggard, Stephan e Steven Benjamin Webb, eds. 1994. *Voting for Reform: Democracy, Political Liberalization and Economic Adjustment*. Washington, DC: World Bank.
- Hagiu, Andrei e Julian Wright. 2025. "Artificial Intelligence and Competition Policy." *International Journal of Industrial Organization*, 103134. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2025.103134>.
- Hall, Bronwyn H., Georg Von Graevenitz e Christian Helmers. 2021. "Technology Entry in the Presence of Patent Thickets." *Oxford Economic Papers* 73 (2): 903–26. <https://doi.org/10.1093/oep/gpaa034>.
- Hall, Bronwyn H. e Josh Lerner. 2010. "The Financing of R&D and Innovation." In *Handbook of the Economics of Innovation* 1:609–39. Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S0169-7218\(10\)01014-2](https://doi.org/10.1016/S0169-7218(10)01014-2).
- Hall, Bronwyn H. e Alessandro Maffioli. 2008. "Evaluating the Impact of Technology Development Funds in Emerging Economies: Evidence from Latin America." *European Journal of Development Research* 20 (2): 172–98. <https://doi.org/10.1080/09578810802060819>.
- Hall, Bronwyn H. e Jacques Mairesse. 2006. "Empirical Studies of Innovation in the Knowledge-Driven Economy." *Economics of Innovation and New Technology* 15 (4–5): 289–99. <https://doi.org/10.1080/10438590500512760>.
- Hall, Bronwyn H., Jacques Mairesse e Pierre Mohnen. 2010. "Measuring the Returns to R&D." In *Handbook of the Economics of Innovation* 2:1033–82. Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S0169-7218\(10\)02008-3](https://doi.org/10.1016/S0169-7218(10)02008-3).
- Hall, Robert E. 1988. "The Relation between Price and Marginal Cost in US Industry." *Journal of Political Economy* 96 (5): 921–47.
- Hall, Robert E. e Alan B. Krueger. 2010. "Evidence on the Determinants of the Choice between Wage Posting and Wage Bargaining." NBER Working Paper No. 16033. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://ideas.repec.org/kline/p/nbr/nberwo/16033.html>.
- Hashmi, Aamir Rafique. 2013. "Competition and Innovation: The Inverted-U Relationship Revisited." *Review of Economics and Statistics* 95 (5): 1653–68. https://doi.org/10.1162/REST_a_00364.
- Heckman, James e Carmen Pagés. 2003. "Law and Employment: Lessons from Latin America and the Caribbean." NBER Working Paper No. 10129. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w10129>.
- Heresi, Rodrigo. 2024. "Market Power in Latin America in Worldwide Perspective: An Empirical Exploration." Working Paper do BID No. IDB-WP-1608. Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <http://dx.doi.org/10.18235/0005317>.
- Higgins, Sean. 2024. "Financial Technology Adoption: Network Externalities of Cashless Payments in Mexico." *American Economic Review* 114 (11): 3469–512. <https://doi.org/10.1257/aer.20201952>.

- Hjort, Jonas, Hannes Malmberg e Todd Schoellman. 2022. "The Missing Middle Managers: Labor Costs, Firm Structure, and Development." NBER Working Paper No. 30592. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w30592>.
- Holmes, Thomas J. e James A. Schmitz, Jr. 2010. "Competition and Productivity: A Review of Evidence." *Journal of Economic Literature* 48 (4): 1076–100.
- Hopenhayn, Hugo, Julian Neira e Rish Singhania. 2022. "From Population Growth to Firm Demographics: Implications for Concentration, Entrepreneurship and the Labor Share." *Econometrica* 90 (4): 1879–914. <https://doi.org/10.3982/ECTA18012>.
- Hovenkamp, Herbert. 2021. "Antitrust and Platform Monopoly." *Yale Law Journal* 130 (8): 1952–2050.
- Hsieh, Chang-Tai e Peter J. Klenow. 2009. "Misallocation and Manufacturing TFP in China and India." *Quarterly Journal of Economics* 124 (4): 1403–48. <https://doi.org/10.1162/qjec.2009.124.4.1403>.
- . 2014. "The Life Cycle of Plants in India and Mexico." *Quarterly Journal of Economics* 129 (3): 1035–84. <https://doi.org/10.1093/qje/qju014>.
- Hsieh, Chang-Tai e Benjamin A. Olken. 2014. "The Missing 'Missing Middle.'" *Journal of Economic Perspectives* 28 (3): 89–108. <https://doi.org/10.1257/jep.28.3.89>.
- Huber, Evelyne e John D. Stephens. 2012. *Democracy and the Left: Social Policy and Inequality in Latin America*. University of Chicago Press.
- Hummels, David, Volodymyr Lugovskyy e Alexandre Skiba. 2009. "The Trade Reducing Effects of Market Power in International Shipping." *Journal of Development Economics* 89 (1): 84–97. <https://doi.org/10.1016/j.jdevco.2008.05.001>.
- Hurst, Erik, Patrick J. Kehoe, Elena Pastorino e Thomas Winberry. 2022. "The Distributional Impact of the Minimum Wage in the Short and Long Run." NBER Working Paper No. 30295. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w30294>.
- Iacovone, Leonardo, William Maloney e David McKenzie. 2022. "Improving Management with Individual and Group-Based Consulting: Results from a Randomized Experiment in Colombia." *Review of Economic Studies* 89 (1): 346–71. <https://doi.org/10.1093/restud/rdab005>.
- BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento). 2024a. "Agriculture Sector Framework Document." Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC.
- . 2024b. "Agricultural Policies in Latin America and the Caribbean 2023." Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC.
- Imbert, Clément e Gabriel Ulyssea. 2024. "Rural Migrants and Urban Informality: Evidence from Brazil." Manuscrito não publicado. Department of Economics, Sciences Po, and Department of Economics, University College London.
- IMF (International Monetary Fund). 2019. "The Rise of Corporate Market Power and Its Macroeconomic Effects." Chapter 2 in *World Economic Outlook: Growth Slowdown, Precarious Recovery*. Washington, DC: International Monetary Fund.
- INDECOPI (Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual). 2024. Resolución N° 148-2024/CLC-INDECOPI. Versión Pública. Perú. <https://cms.law/content/download/690627/file/Resoluci%C3%B3n%20N%C2%B0%20148-2024CLC-INDECOPI.pdf>.
- Inderst, Roman e Stefan Thomas. 2024. "Algorithms and Antitrust: A Framework with Special Emphasis on Coordinated Pricing." <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4816287>.

