

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

DIEGO FANGUEIRO VIEIRA

**PREÇOS, CONCORRÊNCIA E DISTRIBUIÇÃO DE RENDA:
EFEITOS DISTRIBUTIVOS DE ASSIMETRIAS COMPETITIVAS
EM UMA ABORDAGEM CLÁSSICA DO EXCEDENTE**

RIO DE JANEIRO

2018

DIEGO FANGUEIRO VIEIRA

**PREÇOS, CONCORRÊNCIA E DISTRIBUIÇÃO DE RENDA:
EFEITOS DISTRIBUTIVOS DE ASSIMETRIAS COMPETITIVAS
EM UMA ABORDAGEM CLÁSSICA DO EXCEDENTE**

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE), do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Ciências Econômicas.

ORIENTADOR: Prof. Dr. Fábio Neves Perácio de Freitas

RIO DE JANEIRO

FEVEREIRO DE 2018

DIEGO FANGUEIRO VIEIRA

PREÇOS, CONCORRÊNCIA E DISTRIBUIÇÃO DE RENDA:
EFEITOS DISTRIBUTIVOS DE ASSIMETRIAS COMPETITIVAS
EM UMA ABORDAGEM CLÁSSICA DO EXCEDENTE

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE), do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Ciências Econômicas.

Aprovado por



Prof. Dr. Fábio Neves Perácio de Freitas (orientador)
Instituto de Economia - UFRJ



Prof. Dr. Carlos Frederico Leão Rocha (avaliador interno)
Instituto de Economia – UFRJ



Prof. Dr. Leandro da Silva Fagundes (avaliador externo)
UFRRJ

Rio de Janeiro, 08 de Fevereiro de 2018

FICHA CATALOGRÁFICA

V657 Vieira, Diego Fangueiro.
Preços, concorrência e distribuição de renda: efeitos distributivos de assimetrias competitivas em uma abordagem clássica do excedente / Diego Fangueiro Vieira.- 2018.
158 p. ; 31 cm.

Orientador: Fábio Neves Perácio de Freitas.
Dissertação (mestrado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia, Programa de Pós-Graduação em Economia da Indústria e Tecnologia, 2018.

Bibliografia: f. 147 – 158.

1. Economia industrial. 2. Sraffa, Piero. 3. Distribuição de renda. I. Freitas, Fábio Neves Perácio de, orient. II. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Instituto de Economia. III. Título.

CDD 338.7

AGRADECIMENTOS

À Paula Zanuto Maués, por todo o companheirismo durante esses dois anos e incentivo ao prosseguimento no doutorado.

À minha família, por todo o apoio.

Ao Fábio Freitas, pelos excelentes cursos de “Macroeconomia”, “Crescimento e Distribuição de Renda” e “Tópicos Avançados em Economia Política” e pela orientação atenta e dedicada.

Ao Franklin Serrano pela influência na escolha do tema e pela participação na banca de qualificação, ao Carlos Frederico Rocha pela participação nas bancas de qualificação e defesa e ao Leandro Fagundes pela participação na banca de defesa da dissertação.

Ao CNPq, pelo financiamento provido ao longo do mestrado.

“Nothing in theology or technology ordains that God created the world convex downwards.”
(Rosenstein-Rodan, 1984, p. 209)

RESUMO

VIEIRA, D. F. *Preços, Concorrência e Distribuição de Renda: efeitos distributivos de assimetrias competitivas em uma abordagem clássica do excedente*. Rio de Janeiro, 2018. Dissertação (Mestrado em Economia da Indústria e Tecnologia) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

Este trabalho consiste em uma tentativa de integrar a abordagem clássica do excedente (ou Sraffiana) com elementos heterodoxos de Organização ou Economia Industrial. Três autores principais da literatura de Organização Industrial são tomados como referência: Joe Bain, Paolo Sylos-Labini e Josef Steindl. Considera-se que a viabilidade da integração de elementos propostos por esses autores com a abordagem clássica do excedente depende da adequação a três critérios: 1) Separação entre preço e quantidade; 2) Conformidade com a concepção clássica de concorrência, centrada na mobilidade de capital; 3) Papel desempenhado por fundamentos marginalistas. A síntese proposta tem como eixo central as teorias de determinação de preço e a representação de assimetrias competitivas em termos de categorias de renda. Propõe-se uma equivalência entre o preço limite de Bain e Sylos-Labini e o preço natural ou de produção dos economistas clássicos e argumenta-se que as barreiras à entrada estão associadas a assimetrias de custo entre produtores, se traduzindo em rendas diferenciais “Ricardianas”. Por fim, é discutida uma concepção de firma compatível com o referencial teórico analisado.

Palavras-chave: Preços, Concorrência, Distribuição de renda, Economia Industrial, Sraffa, Bain, Sylos-Labini, Andrews, Kalecki, Steindl, Barreira à entrada, Margem de lucro, Preço de produção, Preço natural, Gravitação, Abordagem clássica do excedente, Teoria da firma, Penrose.

ABSTRACT

VIEIRA, D. F. *Preços, Concorrência e Distribuição de Renda: efeitos distributivos de assimetrias competitivas em uma abordagem clássica do excedente*. Rio de Janeiro, 2018. Dissertação (Mestrado em Economia da Indústria e Tecnologia) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

This work is an attempt to integrate the surplus or Sraffian approach with heterodox elements of Industrial Economics or Industrial Organization. Three main authors from the Industrial Organization literature are taken as reference: Joe Bain, Paolo Sylos-Labini and Josef Steindl. It is considered that the viability of integration of the theoretical elements proposed by these authors with the classical approach depends on the accession to three criteria: 1) Separation between price and quantity; 2) Compliance with the concept of classical competition, based on capital mobility; 3) The role played by marginalist elements. The proposed synthesis is related to the theories of price determination and the representation of competitive asymmetries in terms of income categories. It is proposed that Bain and Sylos-Labini's limit price can be compared with the natural price or price of production proposed by the Classical economists. It is also argued that barriers to entry are associated with cost asymmetries among producers and generate "Ricardian" differential rent. Finally, it is proposed a theory of the firm compatible with the theoretical framework here discussed.

Key words: Prices, Competition, Income distribution, Industrial Organization, Sraffa, Bain, Sylos-Labini, Andrews, Kalecki, Steindl, Barrier to entry, Profit margin, Production prices, Natural prices, Limit pricing, Gravitation, Surplus approach, Theory of the firm, Penrose.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – Representação do modelo heurístico estrutura-conduta-desempenho ...	39
FIGURA 2 – Jogo de entrada	68
FIGURA 3 – Jogo de entrada incorporando custos afundados	69
FIGURA 4 – Variações no grau de monopólio	81
FIGURA 5 – Custos, margens e preços	104
FIGURA 6 – Gravitação dos preços de mercado em torno do preço natural	110
FIGURA 7 – Ajustes entre preços e quantidades	114
FIGURA 8 – Preço limite e renda diferencial	120

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
a) Separação entre preço e quantidade	2
b) Concepções de concorrência	5
c) Papel desempenhado por fundamentos marginalistas	12
d) Elementos teóricos de Organização Industrial	12
CAPÍTULO 1 – JOE STATEN BAIN	22
1.1 – <i>Barriers to New Competition</i>	22
a) A centralidade da concorrência potencial	22
b) Barreiras à entrada, condição de entrada e preço limite	24
c) Hipóteses comportamentais	29
d) Principais resultados empíricos	31
1.2 – Bain e o Paradigma Estrutura-Condução-Desempenho	33
a) Concentração versus Mobilidade	33
b) Considerações sobre a “revolução anti-estruturalista”	38
Conclusões parciais	42
CAPÍTULO 2 – PAOLO SYLOS-LABINI	44
2.1 – <i>Oligopolio e Progresso Tecnico</i>	44
a) Reconhecimento da necessidade de uma nova teoria	44
b) O papel desempenhado pelo Princípio do Custo Total	47
c) Barreiras à entrada e oligopólio	52
d) Teoria do preço limite	54
2.2 – O Postulado de Sylos: origem e controvérsias	58
a) Modigliani (1958) e debate no <i>Journal of Political Economy</i>	58
b) A contestação do Postulado de Sylos pela Nova Economia Industrial	66
c) Sylos-Labini e o postulado de Sylos	70
Conclusões parciais	73

CAPÍTULO 3 – JOSEF STEINDL	75
3.1 – A influência de Michal Kalecki	75
a) Kalecki e as tradições de Cambridge e Oxford	75
b) A teoria de preços de Michal Kalecki	76
3.2 – <i>Maturity and Stagnation in American Capitalism</i>	86
a) A passagem de Josef Steindl por Oxford.....	86
b) Elasticidade da demanda versus entrada de novos concorrentes	87
c) Grau de utilização e curva de custos	92
d) Progresso técnico e renda diferencial	97
Conclusões parciais	105
CAPÍTULO 4 – EFEITOS DISTRIBUTIVOS DE ASSIMETRIAS COMPETI- TIVAS EM UMA ABORDAGEM CLÁSSICA DO EXCEDENTE	106
4.1 – Preço de mercado, preço natural e preço limite	106
a) Gravitação dos preços de mercado em torno do preço natural	106
b) Ajustes de preços e/ou quantidades	112
c) Preço limite e abordagem clássica do excedente	118
4.2 – Introdução de assimetrias competitivas no sistema de Sraffa	122
a) O sistema de equações de Sraffa	122
b) Incorporação de diferenciais de rentabilidade	123
c) Hábitos de consumo e a abordagem clássica do excedente	129
4.3 – Considerações sobre teoria da firma	133
a) Uma concepção de firma compatível com o esquema teórico delineado	134
b) “Efeito dual” dos lucros: o lucro como exigência prévia e objetivo último do processo de crescimento da firma	135
c) Diversificação produtiva e crescimento da firma	138
Conclusões parciais	143
CONCLUSÃO	145
BIBLIOGRAFIA	147

INTRODUÇÃO

A dissertação busca integrar a abordagem clássica do excedente (ou Sraffiana) com elementos heterodoxos de Economia ou Organização Industrial¹.

Reconhecendo-se que estas duas literaturas são bastante heterogêneas, propõem-se três critérios para balizar a estruturação do presente trabalho: a) Separação entre preço e quantidade; b) Concepção de concorrência empregada; c) Papel desempenhado por fundamentos marginalistas. O sentido atribuído a estes critérios serão desenvolvidos nos três primeiros itens desta introdução. O último item da introdução visa iniciar algumas discussões teóricas de Organização Industrial que serão retomadas ao longo da dissertação, assim como precisar metodologicamente a proposta de síntese teórica sugerida.

Esta dissertação está estruturada em quatro capítulos, além desta introdução e de uma conclusão.

Nos capítulos 1, 2 e 3 serão discutidas algumas das principais contribuições teóricas de Joe Bain, Paolo Sylos-Labini e Josef Steindl, respectivamente. Será efetuado um esforço de investigação das influências teóricas desses autores, assim como das interpretações e controvérsias envolvendo as suas ideias. Este tipo de exposição visa identificar e selecionar os elementos teóricos de Organização Industrial adequados para a realização de uma síntese coerente com a abordagem clássica do excedente.

No capítulo 4, buscar-se-á incorporar barreiras à entrada à abordagem Sraffiana. Propõe-se uma compatibilidade da teoria clássica de preços e a teoria de preço limite da literatura de Organização Industrial, considerando que ambas fundam-se na noção de concorrência como mobilidade de capital. Por fim, ressalta-se a incompatibilidade da teoria neoclássica da firma com a teoria clássica de preços, buscando-se em trabalhos de Kalecki, Steindl e Penrose elementos para uma teoria da firma mais consistente com a abordagem clássica do excedente.

¹ “Economia Industrial e “Organização Industrial” serão utilizados de forma intercambiável ao longo da dissertação e devem ser tomados como sinônimos.

a) Separação entre preço e quantidade

A retomada da abordagem clássica do excedente deve-se fundamentalmente à contribuição do economista italiano Piero Sraffa. Os principais elementos para essa releitura estão contidos na Introdução à 4ª edição dos *Princípios de Economia Política e Tributação* de David Ricardo (editado pelo próprio Sraffa e publicado em 1951) e no livro *Produção de mercadorias por meio de mercadorias* (1960). Sraffa se opôs à interpretação proposta por Marshall (1890), reforçada por Hollander (1910) e ratificada de certa maneira por Keynes (1996 [1936], p. 43)², de existência de uma linha de continuidade entre autores clássicos e neoclássicos. Sraffa e seus seguidores (Pierangelo Garegnani, Alessandro Roncaglia, John Eatwell, Krishna Bharadwaj, Fabio Petri, entre outros) buscaram evidenciar, ao contrário, a ocorrência de uma ruptura da teoria neoclássica (ou melhor, marginalista) com relação à teoria clássica.

Do ponto de vista analítico, a principal característica da Revolução Marginalista constitui no abandono da noção clássica de excedente econômico em favor do princípio de substituição. No apêndice D do “Produção de mercadorias”, Sraffa apresenta esta transição com a seguinte alegoria:

“A concepção original do sistema de produção e de consumo como um processo circular se encontra, naturalmente, no *Tableau Economique* de Quesnay e aparece em agudo contraste com a visão apresentada pela moderna teoria de uma avenida unidirecional que leva dos ‘Fatores de produção’ aos ‘Bens de consumo’.” (Sraffa, 1985[1960], p. 257. Grifo no original)

O livro de Sraffa (1960) tem implicações tanto destrutivas quanto propositivas para as teorias marginalista e clássica do excedente, respectivamente.

O primeiro aspecto relaciona-se à impossibilidade de se medir o capital independentemente dos preços e da distribuição, o que produz graves problemas para o modelo equilíbrio geral, em particular para sua versão de longo prazo. Dentre eles, destacam-se as dificuldades encontradas para se construir curvas de demanda por fatores de produção negativamente inclinadas (relação inversa entre o preço e a quantidade utilizada do fator em questão).

O segundo aspecto, tema no qual esta dissertação está inserido, trata de uma solução alternativa para a determinação de preços relativos e distribuição de renda. Tomando como dadas as condições técnicas de produção, o nível e a composição do produto e uma variável

² Mesmo reconhecendo a possibilidade de perpetrar um solecismo.

distributiva, determina-se os preços relativos e a outra variável distributiva residualmente. Tal procedimento permitiu ao autor fazer uma contraposição à interpretação hegemônica (originalmente marshalliana, mas reforçada no século XX por autores neo-walrasianos), de que a teoria clássica seria um caso particular da teoria marginalista³. Na verdade, sob tais condições, a formulação marginalista que é dificultada, já que esta depende da variação na margem (seja na escala da indústria, seja “nas proporções dos fatores de produção”) para calcular custos e produtos marginais e, portanto, preços relativos dos fatores de produção e das mercadorias (Sraffa, 1985 [1960], p. 175).

Dada a natureza simultânea da determinação dos preços e quantidades das mercadorias e fatores de produção na teoria marginalista (equilíbrio entre oferta e demanda), a mesma requer variações potenciais (hipotéticas) nas quantidades. O mesmo problema não se coloca para a abordagem clássica do excedente, em que a determinação dos preços relativos e da distribuição de renda não requer tais variações.

A teoria clássica do excedente se baseia na concepção de que os determinantes dos preços são melhor estudados separadamente dos fatores que afetam as quantidades (separação entre preços e quantidades) (Garegnani, 1976, p. 29; Eatwell, 1982, p. 219; Crespo, 2008, pp. 6-7). Como já mencionado, o nível e a composição do produto são considerados como dados para a determinação dos preços relativos e da distribuição de renda⁴. Isso não significa que preços e quantidades sejam completamente independentes entre si, mas que não existe uma relação funcional necessária e quantitativamente exata entre as duas variáveis. Assim, o tratamento simultâneo de preços e quantidades não se impõe como uma necessidade lógica para a construção da teoria (Mongiovi, 1996, p. 221).

Como ressalta Crespo (2008, p. 7, pp. 17-18), as relações entre preços e quantidades ($P \rightarrow Q$ e $Q \rightarrow P$, em forma simbólica) são avaliadas a partir de uma análise específica, de natureza iterada (e não simultânea). No segundo caso ($Q \rightarrow P$), as quantidades impactam os preços naturais se e somente se afetarem o processo de seleção de técnicas e/ou o valor da variável distributiva independente.

³ De acordo com o Teorema da Não Substituição (*Nonsubstitution Theorem*) desenvolvido por Samuelson, Georgescu-Roegen, entre outros autores, o modelo clássico consistiria em um caso particular do modelo de equilíbrio geral, caracterizado por ausência de produção conjunta, retornos constantes de escala e a fixação exógena do preço de um fator.

⁴ Nesse sentido, o método empregado se assemelha a uma cláusula de *ceteris paribus*. Diferentemente de Marshall, tal método não é utilizado para confinar a análise ao equilíbrio parcial de uma “indústria”, mas, ao contrário, um instrumento útil para a compreensão da interdependência entre preços no sistema econômico.

A posição defendida pela dissertação é de que o alto grau de abstração (e generalidade) em que é construído o sistema teórico de Sraffa não revela uma fragilidade, mas uma virtude. Tal característica confere maior flexibilidade para a incorporação de explicações mais apropriadas para o tratamento questões específicas. Seguindo a sugestão metodológica de Marshall (2013 [1920], p. 638), é preferível seguir vários elos lógicos curtos do que uma longa cadeia de raciocínio.

Na teoria neoclássica, a firma desempenha um papel fundamental: é o *locus* de transformação de insumos em produtos sob restrições tecnológicas (função de produção) e econômicas (maximização de lucro). A partir de tal concepção é possível construir uma relação entre preço e quantidade produzida para a firma individual (curva de oferta da firma). Agregando-se todas as curvas de oferta das firmas, chega-se a uma curva de oferta da indústria que determina, em conjunto com a curva de demanda, preço e quantidade de equilíbrio do mercado em questão (Kaldor, 1934b, pp. 60-61). A teoria neoclássica da firma não pode, portanto, ser dissociada de sua teoria do valor (Penrose, 2009 [1959], pp. 9-10).

O abandono da teoria neoclássica de preços (equilíbrio entre curvas de oferta e demanda) proposta por Sraffa mostra-se extremamente libertadora para a construção de uma teoria da firma alternativa, ao eliminar a necessidade de se adotar uma postura defensiva, precisando justificar-se recorrentemente pela ausência de atomismo, tamanho ótimo da firma, etc. (Clifton, 1977, p. 141). Também não é preciso basear-se em uma “lei de rendimentos” para discutir o tamanho da firma, permitindo a incorporação de elementos mais interessantes (tamanho e crescimento do mercado, barreiras à entrada, inovação).

A proposta de integração de elementos teóricos visa produzir um enriquecimento mútuo entre tais tradições. Por um lado, considera-se que muitos dos elementos enfatizados pela literatura de organização industrial podem ser incorporados à teoria sraffiana, de modo a enriquecê-la e torná-la mais apta ao tratamento de problemas econômicos reais. Por outro lado, procura-se prover um arcabouço teórico não-neoclássico mais geral para as contribuições de Economia Industrial. O reconhecimento de que a Economia Industrial não se propõe a ser geral não inviabiliza o fato de que suas contribuições sejam incorporadas a um programa de pesquisa mais amplo que se utiliza de diferentes ferramentas de análise (e níveis de abstração) para dar conta de diferentes assuntos, mas que mantém certo grau de integração e coerência.

b) Concepções de concorrência

A primeira concepção de concorrência remonta à Economia Política Clássica⁵. Para os economistas clássicos, a concorrência era concebida como um processo de migração de capital entre ramos de produção com vistas a obtenção de maior taxa de lucro possível. Na presença de livre mobilidade de capital, haveria tendência à eliminação de oportunidades de lucros anormais e ao estabelecimento de uma taxa de lucro uniforme, condição em que cessariam os incentivos ao deslocamento do capital.

A concorrência clássica não está associada a qualquer hipótese relacionada ao número de empresas ou às suas participações relativas no mercado. Diante da possibilidade de entrada, os produtores instalados não têm a capacidade de desfrutar de lucros extraordinários por muito tempo sem terem suas posições ameaçadas por empresas entrantes (Roncaglia, 2009, p. 121). A lógica por trás da concepção concorrência clássica foi bem reconhecida por Paolo Sylos-Labini, um dos autores de Organização Industrial tomados como referência neste trabalho:

“A concorrência perfeita dos economistas neoclássicos nunca existiu. A hipótese estática e a aplicação, no quadro desta hipótese, da análise marginal induziram os economistas neoclássicos a atribuir característica à concorrência (especificamente a perfeita homogeneidade dos produtos, curva de demanda horizontal em relação a cada empresa individual), que limitam o realismo dessa concepção em qualquer tempo.

Bem diversa é a concepção dos economistas clássicos, especialmente de Ricardo. Em tal concepção, o *elemento essencial da concorrência é a facilidade de entrada*. Se a entrada é fácil, nenhum produtor pode aumentar os preços nem pode, salvo por período limitado, obter um lucro maior que o normal. A concepção clássica (à qual voltaremos) faz referências às condições que se podem considerar “dinâmicas” ou seja, para os clássicos, *concorrência não é tanto uma situação, mas, essencialmente, é um processo*. Para diversas análises específicas o rigor da concepção clássica é menor do que o da concepção neoclássica, mas é muito maior o seu realismo.

Para distinguir as duas concepções de concorrência, chamaremos a primeira de concorrência dos neoclássicos ou concorrência perfeita, e a segunda, de concorrência dos clássicos ou, simplesmente, concorrência.” (Sylos-Labini, 1984 [1957], p. 66, grifo meu)

Sraffa, como era de se esperar, segue a visão clássica de concorrência, fato que fica evidenciado nas suas referências à taxa de lucro uniforme e ao estabelecimento de um “preço

⁵ Autores como Petty, Boisguillebert, Cantillon e Harris tinham uma intuição correta do processo competitivo. Turgot chegou até a identificar uma tendência à formação de uma taxa de lucro uniforme. Contudo, apenas com Adam Smith os mecanismos concorrenciais foram explicitados de uma maneira teoricamente consistente (Eatwell, 1982, pp. 205-207).

natural” (Sraffa, 1985 [1960], pp. 181-183). Todavia, a identificação de uma taxa de lucro uniforme não é, como buscaremos demonstrar ao longo da dissertação, uma hipótese essencial para a concepção clássica de concorrência, nem mesmo para a validade da teoria clássica do valor e da distribuição.

A presença de obstáculos à mobilidade de capital (barreiras à entrada, na linguagem de Economia Industrial), já antecipada por Adam Smith na “Riqueza das Nações” (Smith, 1996a [1776], pp. 113-114), pode dificultar a equiparação das rentabilidades entre os ramos de produção, mas definitivamente não se opõe à concepção clássica de concorrência (Eatwell, 1982, pp. 207-208; Roncaglia, 2009, p. 121). Na verdade, permite detalhar e qualificar limites para a operação do processo concorrencial, indicando caminhos para análises mais específicas. Portanto, a livre mobilidade de capital é apenas um caso particular (situação limite) da concepção de concorrência mais geral fundada na *mobilidade de capital*.

A segunda concepção de concorrência considerada neste trabalho remonta a Augustin Cournot e está relacionada ao *número de empresas* presentes no mercado em questão. Esta noção de concorrência será exposta a partir de uma versão simplificada das ideias desenvolvidas pelo autor no livro *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie de richesses* (1838) (traduzido para o inglês e re-publicado em 1897 sob o título de *Researches into de mathematical principles of the theory of wealth*). Seguiremos o exemplo da produção de água mineral proposto por Cournot nesta obra.

No capítulo 5, o autor trata de uma situação de monopólio. Cournot (1897 [1838], p. 47, pp. 49-50, p. 57) expressa a quantidade produzida ou vendida (D) como uma função do preço (p) – $F(p)$ – considerada contínua e negativamente inclinada (representando a “Lei da demanda”, proposta no capítulo 4). O custo total é representado pela notação $\phi(D)$. Desse modo, o lucro (ou “receita líquida”, nos termos de Cournot, 1897 [1838], p. 37) do monopolista é definido por:

$$\pi = p \cdot F(p) - \phi(D)$$

Resolvendo o problema de maximização, obtém-se:

$$\frac{\partial \pi}{\partial p} = F(p) + p \cdot \frac{dF(p)}{dp} - \frac{d\phi(D)}{dp} = 0$$

Como $F(p) = D$, chegamos a:

$$D + p \cdot \frac{dD}{dp} - \frac{d\phi(D)}{dD} \cdot \frac{dD}{dp} = 0$$

$$D + \frac{dD}{dp} \left(p - \frac{d\phi(D)}{dD} \right) = 0$$

Considerando $\frac{d\phi(D)}{dD} = \phi'(D) = 0$ (custo marginal nulo, numa terminologia mais recente), obtemos⁶:

$$D + \frac{dD}{dp} \cdot p = 0 \quad (1)$$

No capítulo 7, Cournot analisa uma situação de duopólio. Neste caso, $D = D_1 + D_2$, onde $D_1 =$ quantidade de água mineral produzida/vendida pelo proprietário da fonte 1, $D_2 =$ quantidade de água mineral produzida/vendida pelo proprietário da fonte 2. A receita (“receita bruta”, nos termos de Cournot, 1897 [1838], p. 57) de cada produtor será $R_1 = p \cdot D_1$ e $R_2 = p \cdot D_2$, respectivamente (Cournot, 1897 [1838], pp. 79-81). Utilizando uma função de demanda inversa, $p = f(D_1 + D_2)$, obtemos:

$$R_1 = D_1 \cdot f(D_1 + D_2)$$

$$R_2 = D_2 \cdot f(D_1 + D_2)$$

Deduzindo os custos de produção de cada produtor de sua própria receita, obtemos funções que exprimem os seus lucros:

$$\pi_1 = D_1 \cdot f(D_1 + D_2) - \phi(D_1)$$

$$\pi_2 = D_2 \cdot f(D_1 + D_2) - \phi(D_2)$$

Cournot (1897 [1838], p. 79) concebe então uma hipótese comportamental essencial: “[...] each of them independently will seek to make this income as large as possible. We say each independently, and this restriction is very essential, as will soon appear.” Por “independentemente” entende-se que o proprietário 1 não tem influência direta na determinação de D_2 (tudo o que o proprietário 1 pode fazer é escolher, considerando dado o valor de D_2 , o nível de D_1 que lhe for mais conveniente), e a condição simétrica se aplica ao proprietário 2 (Cournot, 1897 [1838], pp. 80-81). Isto é, a escolha de produção de cada produtor se dá como se sua própria decisão não engendrasses reações do rival.

⁶ A partir de Cournot (1897 [1838], pp. 60-61, p. 82).

Formalmente, isto se expressa na possibilidade de se utilizar o cálculo de derivada parcial (determinar D_1 ótimo dado D_2 e vice-versa). Assim, o problema de maximização de lucro de cada produtor com relação à própria quantidade⁷ se traduz em⁸:

$$f(D_1 + D_2) + D_1 \cdot \frac{d f(D_1 + D_2)}{d D_1} - \frac{d \phi(D_1)}{d D_1} = 0 \quad (2)$$

$$f(D_1 + D_2) + D_2 \cdot \frac{d f(D_1 + D_2)}{d D_2} - \frac{d \phi(D_2)}{d D_2} = 0 \quad (3)$$

Supondo que os custos marginais são iguais a zero ($\phi'(D_1) = \phi'(D_2) = 0$) e que os produtores fornecem para o mesmo mercado e dispõem de fontes de água com características e localizações similares (de modo que podemos considerar $D_1 = D_2$) (Cournot, 1897 [1838], p. 79, p. 82), obtemos:

$$f(D) + D_1 \cdot f'(D) = 0 \quad (2')$$

$$f(D) + D_2 \cdot f'(D) = 0 \quad (3')$$

Somando (2') e (3'), chegamos a $2f(D) + D \cdot f'(D) = 0$, o que, por sua vez, pode ser transformado em:

$$D + 2 \cdot p \cdot \frac{dD}{dp} = 0 \quad (4)$$

Comparando a equação (4) do duopólio com a equação (1) do monopólio, verifica-se que a única diferença entre ambas consiste na multiplicação de “ $p \cdot \frac{dD}{dp}$ ” por “2”. Segundo Cournot (1897 [1838], p. 82), este raciocínio poderia ser estendido para um número maior de empresas (3, 4, ..., n), de modo que a equação (4) seria substituída sucessivamente pelas equações: $D + 3 \cdot p \cdot \frac{dD}{dp} = 0$, $D + 4 \cdot p \cdot \frac{dD}{dp} = 0$, ... , $D + n \cdot p \cdot \frac{dD}{dp} = 0$. O valor de “p” diminuiria

⁷ Em uma resenha sobre as contribuições de Cournot, Bertrand (1883) criticou a ideia de que as empresas oligopolistas (duopolistas, no caso) não decidiriam o seu próprio preço, concorrendo via quantidade. O autor sugeriu uma hipótese alternativa em que as firmas teriam o preço (e não a quantidade) como variável estratégica (fundando o modelo que ficou posteriormente conhecido por seu nome) (Bornier, 1992, p. 623). Apesar desta característica específica do modelo de Cournot ter sido questionada ainda no século XIX, sua concepção de concorrência fundada no número fixo de empresas foi mantida pelos demais modelos neoclássicos de oligopólio (no modelo de Bertrand inclusive).

⁸ Como, em sua exposição, Cournot (1897 [1838], p. 79) elimina o custo de produção logo de início (supondo não só custo marginal nulo, mas custo total nulo), a sua condição de maximização de lucro equivale à condição de maximização de receita. Isso o permite definir a condição de maximização de lucro expressa em (2) e (3) omitindo os termos $\frac{d \phi(D_1)}{d D_1}$ e $\frac{d \phi(D_2)}{d D_2}$, respectivamente (Cournot, 1897 [1838], p. 81).

sucesivamente com o aumento do número “n”, o que demonstraria que “o resultado da competição [entendida como um maior número de empresas] é reduzir preços” (Cournot, 1897 [1838], p. 84, tradução livre).

Generalizando para uma situação com “n” empresas e custos marginais positivos, obtemos o seguinte sistema de equações (Cournot, 1897 [1838], p. 84):

$$\left\{ \begin{array}{l} f(D) + D_1 \cdot f'(D) - \phi_1'(D_1) = 0 \\ f(D) + D_2 \cdot f'(D) - \phi_2'(D_2) = 0 \\ \dots \\ f(D) + D_n \cdot f'(D) - \phi_n'(D_n) = 0 \end{array} \right. \quad (5)$$

Cournot (1897 [1838], p. 90) imagina então que a produção individual (D_i) de cada agente i tem um efeito tão insignificante com relação à produção total $\sum_{i=1}^n D_i = D = F(p)$ e à derivada $F'(p)$, que D_i pode ser subtraída de D sem nenhuma variação considerável no preço da mercadoria. Com base nesta hipótese ($D_i \approx 0$), a equação $D_i + [p - \phi_i'(D_i)] \cdot \frac{dD}{dp} = 0$ se reduz a: $p - \phi_i'(D_i) = 0$. Consequentemente, o sistema de equações (5) pode ser substituído por:

$$\left\{ \begin{array}{l} p - \phi_1'(D_1) = 0 \\ p - \phi_2'(D_2) = 0 \\ \dots \\ p - \phi_n'(D_n) = 0 \end{array} \right. \quad (6)$$

Chegamos assim ao conhecido resultado de que, quando existe uma infinidade de agentes ($n \rightarrow \infty$) e cada um responde por uma parcela desprezível da produção total ($\frac{D_i}{D} \approx 0$), o preço se iguala ao custo marginal. Esta situação foi chamada pelo autor, no capítulo 8, de “concorrência ilimitada” e implica que os efeitos virtuosos da concorrência atingiram seus níveis máximos. Dessa forma, deve-se à Cournot a caracterização do atomismo como ideal de concorrência. Buscou-se demonstrar, contudo, que esta situação atomística não consiste em uma noção de concorrência em si mesma, mas, na verdade, um caso particular de uma concepção mais geral de concorrência fundada na quantidade de empresas presentes no mercado.

Ignorado por quase quatro décadas, o livro de Cournot (1838) só foi ter seu valor intelectual reconhecido com a Revolução Marginalista (Fisher, 1897, p. vii). Como se sabe, a Revolução Marginalista foi responsável por desenvolver uma teoria subjetiva do valor, mas

seus protagonistas encontraram enorme dificuldade em construir uma curva de demanda de mercado a partir desses fundamentos subjetivos individuais. Curiosamente, Cournot (1838), um crítico das noções subjetivas (pré-marginalistas) do valor⁹, conseguiu construir uma relação funcional entre preço e quantidade demandada (Roncaglia, 2005, pp. 282-283). Diante desta evidente complementaridade, foi natural a integração das contribuições de Cournot à teoria marginalista emergente e dentre esses elementos cournotianos incorporados estava a sua concepção de concorrência.

Por outro lado, a concepção de concorrência como mobilidade de capital (livre entrada, em um caso extremo) continuava sendo necessária para explicar a formação de uma taxa de lucro “normal” e também foi absorvida pelo marginalismo. Dessa forma, duas concepções de concorrência de origens distintas foram incorporadas pela teoria neoclássica, dando origem a um tratamento “híbrido” do processo concorrencial. Autores importantes como Walras, Wicksell e Marshall seguiram por este caminho¹⁰ (Eatwell, 1982, p. 218).

O caráter “híbrido” atribuído à concorrência foi preservado nos desenvolvimentos da teoria neoclássica no início do século XX. A concorrência “pura” ou perfeita, que se estabeleceu como *benchmark* competitivo e obteve poderosas implicações normativas com os teoremas “gêmeos” de bem estar Paretianos, conjugou a noção atomística da “concorrência ilimitada” de Cournot com a concepção clássica de livre mobilidade de capital.

O hibridismo manteve-se nos primórdios da Economia Industrial com a teoria de concorrência imperfeita ou monopolística, que pressupunha “grande” número de produtores e livre entrada. Com a consolidação da disciplina, a situação não se alterou: tanto o número de empresas quanto as barreiras à entrada integravam as características da “estrutura” de mercado no modelo estrutura-conduta-desempenho.

Na segunda metade do século XX, contudo, dois desenvolvimentos teóricos do programa de pesquisa neoclássico contribuíram para o ofuscamento da concepção clássica de concorrência e a prevalência da alternativa cournotiana. O primeiro está relacionado à

⁹ “The abstract idea of *wealth* or of *value in exchange*, a definite idea, and consequently susceptible of rigorous treatment in combinations, must be carefully distinguished from the accessory ideas of utility, scarcity, and suitability to the needs and enjoyments of mankind, which the word *wealth* still suggests in common speech. These are variable, and by nature indeterminate, and consequently ill suited for the foundation of a scientific theory [...] the ideas of utility which every one estimates in his own way, because there is no fixed standard for the utility of things.” (Cournot, 1897 [1838], p. 10-11, grifo no original)

¹⁰ Isto sem se considerar hipóteses auxiliares no tratamento da questão concorrencial como produto homogêneo, informação perfeita, ausência de “combinações” entre produtores, etc., que evidentemente podem variar de acordo com a exposição de cada autor.

emergência dos modelos de equilíbrio geral intertemporal do tipo Arrow-Debreu na década de 1950. Estes modelos abandonaram o método de longo prazo e a concepção de concorrência da teoria clássica, umas das poucas linhas de continuidade entre a teoria clássica e neoclássica. Em seu lugar, postularam equilíbrios de “curto prazo” e conservaram apenas a hipótese de atomismo associada à concepção cournotiana de concorrência (Eatwell, 1982, p. 219, p. 223). O segundo desenvolvimento teórico relevante consiste no resgate dos modelos neoclássicos de oligopólio pela Nova Economia Industrial nas décadas de 1970 e 1980, agora munidos do ferramental de Teoria dos Jogos.

Apesar do ganho de importância da concepção cournotiana de concorrência nas últimas décadas, a concepção clássica não foi completamente eliminada da teoria econômica, mantendo-se preservada em manuais de microeconomia (para a análise de equilíbrio parcial) e em certas tradições teóricas de Economia Industrial.

Ainda que a Nova Economia Industrial tenha sido responsável por recuperar os modelos neoclássicos de oligopólio (que atribuem um papel central ao número de empresas estabelecidas no mercado), a concepção de concorrência empregada por esta vertente teórica não pode ser considerada unicamente cournotiana, tendo em vista que uma das principais contribuições desta literatura consistiu na construção de modelos de detenção estratégica à entrada (*strategic entry deterrence*). Tais desenvolvimentos ressaltaram a possibilidade de condutas empresariais criarem barreiras à entrada, que passaram a ser denominadas barreiras à entrada endógenas, comportamentais ou estratégicas e contrapostas às barreiras à entrada da tradição estruturalista, caracterizadas como exógenas, estruturais ou “inocentes” (Lyons, 1988, pp.31-32). Dessa forma, o tratamento da mobilidade de capital não foi completamente suprimido pela Nova Economia Industrial.

A Teoria da Contestabilidade (Baumol, Bailey e Willig), por sua vez, atribuiu um papel ainda mais fundamental para a concepção clássica de concorrência. Segundo esta visão, a capacidade das estabelecidas precificarem acima de seus custos não estaria diretamente associada ao número de empresas ou à concentração, mas ao grau de mobilidade de capital vigente no mercado (Kupfer, 2013, p.87). Havendo obstáculos à mobilidade de capital, as empresas incumbentes seriam capazes de auferir de lucros extraordinários sem ter sua posição contestada por entrantes. Por outro lado, numa situação em que inexistem barreiras à entrada e à saída (mercado perfeitamente contestável), a concorrência potencial seria suficientemente intensa para impedir que os preços praticados pelas estabelecidas se desviem do nível competitivo.

Nesta dissertação, buscar-se-á retomar algumas contribuições teóricas de Organização Industrial associadas à concepção clássica de concorrência. Esta característica se constitui um pré-requisito essencial para a viabilidade da integração desses elementos teóricos com a abordagem clássica do excedente.

c) Papel desempenhado por fundamentos marginalistas

Um terceiro critério que influencia a viabilidade de integração da abordagem sraffiana com elementos de organização industrial consiste na abrangência e na natureza de fundamentos marginalistas contidos nestes últimos (daí provém o sentido da caracterização desses elementos como “heterodoxos”).

A análise sobre a presença de fundamentos microeconômicos marginalistas (custo marginal crescente, elasticidade da demanda, maximização de lucro, entre outros) decorre da preocupação de se construir uma síntese coerente entre as contribuições dos autores analisados. Afinal, não faz sentido que, após tanto esforço despendido por Sraffa para expurgar quaisquer elementos marginalistas, tente-se integrar sua teoria com formulações que os reintroduzam.

d) Elementos teóricos de Organização Industrial

Houve, a partir da década de 1880, uma difusão da utilização do ferramental microeconômico neoclássico (curvas de oferta e demanda, elasticidades, etc.)¹¹ para análise de mercados particulares, assim como a criação de novos conceitos econômicos. Alfred Marshall é frequentemente apontado como o pioneiro da Economia ou Organização Industrial, dadas as suas contribuições teóricas e preocupações com acuidade descritiva. Contudo, uma série de autores (como John Bates Clark¹², Henry Carter Adams, Richard T.

¹¹ Apesar da inegável ascendência teórica marginalista da Economia Industrial, correntes de caráter histórico-institucional (Institucionalismo Americano, Escola Histórica Alemã e Empirismo Inglês) também foram muito influentes na virada do século XIX para o século XX (Howe, 1978, p. 4). Nesse sentido, a Economia Industrial pode ser considerada como uma espécie de posição conciliatória à “batalha dos métodos”.

¹² John Bates Clark desempenhou um papel pioneiro no debate antitruste, tendo sido um dos primeiros economistas a tratar do assunto. O autor mostrava preocupação com o crescente poder dos trustes e seus efeitos perniciosos para o “bem estar” dos consumidores (Cubero, 2010, p. 32, p. 45). Dentre a sua vasta produção sobre o assunto, destaca-se o livro *The Control of Trusts*, publicado originalmente em 1901 e reeditado posteriormente em parceria com seu filho John Maurice Clark. Este último é bastante conhecido por ter cunhado o conceito de *workable competition* (concorrência viável, praticável) em um artigo de 1940, defendendo que a política pública deveria se preocupar em garantir as condições concorrenciais, ainda que o atingimento de uma situação de concorrência perfeita não fosse concretamente viável, praticável, alcançável.

Ely, Charles J. Bullock, entre outros) produziram desenvolvimentos significativos no mesmo período (Shepherd e Shepherd, 2003, p. 21).

A profusão dos estudos sobre mercados reais ocorrida no final do século XIX foi estimulada, em grande parte, pela grande preocupação da sociedade com a concentração dos mercados, que havia se intensificado durante a Segunda Revolução Industrial. No caso americano, a inquietação social chegou a tal ponto que o Governo se viu obrigado a agir, estabelecendo em 1890 uma das primeiras políticas antitrustes do mundo com a promulgação da *Sherman Act* (Carlton e Perloff, 2000, p. 602; Motta, 2004, pp. 1-4; Viscusi *et al.*, 1995, p. 62). Assim, desde o início, as teorias de Organização Industrial e a análise antitruste mantiveram-se estreitamente relacionadas.

Apesar da proliferação de estudos empíricos nas primeiras décadas do século XX, estes, quando não estavam desprovidos de teoria (análise puramente descritiva), buscavam aproximar os mercados analisados de um dos “pólos opostos” dos modelos neoclássicos de concorrência (monopólio e concorrência perfeita) (Stigler, 1949, p. 12). A primeira crítica bem construída a tal procedimento foi desenvolvida por Piero Sraffa. Escrevendo em um período favorável à contestação da ortodoxia marshalliana (quatro anos antes, Clapham (1922) já havia questionado a imprecisão empírica das “caixas” de retornos decrescentes, constantes e crescentes), o artigo de Sraffa (1926) obteve repercussão imediata (Guimarães e Tolipan, 1982, p. 5).

Sraffa (1926) questionou a consistência lógica da teoria marshalliana, argumentando que a lei de rendimentos não-proporcionais (decrescentes e crescentes) era incompatível com a concepção de equilíbrio parcial e/ou concorrência perfeita (ou “pura”). No caso de rendimentos decrescentes, o aumento da quantidade produzida geraria uma pressão no mercado de fatores de produção, elevando seu(s) preço(s). O problema é que, caso um fator que tenha tido seu preço aumentado seja utilizado por outras indústrias, as demais curvas de oferta também serão afetadas, violando assim a cláusula *ceteris paribus* do equilíbrio parcial (Sraffa, 1926, p. 539). Com a alteração das demais curvas de oferta, tendem a mudar os preços dessas mercadorias, o que gera uma revisão da própria decisão maximizadora do consumidor (curvas de demanda também são afetadas) caso as mercadorias sejam substitutas ou complementares em algum grau (Sraffa, 1926, pp. 538-539). Em síntese, o rompimento da cláusula *ceteris paribus* do equilíbrio parcial marshalliano gera uma interdependência generalizada que impede a análise de uma indústria em separado (Sraffa, 1926, pp. 538-539).

A presença de rendimentos crescentes externos à indústria também infringiria a condição de independência entre os mercados particulares, inviabilizando a análise de equilíbrio parcial (Sraffa, 1926, p. 540). O caso de rendimentos crescentes internos à firma (custo marginal decrescente), por sua vez, não é incompatível com a análise de equilíbrio parcial, mas implica o abandono do pressuposto de mercados competitivos (há um incentivo permanente ao aumento da quantidade produzida pela firma, levando à monopolização do mercado) (Sraffa, 1926, p. 540).

A única situação em que equilíbrio parcial e concorrência perfeita seriam compatíveis consiste no caso em que rendimentos crescentes são externos à firma, mas internos à indústria. Entretanto, este é o caso mais incomum, já que economias externas à firma (instituições de formação de mão-de-obra, institutos de pesquisa, redes de comunicação, infraestrutura, etc.) usualmente afetam mais que uma indústria simultaneamente.

A alternativa proposta por Sraffa no artigo de 1926 consiste em considerar a presença de retornos constantes de escala¹³ (curva de oferta horizontal) como caso geral, preservando assim a cláusula de *ceteris paribus* e a validade do equilíbrio parcial (Sraffa, 1926, pp. 540-41). Seria preciso abandonar, portanto, a concepção de que os preços seriam determinados por um equilíbrio entre curvas de oferta e demanda simétricas. O preço de uma mercadoria dependeria somente dos seus custos de produção¹⁴, com a demanda afetando unicamente a

¹³ Apesar de reconhecer que “a experiência cotidiana mostra que um grande número de empreendimentos – e a maioria daqueles que produzem bens de consumo manufaturados – trabalha sob condições de custos individuais decrescentes” (Sraffa, 1926, p. 543, tradução livre), Sraffa não pôde assumir a hipótese de rendimentos crescentes como regra geral sob pena de inviabilizar a utilização do equilíbrio parcial, como o próprio autor já havia apontando. Em uma carta a Keynes datada de 6 de junho de 1926, Sraffa queixou-se dos leitores da versão italiana de 1925 não terem compreendido isto: “The conclusion has been misunderstood and taken to imply that in actual life constant returns prevail: although I believe that Ricardo's assumption is the best available for a simple theory of competition (*viz.* a first approximation), of course in reality the connection between cost and quantity produced is obvious. It simply cannot be considered by means of the system of particular equilibria for single commodities in a regime of competition devised by Marshall”. (Sraffa *apud* Roncaglia, 1978, p. 12, Grifo no original)

¹⁴ Deve-se tomar cuidado para não se praticar uma leitura anacrônica do artigo de Sraffa (1926). A escrita ácida e irônica do autor não deve dar margem à interpretação do “jovem Sraffa” como um anti-marshalliano ferrenho. A famosa citação de Sraffa de que “[...] a velha e agora obsoleta teoria que considera [o preço] dependente apenas do custo de produção parece continuar a ser a melhor opção disponível” (Sraffa, 1926, p. 541, tradução livre), não revela o prenúncio da retomada da abordagem clássica do excedente tal como desenvolvida algumas décadas depois. Na verdade, ela está inscrita dentro da interpretação marshalliana dos clássicos (preço independe da quantidade produzida quando existem retornos constantes de escala) (Garegnani, 2005, p. 475). Como já mencionado, o Sraffa do “Produção de Mercadorias” rejeita explicitamente a necessidade da hipótese de retornos constantes para a validade da teoria clássica do valor e da distribuição (Sraffa, 1985 [1960], p. 175). Na verdade, dada a interdependência do sistema proposto por Sraffa (1985 [1960], p. 184), não se pode sequer dizer que os preços das mercadorias (com a exceção dos bens não básicos) são determinados pelos custos (Sraffa, 1985 [1960], p. 183). A modificação da posição de Sraffa com relação à teoria marginalista não demorou, contudo, a ocorrer. Convidado a ministrar palestras sobre “Teoria do Valor Avançada” em Cambridge, Sraffa se aprofundou na literatura sobre o assunto e tornou-se crescentemente incomodado com os fundamentos subjetivos da teoria

quantidade vendida. A hipótese de retornos constantes de escala gera, contudo, uma indefinição para o problema da firma. Sem rendimentos decrescentes (custo marginal crescente) não há como garantir a existência ou unicidade do equilíbrio em concorrência perfeita (curva de demanda da firma horizontal). A solução proposta pelo autor consiste em considerar que as firmas detêm poder de mercado e que, portanto, enfrentam uma curva de demanda individual negativamente inclinada (Sraffa, 1926, p. 542, p. 545).

Nos anos 30, houve tentativas de se criar um “caso intermediário” entre concorrência perfeita e monopólio. Dentro desse quadro se inscreve a teoria de concorrência imperfeita proposta por Robinson (1933). Do círculo de Cambridge, Joan Robinson tomou ciência das críticas de Sraffa e buscou construir uma espécie de “solução de compromisso” para preservar a teoria marshalliana¹⁵. Em particular, incorporou a sugestão de Sraffa de que a firma individual enfrenta uma curva de demanda negativamente inclinada, deixando de lado as críticas mais destrutivas do autor. Por esta razão, o artigo de Sraffa acabou sendo mais bem-sucedido como uma crítica à teoria de concorrência perfeita do que como uma crítica à teoria marshalliana de preço (simetria entre oferta e demanda) (Clifton, 1977, p. 140).

Edward Chamberlin propôs, de maneira independente de Joan Robinson e sem tomar conhecimento do artigo de Sraffa, a teoria de concorrência monopolística. A semelhança entre as formulações independentes de Robinson (1933), na Inglaterra, e Chamberlin (1933), nos EUA, sinalizou uma robustez de suas formulações, favorecendo a difusão de tais teorias. Passado o entusiasmo inicial, a teoria da concorrência imperfeita ou monopolística começou a enfrentar críticas.

Grande parte das críticas se dirigiu à definição de “indústria” (ou “grupo”, na terminologia de Chamberlin). Stigler (1949, pp. 15-16), por exemplo, destacou que a definição de “grupo” como um conjunto de produtos substitutos próximos (formalmente, com elasticidade-cruzada da demanda acima de certo valor pré-determinado) está sujeita a ambiguidade. Dessa forma, poderia gerar conclusões inusitadas, como o “grupo” conter apenas uma empresa ou todas as empresas da economia, congregando produtos de base tecnológica muito distinta ou mesmo ser dominado por uma firma de fora do “grupo”.

marginalista. A mudança de posição do autor ficou evidente em sua intervenção durante o Simpósio *Increasing Returns and the Representative Firm*, em que declarou: “Mr. Robertson's remedy is to discard mathematics, and he suggests that my remedy is to discard the facts; perhaps I ought to have explained that, in the circumstances, I think it is Marshall's theory that should be discarded.” (Sraffa, 1930, p. 93).

¹⁵ Projeto que, como tratado na nota de rodapé anterior, o próprio Sraffa já tinha abandonado à época.

Também foi ressaltada a contradição de se supor que produtos diferentes apresentam as mesmas condições de custo e demanda. Afinal, é de se esperar o desenvolvimento de produtos com características particulares por parte das empresas exijam esforços que se expressem em diferenciais de custos de produção e/ou de promoção de vendas (o que implicaria curvas de custo diferentes entre os produtores) e que afetem a percepção dos consumidores quanto à qualidade dos produtos de modo distinto (o que implicaria curvas de demanda das firmas com diferentes inclinações) (Hay e Morris, 1991, pp. 7-12)

As críticas desenvolvidas por Kaldor (1934a, 1935) merecem uma análise mais detida pelas implicações destrutivas que produzem não só para a teoria de concorrência imperfeita/monopolística mas para grande parte da literatura de Organização Industrial.