- Intendencia Nacional de Abogacía de la Competencia. 2021. “Estudio de mercado no. SCPM-IGT-INAC-002-2019: Sector lácteo (versión pública)” [Market study no. SCPM-IGT-INAC-002-2019: Dairy sector (public version)]. Dirección Nacional de Estudios de Mercado. https://www.sce.gob.ec/sitio/wp-content/uploads/2021/04/estudio_de_mercado_sector_lacteo_SCPM-IGT-INAC-002-2019.pdf.
- Jack, William e Tavneet Suri. 2014. “Risk Sharing and Transactions Costs: Evidence from Kenya’s Mobile Money Revolution.” *American Economic Review* 104 (1): 183–223. <https://doi.org/10.1257/aer.104.1.183>.
- Jäger, Simon, Christopher Roth, Nina Roussille e Benjamin Schoefer. 2024. “Worker Beliefs about Outside Options.” *Quarterly Journal of Economics* 139 (3): 1505–56. <https://doi.org/10.1093/qje/qjae001>.
- Jensen, Robert. 2007. “The Digital Provide: Information (Technology), Market Performance, and Welfare in the South Indian Fisheries Sector.” *Quarterly Journal of Economics* 122 (3): 879–924. <https://doi.org/10.1162/qjec.122.3.879>.
- Jensen, Robert e Nolan H. Miller. 2018. “Market Integration, Demand, and the Growth of Firms: Evidence from a Natural Experiment in India.” *American Economic Review* 108 (12): 3583–625. <https://doi.org/10.1257/aer.20161965>.
- Jo, Yoon, Misaki Matsumura e David E. Weinstein. 2024. “The Impact of Retail E-Commerce on Relative Prices and Consumer Welfare.” *Review of Economics and Statistics* 106 (6): 1675–89. https://doi.org/10.1162/rest_a_01272.
- Joaquim, Gustavo, Bernardus Van Doornik e José Renato Ornelas. 2019. “Bank Competition, Cost of Credit and Economic Activity: Evidence from Brazil.” Working Paper Series 508. Research Department, Central Bank of Brazil. <https://ideas.repec.org/p/bcb/wpaper/508.html>.
- Joaquim, Gustavo, Felipe Netto e José Renato Ornelas. 2023. “Government Banks and Interventions in Credit Markets.” Working Paper Series 579. Research Department, Central Bank of Brazil. <https://ideas.repec.org/p/bcb/wpaper/579.html>.
- Juarez, Leticia. 2024. “Buyer Market Power as Buffer to Exchange Rate Shocks.” Working Paper do BID No. 1628. Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0013557>.
- Kambourov, Gueorgui. 2009. “Labour Market Regulations and the Sectoral Reallocation of Workers: The Case of Trade Reforms.” *Review of Economic Studies* 76 (4): 1321–58. <https://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2009.00552.x>.
- Kaplan, David S., Eduardo Piedra e Enrique Seira. 2011. “Entry Regulation and Business Start-Ups: Evidence from Mexico.” Special Issue: International Seminar for Public Economics on Normative Tax Theory 95 (11): 1501–15. <https://doi.org/10.1016/j.jpube.2011.03.007>.
- Karahan, Fatih, Benjamin Pugsley e Ayşegül Şahin. 2024. “Demographic Origins of the Start-Up Deficit.” *American Economic Review* 114 (7): 1986–2023. <https://doi.org/10.1257/aer.20210362>.
- Katz, Michael L. e Carl Shapiro. 1985. “Network Externalities, Competition, and Compatibility.” *American Economic Review* 75 (3): 424–40.
- Kawai, Kei e Jun Nakabayashi. 2022. “Detecting Large-Scale Collusion in Procurement Auctions.” *Journal of Political Economy* 130 (5): 1364–411. <https://doi.org/10.1086/718913>.
- Keefer, Philip e Lucas Ronconi. A ser publicado. “Ideology, (Mis)Information and the Demand for Populist Anti-inflationary Policy.” Mimeo.
- Keefer, Philip e Carlos Scartascini. 2022. *Trust: The Key to Social Cohesion and Growth in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desenvolvimento.
- Keister, Todd e Daniel Sanches. 2023. “Should Central Banks Issue Digital Currency?” *Review of Economic Studies* 90 (1): 404–31.

- Khanna, Gaurav, Nicolas Morales e Nitya Pandalai-Nayar. 2022. "Supply Chain Resilience: Evidence from Indian Firms." NBER Working Paper No. 30689. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/30689.html>.
- Khwaja, Asim Khwaja e Atif Mian. 2005. "Unchecked Intermediaries: Price Manipulation in an Emerging Stock Market." *Journal of Financial Economics* 78 (1): 203–41. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.06.014>.
- Klapper, Leora, Luc Laeven e Raghuram Rajan. 2006. "Entry Regulation as a Barrier to Entrepreneurship." *Journal of Financial Economics* 82 (3): 591–629. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.09.006>.
- Klette, Tor Jakob e Samuel Kortum. 2004. "Innovating Firms and Aggregate Innovation." *Journal of Political Economy* 112 (5): 986–1018. <https://doi.org/10.1086/422563>.
- Kline, Patrick, Neviana Petkova, Heidi Williams e Owen Zidar. 2019. "Who Profits from Patents? Rent-Sharing at Innovative Firms." *Quarterly Journal of Economics* 134 (3): 1343–404. <https://doi.org/10.1093/qje/qjz011>.
- Knack, Stephen, Nataliya Biletska e Kanishka Kacker. 2019. "Deterring Kickbacks and Encouraging Entry in Public Procurement Markets: Evidence from Firm Surveys in 90 Developing Countries." *World Bank Economic Review* 33 (2): 287–309. <https://doi.org/10.1093/wber/lhy016>.
- Kohli, Nikita. 2024. "The Role of Unions in Labor Markets with Informality: Evidence from Brazil." Job Market paper não publicado. Sanford School of Public Policy, Duke University.
- Kortum, Samuel e Josh Lerner. 2000. "Assessing the Contribution of Venture Capital to Innovation." *RAND Journal of Economics* 31 (4): 674. <https://doi.org/10.2307/2696354>.
- Kroszner, Randall S. e Raghuram G. Rajan. 1994. "Is the Glass-Steagall Act Justified? A Study of the U.S. Experience with Universal Banking before 1933." *American Economic Review* 84 (4): 810–32.
- Lagos, Lorenzo. 2024. "Union Bargaining Power and the Amenity-Wage Tradeoff." IZA Discussion Paper No. 17034. IZA Institute of Labor Economics. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4850630>.
- Lamador, Thibaut, Magne Mogstad e Bradley Setzler. 2022. "Imperfect Competition, Compensating Differentials, and Rent Sharing in the US Labor Market." *American Economic Review* 112 (1): 169–212. <https://doi.org/10.1257/aer.20190790>.
- Landau, David Evan. 2014. "Beyond Judicial Independence: The Construction of Judicial Power in Colombia." Doctoral dissertation. Harvard University, Graduate School of Arts and Sciences. <http://nrs.harvard.edu/urn-3:HUL.InstRepos:14226088>.
- La Porta, Rafael, Florencio López de Silanes e Andrei Shleifer. 2002. "Government Ownership of Banks." *Journal of Finance* 57 (1): 265–301. <https://doi.org/10.1111/1540-6261.00422>.
- Lashkaripour, Ahmad e Volodymyr Lugovskyy. 2023. "Profits, Scale Economies, and the Gains from Trade and Industrial Policy." *American Economic Review* 113 (10): 2759–808.
- LAVCA. 2025. 2025 Trends in Tech: Insights on the Venture Capital Industry in Latin America. Data as of December 31, 2024. <https://www.lavca.org/research/2025-lavca-trends-in-tech/>.
- Lederman, Daniel e William F. Maloney. 2003. "R&D and Development." Social Science Research Network, Rochester, NY. <https://papers.ssrn.com/abstract=402480>.