Kaldor (1935, pp. 34-36) afirmou que o modelo de concorrência imperfeita ou monopolística baseava-se entre quatro hipóteses principais: i) existe um grande número de produtores independentes, cada um vendendo apenas um produto, que é “fracamente diferente” dos produtos dos demais produtores. Por “fracamente diferente” entende-se que qualquer um desses produtos é altamente sensível aos preços cobrados pelos concorrentes, ainda que esta sensibilidade nunca possa ser forte o suficiente para obrigar que todos os produtores cobrem o mesmo preço; ii) as preferências dos consumidores estão razoavelmente distribuídas entre as diferentes variedades de produtos. Isto implica que aumentos (reduções) do preço de determinada firma produzem reduções (aumentos) da sua quantidade vendida que são exatamente compensadas, no agregado, por aumentos (reduções) nas quantidades vendidas de todos os demais competidores; iii) considera-se que a entrada é livre e desimpedida (nenhum produtor possui um “monopólio institucional”, nos termos de Kaldor); iv) assume-se que as curvas de custo de longo prazo são decrescentes até certo nível de produção, isto é, existem “economias de escala” até certo nível de produção. O autor ressalta que Chamberlin assume uma curva de custos em forma de U, mas duvida da legitimidade dessa hipótese (em um artigo anterior, Kaldor (1934b) discutiu com maior detalhe os fundamentos da curva de custo de longo prazo).

Considera-se inicialmente que certos produtos apresentam elasticidade-cruzada da demanda positiva finita (excluindo, portanto, os casos de concorrência perfeita e monopólio). Definindo um valor “considerável” para a mesma, pode-se selecionar um conjunto de produtos que apresentem elevada substitutibilidade entre si, de modo a integrá-los dentro de uma mesma “indústria” ou “grupo”. Dadas as condições de demanda da indústria e de homogeneidade da distribuição das “preferências” entre produtos “fracamente diferentes”,

pode-se concluir que eventuais variações na quantidade vendida de uma firma particular produzirá um efeito compensatório e equitativo sob o restante das firmas. Diante do grande número de firmas, variações isoladas no preço e, portanto, da quantidade vendida, produziriam efeitos negligenciáveis sobre os demais produtores individuais, de modo que os mesmos não teriam incentivos a alterarem suas ações iniciais (Kaldor, 1935, p. 35).

Kaldor ressalta o irrealismo da hipótese “heroica” de que os consumidores não avaliam certos produtos como substitutos mais próximos entre si do que outros (as elasticidades-cruzadas da demanda não são idênticas). O exemplo óbvio consiste num modelo locacional. Numa situação de dispersão geográfica, é inevitável deduzir que variações no preço de determinado produtor afetará mais diretamente seus “vizinhos” do que produtores mais distantes. Além disso, novas entrantes precisam ocupar um “lugar” dentro desta área, o que inevitavelmente afetará as empresas estabelecidas de maneira distinta¹⁶ (Kaldor, 1934a, p. 40). Em suma, o abandono das duas (engenhosas, porém irrealistas) hipóteses iniciais faz com que não seja mais possível evadir-se da análise de interação entre as decisões das firmas.

A implicação formal mais grave para a teoria de concorrência imperfeita ou monopolística consiste na completa impossibilidade de se construir uma curva de demanda para a firma individual. Isto acontece pois a variação no preço (e, a princípio, na quantidade vendida na direção oposta) afetaria seus concorrentes mais “próximos” (em termos de grau de substitutibilidade) de modo não desprezível, estimulando comportamentos reativos. Assim, é inexorável a interdependência entre as decisões das firmas (os preços e quantidades do restante dos produtores simplesmente não podem ser mantidos numa cláusula de *ceteris paribus* quando a firma decide o próprio preço!) (Kaldor, 1935, pp. 39-40).

Dessa forma, é impossível sustentar teoricamente a existência de uma função que descreva uma relação contínua e negativamente inclinada entre o preço cobrado e quantidade vendida por cada produtor. Esta curva de demanda, de caráter analítico e objetivo, chamada de “curva de demanda real” (*real demand curve*) por Kaldor (1935, p. 40) é simplesmente indeterminada¹⁷. A “curva de demanda imaginada” (*imagined demand curve*), por sua vez, apresenta um caráter subjetivo, refletindo as expectativas dos empresários quanto aos efeitos

¹⁶ A situação de dispersão espacial evidenciaria, mais uma vez, o caráter arbitrário do conceito de “indústria”, como representado de maneira bem humorada por Kaldor: “If the demand for cigarettes in a particular village shop is more affected by the price of beer in the opposite public-house than by the price of cigarettes in the shop at the nearest town, which of the two would Mrs. Robinson lump together into “one industry”: the seller of cigarettes plus the seller of beer in the village, or the seller of cigarettes in the village plus the seller of cigarettes in the town?” (Kaldor, 1934a, pp. 339-340)

¹⁷ Consequentemente, o conceito de elasticidade própria da demanda individual perde qualquer significado.

da variação de seus preços sobre a quantidade vendida (incluindo aí as possíveis reações dos rivais) (Kaldor, 1935, p. 40). Esta curva “imaginada” pode ser ou não contínua, mas sempre existirá enquanto houver imaginação¹⁸ por parte do produtor (Kaldor, 1934a, p. 341).

Com a flexibilização das hipóteses iniciais, o aparato das curvas de “oferta” e “demanda” torna-se progressivamente menos útil à medida que as condições de simetria, continuidade, etc., vão desaparecendo. A tentativa de harmonizar concepções de monopólio e concorrência perfeita em um único modelo, no qual produtores independentes desfrutam de seus “pequenos monopólios” (o termo “concorrência monopolística” é auto-explicativo neste quesito), enfrentou dificuldades intransponíveis.

A busca por conciliar “economias de escala” com mercados fragmentados, por sua vez, desmorona junto com a curva de demanda da firma, quando se considera a “heterogeneidade” das “preferências” dos consumidores. Nestas circunstâncias, a diferenciação de produto afeta de forma diferenciada as vendas das firmas, conduzindo inevitavelmente a “indústria” a uma situação assimétrica. A presença de “economias de escala” reforça esse diferencial de desempenho entre firmas, produzindo vantagens cumulativas e não-elimináveis para os produtores de mercadorias consideradas inicialmente como superiores. Isso produz vantagens competitivas não só entre firmas estabelecidas, mas também entre firmas estabelecidas e potenciais entrantes¹⁹.

Em síntese, a teoria de concorrência imperfeita ou monopolística enfrentou uma série de objeções na época de sua formulação e, apesar de ter sido preservada nos manuais de microeconomia, não conseguiu estruturar em torno de si um programa de pesquisa no campo da Economia Industrial²⁰.

¹⁸ Esta curva de demanda “imaginada” só existe, portanto, na “mente” dos tomadores de decisão da empresa, não mantendo nenhuma correspondência necessária com a curva de demanda “real” (que sequer pode ser definida, como já ressaltado). Essas expectativas podem se mostrar corretas (realizadas) ou não (frustradas) *ex post*, mas de qualquer jeito servem para orientar a atividade empresarial *ex ante*.

¹⁹ O tratamento da concorrência potencial é explícito em Kaldor (1934a, pp. 41-42). A referência do autor a “monopólio institucionais” (decorrentes de patentes, *copyrights*, *trade-marks* ou mesmo nomes de marca) antecipa em grande medida o conceito de barreiras à entrada proposto por Joe S. Bain: “What we designated above as ‘sheer buyers’ inertia’ (i.e. that consumers require either a certain lapse of time, or a certain minimum of price-difference before they change over from one seller to another, even if they are otherwise completely indifferent between the different sellers’ products) is merely a special case of ‘institutional monopoly’ ; since it always imposes a differential advantage on the existing producer relatively to the new entrant. The mere existence of specialised durable plant, however, does not imply such a differential advantage in the long run, although it may prevent adjustments being undertaken in the short run.” (Kaldor, 1935, pp. 44-45)

²⁰ Tais contribuições foram desenvolvidas (de maneira bem mais formalizada) somente na década de 1970, com a ascensão da Nova Economia Industrial. O início desta “segunda revolução” da concorrência monopolística pode ser creditada ao artigo pioneiro de Dixit e Stiglitz (1977). (Para uma análise detalhada, ver Hay e Morris, 1991, cap. 4 e Brackmand e Heijdra, 2004).

Nas décadas de 1930 e 1940, já existiam os modelos neoclássicos de oligopólio - Cournot (1838), Bertrand (1883), Edgeworth (1897) e Stackelberg (1934) -, mas os mesmos não eram aplicados dado o reconhecido irrealismo de suas hipóteses e a maior complexidade matemática. A despeito dos desenvolvimentos de Von Neumann e Morgenstern (1944), Nash (1950, 1951), Selten (1965) e Harsanyi (1967-68) no campo da Teoria dos Jogos, os modelos neoclássicos de oligopólio mantiveram-se distantes do *mainstream* da Economia Industrial até a década de 1970 (quando a ascensão da Nova Economia Industrial permitiu a difusão de sua utilização) (Martinez-Giralt, p. 4; Vives, 1999, pp. 1-10; Martin, 2010, p. 10; Tirole, 1988, p. 3).

A lacuna existente entre a concorrência perfeita e o monopólio acabou sendo suprida, então, com a emergência do paradigma Estrutura-Condução-Desempenho ou E-C-D (*Structure-Conduct-Performance* ou S-C-P, em inglês). Nesta visão, haveria uma relação unidirecional da estrutura (número de vendedores e compradores, barreiras à entrada, diferenciação de produto, integração vertical) para a condução (comportamento de precificação, P&D, propaganda, investimento) e, por fim, para o desempenho (eficiência alocativa e produtiva, emprego) (Hasenclever e Torres, 2013, p. 45). Apesar das inúmeras contribuições que compõem qualquer paradigma dominante por mais de duas décadas, é inegável o papel de destaque do pioneiro Edward Mason (1939, 1949) e de Joe S. Bain (1949, 1956, 1959), ambos da Escola de Harvard. O economista italiano Paolo Sylos-Labini também produziu contribuições significativas para a discussão sobre barreiras à entrada e formação de preço em oligopólio, que foram prontamente incorporadas ao paradigma E-C-D.

A emergência do paradigma estrutura-condução-desempenho na década de 1950 coincidiu com a afirmação da Economia ou Organização Industrial enquanto disciplina autônoma. A criação do *Journal of Industrial Economics* em 1952 constituiu-se um marco importante deste processo (Barthwal, 2007, p. 6). Nos anos 1960, houve uma enorme produção empírica dentro do paradigma estrutura-condução-desempenho, solidificando a sua dominância. Fora do *mainstream* da época, mas compartilhando com o paradigma E-C-D a preocupação com a concentração dos mercados e com o poder de mercado desfrutado pelas grandes empresas, destacam-se os trabalhos de Kalecki, Steindl (principal seguidor de Kalecki), Baran e Sweezy (neo-marxistas) e Galbraith (institucionalista).

Na década de 1970, começaram a surgir fortes reações ao modelo E-C-D, que refletiam incômodos tanto com o determinismo teórico e os problemas empíricos enfrentados pelo paradigma quanto com a excessiva intervenção antitruste (rigorosa com relação à

concentração de mercado) justificada a partir dele. Esses fatores, com maior ou menor peso relativo, ajudam a explicar a reação anti-estruturalista ocorrida nas décadas de 1970 e 1980 tanto no campo ortodoxo - Nova Economia Industrial (Spence, Dixit, Stiglitz, Cowling, Clarke e Waterson), a Nova Escola de Chicago (Stigler, Demsetz, Peltzman e Brozen), a Teoria da Contestabilidade (Baumol, Bailey e Willig) e Nova Economia Institucional (Coase, Williamson, Kay, North) - quanto heterodoxo - Neo-schumpeterianos (Nelson e Winter, Dosi, Pavitt) e Neo-austríacos (Hayek, Kirzner, Reekie, Littlechild) (Shepherd e Shepherd, 2003, pp. 23-26; Ferguson e Ferguson, 1994, pp. 6-9; Davies e Lyons, 1988, pp. 15-19). Apesar de compartilharem um viés anti-estruturalista, tais perspectivas não compõem uma unidade, podendo diferir tanto de objeto, quanto de método de análise.

Obviamente esta sucinta retrospectiva de Economia Industrial não faz jus à extensão e riqueza da literatura da disciplina. O objetivo desta seção foi prover uma classificação²¹ sumária das “correntes” ou “escolas” de pensamento da Economia Industrial, além de identificar alguns elementos teóricos que serão retomados posteriormente. Como toda classificação desta natureza, existe sempre certo viés envolvido, sendo, portanto, passível de questionamento. Contudo, ela serve, para os nossos presentes propósitos, como uma espécie de “pano de fundo” para situar as discussões subseqüentes.

Esta demarcação ajuda a evidenciar a grande pluralidade teórica e metodológica das “correntes” que coexistem²² na disciplina. Este reconhecimento traz, contudo, uma dificuldade adicional para a tentativa de integração teórica proposta neste trabalho, na medida que impõe a necessidade de escolha de determinado recorte da literatura. Opta-se por não selecionar uma “corrente” em especial, mas autores consagrados específicos. Dentre eles, destacam-se Joe S. Bain, Paolo Sylos-Labini e Josef Steindl²³. Reivindica-se certa liberdade interpretativa para selecionar “pragmaticamente” ideias específicas desses autores. Isso se dá por várias razões, enumeradas a seguir.

Em primeiro lugar, nenhum dos autores mencionados, com a exceção de Sylos-Labini, demonstrou simpatia pela abordagem clássica do excedente. Tampouco Sraffa expressou qualquer intenção em tal aproximação, afastando-se dos temas diretamente relacionados à

²¹ Embora não seja consensual, esta classificação tampouco é “excêntrica”, baseando-se em vários manuais conceituados da disciplina.

²² Ainda que não exista equivalência de “forças” ou um diálogo considerável entre as diferentes posições.

²³ Evidentemente não é possível tratar dos assuntos propostos com referência única e exclusiva aos textos originais desses autores, sem fazer menção aos seus predecessores ou a seus intérpretes. Contudo, as demais contribuições possuirão caráter auxiliar, sendo introduzidas apenas quando essenciais e inscritas dentro do “fio condutor” do argumento desses autores.

disciplina após sua intervenção no Simpósio sobre Retornos Crescentes e a Firma Representativa de 1930. Dessa forma, a proposta de integração entre a literatura sraffiana e elementos heterodoxos presentes na obra de tais autores tem um caráter eminentemente exploratório e representa uma visão pessoal, não podendo refletir “o que os autores realmente queriam dizer”.

Em segundo lugar, não é proposta uma avaliação completa da obra dos autores, limitando-se a pontos de interesse específicos que permitam estabelecer um diálogo com a abordagem sraffiana. Em particular, não se avaliará as contribuições de Sylos-Labini e Steindl no que se refere a assuntos “macroeconômicos” (que são notáveis, diga-se de passagem). Esse ponto poderia ser alvo de objeções, já que ambos os autores mencionados fizeram um imenso esforço de integração micro-macro, a tal ponto de o recorte excessivamente restrito poder descaracterizar por completo a contribuição analítica dos autores.

A justificativa apresentada aqui para tal procedimento tem um caráter metodológico: a separação de preços e quantidades implica que as teorias do valor e da distribuição podem ser tratadas em separado das teorias do produto e da acumulação (ou do crescimento). Dessa forma, os aspectos “macroeconômicos” (que afetam determinação do nível e da taxa de crescimento do produto) podem, sim, ser tratados de maneira destacada. Isso não implica que ambos sejam completamente independentes, mas que suas interações (relação entre distribuição de renda e crescimento, por exemplo) sejam investigadas por análises específicas. Os assuntos “microeconômicos” também não serão integralmente explorados, deixando-se de tratar de importantes contribuições empíricas dos autores, assim como certos assuntos de natureza teórica (o tema do progresso técnico, por exemplo, será tratado apenas tangencialmente).

Em terceiro lugar, ainda que não dissociado dos dois anteriores, cabe ressaltar que a classificação inicialmente exposta não deve ser tomada como definitiva. Apesar de muitas das contribuições de Joe Bain e Paolo Sylos-Labini terem sido absorvidas pelo paradigma estrutura-conduta-desempenho, os autores não se confundem com o mesmo. A classificação constitui um quadro meramente preliminar e deve ser reavaliada na medida que os elementos teóricos relevantes forem melhor precisados.

CAPÍTULO 1 – JOE STATEN BAIN

O capítulo 1 dedica-se à avaliação das principais contribuições de Joe Staten Bain. A seção 1.1 discorre sobre o livro *Barriers to New Competition* (1956), em que Bain atribui a existência de lucros extraordinários em determinados mercados à presença de barreiras à entrada. São elencadas quatro principais fontes de barreiras à entrada e apresentados sinteticamente os resultados empíricos obtidos pelo autor nesta obra. A seção 1.2 trata da relação entre Joe S. Bain e o Paradigma Estrutura-Condução-Desempenho. A partir da análise de alguns seus trabalhos, são identificadas duas explicações diferentes para a presença de lucros extraordinários: barreiras à entrada ou grau de concentração do mercado. Propõe-se que a tentativa do Paradigma E-C-D de conciliar estas duas posições distintas dentro da dimensão de “estrutura” de mercado ajuda a explicar a avalanche de críticas de natureza teórica e empírica a que o estruturalismo fora submetido a partir da década de 1970. Uma seção com conclusões parciais encerra o capítulo.

1.1 - *Barriers to New Competition*

a) A centralidade da concorrência potencial

Joe S. Bain (1912-1991) é reconhecido pela sua enorme contribuição à teoria de organização industrial por ter evidenciado a importância das barreiras à entrada e por sua formulação da teoria de preço-limite. O autor fez mestrado e doutorado na Universidade de Harvard, tendo sido muito influenciado por Edward Mason e Edward Chamberlin²⁴. Por esta razão, Bain é identificado como integrante da Escola de Harvard, apesar de ter trabalhado a sua vida acadêmica inteira (de 1939 até 1975, quando se aposentou) na Universidade da Califórnia, em Berkeley (Cubero, 2010, pp. 48-49, p. 65).

Em seu livro seminal *Barriers to New Competition* (1956), Bain colocou a concorrência potencial no centro de sua análise²⁵, o que nos permite tratá-lo como um herdeiro da tradição clássica de concorrência (ainda que o autor não se identifique desta maneira).

²⁴ Bain (1965 [1956], p. 114) destacou a influência da teoria de concorrência monopolística de Chamberlin (1933) para o reconhecimento da importância da diferenciação de produto na teoria econômica.

²⁵ Esta posição é explicitada pelo autor logo no início do livro, quando Bain (1965 [1956], pp. 1-2) se queixa que a literatura tradicionalmente enfatizou a concorrência real (centrando-se no número e distribuição das vendas entre produtores rivais), negligenciando os aspectos relacionados à “condição de entrada”. Foi esta lacuna que o autor se propôs a cobrir.

A consideração da concorrência potencial certamente não era nenhuma grande inovação teórica: a mesma constituía-se uma base fundamental para os economistas políticos clássicos (Smith, Ricardo, Marx), manteve-se presente na análise de grandes autores neoclássicos como John Bates Clark e Alfred Marshall e estendeu-se pela literatura de Organização Industrial em trabalhos de vários autores importantes como Kaldor (1935), Hall e Hitch (1939), Clark (1940), Schumpeter (1942), Andrews (1949), Edwards (1955), Lydall (1955) (Kupfer, 2013, p. 80; Gilbert, 1989, p. 107; Possas, 1990 [1985], p. 90; Schumpeter, 1942, p. 85; Rancan, 2012, p. 4).

Tampouco era novidade a ideia por trás das barreiras à entrada. Na verdade, a concepção de que existem obstáculos à mobilidade de capital surgiu simultaneamente à própria noção de clássica de concorrência. Na “Riqueza das Nações”, Adam Smith enumera algumas contingências que podem fazer com que certas atividades apresentem diferenciais de rentabilidade. Dentre elas, Smith (1996a [1776], pp. 113-114) destaca: a possibilidade da demanda ser “escondida” (decorrente de uma espécie de assimetria de informação entre os produtores), a manutenção de segredos comerciais e industriais, a concessão de monopólios a um indivíduo ou companhia de comércio, a garantia de privilégios de corporações de ofício e a existência de solos com certas características diferenciadas em disponibilidade limitada (por exemplo, a produção vinícola na França).

A principal contribuição de Bain consistiu, na verdade, em criar várias gradações para a concorrência potencial, associando-as a distintos níveis de barreiras à entrada, e utilizando-as para explicar níveis de preço e diferenciais de rentabilidade entre indústrias (Possas, 1993, p. 42). Desse modo, a concorrência potencial (ameaça de entrada, disposição de novas empresas entrarem no mercado) assume um papel essencial em disciplinar a concorrência real (concorrência entre as firmas já estabelecidas)^{26 27}. Cabe destacar também o enorme esforço

²⁶ Uma frase de efeito de Schumpeter exprime bem esta noção “... competition of the kind we now have in mind acts not only when in being but also when it is merely an ever present threat. It disciplines before it attacks.” (Schumpeter, 2003 [1943], p. 85)

²⁷ A discordância (implícita) de Bain com relação à Cournot pode ser constatada pela contraposição entre duas citações dos autores. Enquanto Cournot acreditava que “[...] as the monopoly of such commodity is divided between two, three, or more producers, the commodity will gradually fall in price, according to the formulas given in Chapter VII [...]” (Cournot, 1897 [1838], p. 135), Bain considerava que “[...] neither available evidence nor *a priori* logic support the notion that significant improvements in market performance would likely to stem from turning a two-firm industry into a four-firm industry, or a four-firm industry into a six-firm industry [...]” (Bain, (1965 [1956], p. 218, grifo no original). Não existe, portanto, para Bain (1956), uma relação monotônica entre o número de empresas e a “intensidade” da concorrência.

empírico empreendido pelo autor, claramente articulado com sua teoria, de medição da magnitude ou “altura” (*height*) dos diferentes tipos de barreiras à entrada.

b) Barreiras à entrada, condição de entrada e preço limite

Bain (1956) identificou três principais fontes de barreiras à entrada: vantagens absolutas de custo, diferenciação de produto e economias de larga escala. As circunstâncias que dão origem a essas barreiras serão apresentadas seguindo a exposição do autor (Bain, 1965 [1956], pp. 15-16):

1 – Vantagens absolutas de custo

a) Controle de um método de produção via patente ou segredo, que garante à empresa estabelecida uma vantagem de custo ou uma receita adicional advinda do licenciamento da tecnologia.

b) “Imperfeições” no mercado de insumos (trabalho, matérias-primas, etc.), em que empresas instaladas possuem relações com fornecedores já estabelecidas (com preços menores e/ou qualidade maior) ou que controlam estrategicamente a produção de suas próprias matérias-primas.

c) Limitação significativa da disponibilidade de fatores produtivos em mercados ou sub-mercados específicos.

d) Condições do mercado de crédito que impõem taxas de juros mais elevadas sobre as entrantes potenciais do que sobre as firmas estabelecidas.

2 – Diferenciação de produto

a) A preferência acumulada de consumidores por empresas cujas marcas e reputações já estão estabelecidas.

b) Controle de designs de produtos por firmas estabelecidas através de patentes, o que garante a exclusão de entrantes ou de obtenção de receitas adicionais com *royalties*.

c) Canais de distribuição e comercialização já estabelecidos, seja por iniciativa própria da empresa ou por meio de relações contratuais.

3 – Economias de larga escala

a) Presença de economias reais da produção e distribuição em larga escala (menor quantidade de insumos por unidade de produto), de tal forma que o tamanho ótimo da firma responderá por uma parcela significativa do mercado.

b) Presença de economias pecuniárias da produção em larga escala (de caráter estritamente monetário, decorrente do maior poder de barganha de grandes compradores).

c) Economias reais ou estritamente pecuniárias da propaganda ou outras despesas de venda em larga escala.

Posteriormente, Bain (1965 [1956], p. 157) faz uma distinção entre dois impactos das vantagens em larga escala: o efeito percentual (*percentual effect*), associado à proporção do mercado que a entrante precisa suprir para ser eficiente ($\frac{\text{tamanho ótimo mínimo da planta}}{\text{tamanho absoluto do mercado}}$) e o efeito requerimento absoluto de capital (*absolute-capital-requirement effect*), associado ao montante de recursos a serem levantados para viabilizarem tal planta. No primeiro caso, a empresa precisa ser capaz de capturar uma parcela suficiente do mercado para atingir o custo mínimo de operação ou será forçada a operar num nível de produção com custos mais elevados que as entrantes ou mesmo proibitivos (Bain imagina uma curva de custo médio de longo prazo em forma de “L”²⁸). O segundo caso está associado à disponibilidade de recursos próprios ou à capacidade de captá-los de terceiros, de modo a financiar a construção da planta.

Vantagens absolutas de custo implicam que as empresas estabelecidas apresentam custos mais baixos que a entrante para todos os níveis de produção (pensando em uma curva de custos em “L”, tais assimetrias poderiam ser representadas por duas curvas de mesmo formato separadas por distância vertical associada a tais vantagens absolutas de custo). A

²⁸ O trecho inicial da curva de custo médio é decrescente com relação ao nível de produção, exprimindo a ocorrência de “economias de larga escala” por motivos reais e pecuniários (Bain, 1965 [1956], p. 53, pp. 57-58, p. 107). Uma vez atingida a escala ótima, a curva de custo médio torna-se horizontal (ou vice-versa). Dada a inexistência de “rendimentos decrescentes” de qualquer tipo, obtém-se uma série de escalas ótimas (e não apenas uma única escala ótima como na curva em U dos manuais de microeconomia) (Bain, 1965 [1956], p. 20, p. 58, p. 107). Cabe destacar que a curva de custo médio é concebida para representar custos em condições “normais” (teóricas), não refletindo necessariamente os custos reais ou efetivos incorridos pelas empresas estabelecidas (Bain, 1965 [1956], p. 7, p. 63).

presença de diferenciação de produto implica que a entrante potencial precisa incorrer em elevadas despesas de vendas para contornar a desvantagem de seu produto ser desconhecido pelo público, cobrar preços menores e/ou vender uma quantidade inferior em relação às empresas estabelecidas. A existência de desvantagens de larga escala, por sua vez, obriga a entrante potencial a entrar com uma planta menor (e incorrer custos mais altos), entrar com uma planta de mesmo tamanho da(s) estabelecida(s) e operar em um nível de produção sub-ótimo ou a conquistar uma parcela de mercado suficiente para permitir a operação de sua planta a partir de um nível de produção ótimo (com custo médio mínimo).

As barreiras à entrada advêm da presença de assimetrias de custo entre as empresas estabelecidas e potenciais entrantes e se *expressam* na capacidade das primeiras praticarem preços acima do preço nível competitivo sem atraírem entrada. O preço competitivo é definido como o preço que vigora no equilíbrio de longo prazo quando existe livre entrada (ausência de barreiras à entrada) (Bain, 1965 [1956], p. 3, pp. 6-7, p. 62). Ele é determinado pela interseção de uma curva de demanda do mercado negativamente inclinada com uma curva de custo médio de longo prazo em “L” (Bain, 1965 [1956], p. 107).

Dessa forma, restrições à mobilidade de capital permitem que as empresas incumbentes pratiquem preços supracompetitivos, situação captada por Bain a partir da “condição de entrada” (E)²⁹:

“Let us understand the term “condition of entry” to an industry to mean something equivalent to the “state of potential competition” from possible new sellers. Let us view it moreover as evaluated roughly *by the advantages of established sellers in an industry over potential entrant sellers, these advantages being reflected in the extent to which established sellers can persistently raise their prices above a competitive level without attracting new firms to enter the industry.*” (Bain, 1965 [1956], p. 3, grifo no original)

Após definir a “condição de entrada” desta maneira, Bain opta por exprimi-la em termos percentuais ($E = \frac{P_L - P_C}{P_C}$, onde P_L = preço limite, maior preço que não atrai entrada e P_C = preço competitivo ³⁰):

²⁹ A “condição de entrada” é, portanto, uma medida da capacidade das empresas estabelecidas estabelecerem preços acima do nível competitivo decorrente da existência de assimetrias de custo com relação às entrantes. Esta diferenciação entre a causa das barreiras à entrada e a medida do seu efeito em termos de nível de preço não fica sempre evidente na escrita do autor, mas é importante de ser ressaltada.

³⁰ Rearranjando a relação, chegamos à apresentação alternativa $P_L = P_C \cdot (1 + E)$ (Koutsoyiannis, 1979, pp. 289; Kupfer, 2013, p. 82). Dada a determinação (marginalista) do preço em termos de equilíbrio entre curvas de oferta (ainda que na forma de “L”) e demanda por Bain, o valor de “E” não pode ser – em uma exposição mais fiel das ideias do autor – explicado apenas por assimetrias de custo entre produtores. Na verdade, quanto maior a inclinação da curva de demanda, maior pode ser o preço limite cobrado pelas empresas estabelecidas

“As suggested above, the condition of entry is a structural concept. Like some other aspects of market structure, it may be viewed as potentially subject to quantitative evaluation in terms of a continuous variable. This variable is the percentage by which established firms can raise price above a specified competitive level without attracting new entry – a percentage which may vary continuously from zero to a very high figure, with entry becoming ‘more difficult’ by small gradation as it does so.” (Bain, 1965 [1956], p. 4)

No trecho final desta citação, Bain faz considerações que estão baseadas à diferenciação entre a condição imediata de entrada e a condição geral de entrada. Ela está associada à ideia de que existe uma “fila” de entrantes, organizada em ordem crescente de custos³¹. A entrada imediata está relacionada à entrada da primeira firma da “fila”, isto é, a firma de menor custo e com maiores chances de se inserir no mercado de maneira bem sucedida (Bain, 1965 [1956], pp. 9-10). A entrada geral está associada à sucessão de empresas que visam entrar no mercado, esforço que vai se tornando consecutivamente mais difícil a medida que o processo de entrada se prolonga (Bain, 1965 [1956], pp. 9-10, p. 23). Desta forma, a condição geral de entrada é definida a partir de uma sucessão de valores da condição imediata de entrada (que são crescentes à medida que o processo de entrada de novas empresas se desdobra) (Bain, 1965 [1956], p. 10, p. 23).

O preço limite ou de prevenção à entrada (*limit price, entry forestalling price, entry preventing price*) está associado ao maior preço praticado persistentemente sem induzir entrada no longo prazo, isto é, está inscrito dentro de uma lógica de obtenção de lucros no longo prazo (Bain, 1965 [1956], p. 7). É importante ressaltar que a consideração de barreiras à entrada não implica conferir a elas um caráter de imutabilidade ou exogeneidade absoluta com relação às estratégias empresariais (Bain, 1956, p. 17).

As barreiras à entrada certamente se modificam ao longo do tempo. Desvantagens absolutas de custos podem ser contornadas (ou vantagens absolutas de custos criadas) pela descoberta de novos recursos naturais, por estratégias de integração vertical, por iniciativas de treinamento dos trabalhadores da própria empresa ou de empresas fornecedoras e pela busca de novos meios de financiamento (Bain, 1965 [1956], pp. 17-18, p. 145). Barreiras de diferenciação de produto podem “expirar” junto com a patente do produto, serem perpassadas

maximizadoras de lucro de longo prazo (ver, por exemplo, Bain, 1965 [1956], pp. 105-107). Cabe então ressaltar que, apesar de uma avaliação quanto ao uso da elasticidade da demanda por Joe Bain não ser empreendida nesta dissertação, muitas das críticas à elasticidade da demanda desenvolvidas nos capítulos 2 e 3 deste trabalho podem (e devem) ser estendidas à sua formulação.

³¹ O que demonstra a presença de assimetrias de custo é um fenômeno generalizado, ocorrendo dentre as empresas estabelecidas, dentre as empresas entrantes e entre as empresas estabelecidas e entrantes.

por estratégias agressivas de propaganda, acordos de exclusividade com distribuidores ou pela introdução de um novo produto (que pode destruir uma barreira desfavorável³² e criar uma nova em favor da empresa inovadora ou mesmo criar um novo mercado) (Bain, 1965 [1956], p. 18). Inovações de processo, por sua vez, podem alterar o “estado da arte” da tecnologia e os custos de produção, afetando as barreiras associadas a vantagens absolutas de custos e/ou de larga escala.

O ponto importante é que todas estas iniciativas levam tempo e demandam recursos, o que torna razoável a consideração de que empresas com diferenciais já estabelecidos consigam cobrar preços mais elevados (afinal, em algum momento as empresas precisam desfrutar das vantagens competitivas que construíram no passado). Assim, para a lógica de determinação do preço, as barreiras podem ser consideradas como um dado estrutural. As demais estratégias empresariais afetam a determinação de preço somente na medida que afetam estas condições estruturais, mas o tratamento desta questão é mantido em um nível distinto de análise³³.

Bain (1965 [1956], pp. 21-22) propõe então quatro situações estilizadas, cuja classificação está diretamente associada à “altura” das barreiras à entrada (medidas pela condição de entrada imediata):

1 - A entrada é caracterizada como “fácil” ou livre quando as barreiras à entrada são negligenciáveis, de modo que o preço de longo prazo não pode desviar-se do preço competitivo sem atrair entrada.

2 – A entrada é caracterizada como “ineficazmente impedida” quando as barreiras à entrada não são suficientes para tornarem o preço limite desejável (que se manteria muito próximo ao preço competitivo). Nestas circunstâncias, é mais lucrativo as empresas estabelecidas praticarem um preço superior ao preço limite no período vigente, obtendo um lucro extraordinário considerável, e aceitar a convergência do preço nos períodos subsequentes ao seu nível competitivo pela ocorrência inevitável de entrada.

³² Assim como sugeriu Schumpeter em sua famosa metáfora da porta, a inovação é capaz de destruir barreiras (à entrada). “This kind of competition [via inovação] is as much more effective than the other [via preço] as a bombardment is in comparison with forcing door [...]” (Schumpeter, 2003 [1943], pp. 84-85)

³³ A emergência da firma multidivisional tende a cristalizar esta distinção, estabelecida aqui a um nível puramente teórico e metodológico, dentro de uma estrutura hierárquica da firma, na medida que deixa as decisões de preço a cargo das quase-firmas enquanto mantém próximas da cúpula (a um nível hierárquico mais elevado, portanto) decisões de caráter mais estratégico (investimento em P&D, por exemplo).

3 – A entrada é caracterizada como “eficazmente impedida” quando a presença de barreiras à entrada torna o diferencial do preço limite com relação ao preço competitivo considerável e a estratégia de detenção à entrada vantajosa.

4 – A entrada é caracterizada como “eficazmente bloqueada” quando as barreiras à entrada são tão significativas que as empresas podem praticar um preço de monopólio sem temer a contestação de suas posições estabelecidas no mercado.

Subsequentemente, Bain (1965 [1956], pp. 23-24) estende esse raciocínio para tratar da condição geral da entrada, criando 5 novas situações (somando 9 no total, portanto). Estas possibilidades não serão reproduzidas aqui por não agregarem muito ao que estamos discutindo.

c) Hipóteses comportamentais

As hipóteses comportamentais das empresas estabelecidas frente à entrada constituem-se, para Bain (1965 [1956], p. 54), um passo importante na avaliação da importância das vantagens de larga escala (ou “economias de escala”) como barreira à entrada. Dependendo do tipo de reação das firmas já instaladas, a entrante pode enfrentar condições de preço e/ou custos diferentes. Diante deste quadro de clara interdependência, a entrante potencial precisa: (a) criar conjecturas quanto à reação das empresas estabelecidas; (b) decidir se entra ou não no mercado (Bain, 1965 [1956], p. 94).

O autor elencou 6 casos ou conjecturas possíveis das potenciais entrantes (Bain, 1965 [1956], pp. 97-98):

(1) Entrante potencial decide entrar no mercado com uma escala insignificamente pequena, ainda que a mesma apresente custos unitários mais elevados. Nessa situação, sua entrada passa despercebida pelas estabelecidas (que não alterarão a quantidade produzida), de modo que o preço se manterá inalterado.

(2) Entrante potencial decide entrar no mercado com uma escala significativa e imagina que as firmas estabelecidas buscarão manter o nível de preço pré-entrada e reduzirão suas quantidades de modo a “abrir espaço” (garantir parcela de mercado) para a entrante e

assim evitar uma guerra de preços. Esta conjectura refletiria uma posição acomodatória por parte das empresas estabelecidas.

(3) Entrante potencial decide entrar no mercado com uma escala significativa e imagina que as firmas estabelecidas manterão constantes suas produções pré-entrada, aceitando a redução do preço decorrente da adição da capacidade por parte da entrante. Bain (1965 [1956], p. 98) considera este caso como o modelo mais simples, ainda que não seja o mais realista.

A hipótese presente nesta conjuntura ficou posteriormente conhecida como “Postulado de Sylos”, por influência de Modigliani (1958). É curioso que Modigliani tenha atribuído esta hipótese a Sylos-Labini, quando Bain discutiu as hipóteses comportamentais subjacentes às barreiras de larga escala e a teoria de preço limite com muito mais detalhe que Sylos-Labini³⁴. Será que o Postulado de Sylos deveria ter sido chamado de Postulado de Bain, então? Provavelmente não, pois o autor não considerava a conjectura (3) como a mais provável (Bain, 1965 [1956], pp. 97-98), apesar de ter empreendido uma longa análise de seus resultados empíricos com base nesta hipótese: “all this discussion proceeds on the supposition that entrants expect established firms to hold their outputs constant (case 3, p. 97)” (Bain, 1965 [1956], p. 105).

(4) Entrante potencial decide entrar no mercado com uma escala significativa e imagina que a reação das firmas se dá em uma situação intermediária entre os casos (2) e (3). Isto é, as empresas estabelecidas reduzem a quantidade produzida em relação ao seu nível pré-entrada, mas não o suficiente para acomodar totalmente a nova capacidade da entrante. Dessa maneira, ocorre uma queda do preço, ainda que em uma intensidade menor do que a que ocorreria no caso (3). Bain (1965 [1956], p. 98, p. 109) considera este caso o mais provável e realista.

(5) Entrante potencial decide entrar no mercado com uma escala significativa e imagina que as empresas estabelecidas aumentarão sua produção em relação ao nível pré-entrada, gerando uma queda acentuada do preço. Esta conjectura representaria a postura mais agressiva possível por parte das estabelecidas (“retaliação” em caso de entrada), constituindo-se, assim, na expectativa mais pessimista para a entrante adotar.

³⁴ Nesse sentido, a resenha de Modigliani (1958) e a sua própria interpretação da contribuição de Sylos-Labini parece ter sido muito mais influenciada por Bain do que o autor reconhece.

(6) Entrante potencial decide entrar no mercado com uma escala significativa e imagina que as empresas estabelecidas reduzirão sua produção num montante superior à capacidade por ela, de modo que a mesma consegue operar (pelo menos) com a escala ótima mínima e ainda é favorecida por preços mais elevados. Esta seria, portanto, a conjuntura mais otimista para a entrante potencial.

d) Principais resultados empíricos

Apesar de não consistir em um tema central da dissertação, cabem algumas menções à estratégia de mensuração empírica das barreiras à entrada, que concentram grande parte dos esforços do autor ao longo do livro.

O estudo empírico de Bain sobre 20 indústrias manufatureiras grandes (em termos de quantidade produzida e participação no valor adicionado) se baseou na aplicação de questionários a empresas, em dados do censo de 1947 e de estimativas de “curvas de custo de engenharia” (Bain, 1965 [1956], pp. 44-51). O autor utilizou dados de corte transversal (*cross-section*), produzindo suas estimativas entre 1949 e 1952 (Bain, 1965 [1956], p. 51, p. 167).

As vantagens de larga escala associadas ao “efeito percentual” se mostraram pouco relevantes, na medida que em apenas duas indústrias as economias de escala foram consideradas muito importantes (tamanho ótimo mínimo da planta maior ou igual a 10% do mercado nacional), em cinco indústrias as economias de escala foram consideradas moderadamente importantes (tamanho ótimo mínimo da planta de 4% a 5% do mercado nacional), nove indústrias foram consideradas relativamente desimportantes (tamanho ótimo mínimo da planta de 1% a 2% do mercado nacional) e as quatro indústrias restantes não puderam ser classificadas a partir dos dados disponíveis (Bain, 1965 [1956], pp. 81-82, p. 104). As barreiras à entrada associadas aos requerimentos iniciais de capital mostraram-se, contudo, consideráveis em grande parte das indústrias analisadas (Bain, 1965 [1956], p. 169).

As vantagens absolutas de custo consistiram na causa menos relevante das barreiras à entrada. Em 16 das 20 indústrias analisadas, nada mais que baixas barreiras à entrada foram observadas. Nas indústrias restantes, barreiras moderadas a altas foram verificadas (Bain, 1965 [1956], p. 155).

Por fim, os resultados obtidos relativos às barreiras de diferenciação de produto revelam que 11 indústrias apresentavam barreiras à entrada baixas ou negligenciáveis, 7 indústrias apresentavam barreiras à entrada moderadas e 6 apresentavam barreiras altas (o

resultado superou as 20 indústrias iniciais pois 4 delas foram subdividas) (Bain, 1965 [1956], pp. 127-129).

Bain (1965 [1956], p. 204, p. 216) identificou a diferenciação de produto como principal determinante das altas barreiras à entrada. Uma implicação importante deste reconhecimento foi evidenciar que impedimentos à mobilidade de capital podem emergir do próprio funcionamento do sistema capitalista, não se restringindo a restrições governamentais (feudais, mercantilistas ou mesmo do Estado no Capitalismo) ou de fatores naturais (clima, fertilidade das terras, etc.)³⁵.

³⁵ O que demonstra uma certa injustiça na caracterização proposta por Salop (1979) das barreiras à entrada da literatura pré-Teoria dos Jogos como barreiras “inocentes” (Gilbert, 1989, p. 108; Lyons, 1988, pp. 31-32).

1.2 - Bain e o Paradigma Estrutura-Condução-Desempenho

a) Concentração versus mobilidade

Na data da publicação do livro *Barriers to New Competition* (1956), Joe Bain já era um autor reconhecido por sua competente produção na área de Economia Industrial. Analisaremos dois artigos publicados anteriormente ao livro de 1956:

- *A Note on Pricing in Monopoly and Oligopoly* (1949)
- *Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936-1940* (1951)

Tentaremos argumentar que esses artigos dão margem a duas linhas de investigação possíveis: uma primeira centrada na concorrência potencial e na “condição de entrada”, que será aprofundada pelo autor no *Barriers to New Competition*, e uma segunda cuja ênfase se volta para a identificação da concentração de mercado, tendo sido incorporada e desenvolvida entusiasticamente pelo paradigma Estrutura-Condução-Desempenho. O artigo de 1949 está associado à primeira categoria, enquanto o artigo de 1951 relaciona-se à segunda categoria³⁶.

No artigo de 1949, Bain buscava responder a pergunta de porque as empresas produziam quantidades maiores e praticavam preços menores do que aqueles associados à maximização de lucro de monopólio ou oligopólio colusivo. Segundo a teoria convencional, o monopolista ou oligopólio colusivo deveria escolher o preço-quantidade que maximiza o lucro da indústria, o que equivale à condição de igualdade entre a receita marginal e o custo marginal de longo prazo (Bain, 1949, p. 448). Os estudos empíricos, todavia, contradiziam essa previsão acerca do comportamento das empresas, indicando que, na verdade, os preços praticados situavam-se em um trecho inelástico da curva de demanda da indústria (Bain, 1949, pp. 448-449).

Bain enumerou as várias hipóteses levantadas na literatura explicar aquilo que se colocava como uma anomalia para a teoria do preço (plenamente) colusivo: a) empresas não buscam maximizar o lucro monetário; b) empresas erram ao tentar maximizar lucros; c) Em face à grande incerteza concernente à demanda, produtores simplesmente adicionam algum *mark-up* ao custo normal médio; d) empresas temem interferência do governo e ira do público

³⁶ Hay e Morris (1991, pp. 223-225) também ressaltam a diferença entre o artigo de Bain de 1951 e os trabalhos de Bain de 1949 e 1956.

se tentarem explorar suas posições de monopólio; e) o oligopólio não é plenamente colusivo, de modo que a rivalidade mantém os preços baixos; f) empresas mantêm preços baixos por períodos consideráveis de tempo para elevar a demanda futura da indústria; g) empresas estabelecidas de modo persistente renunciam a preços altos o suficiente para maximizar os lucros da indústria por medo de atrair entrada na indústria e reduzir a demanda por sua produção e seus próprios lucros (Bain, 1949, pp. 448-449).

A última hipótese foi considerada pelo autor como a mais razoável e desenvolvida ao longo do artigo. Para isso, ele propõe duas modificações principais ao modelo de monopólio ou oligopólio colusivo: i) a consideração entre o preço praticado no presente e o lucro obtido no futuro; ii) o reconhecimento da ameaça de entrada, que impacta os lucros futuros (Bain, 1949, p. 449).

Considerando que a(s) firma(s) atuam em uma situação com dois períodos³⁷, a decisão preço-quantidade no presente (período 1) produz efeitos sobre a curva de demanda da indústria no futuro (período 2). Isto é, um preço menor (maior) no presente pode significar um deslocamento da curva de demanda do período seguinte para a direita (esquerda) (Bain, 1949, pp. 449-450).

Nesta situação, existem duas alternativas disponíveis para o monopolista ou os oligopolistas colusivos quanto ao nível de preço praticado (Bain, 1949, p. 451):

1) Preços de curto prazo (e, portanto, o preço médio de longo prazo) estabelecidos de modo a maximizar os lucros da indústria, mas com o resultado de que novas firmas entram na indústria, levando a uma redução da parcela do lucro da indústria apropriado pelas empresas inicialmente estabelecidas.

2) Preço de curto prazo (e, portanto, preço médio de longo prazo) a um nível inferior ao que maximiza os lucros da indústria, que desencoraja a entrada e mantém uma parcela maior de lucros da indústria para cada empresa estabelecida.

No caso 1), os lucros de longo prazo da indústria são maximizados, mas os lucros das empresas inicialmente estabelecidas não. No caso 2), ocorre o contrário, os lucros de longo prazo das empresas inicialmente estabelecidas são maximizados, mas os lucros da indústria não.

³⁷ A comparação entre os lucros em cada período deve envolver, obviamente, um desconto intertemporal associado ao risco e aos juros (Bain, 1949, p. 450).

Considerando que a motivação comportamental das empresas consiste na maximização de seus próprios lucros³⁸ (e não no lucro da indústria), o caso 2 tenderá a ocorrer, explicando a razão pela qual o preço tende a ser mantido a um nível inferior ao de monopólio (Bain, 1949, p. 451, pp. 459-460).

Esta situação poderia ser estendida para contemplar múltiplos períodos (período 1, período 2, período 3, etc.), de modo que a curva de demanda de longo prazo da indústria, em vez de ser considerada como um dado, passa a depender da tendência dos preços estabelecidos nas sequências de “curto prazo”. Não existe uma tendência pré-determinada de longo prazo do preço, mas uma trajetória de preços ao longo do tempo associada a uma estratégia de detenção da entrada por parte da(s) firma(s) estabelecida(s) (Bain, 1949, pp. 449-450).

Foi neste trabalho que Bain propôs pioneiramente o conceito de preço limite (*limit price*), que consiste no maior preço que a(s) estabelecida(s) acreditam que podem cobrar sem induzir entrada. Apesar de reconhecer que existem elementos subjetivos na avaliação das estruturas de custo das entrantes potenciais e na demanda da indústria, o autor defende a proposta de preço limite como potencialmente válida e determinada (Bain, 1949, p. 454).

Note que a teoria de preço limite (P_L) foi formulada em 1949 para justificar porque os preços se mantinham abaixo do preço de monopólio (P_M), enquanto no *Barriers to New Competition* o autor se valeu da noção de barreiras à entrada para explicar porque o preço praticado (P_L) se mantinha acima do nível competitivo (P_C). As duas formulações são claramente compatíveis, de modo que $P_C < P_L < P_M$.

No artigo de 1951, por outro lado, Bain buscou identificar a relação entre concentração de produtores e taxa de lucro da indústria. O estudo estatístico se baseou em dados da indústria manufatureira americana entre 1936 e 1940. A hipótese central era de que indústrias mais concentradas dentre as 42 analisadas apresentariam uma taxa de lucro média mais elevada. A concentração das indústrias foi captada pelo CR(8), enquanto as taxas de lucro das empresas foram obtidas a partir da relação entre o lucro líquido após imposto de renda e o patrimônio líquido da empresa.

Em suma, buscava-se (i) descobrir se a taxa de lucro das indústrias mais concentradas seria, em média, mais elevada do que das indústrias menos concentradas; (ii) verificar se existiria um algum formato nesta relação (Bain, 1951, p. 311, p. 313).

³⁸ Bain (1949, p. 451) não aceita, portanto, as hipóteses a) e b), que representam o que, em linhas gerais, foi desenvolvido pelas teorias gerencialistas (*managerial*) e comportamentalistas (*behaviourists*) da firma. Ou seja, Bain mantém a hipótese de maximização de lucro, ainda que transposta para uma lógica de longo prazo.

A estratégia empírica do autor pode ser representada a partir de uma regressão simples que relaciona concentração e taxa de lucro da indústria (Geroski, 1988, pp. 168-170):

$$r_j = \beta_0 + \beta_{1j} \cdot CR_{8j} + \mu_j \quad (1)$$

Onde

r_j = taxa de lucro da indústria j

β_0 = intercepto ou “constante” (que equivale a uma taxa de lucro mínima \bar{r})

β_{1j} = coeficiente angular

CR_{8j} = razão de concentração (*concentration ratio*) de 8 empresas da indústria j

μ_j = resíduo, que reflete “todos os outros fatores” que afetam a taxa de lucro média da indústria e não são captados pelo índice de concentração.

Os resultados demonstraram a existência de uma relação positiva entre as variáveis, ainda que com um formato não-linear. Segundo Bain (1951, pp. 314-315), haveria uma descontinuidade por volta do valor de 70% do CR(8), de modo que as taxas de lucro médias das indústrias acima deste patamar mostraram-se bem mais elevadas do que nas indústrias abaixo dele. Seguindo a regressão (1), isso equivaleria a dizer que: $\beta_{1j} = \beta'$ se $CR_{8j} < CR_{8}^*$ e $\beta_{1j} = \beta''$ se $CR_{8j} \geq CR_{8}^*$, onde $\beta'' > \beta'$. O nível $CR_{8}^* = 70\%$ foi chamado por Bain (1951, pp. 323-324) como concentração “crítica” (se as indústrias com $CR < 70\%$ apresentarem desempenho semelhante à de uma indústria competitiva, então $\beta' \approx 0$).