- Letina, Igor, Armin Schmutzler e Regina Seibel. 2024. "Killer Acquisitions and Beyond: Policy Effects on Innovation Strategies." *International Economic Review* 65 (2): 591–622. <https://doi.org/10.1111/iere.12689>.
- Leuz, Christian e Felix Oberholzer-Gee. 2006. "Political Relationships, Global Financing, and Corporate Transparency: Evidence from Indonesia." *Journal of Financial Economics* 81 (2): 411–39. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.06.006>.
- Levitsky, Steven e María Victoria Murillo. 2009. "Variation in Institutional Strength." *Annual Review of Political Science* 12 (1): 115–33. <https://doi.org/10.1146/annurev.polisci.11.091106.121756>.
- Levonyan, Vardges e Paolo Mengano. 2025. "Mergers and Market Power." Working paper. https://www.dropbox.com/scl/fi/zi9kplzi2tztq1pen/Mergers_and_Markups-jan26.pdf?rlkey=0kxog5tql6c6qgdxrvjgazzwi&e=1&dl=0.
- Libecap, Gary. 2024. "Williamson and Coase: Transaction Costs or Rent-Seeking in the Formation of Institutions." NBER Working Paper No. 32603. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w32603>.
- Libgober, Brian. 2020. "Meetings, Comments, and the Distributive Politics of Rulemaking." *Quarterly Journal of Political Science* 15 (4): 449–81. <https://doi.org/10.1561/100.00018135>.
- Libgober, Brian e Steven Rashin. 2023. "What Public Comments during Rulemaking Do (and Why)." *American Politics Research* 51 (6): 715–30. <https://doi.org/10.1177/1532673X231175686>.
- Lindblom, Charles Edward. 1977. *Politics and Markets: The World's Political Economic Systems*. New York: Basic Books.
- Lindqvist, Erik e Roine Vestman. 2011. "The Labor Market Returns to Cognitive and Noncognitive Ability: Evidence from the Swedish Enlistment." *American Economic Journal: Applied Economics* 3 (1): 101–28.
- Link, Albert N. 1982. "Productivity Growth, Environmental Regulations and the Composition of R&D." *Bell Journal of Economics* 13 (2): 548–54.
- List, John A., Daniel L. Millimet, Per G. Fredriksson e W. Warren McHone. 2003. "Effects of Environmental Regulations on Manufacturing Plant Births: Evidence from a Propensity Score Matching Estimator." *Review of Economics and Statistics* 85 (4): 944–52.
- Lluber, Rodrigo. 2025. "Competition and Market Power in the Latin American Banking Sector." Working Paper do BID No. 1683. Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <http://dx.doi.org/10.18235/0013409>.
- Loayza, Norman e Luis Servén. 2010. *Business Regulation and Economic Performance*. Washington, DC: World Bank.
- Lo Bello, Salvatore e Lorenzo Pesaresi. 2025. "The Concentration Channel of the Minimum Wage." Manuscrito não publicado. Bank of Italy and University of Zurich.
- Lora, Eduardo e Carlos Scartascini. 2010. *Consecuencias imprevistas de La Constitución de 1991: La influencia de la política en las políticas económicas [Unintended consequences of the 1991 Constitution: The influence of politics on economic policies]*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desenvolvimento. <https://doi.org/10.18235/0002833>.
- Lotti, Giulia, Julián Messina e Luca Nunziata. 2025. "Minimum Wages, Non-Compliance and the Uncovered Sector in Developing Countries." Manuscrito não publicado. <https://www.jsmessina.com/assets/papers/MinWage.pdf>.
- LYD (Leder & Derecho). 2011. "Acuerdos colusorios: Consideraciones del caso de los pollos" [Collusive agreements: Considerations on the chicken case]. LYD. <https://lyd.org/centro-de-prensa/noticias/2011/12/acuerdos-colusorios-consideraciones-del-caso-de-los-pollos/>.

- MacDonald, James M. e Nigel D. Key. 2012. "Market Power in Poultry Production Contracting? Evidence from a Farm Survey." *Journal of Agricultural and Applied Economics* 44 (4): 477–90. <https://doi.org/10.22004/ag.econ.137136>.
- Mankiw, N. Gregory e Michael D. Whinston. 1986. "Free Entry and Social Inefficiency." *RAND Journal of Economics* 17 (1): 48. <https://doi.org/10.2307/2555627>.
- Mannarino, Valentin, Rodolfo Stucchi, Fernanda Viegens e Estefanía Walker. 2025. "Mapping Competition Concerns in Agricultural Markets in Latin America and the Caribbean." Technical Note do BID Invest. BID Invest, Washington, DC.
- Manning, Alan. 2003. *Monopsony in Motion: Imperfect Competition in Labor Markets*. Princeton University Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctt5hhpvk>.
- . 2021. "Monopsony in Labor Markets: A Review." *ILR Review* 74 (1): 3–26. <https://doi.org/10.1177/0019793920922499>.
- Manning, Alan e Barbara Petrongolo. 2017. "How Local Are Labor Markets? Evidence from a Spatial Job Search Model." *American Economic Review* 107 (10): 2877–907. <https://doi.org/10.1257/aer.20131026>.
- Manzetti, Luigi. 1999. *Privatization South American Style*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780198294665.001.0001>.
- . 2014. "Accountability and Corruption in Argentina During the Kirchners' Era." *Latin American Research Review* 49 (2): 173–95. <https://doi.org/10.1353/lar.2014.0030>.
- Marinescu, Ioana, Ivan Ouss e Louis-Daniel Pape. 2020. "Wages, Hires, and Labor Market Concentration." NBER Working Paper No. 28084. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w28084>.
- Marques, Bernardo P. e Carlos F. Alves. 2024. "Heterogeneity of Business Models and Banking Sector Resilience." *Journal of Banking Regulation* 25 (3): 256–71. <https://doi.org/10.1057/s41261-023-00227-6>.
- Martinelli, Cesar e Mariano Tommasi. 1997. "Sequencing of Economic Reforms in the Presence of Political Constraints." *Economics & Politics* 9 (2): 115–31. <https://doi.org/10.1111/1468-0343.92024>.
- Martínez, Daniel, Oscar A. Mitnik, Edgar Salgado, Lynn Scholl e Patricia Yañez-Pagans. 2019. "Connecting to Economic Opportunity? The Role of Public Transport in Promoting Women's Employment in Lima." IZA Discussion Paper No. 12020. IZA Institute of Labor Economics. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3318780>.
- Martínez, Tomás e Cezar Santos. 2025. "Market Power with Formal and Informal Firms." Artigo não publicado. Department of Economics, Insper, and Research Department, Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC.
- Marto, Ricardo. 2023. "Structural Change and the Rise in Markups." Working Paper No. 2024-002B. Federal Reserve Bank of St. Louis.
- McAdams, John M. 2019. "Non-Compete Agreements: A Review of the Literature." Federal Trade Commission, Bureau of Economics, Washington, DC. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3513639>.
- McDonald, Ian e Robert Solow. 1981. "Wage Bargaining and Employment." *American Economic Review* 71 (5): 896–908.
- McKenzie, David. 2021. "Small Business Training to Improve Management Practices in Developing Countries: Re-Assessing the Evidence for 'Training Doesn't Work.'" *Oxford Review of Economic Policy* 37 (2): 276–301. <https://doi.org/10.1093/oxrep/grab002>.
- Melitz, Marc J. 2003. "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity." *Econometrica* 71 (6): 1695–725. <https://doi.org/10.1111/1468-0262.00467>.