O autor menciona que foram testadas as associações entre a taxa de lucro e diversas variáveis diferentes (o tamanho da firma, a proporção de custos fixos nos custos totais, a importância dos ativos de capital nos ativos totais, a composição de compras entre produtores e consumidores e durabilidade do produto), mas nenhuma delas apresentou resultados positivos consideráveis (Bain, 1951, p. 311, pp. 322-323).

Não foram investigadas hipóteses alternativas como a relação entre o grau de diferenciação de produto, os custos de venda, a eficiência relativa da escala e da capacidade ou a condição de entrada e a taxa de lucro. O papel desempenhado pela concorrência potencial (cristalizada na “condição de entrada”), é claramente negligenciado neste artigo, fato reconhecido pelo próprio autor (Bain, 1951, p. 295, pp. 323-324).

A hipótese do artigo é, reconhecidamente por Bain (1951, p. 294), retirada da teoria convencional, associando a concentração a maiores margens, preços e lucros agregados. Este trabalho pode ser considerado um marco para o desenvolvimento do modelo estrutura-

conduta-desempenho³⁹, ainda que o elemento de conduta neste caso não seja tratado explicitamente (Reid, 1987, p.15, p.211). Do ponto de vista metodológico, este trabalho promoveu um importante passo na direção de estudos estatísticos agregados ao nível da indústria (em detrimento dos estudos de caso, muito utilizados por Edward Mason, por exemplo).

Em síntese, é possível constatar duas explicações distintas de Joe Bain⁴⁰ para o diferencial de taxa de lucro inter-indústrias: o grau de concentração e a “altura” barreiras à entrada. Esta tensão não se restringe à obra do autor, estando bastante presente na literatura da época (inclusive nos trabalhos de Paolo Sylos-Labini e Josef Steindl, que serão analisados nos dois próximos capítulos). No paradigma estrutura-conduta-desempenho, estas duas posições foram integradas dentro da dimensão da “estrutura” de mercado. Possas (1985), em sua busca por uma definição “heterodoxa” de oligopólio, critica este procedimento da seguinte maneira:

“A grande contribuição que esta concepção oferece em direção a uma teoria dinâmica do oligopólio está a meu ver na aproximação estreita que permite estabelecer entre *oligopólio* e *barreiras à entrada* [...] estas deixam de ser consideradas como um traço formal, entre outros, da estrutura desse mercado (ao lado, por exemplo, do pequeno número de concorrentes, da rivalidade entre eles e da concentração econômica à entrada como um elemento constitutivo do conceito de oligopólio). Nesse sentido, considero inadequado, senão errôneo, o enquadramento das barreiras à entrada as “dimensões” da estrutura de mercado no paradigma “estrutura-conduta-desempenho”: cf. Howe (1978), p. 49; Scherer (1970), p. 4 e Hay & Morris (1979), p. 33.” (Possas, 1990 [1985], p. 114, grifo no original)

A concentração não expressa diretamente nenhuma das concepções de concorrência expostas na introdução. Nem poderia, afinal a própria definição conceitual de concentração esbarra em uma discussão empírica sobre sua medida. O índice Herfindahl-Hirshman, por exemplo, não é estritamente cournotiano, já que reflete não somente o número de empresas, mas também a desigualdade entre elas. O coeficiente de Gini, por sua vez, não tem nada de cournotiano pois consiste tão somente em uma medida de tamanho relativo⁴¹. A razão de concentração – CR(k) – está associada ao número de empresas, mas não no sentido

³⁹ “[...] early statistical interpretations of the SCP approach, particularly emphasizing the structure and performance dimensions, derive from Bain (1951).” (Reid, 1987, p. 211). Apesar das contribuições de Edward Mason (1939, 1949) terem precedido este artigo de Bain.

⁴⁰ Cabe ressaltar que estas duas posições não seguem nenhum padrão cronológico, já que o artigo de 1949 está mais próximo teoricamente do livro de 1956 do que ao artigo de 1951. Isto parece indicar que não houve uma mudança de opinião drástica por parte do autor, mas de uma mudança de *ênfase* dentre esses dois elementos.

⁴¹ “The first point is that the index is only a measure of relative size: it takes no account of numbers of firms ... monopoly and 1000 equal-sized firms both give a Gini coefficient of zero!” (Hay e Morris, 1991, p. 213)

cournotiano exato, pois ignora as $n - k$ empresas restantes. A relação entre concentração e barreiras à entrada, por sua vez, não é direta, ainda que ambas possam estar correlacionadas em algum grau (Hay e Morris, 1991, p. 232). Dessa forma, a utilização da concentração como *proxy* das barreiras à entrada não é aconselhável, podendo produzir graves deficiências de análise.

Não refletindo corretamente nem o número de empresas nem as barreiras à entrada, um significado econômico preciso da concentração é difícil de ser encontrado. Como afirma Possas (1989, p. 166), “[...] a concentração não é uma variável muito explicativa em si mesma; e acrescento: não passa de uma ‘variável’ sem nenhum conceito preciso como apoio, e por isso mesmo complexa e de difícil interpretação econômica”, o que inviabiliza a tentativa de se tratar a concentração como “variável independente”⁴².

Tendo isso em mente, não chega a surpreender os enormes problemas de natureza teórica e empírica enfrentados pelo paradigma estrutura-conduta-desempenho, que serão brevemente mencionados no próximo item desta seção.

b) Considerações sobre a “revolução anti-estruturalista”

Do artigo de Bain (1951) até a derrocada da hegemonia estruturalista nos anos 1980, foram desenvolvidos uma infinidade de trabalhos dentro do enfoque estrutura-conduta-desempenho. Os desenvolvimentos empíricos seguiram, de modo geral, a linha iniciada por Bain (1951). Como destaca Silva (2010 [2004], p. 102): “a linha de pesquisa que dominou os trabalhos em organização industrial nos anos 1960 caracterizava-se por uma regressão-padrão que elegia uma medida de lucratividade – expressão de desempenho – como função de uma medida de concentração ou uma outra variável de estrutura”. Por outro lado, a análise da conduta, negligenciada pelo modelo de Bain, passou a ser melhor explorada. Neste âmbito, as estratégias de propaganda e da pesquisa e desenvolvimento (P&D) obtiveram atenção especial da literatura (Davies e Lyons, 1988, p. 4).

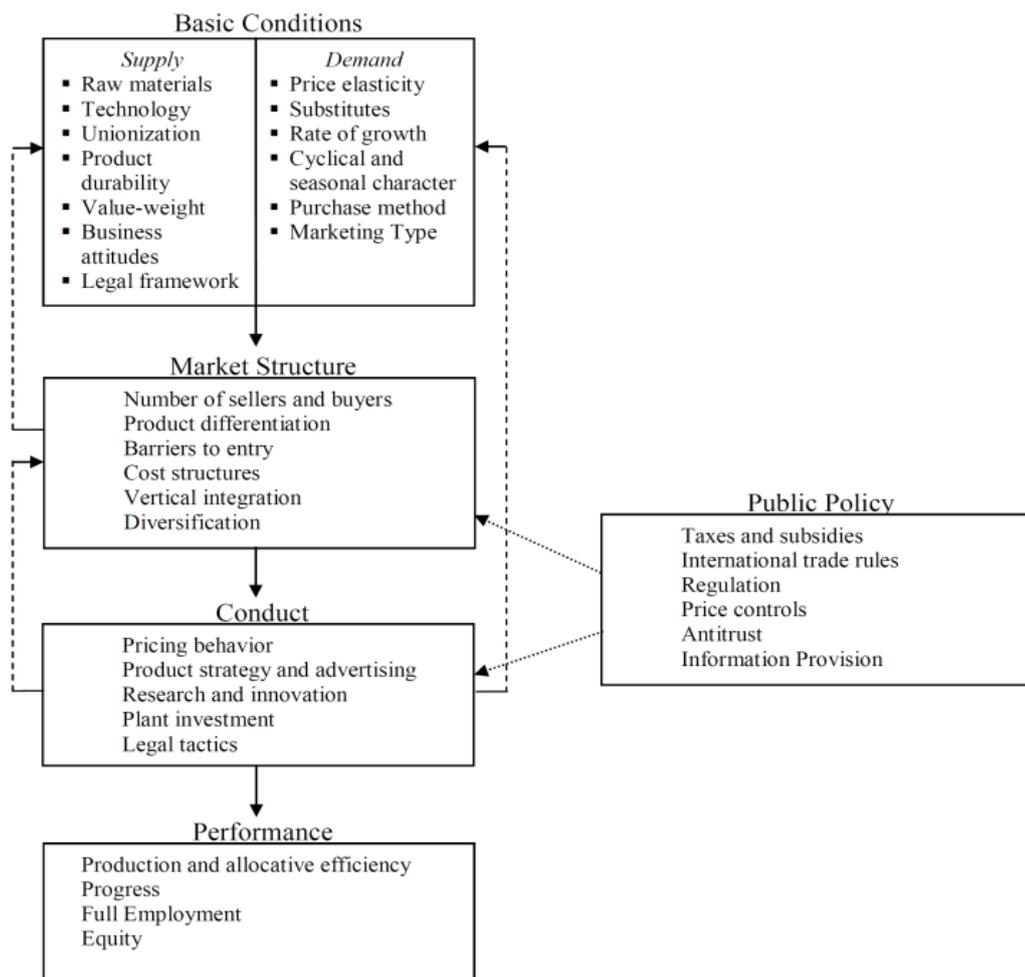
Dentre os integrantes da abordagem estruturalista, podemos destacar Carl Kaysen, James W. McKie, Jesse Markham, Morris Adelman, John Maurice Clark, Richard Caves e Frederic M. Scherer (Reid, 1987, p. 11). A importância desse último autor para a difusão do arcabouço estrutura-conduta-desempenho foi fundamental:

⁴² “... a concentração é mais um resultado complexo da interação de múltiplos determinantes, do que uma ‘variável independente’ ” (Possas, 1990 [1985], p. 129).

“The research output of this period is brilliantly surveyed in Scherer’s (1970) textbook. This summarises the developments made in the subject with an awe-inspiring knowledge and command of the literature, skillfully intertwining and interpreting other case study and cross-section evidence. The strength of this text does not lie in any great originality; but as a summary of the work of a generation of economists working in a specific field, it is an invaluable bible.” (Davies e Lyons, 1988, p. 4)

Em seu manual de *Industrial Market Structure and Economic Performance* (com primeira edição em 1970, segunda edição em 1980 e terceira edição em 1990 em parceria com David Ross), Scherer propôs a famosa representação do modelo estrutura-conduta-desempenho, reproduzida na Figura 1 a seguir:

Figura 1 – Representação do modelo heurístico estrutura-conduta-desempenho



Fonte: Scherer e Ross (1990, p. 5)

A inclusão das setas tracejadas indicando causalidades reversas entre conduta-estrutura e conduta-condições básicas refletiu uma concessão ao comportamentalismo, flexibilizando a postura inicial de determinismo estruturalista (Cubero, 2010, p. 313). Nesse sentido, Scherer contribuiu, paradoxalmente, para ao mesmo tempo disseminar a literatura estrutura-conduta-desempenho e diluir a sua mensagem original (Silva, 2010 [2004], p. 154; Kupfer, 1992, pp. 5-6).

O modelo E-C-D foi submetido a críticas das naturezas mais diversas, cujo tratamento mais aprofundado foge do escopo da dissertação. Serão mencionadas apenas algumas delas.

O modelo “ingênuo” de Bain (1951), baseado em uma correlação bivariada, desempenhou um papel pioneiro, mas certamente não cumpriu os requisitos de um modelo rigoroso⁴³ (Reid, 1987, p. 48). O resíduo μ , que exprime “todas as outras coisas”, pode conter elementos correlacionados com CR_{8j} , de modo que o estimador β_{1j} torna-se viesado (atribui erroneamente à concentração da indústria efeitos que emanam de outros fatores) (Geroski, 1988, p. 171).

A alternativa empírica proposta dentro do paradigma foi a introdução de variáveis, anteriormente relegadas ao resíduo, como coeficientes a serem estimados pela equação. Isto é, recorreu-se a regressões múltiplas, incorporando outras variáveis da estrutura e/ou da conduta (barreiras à entrada, publicidade, crescimento da indústria, diversificação da indústria, escala mínima eficiente, etc.) na equação. A nova dificuldade encontrada consistiu na frequente correlação entre as variáveis independentes, gerando problemas de multicolinearidade (Geroski, 1988, p. 171).

A principal fragilidade de natureza teórico-empírica dos modelos do tipo E-C-D consistia, contudo, no problema da endogeneidade. A visão estruturalista via com alarmismo a concentração por considerar que ela permitia às empresas exercerem o seu “poder de monopólio”, garantindo margens sobre o custo e lucros agregados mais elevados. Contudo, é possível pensar em uma situação diferente, em que empresas que adotem estratégias competitivas arrojadas se mostrem bem sucedidas *ex post*, o que acaba por se expressar em um aumento de sua parcela de mercado e a obtenção de lucros acentuados. Como lucros e concentração são determinados conjuntamente, não é possível traçar nenhuma relação causal simples entre concentração e lucratividade da “indústria” e, portanto, a escolha da “situação”

⁴³ “ [...] early statistical interpretations of the SCP approach, particularly emphasizing the structure and performance dimensions, derive from Bain (1951). These lacked a coherent theory of conduct, gave no consideration to the problem of aggregation, and ignored issues of causality and simultaneity.” (Reid, 1987, p. 211)

mais provável não pode ser resolvida no terreno puramente empírico (Geroski, 1988, pp. 177-178; Kupfer, 1992, pp. 6-7).

Conforme ressaltam Hasenclever e Torres (2013, p. 47), “os métodos [empíricos] se perdiam nos problemas infundáveis da causalidade e da simultaneidade do conjunto de variáveis da estrutura, conduta e desempenho, sem conseguir saber o que determina o quê”. As fragilidades do modelo E-C-D deram vazão a críticas dos mais amplos espectros teóricos (oriundas de autores da Nova Economia Industrial, Nova Escola de Chicago, Teoria da Contestabilidade, Nova Economia Institucional, teoria Neo-schumpeteriana e teoria Neo-austríaca). Apesar das enormes diferenças teóricas e metodológicas entre estas “correntes”, as mesmas apresentavam a característica comum de oposição ao modelo E-C-D, hegemônico à época. Esta situação nos permite identificar a ocorrência de uma verdadeira “revolução anti-estruturalista” nas décadas de 1970 e 1980⁴⁴, processo que explica a perda de influência do paradigma estrutura-conduta-desempenho na teoria de Organização Industrial.

Esta discussão aparenta ser uma digressão sem relação com o tema central da dissertação, mas desempenha um papel essencial para o argumento aqui desenvolvido. Busca-se ressaltar que, apesar de algumas contribuições Joe Bain e Paolo Sylos-Labini terem sido incorporadas ao modelo E-C-D, este paradigma foi muito além das ideias propostas pelos autores (o que, muitas vezes, implicou um distanciamento de seus pensamentos originais). Pode-se citar, neste sentido, a análise da razão entre a margem de lucro e o preço em termos do inverso da elasticidade da demanda à la Lerner (1934), a interpretação da *medida* do HHI a partir de um modelo *teórico* de Cournot, o protagonismo desempenhado pelo Postulado de Sylos na teoria do preço limite e a própria centralidade da concentração na qualificação da estrutura de mercado.

Consequentemente, as críticas dirigidas ao paradigma estrutura-conduta-desempenho (muitas delas corretas, vale mencionar) não se direcionavam diretamente às contribuições fundamentais de Bain (e de Sylos-Labini). Isso nos permite sugerir a viabilidade de uma integração cuidadosa de elementos teóricos propostos pelos autores com a literatura Sraffiana sem se incorrer nos problemas enfrentados pelo modelo E-C-D. Entende-se que a possibilidade de síntese depende da condição de que se coloque a ênfase nos elementos

⁴⁴ Ainda que a “revolução anti-estruturalista” tenha emergido somente nas décadas de 1970 e 1980, a Escola de Chicago fazia oposição à Escola de Harvard desde os anos 1950, evidenciando efeitos pró-competitivos das condutas empresariais e condenando o excessivo viés anti-concentração da política antitruste (que atingiu seu ápice na década de 1960) (Cubero, 2010; Budsinski, 2007, p. 299).

“estruturais” do mercado (associados às barreiras à entrada), deixando de lado os elementos “estruturalistas” (associados à concentração)⁴⁵. Por “estrutural”, entende-se:

“Um último aspecto que merece destaque refere-se ao caráter *estrutural* da teoria. Ela estabelece a partir de características da estrutura técnica e econômica da indústria o surgimento inevitável de lucros superiores aos normais, e que tendem a permanecer na ausência de alterações nas condições ambientais. Estes lucros extraordinários são *permanentes*, ao contrário daqueles que tendem a acompanhar inovações importantes em mercados concorrenciais; fundam-se em vantagens de tamanho, tecnologia e diferenciação de custos e/ou produtos associados à *liderança e precedência no mercado*, e não apenas à maior capacidade “schumpeteriana” dos empresários.” (Possas, 1990 [1985], p. 107, grifo no original)

Conclusões parciais

Joe S. Bain produziu contribuições teóricas consideráveis para a tradição clássica da concorrência ao identificar quatro principais fontes de barreiras à entrada, desenvolvendo uma maneira de qualificar (e medir) o grau de mobilidade de capital existente em determinado mercado. A sua teoria de preço limite, por sua vez, permitiu associar a existência de barreiras à entrada à possibilidade das estabelecidas auferirem lucros extraordinários sem induzirem a entrada de novos produtores.

É preciso ressaltar, contudo, que Bain concebia a determinação do preço de uma mercadoria em termos de equilíbrio entre funções (ou “curvas”) de oferta e demanda. Na sua formulação da teoria do preço limite, o nível de preço praticado pelas estabelecidas depende, dada a hipótese de maximização de lucro de longo prazo por parte das estabelecidas, tanto das curvas de custo das empresas entrantes e estabelecidas quanto da inclinação da curva de demanda do mercado. Dessa maneira, em uma exposição mais fidedigna das ideias de Bain, o nível do preço limite depende não apenas de assimetrias de custo entre produtores, mas também da elasticidade da demanda.

⁴⁵ No que se refere à política antitruste, esta posição não deve ser associada a mais ou menos “intervencionismo”, mas à identificação dos elementos teóricos relevantes. Em linha com o proposto por Bain, o fundamental é a preservação da concorrência potencial: “What is suggested here is that a somewhat more general and comprehensive attention might be given under the law to the preservation of a socially desirable condition of entry to our industries – the preservation of an effective degree of *potential competition* [...] In any event, an anti-concentration policy alone would probably prove to be insufficient (Bain, 1965 [1956], p. 206, p. 209, grifo no original). Contemporaneamente, a política antitruste já é conduzida desta maneira, uma vez que a concentração não é condição suficiente para justificar a intervenção da agência antitruste (Fagundes e Pondé, 1998).

Como discutido na introdução, a adesão à noção clássica da concorrência é uma condição necessária, mas não suficiente para uma integração coerente de elementos teóricos de Organização Industrial com a abordagem clássica do excedente. Desse modo, a incorporação da contribuição de Bain depende não só de uma interpretação “clássica” ou “estrutural” (e não “estruturalista”) das ideias do autor, mas também da adequação aos dois outros critérios propostos para esta resenha.

Nesse sentido, a teoria do preço limite de Bain (e de Sylos-Labini) será reinterpretada à luz da abordagem Sraffiana no capítulo 4, argumentando-se que, quando os elementos marginalistas e a simultaneidade entre preço e quantidade são eliminados, há uma evidente correspondência entre a mesma e a teoria clássica de preços.

CAPÍTULO 2 – PAOLO SYLOS-LABINI

O capítulo 2 dedica-se à análise das principais contribuições “microeconômicas” de Paolo Sylos-Labini, mantendo-se a preocupação de dissociar sua formulação original das interpretações e críticas subsequentes de sua teoria. A seção 2.1 discute a obra mais importante do autor, *Oligopolio e Progresso Tecnico* (1956), considerando que ela provê desenvolvimentos teóricos valiosos dentro da tradição clássica de concorrência. A seção 2.2 discorre sobre o Postulado de Sylos, desde a sua proposição por Franco Modigliani até a contestação de sua validade pela Nova Economia Industrial. Também é discutida a posição do próprio Sylos-Labini em relação a esta hipótese. Uma seção de conclusões parciais encerra o capítulo.

2.1 – *Oligopolio e progresso tecnico*

a) Reconhecimento da necessidade de uma nova teoria

Paolo Sylos-Labini (1920-2005) é reconhecido, ao lado Joe Bain, por sua ênfase nas barreiras à entrada e pela formulação da teoria de preço limite. Apesar da similaridade dos temas tratados e dos resultados obtidos por estes dois autores, Bain e Sylos-Labini apresentam influências teóricas bastante distintas⁴⁶. Enquanto Bain teve uma formação mais convencional, Sylos-Labini teve contato com uma série de referências heterodoxas. De origem italiana, o autor fez graduação em Direito em Roma e teve como tema de seu trabalho de conclusão de curso as consequências econômicas das inovações (Roncaglia, 2006, p. 3). Fascinado por um assunto que era ignorado pela maior parte da literatura econômica da época, Sylos-Labini foi incentivado por Alberto Breglia (professor de economia política de quem foi assistente a partir de 1942) a buscar em Adam Smith, David Ricardo e Karl Marx as referências para o tratamento do progresso técnico.

Em 1948, Sylos-Labini ganhou uma bolsa de pesquisa do programa *Fulbright* para estudar na Universidade de Harvard com Joseph Schumpeter, à época já mundialmente conhecido pelo seu trabalho sobre inovação. Alguns anos depois, foi para Cambridge (Inglaterra), onde trabalhou sob a direção de Dennis Robertson. Diante desse novo círculo (que incluía outros importantes nomes como Joan Robinson, Richard Kahn e Nicholas Kaldor) e com maior intimidade com a tradição clássica, Sylos-Labini tentou desenvolver

⁴⁶ A exceção parece ter sido Joseph Schumpeter, que exerceu influência sobre ambos (Frenkel, 1984, p. 10).

uma visão schumpeteriana de progresso técnico purgada de todos os vestígios neoclássicos (Roncaglia, 2006, p. 4; Rancan, 2012, p. 5).

Seu trabalho mais famoso consiste no livro “Oligopólio e Progresso Técnico” (*Oligopolio e Progresso Tecnico*, em italiano). A primeira edição em italiano foi publicada de maneira provisória e privada em 1956 (no mesmo ano, portanto, da publicação do *Barriers do New Competition* de Bain). Sylos-Labini enviou esta versão para alguns amigos, dentre eles Alfred Kahn e Franco Modigliani. Esta primeira edição foi reimpressa em 1957, seguida pela segunda edição em 1964 e terceira edição em 1967. Após a tradução do livro para o inglês (recomendada por John Kenneth Galbraith), o livro foi publicado em 1962, seguido pela segunda edição em 1969 (Roncaglia, 2006, p. 8; Rancan, 2012, p. 12).

“Oligopólio e progresso técnico” é composto por uma introdução (de caráter basicamente histórico e conceitual) e mais três partes. A primeira parte trata do problema de formação de preço em oligopólio, a segunda parte trata do progresso técnico, da distribuição de renda e do desemprego (sobretudo tecnológico) e a última parte discorre sobre aspectos relacionados à demanda efetiva. Iremos nos ater à introdução e à primeira parte.

Sylos-Labini queria prover uma base objetiva à teoria keynesiana do desemprego involuntário (que não dependesse tanto das expectativas de longo prazo dos empresários). Para isso, buscou construir uma base microeconômica alternativa para a macroeconomia keynesiana.

Influenciado pelo estudo de Schumpeter sobre as grandes corporações e pela análise do poder de mercado das empresas americanas de Galbraith⁴⁷, Sylos-Labini se convenceu de que a configuração dos mercados reais deveria ser caracterizada como oligopolística (Rancan, 2012, p. 4). A influência de Kaldor (1935) sobre esta conclusão também é estreita, como mostra o seguinte fragmento do livro:

“Uma especificação adicional foi acrescentada por Kaldor, o qual observou exatamente que

‘cada vendedor está em concorrência direta somente com poucos outros vendedores; que esses outros vendedores estão, eles mesmos, em concorrência com um pequeno número de empresas distintas; e que as cadeias desses grupos oligopolísticos compõem todo o mercado’. KALDOR, N. “Market imperfections and Excess Capacity”. In: *Economica*. Fevereiro de 1953, p. 33-50.” (Sylos-Labini, 1984 [1957], p. 35, grifo no original)

⁴⁷ Sylos-Labini (1984 [1957], p. 36) cita a seguinte frase de Galbraith (1948, p. 107): “oligopoly is the appropriate assumption in dealing with industrial markets in the United States.”

Complementado logo em seguida pela citação de Wolfe (1953, p. 181): “O oligopólio [é], na realidade, a condição mais comum.” (Wolfe *apud* Sylos-Labini, 1984 [1957], p. 35)⁴⁸. Sylos-Labini demonstra novamente sua concordância com Kaldor, corroborando com a crítica do seu artigo de 1935 (discutido na introdução) sobre a teoria de concorrência monopolística:

“A observação de Kaldor é importante. Sugere que os mercados nos quais vigora a concorrência imperfeita não estão de todo dispersos e que a unidade relevante para a análise teórica não é tanto a empresa isolada, mas o grupo daquelas empresas que estão em concorrência entre si; resumidamente, *a teoria do oligopólio constitui, com relação à concorrência imperfeita, uma posterior aproximação com a realidade.*” (Sylos-Labini, 1984 [1957], p. 35, grifo no original)

Parece inquestionável o endosso de Sylos-Labini à teoria do oligopólio. Só existia um problema: a teoria de oligopólio disponível para o autor na época (modelos neoclássicos de oligopólio) tinham fundamentos completamente subjetivos. Assim, a adoção de tais modelos implicaria um movimento em direção ao problema que ele estava justamente tentando escapar (o subjetivismo):

“Tanto as soluções do tipo Cournot quanto as do tipo Edgeworth partem de hipóteses abstratas, que têm caráter essencialmente psicológico. Têm sido consideradas hipóteses cada vez mais complexas, referentes a “curvas de reação” dos concorrentes e a “variações conjecturais”. Assim, a produção de hipóteses e soluções atingiu proporções alarmantes. Um dos economistas que se dedicou a essa atividade – Stackelberg –, em certo momento descobriu que “as diversas hipóteses podem dar lugar a um número tão grande de casos que chega a desanimar.

A verdade é que, pelo caminho das “variações conjecturais” (imagino que ele acreditava que eu acreditasse), não se pára [*sic*] nunca mais. As soluções podem aumentar indefinidamente e propor essas hipóteses e soluções pode tornar-se uma profissão. Trata-se de uma atividade muito parecida com a de um enxadrista que elabora problemas para uma revista recreativa (as brancas jogam e dão mate em três lances) ou, num plano mais elevado, que escreva manuais de estratégia de xadrez. A analogia não é somente formal e – esperamos – nem é também irreverente: intelectualmente, um enxadrista de valor não pode deixar de ser objeto de nossa admiração.” (Sylos-Labini, 1984 [1957], pp. 41-42)

⁴⁸ O parágrafo completo é composto por: “For many years now economists have been struggling with the problem of devising a satisfactory theory of price determination under oligopoly. During most of this time the problem was regarded as a rather special one applying only to isolated cases, and most attention was directed towards ‘perfect competition’ and ‘monopoly’. Professor Chamberlin and Mrs. Robinson - did much to disturb the complacency of those using these classifications by arguing that most ‘competitive’ situations involved some degree of monopoly. It remained for Mr. Kaldor to point out that oligopoly was, in fact, the most common condition. He suggested that each seller is in close competition with only a few others; that these others are themselves in competition with a small number of different firms; and that chains of such oligopolistic groups compose the whole market.” (Wolfe, 1953, p. 181)

O autor também rejeitava uma alternativa do tipo “institucionalista”, que abrisse mão definitivamente de uma teoria geral em favor de estudos “caso a caso” (Sylos-Labini, 1984 [1957], p. 41). Sobrou ao autor a opção de trilhar um caminho próprio (certamente mais árduo e ousado) de construção de uma nova teoria do oligopólio sob bases mais objetivas⁴⁹. Nas suas palavras: “[...] devemos tender a individualizar os elementos objetivos que possam servir de base para a determinação do preço. De outra forma, corre-se o risco de permanecer no mundo fantástico das ‘curvas de reação’ e das ‘variações conjecturais’ – um mundo no qual tudo é possível e nada é necessário” (Sylos-Labini, 1984 [1957], p. 52).

A tentativa de construção de uma nova teoria do oligopólio não implicava efetuar uma “tabula rasa” na teoria econômica, mas, ao contrário, reunir elementos teóricos já existentes (ainda que dispersos) sobre os quais se pudesse avançar para a construção de uma microeconomia alternativa. O eixo central desta proposta consistiu na adoção da concepção clássica de concorrência. Além do fragmento a este respeito reproduzido na introdução, vale ressaltar um outro trecho em que Sylos-Labini identifica perfeitamente as duas concepções alternativas de concorrência:

“[...] desde que pressupomos um *número dado e inalterável de empresas*, somos necessariamente induzidos a atribuir uma importância excessiva à curva de demanda, ou ainda voltar às curvas que representam hipotéticas reações psicológicas. Para abrir caminho a uma explicação adequada do preço de equilíbrio, e portanto do nível da margem q , devemos abandonar essa fórmula. A nossa análise, como a de Andrews e de Bain, levará em conta, com o máximo de destaque, as *condições de entrada de novas empresas*.” (Sylos Labini, 1984 [1957], p. 50, grifo meu)

Outra influência teórica essencial para a formulação teórica do autor consistiu no Princípio de Custo Total, que será discutido no item a seguir.

b) O papel desempenhado pelo Princípio do Custo Total

O Princípio de Custo Total (PCT), proposto por Robert Hall e Charles Hitch em um artigo de 1939, se constitui em um elemento fundante da análise de Sylos-Labini. Hall e Hitch participaram do *Oxford's Economists Research Group* (grupo integrado por Phillip Walter Sawford Andrews, Elizabeth Brunner, Hubert Henderson, Roy Harrod, dentre outros

⁴⁹ Chega a ser cômico o fato de que um autor com tantas afirmações de desaprovação (que, como pode-se perceber, são bastante claras e incisivas) dos modelos neoclássicos de oligopólio e seus fundamentos subjetivos, seja atualmente representado justamente a partir dos tais modelos, combinados com uma hipótese *comportamental* nomeada de “Postulado de Sylos” em sua homenagem.

autores importantes). Em um estudo sobre ciclos econômicos, o grupo entrevistou empresários ao longo de vários anos, perguntando a eles os procedimentos utilizados por suas empresas para decidir preços e nível de produção (Hall e Hitch, 1939, p. 12). O surpreendente resultado da pesquisa foi relatado e interpretado teoricamente por Hall e Hitch (1939).

Havia pouca evidência de que as empresas seguissem a regra marginalista (igualação da receita marginal ao custo marginal): os empresários, além de não estarem familiarizados com os conceitos mencionados, tinham enorme dificuldade de estimar curvas de custos e demanda⁵⁰. No que se refere à curva de demanda da firma, as principais dificuldades decorriam do fato das empresas não conhecerem as “preferências” dos consumidores nem as reações dos seus rivais a mudanças de seus preços (Hall e Hitch, 1939, p. 18). Com relação a esta última, havia apenas uma intuição de que fosse assimétrica, com concorrentes seguindo reduções (por medo de perderem volume de vendas e parcela de mercado) mas não aumentos de preço (para ganharem volume de vendas e parcela de mercado).

A dita assimetria se expressaria formalmente em uma descontinuidade na curva de receita marginal da firma, produzindo uma curva de demanda da firma com uma “quebra” (*kink*) que separaria os trechos com inclinações (elasticidades da demanda) distintas (mais inclinada/elástica para aumentos do que para reduções de preço), que foi chamada de “curva de demanda quebrada” (*kinked demand curve*)⁵¹ (Hall e Hitch, 1939, pp. 22-23). Coube aos autores formularem uma teoria alternativa (à marginalista) de determinação de preços para explicar o nível de preço em que ocorre a “quebra”.

O Princípio do Custo Total⁵² consiste na ideia de que o preço é determinado a partir da adição de uma margem sobre o custo primário ou direto unitário (contemporaneamente, custo

⁵⁰ Este artigo inaugura a famosa “controvérsia marginalista”. Para um resumo das discussões que se seguiram, ver Koutsouyiannis (1979, cap. 11).

⁵¹ A proposição de uma curva de demanda da firma com este formato se deu de maneira simultânea a Sweezy (1939) – que acabou por levar o “crédito” na literatura pela nomenclatura proposta de Hall e Hitch. A exposição de Sweezy é bem inferior à de Hall e Hitch, não só por apresentar menor detalhamento da racionalidade implícita na “curva de demanda quebrada” como por não explicar o que determina o ponto preço-quantidade. Isso sem falar nas conclusões apressadas que o autor tenta tirar a partir de um instrumental tão limitado, por exemplo quando afirma que “[...] a successful strike for higher wages may be without influence on either price or output. Trade-unionists who believe that the only effect of higher wages is lower profits may have more truth on their side than economists have been willing to grant.” (Sweezy, 1939, p. 570)

⁵² “Custo total” no sentido de que o preço deve cobrir não apenas o custo marginal, como na regra marginalista, mas também o custo direto (variável médio que é igual ao marginal se o mesmo for constante) e custo indireto (fixo médio). (Possas, 1990 [1985], p. 27; Sylos-Labini, 1984 [1957], pp. 46-47). Para evitar confusão (de que o preço de cada mercadoria teria que cobrir os custos totais da empresa, o que realmente não faria sentido algum), Koutsouyiannis (1979, p. 271) prefere utilizar o termo precificação pelo custo médio (*average-cost pricing*).

variável médio), que deve ser suficiente para cobrir o custo indireto unitário ou *overhead* (contemporaneamente, custo fixo médio) e ainda fornecer uma margem de lucro considerada “satisfatória” (Hall e Hitch, 1939, pp. 19-20). A precificação pelo PCT pode ser expressa da seguinte forma: $p = v + q'.v + q''.v = v + (q' + q'').v = (1 + q).v$, em que p = preço, v = custo direto unitário, q = margem, q' = “parte” da margem para cobrir o custo indireto unitário e q'' = “parte” da margem associada a lucro unitário (já seguindo a notação de Sylos-Labini, 1984 [1957], pp. 42-43).

Hall e Hitch não foram capazes, contudo, de fornecer uma explicação satisfatória para o que determina a margem a ser adicionada aos custos primários (e, portanto, o que determina o próprio preço). Uma solução para este problema implicaria responder: i) qual nível de produção (x) deve ser utilizado no cálculo do custo fixo médio ($\frac{k}{x}$, onde k é o custo fixo total), já que $q'.v$ deve ser igual a $\frac{k}{x}$; ii) o que determina a margem de lucro (q'') considerada como “satisfatória”, “convencional”, “justa” ou qualquer outra racionalização que os empresários se utilizem para interpretá-la, sabendo que $q''.v$ deve ser igual à massa de lucro bruta unitária (g). (Sylos-Labini, 1984 [1957], pp. 43-44, p. 46, p. 70).

Philip Andrews⁵³ deu um importante passo na explicação da margem “ q ” em seu livro *Manufacturing Business* (1949)⁵⁴. Conforme ressalta Arena (2011, p. 253), este livro reflete de certo modo um “eco” da controvérsia de custos de Cambridge dos anos 1920, em que Andrews se esforça para resgatar o ferramental marshalliano fragilizado pelas severas críticas a que fora submetido. Contudo, diferentemente de Pigou (1927, 1928) e Viner (1931), que tentaram eliminar as contradições de Marshall postulando o equilíbrio das firmas (e fundando, assim, as curvas de custos reproduzidas até hoje nos manuais de microeconomia), Andrews⁵⁵

⁵³ Philip Andrews foi um autor fundamental para o desenvolvimento da Economia Industrial, tendo sido responsável pela introdução do primeiro periódico especializado, *Journal of Industrial Economics*, em 1952, assim como pela popularização do próprio nome da disciplina (Arena, 2011, p. 250, p. 260; Barthwall, 2010, p. 1).

⁵⁴ No prefácio à quarta edição italiana, Sylos-Labini reconheceu a forte influência intelectual que Philip Andrews exerceu sobre ele “[...] pelas ideias elaboradas na primeira parte deste meu livro, é grande minha dívida com Philip Andrews; bem maior do que possam indicar as diversas citações, espalhadas por notas de rodapé. Estou convencido de que o livro de Andrews, *Manufacturing Business*, consiste na primeira contribuição sistematizada ao que chamei de nova teoria da firma” (Sylos-Labini, 1984 [1967], p. 25).

⁵⁵ Andrews pode ser considerado como integrante de uma tradição pós-marshalliana “heterodoxa”, junto com Robertson, Wolfe, Richardson, Loasby (Reid, 1988, cap. 5, faz uma ótima avaliação destas contribuições). Iglesias (1988) também argumenta que o pensamento marshalliano original foi distorcido pelos desenvolvimentos pós-marshallianos que se seguiram (Wicksteed, Edgeworth, Pigou e, curiosamente, Sraffa). Frederic Lee, por sua vez, tem uma ampla produção sobre Andrews e a tradição de Oxford - ver, por exemplo, Lee (1999, caps. 4 e 5).

(1949) propôs uma retomada de elementos “heréticos” de Marshall (como a ênfase em “economias de escala” não elimináveis, que dão lugar a uma curva de custo médio decrescente, tratada em detalhe nos capítulos 3 e 4 do livro).

Andrews utiliza o Princípio do Custo Total para criticar a hipótese de maximização de lucros no curto prazo associada à interpretação de Pigou da obra de Marshall (Arena, 2011, p. 254). O autor introduz, todavia, uma modificação importante no Princípio de Custo Total, que a passa a ser chamado de “preço de custo normal” (*normal cost price*): considera-se que a empresa define uma espécie de nível médio de produção ao longo do ciclo econômico (*budgeted output*), formulado a partir da experiência acumulada de anos anteriores e de suas expectativas para o futuro (Andrews, 1949, p. 136, p. 161, pp. 164-165). A consideração de um nível normal de produção (x_n) consiste em uma resposta ao problema i) enfrentado por Hall e Hitch e um passo significativo para determinar a margem de lucro (*costing-margin*, como chama Andrews) e o preço de custo normal. Mas, para determinar o preço de maneira satisfatória, ainda era preciso enfrentar o problema ii).

Philip Andrews considerava que os economistas tendiam a subestimar o efeito disciplinador da concorrência potencial. A ameaça de entrada estabeleceria um limite ao preço que poderia ser cobrado pelas firmas (Andrews, 1949, p. 23, pp. 170-171). Sylos-Labini reconheceu a importância de Andrews⁵⁶ nesta questão:

“Por outro lado, Andrews pela primeira vez elabora no plano analítico uma teoria de custo normal que, partindo do princípio do custo total, atribui às condições de entrada uma parcela explicativa essencial ao comportamento das empresas que opera em situação de oligopólio diferenciado. Segundo Andrews, a margem q – que ele chama de “margem de custo” – pode exatamente ser explicada com referência não à empresa isolada, mas à toda a indústria na qual a empresa opera, principalmente com base nas condições que regulam a possibilidade de entrada de novas empresas e de invasão recíproca dos mercados pelas empresas existentes.

Bain, que publicou as contribuições mais significativas sobre o problema do oligopólio, insiste justamente na necessidade de se estudar as condições de entrada de novas empresas. Com efeito, desde que pressupomos um número dado e inalterável de empresas, somos necessariamente induzidos a atribuir uma importância excessiva à curva de demanda, ou ainda voltar às curvas que representam hipotéticas reações psicológicas. Para abrir caminho a uma explicação adequada do preço de equilíbrio, e portanto do nível da margem q ,

⁵⁶ Assim como Sylos-Labini, Andrews admirava a contribuição de John Maynard Keynes. Andrews (1949, p. 251) tentou propor uma *General Theory of Business* em consonância com a *General Theory of Employment* de Keynes. A semelhança entre ambas estaria relacionada ao fato de variações de curto prazo da demanda afetarem mais o emprego e a quantidade vendida do que o preço das mercadorias. Esse argumento também foi utilizado por Sylos-Labini (1984 [1957]), mas, como será argumentado no capítulo 4, não é uma hipótese essencial para a teoria de preço limite.

devemos abandonar essa fórmula. A nossa análise, como a de Andrews e de Bain, levará em conta, com o máximo de destaque, as condições de entrada de novas empresas.” (Sylos Labini, 1984 [1957], p. 50, grifo meu)

Cabe ressaltar, contudo, que Andrews considerava que as restrições à entrada (advindas de economias de escala ou de diferenciação de produto) não eram consideráveis, de modo que, no longo prazo, as empresas desfrutariam de lucros normais e o preço tenderia ao custo (Andrews, 1949, p. 23, pp. 171-175, p. 201, p. 272).

Podemos discutir agora o tratamento por Sylos-Labini ao Princípio de Custo Total ou “Normal”. A quantidade a ser considerada para precificação está associada ao que se considera que “normalmente” (x_n), ocupando uma posição intermediária entre a quantidade que garante lucro máximo (x_m) e a quantidade que garante lucro zero (x_0) (Sylos-Labini, 1984 [1957], pp. 43-44, p. 46). A proximidade com a formulação de Andrews é evidente.

O Princípio do Custo Total não é, contudo, uma solução suficiente para o problema de determinação de preços de longo prazo (ou de “equilíbrio”)⁵⁷. As firmas dispõem de métodos de produção e custos distintos, de modo que, se os preços estabelecidos decorressem simplesmente de procedimentos burocráticos internos às firmas, seria concebível uma situação contraditória em que produtos homogêneos apresentassem preços distintos (Sylos-Labini, 1984 [1957], p. 46).

Deve existir, então, um fator de caráter estrutural que explique a determinação do preço de determinado produto (ou da “indústria”). É neste ponto específico que reside a inovação teórica de Sylos-Labini (e Bain) com relação a Andrews e outros autores que identificaram a importância da concorrência potencial: a identificação da presença de barreiras à entrada como expressão da intensidade da concorrência potencial presente no mercado. Quanto maiores as barreiras à entrada, menor o efeito disciplinador da concorrência potencial, já que os preços podem manter-se acima dos níveis competitivos sem atrair novos concorrentes.

⁵⁷ O Princípio de Custo Total ocupa papel de destaque, contudo, na análise do efeito de variações dos custos sobre preços e/ou quantidades (Sylos-Labini, 1984 [1957], p. 44, pp. 69-87).

c) Barreiras à entrada e oligopólio

Sylos-Labini (1984 [1957], pp. 66-68) identifica três tipos principais de barreiras à entrada: i) tecnológicas; ii) diferenciação de produtos; iii) patentes e procedimentos técnicos específicos.

As barreiras tecnológicas estão associadas a “descontinuidades tecnológicas” e à extensão do mercado. As “descontinuidades tecnológicas” decorrem da coexistência de empresas de diferentes portes (pequeno, médio e grande, no caso específico do “modelo” exposto pelo autor) e custos em uma mesma estrutura de mercado⁵⁸. Os métodos de produção existentes são representados por coeficientes técnicos fixos, não permitindo a substituição de fatores (Sylos-Labini, 1984 [1957], p. 53, p. 55). Cada método/planta é viável em um nível de produção distinto e há uma relação inversa entre o tamanho da planta e o seu custo médio⁵⁹ (Koutsoyiannis, 1979, p. 306).

A formulação de Sylos-Labini não está associada à presença de retornos crescentes de escala (“economias de escala”) na acepção convencional ou à possibilidade de se “distribuir” o custo fixo por uma quantidade maior de produto - o que produziria uma curva de custo médio descendente. Caso se queira representar os métodos de produção em um gráfico bi-dimensional de custo e quantidade produzida, obter-se-ia três pontos discretos (um para cada tamanho de “planta” ou “fábrica”) situados de maneira decrescente, mas não uma curva contínua. Diante disso, talvez seja preferível seguir a terminologia de Bain e caracterizar tais diferenciais de custos entre simplesmente como “vantagens de larga escala”.

Caso o tamanho da planta de tamanho mínimo constitua-se em uma parcela relevante do mercado, a entrada de um novo produtor implica um aumento da produção total que o mercado só seria capaz de absorver com uma redução considerável do preço, o que tende a tornar a entrada economicamente inviável, inibindo-a. Desse modo, produtores estabelecidos

⁵⁸ “Somente as maiores empresas podem aplicar certos métodos – não somente métodos técnicos, mas também métodos de organização –, somente elas podem obter certas economias de escala. E, por outro lado, das empresas menores para as maiores, não se passa gradativamente, existindo saltos que se tornam tanto maiores quanto mais se acelera a concentração” (Sylos-Labini, 1984 [1957], p. 53).

⁵⁹ Sylos-Labini (1984 [1957], pp. 57-59) parece associar a estrutura de custos ao porte da *empresa*. Koutsoyiannis (1979, p. 306), contudo, expõe o “modelo” de Sylos-Labini por meio de três tamanhos de *planta* (pequena, média e grande), cujos custos médios formam uma sequência decrescente (exprimindo “vantagens de larga escala”). Consideramos que a versão de Koutsoyiannis é mais rigorosa. Uma grande empresa multiplanta e multiproduto pode dispor, por exemplo, de uma planta pequena ou média em algum dos mercados em que atua, o que não garante a ela o menor custo médio dentre os concorrentes deste mercado. Assim, é preferível associar o custo médio ao método de produção utilizado (ou à “planta” ou “fábrica”, no caso em que “vantagens de larga escala” introduzem uma interação entre custo médio e quantidade produzida).

no mercado que detém métodos de produção mais eficientes (com menores custos médios), são capazes de auferir lucros extraordinários (ou rendas diferenciais “Ricardianas”) sem induzir a entrada.

O aumento do tamanho absoluto do mercado reduz o efeito desta barreira à entrada na medida que “abre espaço” para a entrada de novas empresas sem desencadear uma queda do preço da mercadoria.

As barreiras de diferenciação de produto decorrem do fato de que as empresas estabelecidas já têm marca e reputação estabelecidos, seus produtos já são conhecidos no mercado e um conjunto de consumidores (“clientela”) os adquire com certa frequência (seja por hábito, predileção das suas características ou pelo custo de transferência). Assim, uma empresa que vise entrar no mercado precisa incorrer em gastos de venda para contornar esta desvantagem inicialmente colocada. Isto é, a diferenciação de produto num sentido amplo produz obstáculos à entrada de novas empresas (Sylos-Labini, 1984 [1957], pp. 67-68).

Por fim, as barreiras decorrentes de patentes e procedimentos técnicos específicos (intimamente relacionadas com as barreiras tecnológicas) estão relacionadas a existência de dirigentes e operários cujo número é limitado e não pode ser aumentado em um curto espaço de tempo (Sylos-Labini, 1984 [1957], p. 68).

Sylos-Labini estabeleceu uma tipologia com três formas possíveis de oligopólio: concentrado ou homogêneo, diferenciado ou imperfeito e misto. Contudo, o autor acabou por atribuir um papel excessivo ao número de empresas e à concentração na sua definição. Uma alternativa a este “desvio de rota” de Sylos-Labini é seguir a sugestão de Roncaglia (2006, p. 4) sobre o sentido atribuído ao “oligopólio”:

“The idea of oligopoly based on barriers to entry is a *general* theory of market forms. Actually, both competition and monopoly turn out to be peculiar cases – the two extreme cases in which the barriers to entry are either non-existent or insuperable – of the more general situation in which barriers to entry are indeed present but can be overcome, albeit at some cost. The proper study for the theory of oligopoly – or, more generally speaking, of market forms – is therefore the nature and dimensions (or, better, the factors determining the dimensions) of the barriers to entry.” (Roncaglia, 2006, p. 4, grifo no original)

A partir desta caracterização, poderíamos definir o oligopólio concentrado ou homogêneo como uma estrutura de mercado em que predominam as barreiras de natureza tecnológica, o oligopólio diferenciado ou imperfeito como uma estrutura de mercado em que as barreiras de diferenciação de produto são predominantes e o oligopólio misto como uma

estrutura de mercado em que tanto as barreiras tecnológicas quanto de diferenciação de produto são consideráveis.

A proposta parece interessante, haja vista a semelhança com o que já discutimos. O problema aqui é, paradoxalmente, a semelhança excessiva⁶⁰. Abandonando os aspectos cournotianos (número de empresas), estruturalistas (concentração) e comportamentais (Postulado de Sylos ou curvas de reação), o que resta do conceito de “oligopólio”? Provavelmente muito pouco, já que o pequeno número de empresas, a elevada concentração e o reconhecimento da interdependência por parte das empresas são elementos constitutivos do próprio conceito de oligopólio. Por essas razões, é preferível abandoná-lo e seguir diretamente a noção clássica de concorrência⁶¹.

d) Teoria do preço limite

A teoria de preço-limite (ou “preço de exclusão”, como chamou Sylos-Labini, 1984 [1957], p. 56) é exposta a partir de exemplos numéricos, que não cabem aqui serem reproduzidos. Não será efetuada uma avaliação completa da sua apresentação, nos restringindo aos elementos teóricos principais.

Sylos-Labini centra sua análise no oligopólio concentrado ou homogêneo (ou, como já discutimos, simplesmente nas barreiras de natureza tecnológica), considerando que as causas das barreiras de diferenciação de produto atraía a maior parte das análises (predileção que se intensificou com a emergência da teoria de concorrência imperfeita ou monopolística) (Sylos-Labini, 1984 [1957], pp. 36-37). Como já mencionado, supõe-se a existência de apenas três métodos de produção, com coeficientes fixos e associados a níveis de produção específicos.

A fórmula de precificação é ligeiramente alterada para introduzir a noção de taxa de lucro (s). A taxa de lucro é definida por $s = \frac{px - k - vx}{k + vx}$. Dada a taxa mínima de lucro (s_m), e conhecidos os valores do custo fixo, do custo direto e da quantidade produzida, pode-se determinar o preço da seguinte forma:

⁶⁰ Ou seja, Roncaglia tentou simplesmente rebatizar a noção clássica de concorrência, associada à livre mobilidade de capital (ou aos obstáculos à sua operação), de “oligopólio”. Considera-se aqui que é melhor preservar a lógica geral da proposta sem associá-la a um termo que remete a uma série de referências incompatíveis com a abordagem clássica.