- Méndez, Esteban e Diana Van Patten. 2022. "Multinationals, Monopsony, and Local Development: Evidence from the United Fruit Company." *Econometrica* 90 (6): 2685–721. <https://doi.org/10.3982/ECTA19514>.
- Mérel, Pierre e Richard J. Sexton. 2017. "Buyer Power with Atomistic Upstream Entry: Can Downstream Consolidation Increase Production and Welfare?" *International Journal of Industrial Organization* 50 (C): 259–93.
- Mertens, Matthias. 2023. "Labor Market Power and Between-Firm Wage (In) Equality." *International Journal of Industrial Organization* 91: 103005. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2023.103005>.
- Mesquita Moreira, Mauricio 2018. *Connecting the Dots: A Road Map for Better Regional Integration in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desenvolvimento. <http://dx.doi.org/10.18235/0001132>.
- Mesquita Moreira, Mauricio, Juan S. Blyde, Christian Volpe Martincus e Danielken Molina. 2013. *Too Far to Export: Domestic Transport Costs and Regional Export Disparities in Latin America*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desenvolvimento. <http://dx.doi.org/10.18235/0012838>.
- Mesquita Moreira, Mauricio, Christian Volpe Martincus e Juan S. Blyde. 2008. "Unclogging the Arteries: The Impact of Transport Costs on Latin American and Caribbean Trade." Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <http://dx.doi.org/10.18235/0012316>.
- Mesquita Moreira, Mauricio e Ernesto H. Stein 2019. "Trading Promises for Results: What Global Integration Can Do for Latin America and the Caribbean." Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <http://dx.doi.org/10.18235/0001886>.
- Miao, Guannan e Enrico Wegner. 2022. "Recent Trends in Transport and Insurance Costs and Estimates at Disaggregated Product Level." OECD Statistics Working Paper No. 2022/02. OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/b5dbab02-en>.
- Miller, Nathan H. 2009. "Strategic Leniency and Cartel Enforcement." *American Economic Review* 99 (3): 750–68. <https://doi.org/10.1257/aer.99.3.750>.
- . 2025. "Industrial Organization and The Rise of Market Power." *International Journal of Industrial Organization* 98: 103131. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2024.103131>.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, e Superintendencia de Industria y Comercio. 2015. Resolución N°80847 de 2015. Versión Pública. República de Colombia.
- Ministerio de Economía y Finanzas. 2024. Resolución N° 66/2024, "ATHN Foods Holdings S.A.U - Marfrig Global Foods S.A." Concentración económica. Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, Montevideo, Uruguay.
- Minton, Robbie e Mariano Somale. 2025. "Detecting Tariff Effects on Consumer Prices in Real Time." FEDS Notes. Board of Governors of the Federal Reserve System. <https://www.federalreserve.gov/econres/notes/feds-notes/detecting-tariff-effects-on-consumer-prices-in-real-time-20250509.html>.
- Mongey, Simon. 2021. "Market Structure and Monetary Non-Neutrality." NBER Working Paper No. 29233. National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w29233>.
- Morales, Fernando, Denisse Pierola e Christian Volpe Martincus. 2019. "A Microeconomic Look at the Impact of Tariffs on Latin American Exports." Discussion Paper No. IDB-DP-00734. Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC.
- Moreau, Flavien e Ludovic Panon. 2022. "Macroeconomic Effects of Market Structure Distortions: Evidence from French Cartels." IMF Working Paper No. 2022/104. International Monetary Fund, Washington, DC. <https://doi.org/10.5089/9798400210686.001>.

- Morlacco, Monica. 2020. "Market Power in Input Markets: Theory and Evidence from French Manufacturing." Manuscrito não publicado. Department of Economics, University of Southern California.
- Mortensen, Dale T. 2010. "Dynamic Monopsonistic Competition and Labor Market Equilibrium." 2010 Meeting Paper No. 164. Society for Economic Dynamics. <https://ideas.repec.org/p/red/sed010/164.html>.
- Moscarini, Giuseppe e Fabien Postel-Vinay. 2010. "Unemployment and Small Cap Returns: The Nexus." *American Economic Review* 100 (2): 333–37. <https://doi.org/10.1257/aer.100.2.333>.
- Murillo, María Victoria. 2002. "Political Bias in Policy Convergence, Privatization Choices in Latin America." *World Politics* 54: 462–93.
- Murillo, María Victoria, Ben Ross Schneider, Mercedes Iacoviello, Carlos Scartascini, Francisco Monaldi, J. Mark Payne e Cecilia Martínez-Gallardo et al. 2006. "The Politics of Policies: Economic and Social Progress in Latin America: 2006 Report." Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0012575>.
- Neal, Derek. 1995. "Industry-Specific Human Capital: Evidence from Displaced Workers." *Journal of Labor Economics* 13 (4): 653–77.
- Nelson, Richard R. 1959. "The Simple Economics of Basic Scientific Research." *Journal of Political Economy* 67 (3): 297–306. <https://doi.org/10.1086/258177>.
- Nicoletti, Giuseppe e Stefano Scarpetta. 2003. "Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence." *Economic Policy* 18 (36): 9–72. <https://doi.org/10.1111/1468-0327.00102>.
- Nishida, Mitsukuni. 2014. "The Costs of Zoning Regulations in Retail Chains: The Case of the City Planning Act of 1968 in Japan." *Journal of Regulatory Economics* 45 (3): 305–28. <https://doi.org/10.1007/s11149-014-9247-x>.
- Nobel Prize Committee. 2022. "Financial Intermediation and the Economy." Nobel Prize in Economics documents. https://ideas.repec.org/p/ris/nobelp/2022_002.html.
- North, Douglass C., John Joseph Wallis e Barry R. Weingast. 2009. *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*, 1st ed. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511575839>.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). 2007. "Sugar Policy Reform in the European Union and in World Sugar Markets." OECD Committee of Agriculture. OECD Publishing, Paris, France. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2007/11/sugar-policy-reform-in-the-european-union-and-in-world-sugar-markets_g1gh8701/9789264040212-en.pdf.
- . 2014. "OECD Review of Telecommunication Policy and Regulation in Colombia." OECD Publishing, Paris, France. <https://doi.org/10.1787/9789264208131-en>.
- . 2018. "Market Examinations in Mexico: Case Study of the Chicken Meat Market." Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
- . 2024a. "Competition in the Food Supply Chain." OECD Roundtables on Competition Policy Papers, No. 319, OECD Publishing, Paris, France. https://www.oecd.org/en/publications/competition-in-the-food-supply-chain_37d6b801-en.html.
- . 2024b. *Panorama de las administraciones públicas: América Latina y el Caribe 2024* [Public administration overview: Latin America and the Caribbean 2024]. Paris: OECD. <https://doi.org/10.1787/0f191dcb-es>.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development)/Eurostat. 2018. *Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data*