⁶¹ A tentativa de Mário Possas de se contrapor às teorias neoclássicas de oligopólio e à tradição estruturalista de um lado (Possas, 1990 [1985], caps. 1 e 3) e à noção clássica de concorrência de outro (Possas, 1989, cap.4), o conduz a um esforço hercúleo de redefinição sucessiva do conceito de “oligopólio” e “concorrência” (Possas, 1990 [1985], caps. 3 e 4).

$$p_m \cdot x = s_m \cdot k + s_m \cdot v \cdot x + vx + k$$

$$p_m = \left(\frac{k}{x} + v \right) \cdot (1 + s_m)$$

Considerando que esta fórmula representa as condições de custo da entrante e das empresas estabelecidas com menores plantas, podemos definir (Sylos-Labini, 1984 [1957], p. 56):

- Preço limite ou de exclusão (p_L)⁶²: $p_L < p_m$

Neste caso, a entrante potencial não tem interesse em se inserir no mercado, já que a taxa de lucro realizada seria inferior à taxa de lucro mínima ($s < s_m$). Além disso, haverá uma saída gradual das empresas estabelecidas com plantas menores.

- Preço de expulsão (p_e): $p_e < v$

Neste caso, não só não existe entrada como as pequenas empresas estabelecidas, não conseguindo cobrir sequer seus custos primários, serão obrigadas a encerrar suas atividades abruptamente e empresas médias que não consigam obter lucro pelo menos normal sairão paulatinamente da indústria.

Sylos-Labini imagina então uma estrutura de mercado criada aleatoriamente. Supõe certo número de plantas de cada tamanho, suas respectivas estruturas de custo, uma taxa de lucro mínima a ser adicionada aos custos e um preço inicial qualquer. Caso o preço obtido a partir dos custos, já adicionado de uma taxa de lucro mínima, for menor que o preço inicial, haverá incentivo à entrada no mercado. No caso contrário, em que o preço inicial for menor que ao preço que garante o lucro mínimo, haverá fechamento de plantas menores. E assim, a capacidade produtiva se ajusta à demanda do mercado⁶³.

O nível de preço estabelecido para o produto (homogêneo) dependeria então: i) da extensão absoluta do mercado; ii) da elasticidade da demanda; iii) dos diferentes métodos de

⁶² O preço de exclusão é um intervalo. Estamos interessados no seu limite superior (Sylos-Labini, 1984 [1957], pp. 64-65).

⁶³ O autor descreve sua estratégia expositiva da seguinte maneira: “Para atacar o problema do preço de equilíbrio a longo prazo em condições de oligopólio, adotaremos um critério semelhante ao *prix crée au hasard* de Walras e partiremos de determinada *estrutura* da indústria e de determinado preço e nos perguntaremos se essa estrutura e esse preço estão em equilíbrio, ou seja, se podem permanecer sem mudar. Em caso negativo, procuraremos determinar qual a estrutura e o preço de equilíbrio.” (Sylos-Labini, 1984 [1957], pp. 53-54, grifo no original)

produção; iv) dos preços dos “fatores” variáveis e das máquinas, que afetam o custo médio (Sylos-Labini (1984 [1957], p. 65)

Os métodos de produção e o preço dos “fatores” e das máquinas definem conjuntamente o custo médio de cada tipo de planta. A extensão do mercado, por sua vez, determina o número de plantas de cada tamanho que podem ser “abrigadas” no mercado (existe uma variedade de configurações possíveis, mas é possível compreender a lógica geral do seu efeito sobre o preço de mercado⁶⁴). O significado do papel desempenhado pela elasticidade da demanda na determinação do preço, contudo, permanece um enigma. O tratamento dado por Sylos-Labini à elasticidade da demanda é ambíguo, para não dizer contraditório.

Inicialmente, o autor se mostra extremamente crítico da tentativa marginalista de expressar a margem “q” em termos de elasticidade da demanda:

“[...] aquela identificação significa desvirtuar a noção de curva de demanda e de elasticidade de demanda, a qual se refere, e não pode deixar de referir-se, às preferências dos consumidores. Além disso, *a essência do problema do oligopólio está em esclarecer como se determina q e quais os seus limites. Aceitar a priori a possibilidade de colocar q [margem] e m [custo marginal] em termos de elasticidade da demanda significa admitir como dado exatamente o problema que se tem de resolver.*” (Sylos-Labini, 1984 [1957], p. 50, grifo no original)

Posteriormente, o autor propõe a utilização de uma noção “empírica” de elasticidade da demanda ($e = \frac{p_1 \cdot x_2}{p_2 \cdot x_1}$, onde p_1 = preço menor, x_2 = quantidade maior, p_2 = preço maior, x_1 = quantidade menor) e a compara da seguinte maneira com sua análoga teórica: enquanto o conceito convencional elasticidade da demanda ($\eta = \frac{dx}{\frac{x}{dp}}$) apresentaria propriedades infinitesimais, a elasticidade da demanda “empírica”, de caráter finito, evidenciaria apenas a direção das variações da receita (dependendo se “e” é menor, igual ou maior 1) (Sylos-Labini 1984 [1957], pp. 54-55).

Uma noção “empírica” da demanda faz sentido no âmbito proposto por Kaldor (1935), relacionado à firma que tem existência real e que precisa tomar decisões com base em alguma expectativa (representada por uma curva de demanda imaginada). Agora, é difícil entender como uma curva “empírica” de demanda do mercado contribuiria para uma determinação analítica do preço de longo prazo.

⁶⁴ Um aumento do tamanho absoluto do mercado requer um esforço maior para prevenir a entrada por meio de um preço limite menor e/ou pela expansão da capacidade para “ocupar” o mercado.

Seria mais consistente com a noção clássica de concorrência e a concepção objetivista proposta pelo autor de que os movimentos em direção ao preço de equilíbrio se dessem por meio da mobilidade de capital (com o subsequente ajuste da produção) e não via algum movimento ao longo da curva de demanda. O nível do preço equilíbrio realmente depende do valor da demanda do mercado⁶⁵, mas na concepção clássica a mesma consiste em um “ponto” (par preço-quantidade) e não uma “curva”.

A presença de barreiras tecnológicas está relacionada ao fato de existirem apenas três métodos de produção (e não uma infinidade deles), cada um relacionado a um nível de produção específico (sendo possível aumentar a produção apenas por múltiplos de cada planta) e que apresentam produtividades diferentes (quanto maior a planta, menor o custo médio).

Na medida em que as entrantes potenciais tenham acesso aos mesmos métodos de produção que as estabelecidas, a viabilidade da entrada depende da possibilidade da mesma conquistar uma demanda equivalente a pelo menos o nível de produção de uma planta pequena. Desse modo, se a diferença entre a produção de mercado que garante preços competitivos e a produção efetiva for inferior ao nível de produção requerido pela planta pequena, a entrada não será rentável. Nessa situação, é possível a manutenção de um preço supracompetitivo sem atrair entrada (preço limite).

O preço limite tenderia a ser mantido em um nível igual ou ligeiramente superior aos custos das plantas pequenas, de modo a seus proprietários auferirem lucros normais (ou diminutos lucros extraordinários), enquanto os proprietários das plantas médias e grandes obtém lucros extraordinários mais acentuados. Os lucros extraordinários podem também ser tratados como rendas diferenciais “Ricardianas”, decorrentes da posse de métodos de produção mais eficientes (com custos médios menores)⁶⁶.

Em resumo, há grande compatibilidade entre a teoria do preço limite, o tratamento clássico da concorrência e a presença de assimetrias de custos entre métodos produtivos. No capítulo 4, tais considerações serão retomadas, dentro do quadro da teoria clássica de preços e distribuição de renda.

⁶⁵ No exemplo numérico, Sylos-Labini (1984 [1957], p. 59) supõe elasticidade da demanda unitária para que o valor nominal da demanda (preço x quantidade) seja sempre o mesmo (igual ao valor inicial 240.000). Essa hipótese não é essencial para a validade teoria do preço limite.

⁶⁶ “É correto afirmar que os lucros, superiores ao mínimo, obtidos pelas empresas maiores, têm caráter diferencial” (Sylos-Labini, 1984 [1957], p. 66)

2.2 - O Postulado de Sylos: origem e controvérsias

a) Modigliani (1958) e debate subsequente no *Journal of Political Economy*

Rancan (2012) examinou os arquivos sobre Modigliani (*Modigliani's papers*) disponíveis na Universidade de Duke e relatou o conteúdo das correspondências entre ele e Sylos-Labini. Como já mencionado na seção anterior, Modigliani recebeu de Sylos-Labini a versão provisória do livro *Oligopolio e Progresso Tecnico* em 1956. Sylos-Labini conheceu Modigliani em Chicago no ano de 1948 (durante o período que estudou nos EUA com Schumpeter) e manteve desde então uma longa amizade e correspondência, compartilhando muitos interesses intelectuais (Rancan, 2012, p. 4).

Após ler o livro de Sylos-Labini, Modigliani escreveu uma carta de 14 páginas com comentários ao amigo. Nesta correspondência, Modigliani rejeitou a análise “macroeconômica” de Sylos-Labini por suas supostas confusões entre causas reais e monetárias do desemprego e pela sua definição da função investimento, centrando a maior parte de sua análise na parte “microeconômica” do livro. Modigliani se deteve a comentar os exemplos numéricos e a hipótese de produção constante após a entrada, considerando esta última a contribuição mais original de Sylos-Labini (Rancan, 2012, p. 7).

A despeito dos comentários detalhados e sugestões de Modigliani, Sylos-Labini introduziu poucas mudanças à parte microeconômica do livro, que foi reimpresso em 1957. Apesar de Sylos-Labini não ter concordado com muitos dos comentários, não os acatando na versão definitiva do livro, pediu ao amigo para resenhá-lo (Rancan, 2012, pp. 9-10). Modigliani aceitou então o convite, valendo-se em grande parte de suas notas da versão preliminar do livro, e a resenha foi publicada no ano seguinte no *Journal of Political Economy*.

Modigliani iniciou seu texto *New Developments on the Oligopoly Front* ressaltando o fato de que apesar de Joe Bain e Paolo Sylos Labini terem escrito seus livros (*Barriers to New Competition* e *Oligopolio e Progresso Tecnico*, respectivamente) de modo independente e de os terem publicado quase simultaneamente, existiriam marcantes similaridades em seus modelos básicos e métodos de análise (Modigliani, 1958, p. 215). Após uma breve comparação entre os trabalhos dos dois autores, Modigliani (1958, p. 216) se propôs a destinar uma atenção primária ao trabalho de Sylos-Labini (promessa que, diga-se de passagem, o autor não cumpriu, mantendo referências recorrentes ao trabalho de Bain).

Modigliani (1958, p. 216) considerou que a grande contribuição de Bain e Sylos-Labini consistiu na ênfase atribuída ao papel desempenhado pela entrada de novas firmas, excluída por hipótese nos modelos de monopólio e oligopólio (por influência de Cournot). Como a comparação entre estas duas concepções de concorrência perpassa todo o presente trabalho, é válida a reprodução integral deste fragmento textual:

“Until quite recently little systematic attention has been paid in the analysis of monopoly and oligopoly to the role of entry, that is, to the behavior of potential competitors. This neglect is justified for monopoly, which is generally defined as the case of a single actual as well as potential producer whose demand curve is not significantly influenced, either in the short or in the long run, by his price policy. Oligopoly could also be defined to exclude entry, fewness being then the result of the impossibility, for firms not now in the group, of producing the commodity-whether for physical or legal reasons. And, undoubtedly, the impossibility of entry is frequently at least implicitly assumed in the analysis of oligopoly, following the venerable example of Cournot, with his owners of mineral wells. But such a narrow definition leaves out the far more interesting case where fewness is the result of purely economic forces, entry being prevented by - and within the limits of - certain price-output policies of existing producers. This is precisely the essence of homogeneous oligopoly analyzed by both Sylos and Bain.” (Modigliani, 1958, p. 216)

Modigliani considerou que, numa situação em que as entrantes potenciais tivessem acesso a mesma função de custo de longo prazo que as empresas estabelecidas e a escala mínima ótima da planta representasse um papel diminuto do mercado, a entrada de novas firmas seria uma condição suficiente para a ocorrência de um preço competitivo. Isso não aconteceria, contudo, quando o tamanho ótimo da firma (*sic*) representasse uma fração não-insignificante da produção pré-entrada (Modigliani, 1958, p. 216).

Dessa forma, Modigliani reconhece, assim como Sylos-Labini, o papel das “economias de escala” como barreira à entrada. Duas diferenças marcantes com relação a Sylos-Labini se destacam nesse ponto entretanto: i) Modigliani concebe a existência de uma curva de custo de longo prazo⁶⁷, enquanto para Sylos-Labini só existiam “pontos”; ii) Modigliani assume que todas as firmas, estabelecidas e potenciais entrantes, têm acesso à mesma curva de custo de longo prazo. Como já discutido, Sylos-Labini considera que as firmas estabelecidas podem ter plantas de três tamanhos distintos (pequeno, médio e grande), com custos médios progressivamente menores à medida que se transita de plantas menores para plantas maiores.

⁶⁷ Mantendo-se mais próximo da posição de Bain (1956, p. 53), que inclusive reconhecia a presença de “economias de escala”, apesar de constatar empiricamente que elas não se constituíam em um determinante tão fundamental das barreiras à entrada quanto a diferenciação de produto.

Modigliani centrou sua análise no oligopólio homogêneo e nas barreiras à entrada advindas de economias escala. Como o preço relevante para a entrante potencial é o preço após a entrada, Modigliani asseverou que o teórico do oligopólio não pode evadir-se de analisar a interação estratégica imanente ao problema de entrada, propondo a hipótese que a entrante supõe que as empresas estabelecidas manterão sua quantidade produzida após sua entrada (equivalente à “conjuntura 3” de Bain) e denominando-a “Postulado de Sylos” em homenagem a Sylos-Labini (Modigliani, 1958, pp. 216-217).

Segundo Modigliani (1958, pp. 216-217) esta hipótese estaria presente de modo explícito ou implícito em Sylos-Labini e se justificaria por ser o cenário mais pessimista⁶⁸ para a firma adotar. Bain, por outro lado, teria preferido uma hipótese menos beligerante.

Sob a hipótese de constância da quantidade pré-entrada das empresas estabelecidas, o aumento da quantidade produzida relativa à adição de capacidade pela entrante induziria uma redução do preço de mercado. A centralidade ocupada pelo Postulado de Sylos na formulação de Modigliani estaria associada à possibilidade de obtenção de uma solução definitiva para o problema de determinação de um limite superior para o preço que previne a entrada (P_0) e a quantidade correspondente a ele (X_0). O fundamento lógico é de que as entrantes potenciais se interessam apenas no preço pós-entrada. Assim, em uma situação em que a entrada com uma escala ótima mínima conduza o preço a um nível igual ou inferior ao preço competitivo, a entrada não será considerada rentável e sequer ocorrerá.

Trataremos agora da formalização de Modigliani (1958). A curva de demanda é expressa por $X = D(P)$. A curva de demanda pré-entrada é dada por $X' = D(P')$, onde P' consiste em um preço que previne a entrada por situar-se abaixo do custo médio de longo prazo. O maior preço que previne a entrada consiste no preço-limite ou “preço crítico” nos termos de Modigliani (P_0) e a ele está associada a quantidade “crítica” (X_0) e a curva de demanda do mercado $D(P_0)$ (Modigliani, 1958, p. 217). Podemos discutir agora os fatores que afetam o preço-limite (P_0). O preço competitivo (P_C) equivale ao custo médio mínimo (k) e tem “ X_C ” como quantidade produzida correspondente. Dessa forma, a quantidade produzida em condições competitivas consiste em $X_C = D(P_C) = D(k)$. O tamanho do mercado (S), por sua vez, é representado pela razão $\frac{X_C}{\bar{x}}$, onde \bar{x} consiste na escala ótima mínima (Modigliani, 1958, pp. 217-218).

⁶⁸ O que não é completamente correto, já que a hipótese mais pessimista implicaria uma expectativa de retaliação das firmas estabelecidas, com o aumento da produção pós-entrada (conjuntura 5 de Bain).

O menor nível de produção das estabelecidas que previne a entrada (X_0) pode ser obtido pela subtração da escala ótima mínima (produção mínima necessária para uma empresa entrar no mercado sem custos proibitivamente altos) da quantidade associada ao preço competitivo (Modigliani, 1958, p. 218). Assim, Modigliani (1958, p. 218) chega à seguinte relação $X_0 = X_c - \bar{x} = X_c \cdot (1 - \frac{\bar{x}}{X_c}) = X_c \cdot (1 - \frac{1}{S})$ (1).

Modigliani (1958, p.218) afirma que o preço limite correspondente a X_0 pode ser obtido a partir da curva de demanda ou solucionando a equação $X_0 = D(P)$. Seguindo a primeira alternativa, a relação entre P_0 e o preço competitivo (P_c) pode ser aproximada em termos de elasticidade da demanda na vizinhança de P_c . Partindo da definição de elasticidade da demanda ($\eta = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}} = \frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{P}{\Delta P}$) e supondo o Postulado de Sylos ($\Delta Q = \bar{x}$), obtemos: $\eta = \frac{\bar{x}}{Q} \cdot \frac{P}{\Delta P}$ (Modigliani, 1958, p. 218; Koutsouyiannis, 1979, pp. 315-316). Como estamos interessados na diferença entre o preço limite e o preço competitivo, ΔP pode ser substituído por $P_0 - P_c$. Calculando então a elasticidade da demanda na vizinhança de P_c , chegamos à expressão:

$$\eta = \frac{1}{S} \cdot \frac{P_c}{P_0 - P_c}$$

$$\eta \cdot (P_0 - P_c) = \frac{P_c}{S} \Rightarrow \eta \cdot P_0 = \eta \cdot P_c + \frac{P_c}{S} \Rightarrow P_0 = P_c \left(1 - \frac{1}{\eta S}\right) \quad (2)$$

O nível do preço-limite é, portanto, inversamente proporcional à relação entre o tamanho do mercado e a escala mínima eficiente (S) e à elasticidade da demanda (η). A noção predominantemente “empírica” associada à elasticidade da demanda por Sylos-Labini certamente foi abandonada com a formalização proposta por Modigliani. Desta forma, a demanda foi restituída ao seu papel de co-determinante do preço junto aos custos (em um equilíbrio entre “oferta” e “demanda”).

A intervenção de Modigliani contribuiu para afastar a teoria do oligopólio da pretensão objetiva de Sylos Labini, deslocando a atenção para hipóteses comportamentais. A divergência entre as influências teóricas sobre os dois autores ajuda a explicar as diferenças entre as suas formulações. Enquanto Sylos-Labini estudou com Schumpeter, trabalhou com Robertson e conhecia Sraffa, Robinson, Kaldor, Modigliani era um economista matemático, familiarizado com os desenvolvimentos da Teoria dos Jogos e protagonista do *mainstream* da macroeconomia da época (Rancan, 2012, p. 11, pp. 13-14).

Rancan relatou que, por volta de 1955, Modigliani estava trabalhando na relação entre mercados não-competitivos, rigidez dos salários reais e desemprego involuntário (Rancan, 2012, p. 2, pp. 13-14). Assim, como sugere Roncaglia (2006, p. 8, p. 11), pode-se considerar que o artigo de Modigliani (1958) se comportou como extensão da síntese neoclássica, fornecendo microfundamentos “não-competitivos” para a macroeconomia a partir de um modelo de oligopólio fundado numa noção estática de equilíbrio entre oferta e demanda.

Todavia, é importante enfatizar que Modigliani não interpretou o modelo de Sylos-Labini a partir de um modelo de Cournot em seu artigo seminal de 1958. Foi a partir de duas notas acerca desta resenha de Modigliani – Farrar e Phillips (1959) e Fisher (1959) – que tal associação emergiu.

Farrar e Phillips (1959, p. 414) iniciam seus comentários elogiando a capacidade de Modigliani sintetizar e formalizar os elementos comuns aos trabalhos de Bain e Sylos, passando a se referir à contribuição dos três autores como uma unidade⁶⁹. Apesar de reconhecerem que o modelo obteve “vitórias espetaculares” no campo da teoria de oligopólio, os autores consideraram que a fragilidade do Postulado de Sylos acabou comprometendo a sua consistência. É nesse contexto que Farrar e Phillips (1959, p. 414) afirmam que o modelo analisado é claramente remanescente do modelo de duopólio de água mineral de Cournot (1838), já que os modelos compartilham as características de que as firmas estabelecidas e potenciais entrantes têm acesso à mesma curva de custo de longo prazo. A inovação teórica do modelo teria sido, então, a substituição da curva horizontal de custo (e igual a zero) de Cournot por uma variedade de curvas de custo em forma de U. Ao fazerem isso, Bain-Sylos-Modigliani teriam descoberto que o “prêmio” que os oligopolistas conseguem obter acima do preço competitivo cresce “diretamente” com a importância das economias de escala e “inversamente” com o tamanho do mercado e a elasticidade da demanda (o que, novamente, refletiria um evidente “cournotismo” por parte dos autores) (Farrar e Phillips, 1959, p. 415).

Os autores centram suas críticas no Postulado de Sylos (o que não é uma objeção pequena, dado o status ao qual foi alçada tal proposição por Modigliani). Novamente, ressaltam a similaridade do modelo analisado com a formulação pioneira de Cournot. No modelo de Cournot, as firmas tomam suas decisões de quantidade considerando que suas ações não produzem alterações dos planos de produção da rival. A essência do oligopólio, a interdependência mútua entre produtores, seria, portanto, afastada por hipótese. O modelo de

⁶⁹ Os autores alteram sucessivamente a ordem em que os autores são mencionados, chamando modelo de Bain-Sylos-Modigliani (Farrar e Phillips, 1959, p. 414), Modigliani-Sylos-Bain (Farrar e Phillips, 1959, p. 415) e, finalmente, Sylos-Bain-Modigliani (Farrar e Phillips, 1959, p. 415).

Bain, Sylos-Labini e Modigliani teria estendido ainda mais esse raciocínio, propondo a independência das ações não só entre as firmas estabelecidas, mas também entre as firmas estabelecidas e as potenciais entrantes. Essa seria a única justificativa para a entrante potencial enxergar apenas a demanda residual e não o mercado inteiro⁷⁰ (Farrar e Phillips, 1959, pp. 416-417).

Condenando a “má psicologia” do Postulado de Sylos, os autores identificaram a consideração da relação entre tamanho do mercado e tamanho ótimo da firma como a maior contribuição do modelo de Bain, Sylos-Labini e Modigliani. Assim, o modelo analisado não consiste apenas na adição de qualquer curva de custos ao modelo de Cournot, mas na adição de uma curva de custos com propriedades específicas. É a descontinuidade na adição de quantidade, dada pelas características da tecnologia, que permite que as firmas estabelecidas pratiquem preços supracompetitivos em condições de produto homogêneo e uniformidade das condições de custo entre as empresas (Farrar e Phillips, 1959, p. 417).

Fisher (1959) também associou o modelo Bain-Sylos, conforme representado por Modigliani (1958), ao modelo de Cournot, chegando inclusive a afirmar que o mesmo dá uma impressão de *dejà vu*.

Por conveniência, o autor restringe sua análise ao caso de oligopólio homogêneo, seguindo as hipóteses de um custo médio de longo prazo constante para quantidade maior que a escala mínima ótima (e proibitivo para quantidade inferior a essa) e de que as firmas estabelecidas concordam tácita ou explicitamente em manter a quantidade produzida (Postulado de Sylos). O autor chega à mesma fórmula (1) de Modigliani, mas ressalta que o resultado independe do formato da curva de demanda, mas apenas do ponto de interseção entre as curvas de demanda e de custo médio (Fisher, 1959, p. 410).

Fisher afirma que o Postulado de Sylos parece bastante familiar (para aqueles acostumados ao modelo de Cournot). Entretanto, ao contrário de Farrar e Phillips (1959), Fisher considera que o mesmo é menos (e não mais) restritivo que as hipóteses de Cournot. Enquanto o Postulado de Sylos implica que a potencial entrante assume que a produção dos membros estabelecidos na indústria é independente da sua própria decisão de entrar, o modelo

⁷⁰ Nestas condições, seria mais provável, para os autores, a acomodação da entrante por parte das empresas estabelecidas “If the market is truly homogeneous, as Sylos and Modigliani so explicitly assume, how can a potential entrant fail to expect to share it equally with his predecessors? His product is, after all, assumed to be a perfect substitute for the products of the original producers, and his access to a long-run cost function identical with that possessed by his predecessors is also assured. It seems inconceivable that an entrant would fail to realize that his predecessors will be affected by his entry into the market and that the demand situation which he, as a market entrant, faces, is not ‘that portion of the market's profit area not presently utilized’ but is, instead, the total post entry profit situation, shared equally with his predecessors.” (Farrar e Phillips, 1959, p. 416)

Cournot assume que *todo* membro assume que os demais produtores manterão suas quantidades inalteradas (Fisher, 1959, p. 411)

Reconhecendo que Cournot não tratou do “problema da entrada”, se limitando ao “problema do número de concorrentes”, Fisher se propõe a estender o modelo de Cournot para admitir a entrada potencial de firmas, criando quatro casos possíveis (Fisher, 1959, pp. 411-413). Os resultados do modelo de Cournot “aumentado” são, no entanto, decepcionantes. O equilíbrio ao nível de produção X_0 é atingido apenas excepcionalmente (por acaso) ou com a imposição de hipóteses arbitrárias, como S ser um número inteiro. Tal resultado permite ao autor concluir que, em geral, a produção de equilíbrio da indústria será maior e o preço menor no modelo “aumentado” de Cournot do que no modelo Bain-Sylos apresentado por Modigliani. Ademais, o modelo de Cournot “aumentado” prevê um número de vendedores de equilíbrio e suas respectivas parcelas de mercado, enquanto o modelo Bain-Sylos nem se propõe a fazer tal previsão. Fisher encerra sua intervenção com a conclusão de que, no que se refere aos resultados obtidos, os modelos comparados são realmente diferentes (Fisher, 1959, p. 413).