- on Innovation, 4th Edition. The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264304604-en>.
- Oi, Walter Y. e Todd L. Idson. 1999. "Chapter 33 Firm Size and Wages." *Handbook of Labor Economics* 3 (Part B): 2165–214. Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S1573-4463\(99\)30019-5](https://doi.org/10.1016/S1573-4463(99)30019-5).
- Olson, Mancur. 1965. *The Logic of Collective Action, Public Goods and the Theory of Groups*. Harvard University Press. http://commres.net/wiki/_media/olson.pdf.
- Ormosi, Peter L. 2014. "A Tip of the Iceberg? The Probability of Catching Cartels." *Journal of Applied Econometrics* 29 (4): 549–66.
- Pachón, Mónica e Javier Brolo. 2021. "Lobbying for Inequality? How Business Elites Shape Differently Policy in El Salvador, Honduras, and Guatemala." UNDP LAC Working Paper No. 06. Background Paper for the UNDP LAC Regional Human Development Report 2021. https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/latinamerica/undp-rblac-PNUD_bckPapers06-OK.pdf.
- Pantea, Smaranda e Marcel Tkacik. 2024. "Venture Capital and High-Tech Start-Ups in Europe: A Systematic Review of the Empirical Evidence." *Venture Capital*: 1–24. <https://doi.org/10.1080/13691066.2024.2315069>.
- Parente, Stephen L. e Edward C. Prescott. 2000. *Barriers to Riches*. MIT Press.
- Pavcnik, Nina. 2002. "Trade Liberalization, Exit, and Productivity Improvements: Evidence from Chilean Plants." *Review of Economic Studies* 69 (1): 245–76. <https://doi.org/10.1111/1467-937X.00205>.
- Petersen, Niels. 2013. "Antitrust Law and the Promotion of Democracy and Economic Growth." *Journal of Competition Law & Economics* 9 (3): 593–636. <https://doi.org/10.1093/joclec/nht003>.
- Pierce, Justin R. e Peter K. Schott. 2016. "The Surprisingly Swift Decline of US Manufacturing Employment." *American Economic Review* 106 (7): 1632–662. DOI: 10.1257/aer.20131578.
- Ponce, Carlos e Flavia Roldán. 2015. "Innovación e intensidad competitiva. Uruguay 2014–2012" [Innovation and competitive intensity. Uruguay 2004–2012]. No. 103. Universidad ORT Uruguay. <https://ideas.repec.org/p/avs/wpaper/103.html>.
- Prager, Elena e Matt Schmitt. 2021. "Employer Consolidation and Wages: Evidence from Hospitals." *American Economic Review* 111 (2): 397–427. <https://doi.org/10.1257/aer.20190690>.
- Prasad, Eswar S. 2023. "The Future of Money and Its Implications for Society, Central Banks, and the International Monetary System." Federal Reserve Bank of St. Louis Review. <https://www.stlouisfed.org/publications/review/2022/12/23/the-future-of-money-and-its-implications-for-society-central-banks-and-the-international-monetary-system>.
- Purdue University. 2024. "How Brazil's 2035 Logistics Plan Could Transform Crop Production and Global Trade." Purdue University, Center for Food and Agricultural Business. <https://agribusiness.purdue.edu/2024/09/10/how-brazil-2035-logistics-plan-could-transform-crop-production-and-global-trade/>.
- Puri, Manju e Rebecca Zarutskie. 2012. "On the Life Cycle Dynamics of Venture-Capital- and Non-Venture-Capital-Financed Firms." *Journal of Finance* 67 (6): 2247–93. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2012.01786.x>.
- Qian, Yi. 2008. "Impacts of Entry by Counterfeiters." *Quarterly Journal of Economics* 123 (4): 1577–609. <https://doi.org/10.1162/qjec.2008.123.4.1577>.
- Raith, Michael. 2003. "Competition, Risk, and Managerial Incentives." *American Economic Review* 93 (4): 1425–36. <https://doi.org/10.1257/000282803769206395>.
- Rajan, Raghuram e Luigi Zingales. 2003. *Saving Capitalism from the Capitalists: Unleashing the Power of Financial Markets to Create Wealth and Spread Opportunity*. Crown Business.

- Raval, Devesh. 2023. "Testing the Production Approach to Markup Estimation." *Review of Economic Studies* 90:2592–611. <https://doi.org/10.1093/restud/rda002>.
- Restuccia, Dieman e Richard Rogerson. 2008. "Policy Distortions and Aggregate Productivity with Heterogeneous Establishments." *Review of Economic Dynamics* 11 (4): 707–20. <https://doi.org/10.1016/j.red.2008.05.002>.
- Rinz, Kevin. 2020. "Labor Market Concentration, Earnings, and Inequality." *Journal of Human Resources* 57 (S): S251–83. <https://doi.org/10.3368/jhr.monopsony.0219-10025R1>.
- Ritter, Jay R. 2015. "Growth Capital-Backed IPOs." *Financial Review* 50 (4): 481–515. <https://doi.org/10.1111/fire.12075>.
- Robinson, Joan. 1969. *The Economics of Imperfect Competition*, 2nd ed. Palgrave Macmillan. https://econpapers.repec.org/bookchap/palpalchp/978-1-349-15320-6_5f19.htm.
- Romer, Paul M. 1990. "Endogenous Technological Change." *Journal of Political Economy* 98 (5, Part 2): S71–102. <https://doi.org/10.1086/261725>.
- Ronconi, Lucas. 2021. "How Do Labor Unions Affect Inequality and Efficiency in Latin America and the Caribbean?" UNDP LAC Working Paper No. 7. United Nations Development Programme. https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/latinamerica/undp-rblac-PNUD_bckPapers07-OK.pdf.
- Rong, Ke, D. Daniel Sokol, Di Zhou e Feng Zhu. 2024. "Antitrust Platform Regulation and Entrepreneurship: Evidence from China." Harvard Business School Working Paper No. 24-039. Harvard Business School, Boston, MA.
- Rossi, Martín A., Antonia Vázquez e Juan Cruz Vieyra. 2020. "Information Disclosure and the Performance of Public Investment: The Case of Costa Rica." BID Discussion Paper No. 795. Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0002623>.
- Rossi-Hansberg, Esteban, Pierre-Daniel Sarte e Nicholas Trachter. 2021. "Diverging Trends in National and Local Concentration." *NBER Macroeconomics Annual* 35 (1): 115–50.
- Rubens, Michael. 2023. "Market Structure, Oligopsony Power, and Productivity." *American Economic Review* 113 (9): 2382–410.
- Ryan, Stephen P. 2012. "The Costs of Environmental Regulation in a Concentrated Industry." *Econometrica* 80 (3): 1019–61. <https://doi.org/10.3982/ECTA6750>.
- Sampaio, Matheus e José Renato Haas Ornelas. 2024. "Payment Technology Complementarities and their Consequences on the Banking Sector." SSRN Scholarly Paper. Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.5002235>.
- Santiso, Javier. 2012. *La década de las Multilatinas [The decade of Multilatinas]*. Madrid: Fundación Carolina: Siglo XXI.
- Sarkisyan, Sergey. 2024. "Instant Payment Systems and Competition for Deposits." Social Science Research Network, Rochester, NY. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4176990>.
- Scartascini, Carlos, Ernesto H. Stein, Mariano Tommasi, Mark P. Jones, Sebastián Saiegh, Mariana Magaldi de Sousa, Cecilia Martínez-Gallardo, Laura Zuvanic, Mercedes Iacoviello e Ana Laura Rodríguez Gusta. 2010. *How Democracy Works: Political Institutions, Actors and Arenas in Latin American Policymaking*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desenvolvimento.
- Scartascini, Carlos e Mariano Tommasi. 2010. "The Politics of Productivity." *The Age of Productivity. Transforming Economies from the Bottom Up. Development in the Americas*. Banco Interamericano de Desenvolvimento and Palgrave-Macmillan.

- . 2014. "Government Capabilities in Latin America: Why They Are So Important, What We Know About Them, and What to Do Next." Working Paper do BID No. IDB-PB-210. Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2380005>.
- Schäfer, Maximilian e Geza Sapi. 2020. "Learning from Data and Network Effects: The Example of Internet Search." DIW Berlin Discussion Paper No. 1894. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3688819>.
- Schiffbauer, Marc, James Sampi e Javier Coronado. 2025. "Competition and Productivity: Evidence from Peruvian Municipalities." *Review of Economics and Statistics* 107 (1): 95–108. https://doi.org/10.1162/rest_a_01257.
- Schivardi, Fabiano e Eliana Viviano. 2011. "Entry Barriers in Retail Trade." *Economic Journal* 121 (551): 145–70. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2009.02348.x>.
- Schneider, Ben Ross. 2004. *Business Politics and the State in Twentieth-Century Latin America*. 1st ed. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511606854>.
- . 2009. "Hierarchical Market Economies and Varieties of Capitalism in Latin America." *Journal of Latin American Studies* 41 (3): 553–75. <https://doi.org/10.1017/S0022216X09990186>.
- . 2010. "Business Politics in Latin America: Patterns of Fragmentation and Centralization." In *The Oxford Handbook of Business and Government*, edited by David Coen, Wyn Grant, and Graham Wilson. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199214273.003.0014>.
- . 2013a. *Hierarchical Capitalism in Latin America: Business, Labor, and the Challenges of Equitable Development*. 1st ed. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107300446>.
- . 2013b. "Institutions for Effective Business-Government Collaboration: Micro Mechanisms and Macro Politics in Latin America." Working Paper do BID No. IDB-WP-418. Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <https://ideas.repec.org/p/ibdb/brikps/4674.html>.
- . 2021. "Big Business and the Inequality Trap in Latin America: Taxes, Collusion, and Undue Influence." UNDP LAC Working Paper No. 05. Background Paper for the UNDP LAC 2021 Regional Human Development Report. <https://www.undp.org/latin-america/publications/big-business-and-inequality-trap-latin-america-taxes-collusion-and-undue-influence>.
- Schneider, Ben Ross, Peter Evans, Eduardo Silva, Alfred Chandler, Franco Amatori e Takahashi Hikino. 1998. "Elusive Synergy: Business-Government Relations and Development." *Comparative Politics* 31 (1): 101. <https://doi.org/10.2307/422108>.
- Schoenherr, David. 2019. "Political Connections and Allocative Distortions." *Journal of Finance* 74 (2): 543–86. <https://doi.org/10.1111/jofi.12751>.
- Schubert, Gregor, Anna Stansbury e Bledi Taska. 2022. "Employer Concentration and Outside Options." Working Paper Series. Washington Center for Equitable Growth, Washington, DC. <https://equitablegrowth.org/wp-content/uploads/2021/01/030822-WP-Employer-Concentration-and-Outside-Options-Schubert-Stansbury-and-Taska.pdf>.
- Schumpeter, J. A. 1943. *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: Allen Unwin.
- Shik, Olga, Rachel Boyce e Carmine Paolo De Salvo. 2017. "Analysis of Agricultural Policies in Jamaica." Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0000767>.
- Shleifer, Andrei e Robert W. Vishny. 1986. "Large Shareholders and Corporate Control." *Journal of Political Economy* 94 (3, Part 1): 461–88. <https://doi.org/10.1086/261385>.

- . 1994. "Politicians and Firms." *Quarterly Journal of Economics* 109 (4): 995–1025. <https://doi.org/10.2307/2118354>.
- Singla, Shikhar. 2023. "Regulatory Costs and Market Power." LawFin Working Paper Series No. 47. Foundations of Law & Finance (LawFin), Frankfurt, Germany. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4368609>.
- Sokolova, Anna e Todd Sorensen. 2021. "Monopsony in Labor Markets: A Meta-Analysis." *ILR Review* 74 (1): 27–55. <https://doi.org/10.1177/0019793920965562>.
- Spiller, Pablo T. e Mariano Tommasi. 2009. *The Institutional Foundations of Public Policy in Argentina: A Transactions Cost Approach*. Political Economy of Institutions and Decisions. New York, NY: Cambridge University Press.
- Starr, Evan. 2019. "Consider This: Training, Wages, and the Enforceability of Covenants Not to Compete." *ILR Review* 72 (4): 783–17. <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0019793919826060>.
- Starr, Evan, J. J. Prescott e Norman Bishara. 2021. "Noncompete Agreements in the U.S. Labor Force." *Journal of Law and Economics* 64 (1). <https://doi.org/10.1086/712206>.
- Stryszowska, Marta. 2012. "Estimation of Loss in Consumer Surplus Resulting from Excessive Pricing of Telecommunication Services in Mexico." OECD Digital Economy Paper No. 191. OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/5k9gtw51j4vb-en>.
- Sturzenegger, Federico e Mariano Tommasi, eds. 1998. *The Political Economy of Reform*. Cambridge: MIT Press.
- Sunstein, Cass R. 2013. *Simpler: The Future of Government*. New York: Simon & Schuster.
- . 2018. *The Cost-Benefit Revolution*. MIT Press.
- . 2019. *How Change Happens*. MIT Press.
- Sutton, J. 2001. *Technology and Market Structure: Theory and History*. MIT Press.
- Symeonidis, George. 2008. "The Effect of Competition on Wages and Productivity: Evidence from the United Kingdom." *Review of Economics and Statistics* 90 (1): 134–46.
- Tabak, Benjamin M., Dimas M. Fazio e Daniel O. Cajueiro. 2012. "The Relationship between Banking Market Competition and Risk-Taking: Do Size and Capitalization Matter?" *Journal of Banking & Finance* 36 (12): 3366–81.
- Syverson, Chad. 2011. "What Determines Productivity?" *Journal of Economic Literature* 49 (2): 326–65. <https://doi.org/10.1257/jel.49.2.326>.
- Talamas Marcos, Miguel Ángel. 2025. "Surviving Competition: Neighbourhood Shops versus Convenience Chains." *Review of Economic Studies* 92 (1): 553–85. <https://doi.org/10.1093/restud/rdae023>.
- Tamkoc, M. Nazim e Gustavo Ventura. 2024. "Rules and Regulations, Managerial Time and Economic Development." Policy Research Working Paper No. 10761. World Bank, Washington, DC. <http://documents.worldbank.org/curated/en/09904405032412007>.
- Tello, Mario D., Daniel S. Tello-Trillo e Pablo Rojas. 2025. "Productivity and Market Power: The Case of Manufacturing Firms of Peru 2002–2019." Working Paper do BID No. 1684. Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <http://dx.doi.org/10.18235/0013470>.
- Tommasi, Mariano e Andrés Velasco. 1996. "Where Are We in the Political Economy of Reform?" *Journal of Policy Reform* 1 (2): 187–238. <https://doi.org/10.1080/13841289608523362>.
- Tortarolo, Dario e Román D. Zárate. 2018. "Imperfect Competition in Product and Labor Markets. A Quantitative Analysis." Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3098141>.

- Tovar, Jorge, Christian Jaramillo e Carlos Hernández. 2007. "Risk, Concentration and Market Power in the Banking Industry: Evidence from the Colombian System (1997–2006)." CEDE Document No. 4385. Faculty of Economics, University of Los Andes. <https://ideas.repec.org/p/col/000089/004385.html>.
- Trebbi, Francesco, Miao Ben Zhang e Michael Simkovic. 2023. "The Cost of Regulatory Compliance in the United States." USC Marshall School of Business research paper, sponsored by iORB. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4331146>.
- Tucker, Lee. 2017. "Monopsony for Whom? Evidence from Brazilian Administrative Data." Manuscrito não publicado. Boston University.
- Ulyssea, Gabriel. 2018. "Firms, Informality, and Development: Theory and Evidence from Brazil." *American Economic Review* 108 (8): 2015–47. <https://doi.org/10.1257/aer.20141745>.
- U.S. Department of Justice and Federal Trade Commission. 2023. Merger Guidelines. <https://www.justice.gov/atr/2023-merger-guidelines>.
- U.S. Federal Trade Commission. 2024a. "FTC Announces 2024 Update of Size of Transaction Thresholds for Premerger Notification Filings." Press release. <https://www.ftc.gov/news-events/news/press-releases/2024/01/ftc-announces-2024-update-size-transaction-thresholds-premerger-notification-filings>.
- U.S. Federal Trade Commission. 2024b. "FTC Challenges Kroger's Acquisition of Albertsons." Press release. <https://www.ftc.gov/news-events/news/press-releases/2024/02/ftc-challenges-krogers-acquisition-albertsons>.
- U.S. Federal Trade Commission and Department of Justice. 2021. Hart-Scott-Rodino Annual Report, Fiscal Year 2021. Washington, DC. https://www.ftc.gov/system/files/ftc_gov/pdf/p110014fy2021hsrannualreport.pdf.
- Utar, Hâle, Alfonso Cebreros Zurita e Luis Torres. 2025. "The US-China Trade War and the Relocation of Global Value Chains to Mexico." <https://drive.google.com/file/d/1eBKus298icSouwPDG8gFlxE04mdFhjMV/view>.
- Vial Lecaros, Felipe, Román D. Zárate e Jorge Pérez Pérez. 2023. "Urban Transit Infrastructure: Spatial Mismatch and Labor Market Power." Working paper no. 2023-17. Banco de México. <https://ideas.repec.org/p/bdm/wpaper/2023-17.html>.
- Viecons, María Fernanda. 2024. "Competition for Sustainability: The Sugar Case." CPI Columns: Latin America. Competition Policy International. <https://www.pymnts.com/cpi-posts/competition-for-sustainability-the-sugar-case/>.
- Volpe Martincus, Christian. 2016. "Out of the Border Labyrinth: An Assessment of Trade Facilitation Initiatives in Latin America and the Caribbean." <https://publications.iadb.org/en/out-border-labyrinth-assessment-trade-facilitation-initiatives-latin-america-and-caribbean>.
- Volpe Martincus, Christian, Monika Sztajerowska e Mariana Belén Santi. 2024. "Consumers and Firms in International Trade." Working paper. <https://publications.iadb.org/en/consumers-and-firms-international-trade>.
- Wallsten, Scott. 2017. "The Competitive Effects of the Sharing Economy: How Is Uber Changing Taxis?" Technology Policy Institute Research Papers. Technology Policy Institute, Washington, DC.
- Wang, Yifei, Toni M. Whited, Yufeng Wu e Kairong Xiao. 2022. "Bank Market Power and Monetary Policy Transmission: Evidence from a Structural Estimation." *Journal of Finance* 77 (4): 2093–2141. <https://doi.org/10.1111/jofi.13159>.
- Weik, Stefan, Ann-Kristin Achleitner e Reiner Braun. 2024. "Venture Capital and the International Relocation of Startups." *Research Policy* 53 (7): 105031. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2024.105031>.
- Weyl, E. Glen e Michal Fabinger. 2013. "Pass-Through as an Economic Tool: Principles of Incidence under Imperfect Competition." *Journal of Political Economy* 121 (3): 528–83.

- Wiesner, Eduardo. 2008. "The Political Economy of Macroeconomic Policy Reform in Latin America." No. 12913. Edward Elgar Publishing. <https://ideas.repec.org//b/elg/eebook/12913.html>.
- Wilson, James Q. 1980. *The Politics of Regulation*. Basic Books. <https://books.google.com/books?id=SxOGt8sAQa0C>.
- Wong, Sara e Marjan Petreski. 2025. "Competition Law and Regulations: Productivity Impacts in Latin American Manufacturing Firms." Working Paper do BID No. 1645. Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0013363>.
- Wooldridge, Jeffrey M. 2009. "On Estimating Firm-Level Production Functions Using Proxy Variables to Control for Unobservables." *Economics Letters* 104 (3): 112–14. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2009.04.026>.
- World Bank. 2021. "Fixing Markets, Not Prices: Policy Options to Tackle Economic Cartels in Latin America and the Caribbean." World Bank, Washington, DC. <https://hdl.handle.net/10986/35985>.
- Yannelis, Constantine e Anthony Lee Zhang. 2023. "Competition and Selection in Credit Markets." *Journal of Financial Economics* 150 (2): 103710. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2023.103710>.
- Yeh, Chen, Claudia Macaluso e Brad Hershbein. 2022. "Monopsony in the US Labor Market." *American Economic Review* 112 (7): 2099–138. <https://doi.org/10.1257/aer.20200025>.
- Yeyati, Eduardo Levy e Alejandro Micco. 2007. "Concentration and Foreign Penetration in Latin American Banking Sectors: Impact on Competition and Risk." *Journal of Banking & Finance* 31 (6): 1633–47.
- Zanoni, Wladimir, Paul Carrillo-Maldonado, Juan Pantano e Nicolás Chuquimarca. 2024. "Irrational Bunching? Tax Regimes, Brackets, and Taxpayer Behaviors." Banco Interamericano de Desenvolvimento, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0013005>.
- Zavala, Lucas. 2023. "Unfair Trade? Monopsony Power in Agricultural Value Chains." Artigo não publicado, supported by the National Science Foundation and the MacMillan Center for International and Area Studies. <https://steg.cepr.org/sites/default/files/2022-01/Full%206%20Paper%20Zavala.pdf>.
- Zigraiova, Diana e Tomas Havranek. 2016. "Bank Competition and Financial Stability: Much Ado About Nothing?" *Journal of Economic Surveys* 30 (5): 944–81.
- Zingales, Luigi. 2025. "The Role of Conglomerates in Chile." *Estudios de Economía* 51 (2). <https://estudiosdeeconomia.uchile.cl/index.php/EDE/article/view/76935>.

A América Latina e o Caribe avançaram muito no campo social e macroeconômico, mas o crescimento e a produtividade continuam fracos. *Mercados e Desenvolvimento: Melhorando Vidas por meio da Competição* argumenta que o principal desafio da região é o baixo nível de competição nos mercados. A alta concentração dos mercados, barreiras regulatórias e a fragilidade na aplicação das regras permitem que firmas dominantes restrinjam a entrada, a inovação e oportunidades. Este livro apresenta novas evidências sobre como o poder de mercado afeta o comportamento das empresas, o emprego e a desigualdade em diversos setores. Ele também demonstra que reduzir a fragmentação dos mercados, aperfeiçoar a regulação e fortalecer as políticas de concorrência podem reduzir os preços para os consumidores, aumentar a produtividade, gerar empregos melhores e ampliar a capacidade fiscal, tornando a competição um motor central do desenvolvimento.

"A publicação do BID sobre o estado da competição na América Latina e no Caribe é excepcional. Ela reúne pesquisas originais de altíssima qualidade e uma abundância de fatos sobre poder de mercado. Suas análises inovadoras revelam com clareza os mecanismos que sustentam o monopólio, o monopsonio e a concentração, assim como seus efeitos em toda a economia — sobre salários, *startups* e o crescimento das empresas. Ainda mais notável é que este livro é extremamente bem escrito e acessível a um público amplo. Estou convencido de que ele terá um impacto duradouro nas políticas públicas da região."

Jan Eeckhout

Professor Pesquisador em Economia da ICREA, Universitat Pompeu Fabra

"O livro *Mercados e Desenvolvimento: Melhorando vidas por meio da competição*, edição de 2025 do Desenvolvimento nas Américas (DIA), apresenta uma análise de ponta sobre o estado da competição em diversos países e setores da América Latina e do Caribe. O uso de uma abundância de microdados para derivar implicações para a economia como um todo — obtidas por meio de métodos rigorosos — oferece a economistas e formuladores de políticas públicas interessados em temas de competição, produtividade e alocação de recursos insights valiosos sobre como os mercados de bens e fatores se equilibram diante do poder de mercado e de distorções econômicas."

Jan De Loecker

Professor de Economia e Professor Pesquisador (FWO), KU Leuven

"Este livro de grande relevância fornece análises inéditas e metodologicamente rigorosas sobre os mecanismos por meio dos quais as forças da competição moldam e influenciam os resultados econômicos. Cada contribuição representa um trabalho de grande valor acadêmico e, melhor ainda, em conjunto, elas compõem uma narrativa coerente e solidamente fundamentada em evidências empíricas. As conexões com crescimento, investimento e equidade destacam a importância de reduzir o poder de monopólio por meio da formulação de políticas públicas, oferecendo inspiração e orientação para o desenho de estratégias de desenvolvimento."

Sean Ennis

Professor de Política da Competição, Universidade de East Anglia

"Nos últimos anos, houve um avanço expressivo nas pesquisas que mostram como a concorrência limitada prejudica o bem-estar, seja pela redução da participação dos trabalhadores na renda nacional, seja pelo encarecimento de serviços como telecomunicações. Governos em todo o mundo têm agido com base nessas evidências. No entanto, a maior parte das análises se concentra em economias avançadas, e aplicar suas recomendações a outros contextos pode ter efeitos contrários aos esperados. Este livro, publicado em um momento oportuno, representa um passo fundamental para reduzir a lacuna de evidências sobre a América Latina e o Caribe, oferecendo *insights* essenciais para formular políticas que atendam de fato aos trabalhadores, consumidores e produtores da região."

Marcela Eslava

Professora de Economia, Universidad de los Andes