Modigliani escreveu então uma réplica aos seus comentadores, que foi publicada simultaneamente às duas notas no *Journal of Political Economy* Vol. 67, Nº. 4, 1959. Modigliani (1959) centra a defesa de seu artigo original na tentativa de dissociar o seu modelo, que passa a chamar de S-B-M, do modelo de Cournot. A resposta de Modigliani se direciona fundamentalmente a Farrar e Phillips (1959), cujos comentários tinham um conteúdo mais crítico. O autor reafirma a distinção entre a noção de concorrência de Bain e Sylos (clássica, na definição aqui proposta), associada à possibilidade de entrada, e a concepção cournotiana de concorrência, associada ao número fixo de empresas no mercado. Peço o perdão do leitor por reproduzir novamente uma extensa passagem, mas seria impossível exprimir o pensamento desenvolvido pelo autor neste trecho sem produzir uma perda significativa de conteúdo:

“I am primarily concerned with their allegation that ‘the similarity of ... [the] ... major conclusions’ of the S-B-M model ‘to those of a slightly amended, long-time predecessor’ – the Cournot model – ‘rob it (at least partially) of its originality’. Apparently, the authors have failed to realize that the two models, and hence their conclusions, refer to quite different phenomena. To speak of similarity of conclusions is therefore not merely wrong, it is meaningless. The Cournot model deals with market price, aggregate output, and its distribution between firms under conditions in which the number of firms is given and entry is impossible. On the other hand, the S-B-M model deals with price and aggregate output when there are no natural or legal restrictions to entry, and it is only tangentially concerned with the issue of the distribution of output between firms. The major conclusion of the

Cournot models is that the relation between oligopoly and competitive output depends (at least under simple conditions) on the number of firms, which is a datum of the problem. The major conclusion of the S-B-M model, on the other hand, is that ‘the maximum premium the oligopolist can command over the competitive price [...] tends to increase with the importance of economies of scale and to decrease with the size of market and the elasticity of demand.’ As far as I am aware, these conclusions are nowhere to be found in Cournot or his elaborators, nor could they possibly be derived from a model in which entry is excluded. There is, therefore, no similarity of conclusions or procedures.” (Modigliani, 1959, p. 418)

A tentativa de Farrar e Phillips (1959, p. 414) de sustentar a existência de uma linha de continuidade entre os modelos de Cournot e de Bain-Sylos-Modigliani a partir da proposição de que em ambos os modelos as firmas estabelecidas e potenciais entrantes teriam acesso à mesma curva de custo de longo prazo é completamente sem sentido (simplesmente não existem entrantes potenciais no modelo de Cournot!).

A similaridade entre o Postulado de Sylos e a hipótese de Cournot, segundo Modigliani (1959, p. 418), seria simplesmente formal, já que em ambas os agentes supõem constantes as quantidades de seus rivais. As características específicas das decisões em que cada uma destas hipóteses comportamentais se inserem são, contudo, bastante diferentes. No modelo de Cournot, ela se aplica a um dado grupo de empresas estabelecidas, enquanto no modelo S-B-M ela se aplica apenas às empresas potenciais entrantes. Ou seja, nada no modelo S-B-M requer que as incumbentes se comportem da maneira duvidosa preconizada por Cournot (Modigliani, 1959, p. 419).

Modigliani aproveita para fazer uma defesa dos fundamentos psicológicos por trás do Postulado de Sylos, sustentando que faz mais sentido assumir uma produção constante das empresas estabelecidas do que imaginar que as mesmas vão “estender o tapete vermelho” para a entrante e aceitar passivamente uma nova divisão do mercado (Modigliani, 1959, pp. 418-419).

Por fim, o autor avalia brevemente a extensão de Fisher (1959) do modelo de Cournot para uma situação com entrada de novas firmas (uma proposta que, Modigliani (1959, p. 419) sugere, Cournot não aprovaria). Para ele, as hipóteses necessárias para que o modelo de Cournot “estendido” obtenha resultados equivalentes ao modelo Bain-Sylos-Modigliani são excessivamente restritivas⁷¹, invalidando a tentativa de construção de uma correspondência entre ambos.

⁷¹ “This special case, while it has some fascination from the point of view of the history of economic thought, has, of course, hardly any empirical relevance.” (Modigliani, 1959, p. 419)

Em suma, apesar de Modigliani ter sido responsável por deslocar a atenção da formulação objetiva de Sylos-Labini para uma hipótese comportamental específica (o fatídico Postulado de Sylos), não pode, em hipótese alguma, ser acusado de ter interpretado o autor em termos cournotianos. A associação entre o modelo de Bain, Sylos e Modigliani com o modelo de Cournot (ainda não reinterpretado sob a forma moderna Cournot-Nash) deve ser creditada às resenhas de Farrar e Phillips (1959) e, em menor grau, Fisher (1959)⁷².

Ironicamente, Farrar e Phillips (1959), que propuseram a associação mais estreita entre o modelo Bain-Sylos-Modigliani e o modelo de Cournot, acharam que a sua maior contribuição⁷³ não era o Postulado de Sylos (afinal, achavam-no frágil), mas as descontinuidades tecnológicas. Neste aspecto, a responsabilidade pela vinculação da “ação e reação” a Sylos-Labini deve recair integralmente sobre Modigliani.

Em síntese, no que diz respeito às interpretações da contribuição de Sylos-Labini para a teoria do oligopólio, não há nenhuma relação geral entre a aceitação do Postulado de Sylos e a interpretação cournotiana do seu modelo. Ambos os casos implicam, contudo, uma guinada em direção à ênfase de elementos subjetivos (seja da hipótese comportamental associada à entrante potencial, seja pela “curva de reação” de Cournot).

b) A contestação do Postulado de Sylos pela Nova Economia Industrial

Como se sabe, a Teoria de Jogos teve origem na matemática – Von Neumann e Morgenstern (1944) e Nash (1950, 1951) – e obteve desenvolvimentos significativos desde então. Nas décadas de 1950 e 1960, este instrumental, originalmente restrito à utilização para fins de estratégia militar, começou a “transbordar” para outros campos do conhecimento, ganhando paulatinamente novos adeptos e entusiastas. A Ciência Econômica, em particular a teoria de Organização Industrial, participou ativamente deste processo.

Munidos de um novo instrumental, economistas industriais e matemáticos buscaram resgatar os modelos neoclássicos de oligopólio, traduzindo-os em uma nova linguagem. A

⁷² No último parágrafo do seu texto, Fisher (1959, p. 413) reconhece, à luz dos (maus) resultados obtidos para o modelo de Cournot “aumentado”, que os dois modelos são diferentes. Mas isso não anula ou se opõe aos vários comentários anteriores que enfatizam características comuns dos dois modelos em termos de objeto, hipóteses comportamentais e procedimentos de análise.

⁷³ Apesar dos comentários de Farrar e Phillips (1959) se dirigirem a Bain-Sylos-Modigliani em conjunto. Contudo, Bain deu maior ênfase para a diferenciação de produto do que às “descontinuidades tecnológicas” e Modigliani foi mero porta-voz de Sylos-Labini nesta questão (de certo modo, até a minimizou, aceitando a presença de “economias de escala” mas não a diferença entre plantas segundo o porte).

produção de modelos formais desse tipo se expandiu enormemente na década de 1970 e se consolidou nos anos 1980 como o novo *mainstream* da Economia Industrial, que ficou conhecido como Nova Economia Industrial. Tirole (1988) é provavelmente o manual que melhor representa esta “corrente” de Organização Industrial.

Como define Fiani (2009), “a ideia do equilíbrio de Nash é a de que cada jogador está adotando a melhor resposta ao que os demais jogadores estão fazendo, e isso é válido para todos os jogadores ao mesmo tempo”⁷⁴. Com a incorporação desta nova noção de equilíbrio, a Nova Economia Industrial foi capaz de reinterpretar o comportamento preconizado pelos modelos de Cournot e Bertrand (empresas não levam em consideração os efeitos de sua ação sobre as demais no momento em que decidem o valor de sua variável estratégica, quantidade ou preço, respectivamente)⁷⁵.

Se o conceito de equilíbrio de Nash permitiu, por um lado, o retorno aos primórdios da teoria do oligopólio, um de seus refinamentos viabilizou, por outro lado, a contestação do Postulado de Sylos. O conceito de equilíbrio perfeito em subjogos, formulado por Selten (1965), define que um equilíbrio de Nash é perfeito em subjogos se as estratégias dos jogadores constituem em um equilíbrio de Nash em todos os subjogos (Gibbons, 1992, p. 95).

Um jogador *i* qualquer que faça uma ameaça sabendo de antemão que não terá capacidade ou interesse de cumpri-la quando tais circunstâncias se materializarem não pode satisfazer os requisitos de racionalidade do equilíbrio perfeito em subjogos. Isto se dá pois seus rivais perceberão que tudo não passa de um blefe e seguirão a estratégia que lhes forem vantajosas, em prejuízo do jogador *i*, que não irá retaliar. A Perfeição de subjogos foi formulada, portanto, para restringir os jogadores a estratégias críveis (Dixon, 1988, p. 130).

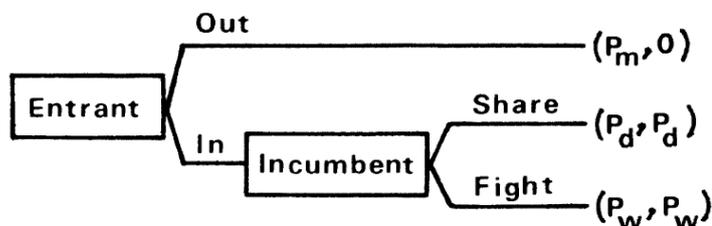
A tradução deste conceito para o problema da entrada é direta: a hipótese de que as empresas estabelecidas manterão suas quantidades constantes no pós-entrada, levando a uma queda do preço e incorrendo elas próprias em perdas, não pode ser crível. Dixit (1982) representa este problema a partir de um modelo com uma empresa monopolista e uma empresa potencial entrante. Considerando um jogo de dois estágios, podemos analisar as recompensas (ou *pay-offs*) para as firmas estabelecida e potencial entrante. A entrante potencial pode “Entrar” ou “Não entrar”. Caso haja entrada, a estabelecida tem a escolha de

⁷⁴ Para uma definição mais formal de equilíbrio de Nash, ver Gibbons (1992, p. 8).

⁷⁵ Já que um conjunto de ações é considerada um Equilíbrio de Nash se, *dadas as ações dos rivais*, a firma não consegue aumentar seu próprio lucro escolhendo uma ação diferente da ação de equilíbrio.

“Lutar” ou “Não lutar” (dividir o mercado). Sabe-se que $P_m > P_d > 0 > P_w$. O jogo é representado na forma extensiva na Figura 2 abaixo:

Figura 2 – Jogo de entrada



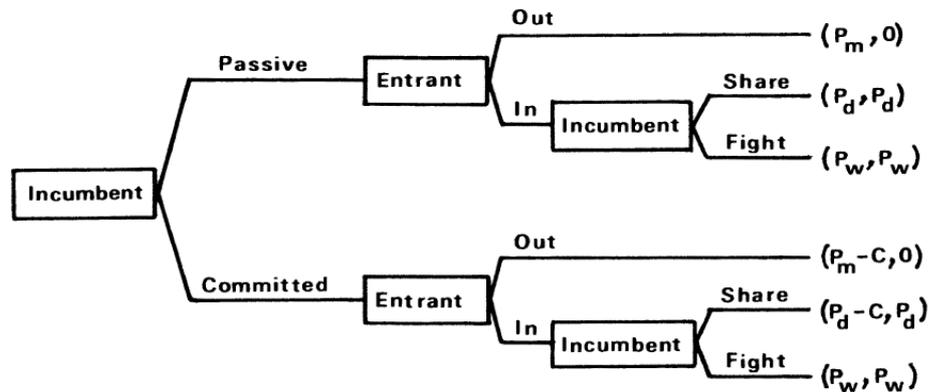
Nota: Em cada um dos parênteses, o primeiro valor (antes da vírgula) representa a recompensa da incumbente/estabelecida, enquanto o segundo valor (após a vírgula) representa a recompensa da entrante.

Fonte: Dixit (1982, p. 13)

Resolvendo por indução reversa, obtém-se que a incumbente nunca irá escolher “Lutar” se a potencial entrante “Entrar”. Logo, a ameaça de manter a quantidade produzida após a entrada (estratégia agressiva) contida no Postulado de Sylos não é crível. Assim, esta hipótese comportamental não pode ter o caráter geral proposto por Modigliani (1958).

Apesar das inúmeras críticas à universalidade do Postulado de Sylos, várias tentativas foram empreendidas para examinar as condições necessárias para a sua validade. Spence (1977) e Dixit (1979, 1980, 1982), por exemplo, enfatizam a capacidade que a efetuação de investimentos irreversíveis (que implicam *sunk costs*) antes da entrada tem de demonstrar comprometimento por parte da(s) empresa(s) estabelecida(s), sinalizando uma retaliação caso uma empresa se aventure a entrar no mercado. Incorporando a possibilidade desse tipo de investimento no jogo proposto por Dixit (1982), chegamos à situação representada na Figura 3:

Figura 3 – Jogo de entrada incorporando custos afundados



Nota: Em cada um dos parênteses, o primeiro valor (antes da vírgula) representa a recompensa da incumbente/estabelecida, enquanto o segundo valor (após a vírgula) representa a recompensa da entrante.

Fonte: Dixit (1982, p. 14)

Contanto que $P_w > P_d - C$, “Lutar” passa a ser escolha ótima para a empresa incumbente e, portanto, a ameaça torna-se crível *ex ante*. Dessa forma, o Postulado de Sylos não é rejeitado de maneira peremptória, mas devidamente qualificado (especificando-se as condições necessárias para sua validade).

Houve, desde a década de 1970, uma proliferação de modelos de detenção estratégica à entrada deste tipo na literatura de Organização Industrial, que não poderão ser tratados de maneira satisfatória aqui. Vale mencionar apenas um texto, que reflete bem a transformação metodológica pela qual passou a disciplina.

Dixon (1986) constrói um modelo em que o produto é produzido por dois fatores homogêneos, capital e trabalho. É proposto um jogo em dois estágios. No primeiro estágio (“estratégico”), a firma precisa escolher uma tecnologia, enquanto no segundo estágio (“de mercado”) ocorre o equilíbrio competitivo (Dixon, 1986, p. 59). Os resultados obtidos no segundo estágio dependem, então, do comprometimento estabelecido no primeiro estágio. Uma das interpretações aventadas para a demonstração de comprometimento consiste na escolha dentre uma tecnologia do tipo *putty-putty* (função de produção com contínua substituição de fatores) e uma tecnologia do tipo *putty-clay* (função de produção com

coeficientes fixos, Leontief) (Dixon, 1965, p. 65; Dixon, 1988, p. 152). A escolha da segunda opção aumenta a inflexibilidade da firma, demonstrando maior comprometimento⁷⁶.

A emergência Economia Industrial como disciplina autônoma, (parcialmente) emancipada da teoria convencional, esteve diretamente relacionada à busca por uma microeconomia com fundamentos mais realistas. Dentro desta lógica que se insere, por exemplo, a recusa de Sylos-Labini em supor, por pura conveniência formal, uma tecnologia que disponha de uma infinidade de métodos de produção. Este tipo de preocupação foi completamente eliminado da teoria de Organização Industrial contemporânea, que emprega sem qualquer timidez as ferramentas marginalistas usuais (curvas de custo médios e marginais, produção ótima, curva de demanda, maximização de lucros)⁷⁷. Da antiga e obsoleta Economia Industrial sobrou apenas o Postulado de Sylos, passo inicial de valor pedagógico para iluminar a importância da utilização da Teoria dos Jogos e da matemática como ferramenta para preservar a consistência lógica dos argumentos (Arena, 2007, p. 41).

c) Sylos-Labini e o postulado de Sylos

Tendo falecido em 2005, Paolo Sylos-Labini dispôs da oportunidade de observar todos os acontecimentos aqui tratados. Cabe então discutir qual o posicionamento do autor, inclusive em relação ao “mau uso” de seu nome por Modigliani. Nesse aspecto, um trecho do Prefácio à Terceira Edição Italiana (de 1967) parece ser esclarecedor:

“Num artigo publicado no fascículo de junho de 1958 do *Journal of Political Economy* (“New Developments on the Oligopoly Front”), Franco Modigliani elaborava matematicamente e desenvolvia alguns pontos da obra de Bain e da minha própria. Considerando o valor científico de sua análise e a forma original de focar e elaborar alguns problemas específicos, o artigo de Modigliani é considerado não como um comentário crítico às duas obras, mas uma nova e notável contribuição ao problema teórico do oligopólio. O artigo de Modigliani deu lugar a um interessante debate publicado no fascículo de agosto de 1959 do referido *Journal of Political Economy*” (Sylos-Labini, 1984 [1967], p. 21, grifo no original)

⁷⁶ O autor faz a ressalva de que, quando há incerteza, a firma pode preferir uma tecnologia mais “flexível” (*putty-putty*) (Dixon, 1986, pp. 66-67; Dixon, 1988, pp. 152-153)

⁷⁷ Nesse sentido, a comparação de Roncaglia (2006, p. 8, p. 11) entre o Postulado de Sylos e a síntese neoclássica poderia ser estendida para todo o paradigma estrutura-conduta-desempenho. Assim como a síntese neoclássica da macroeconomia, o paradigma E-C-D consistiu numa solução de compromisso entre a teoria neoclássica e elementos mais realistas. Contudo, à medida que avançou a “cheia do mainstream” (Possas, 1997) nas décadas de 1970 e 1980, o espaço para tais formulações (cujas contradições decorriam, em grande medida, de suas próprias naturezas conciliatórias) se extinguiu, dando lugar ao imperativo da microfundamentação axiomática.

Este fragmento sugere que Sylos-Labini: i) considerou que o artigo de Modigliani (1958) consistia em uma contribuição original, não se limitando a uma simples resenha ou síntese de ideias propostas por ele e Joe Bain; ii) estava consciente do debate que se seguiu à publicação da resenha de Modigliani no *Journal of Political Economy*.

O dito Postulado de Sylos certamente não tinha a mesma relevância para Sylos-Labini do que para Modigliani (talvez chamá-lo de Postulado de Modigliani fosse mais fidedigno). Conforme relata Rancan a partir da análise das correspondências entre os autores:

“Despite Modigliani’s detailed comments and suggestions, Sylos introduced only minor changes to his microeconomic analysis in his 1957 definitive edition. In fact, many of Modigliani’s comments are followed by Sylos’ notes of disagreement. In particular, with reference to Modigliani’s discussion of entry conditions and the hypothesis of constant output, Sylos wrote: «This is not my hypothesis, the interpretation of this point is not correct» (ibid., my translation).” (Rancan, 2012, p. 9)

Apenas na edição de 1962 em inglês que Sylos-Labini introduziu uma menção explícita à suposição de que as empresas estabelecidas manteriam suas quantidades constantes em face à entrada de novas firmas:

“If new firms enter the market, the existing ones continue to produce as much as before. They do so not only to discourage the entry of new firms ... but also because by lowering their output the existing firms would raise their total average cost (since on our assumptions total average cost is decreasing up to the limit of plant capacity) ... if existing firms decide to produce less than maximum output, they do so not under pressure of new entry, but on the basis of independent economic calculations» (1962, p. 43, emphasis added).” (Sylos-Labini *apud* Rancan, 2012, p. 12)

Por que então Sylos-Labini não expressou publicamente seu descontentamento com o pretense Postulado de Sylos? Uma possibilidade é de que, embora Sylos-Labini não considerasse a hipótese como fundamental para o argumento geral de seu livro, achava-a razoável do ponto de vista empírico, como uma espécie de estilização do comportamento adotado pelas firmas (Roncaglia, 2006, p. 11; Rancan, 2012, p. 12). Outra hipótese (não necessariamente excludente com a primeira), é de que a relação de amizade com Modigliani o refreasse de fazer declarações públicas contra o autor. Isto é particularmente válido para o caso da resenha, já que Sylos-Labini ficou muito grato a Modigliani (à época já um macroeconomista renomado) por ter escrito a resenha que despertou interesse no seu livro e viabilizou que o mesmo obtivesse inúmeras edições, além de traduções para vários idiomas, garantindo a sua difusão a nível mundial (Roncaglia, 2006, p. 8; Rancan, 2012, p. 12).

Alguns autores que tentaram retomar a contribuição de um “Sylos-Labini heterodoxo” buscaram justificativas para a validade do dito Postulado de Sylos. Roncaglia (2006, p.11), por exemplo, afirma que, em geral, quando existe um número indefinido de firmas potenciais entrantes, é impossível adotar o artifício de indução reversa. Dessa forma, as empresas estabelecidas prefeririam a atitude mais severa, fundamentando racionalmente o Postulado. Considero que esta estratégia de argumentação é inócua, para não dizer prejudicial. Ela admite implicitamente a interpretação de Modigliani, senão pela centralidade que o Postulado de Sylos desempenha em toda a contribuição de Sylos-Labini, pelo menos na sua necessidade para a construção de uma teoria de preço-limite.

Certamente o dito Postulado de Sylos não apresenta o caráter geral proposto por Modigliani⁷⁸. Nesse aspecto, a literatura da Nova Economia Industrial tem sua dose razão. O que se quis evidenciar aqui é que a própria colocação de tal questão advém de uma trajetória específica que a história das ideias econômicas tomou e que não necessariamente é o único caminho a ser trilhado (Arena (2007) aponta pelo menos quatro interpretações possíveis da contribuição de Sylos-Labini).

Outra linha de defesa das ideias originais de Sylos-Labini consiste na denúncia de que Modigliani (1958) ignorou importantes contribuições “macroeconômicas” e “dinâmicas” do autor. Esse argumento é válido enquanto esforço de avaliação do livro em sua totalidade, que certamente ultrapassa as rígidas separações entre “micro” e “macro”. Todavia, deve-se manter a vigilância para que tal procedimento não sirva de subterfúgio para o enfrentamento das críticas de natureza estritamente microeconômicas. Isto é, uma macroeconomia⁷⁹ “heterodoxa” não é capaz de superar eventuais falhas na formulação da teoria microeconômica. Inclusive porque esta é uma proposição central do *próprio* livro “Oligopólio e Progresso Técnico” (construção de uma microeconomia alternativa para a teoria keynesiana).

Não me parece, tampouco, que a incorporação de elementos “dinâmicos” seja uma condição suficiente para blindar a teoria do preço-limite de Sylos-Labini das críticas costumeiras. Inclusive porque o que o autor entende por “dinâmico” não é precisamente

⁷⁸ Nesse sentido, com exceção à ascendência imputada a Sylos-Labini, a nomenclatura proposta por Modigliani não é de todo imprecisa. Para o Postulado de Sylos ser sempre válido, só mesmo postulando.

⁷⁹ Inclusive porque a análise macroeconômica de Sylos-Labini é, em vários momentos, patentemente convencional. O autor aceita, por exemplo, a interpretação da síntese-neoclássica (em particular de Modigliani e Patinkin) de que o equilíbrio abaixo do pleno emprego na “Teoria Geral” de Keynes decorre da hipótese de rigidez de salários nominais, ainda que o autor restrinja tais conclusões a condições “estáticas” (Sylos-Labini, 1984 [1957], pp.146-147). Sob condições “dinâmicas”, Sylos-Labini (1984 [1957], p.168, p.172) defende que o desemprego é sobretudo tecnológico (“Ricardiano”), advindo do progresso técnico associado ao investimento.

definido. No prefácio à terceira edição italiana, Sylos-Labini (1984 [1967], p. 23) se refere à variação do preço como um problema caracteristicamente “dinâmico”. Todavia, é duvidoso que eventuais problemas existentes em sua teoria de determinação de preços de equilíbrio (sob condições “estáticas”, portanto) possam ser resolvidas pela simples transição para uma situação “dinâmica”. Até porque os fatores que afetam a variação dos preços apresentam determinantes bastante distintos, de modo que é questionável que uma mera variação dos custos advinda do aumento dos salários nominais, por exemplo, deva ser colocada em pé de igualdade com o progresso técnico (este sim com propriedades complexas, interativas, cumulativas, isto é, intrinsecamente “dinâmico” e merecedor de tal classificação num sentido mais estrito).

Nesse sentido, uma nota existente nos arquivos de Sraffa (*Sraffa's papers*) parece ser instrutiva:

“It is ‘a fatal mistake’ of some economists that they believe that, by introducing complicated dynamic assumptions, they get nearer to the true reality; in fact they get further removed for two reasons: a) that the system is much more statical than we believe, and its ‘short periods’ are very long, b) that the assumptions being too complicated it becomes impossible for the mind to grasp and dominate them - and thus it fails to realise the absurdity of the conclusions.” (Sraffa, 1927, D3/12/11: 33, grifo meu)

Conclusões parciais

Paolo Sylos-Labini adotou a concepção clássica de concorrência e opôs-se enfaticamente à alternativa cournotiana. Além disso, dada a sua formação heterodoxa e aversão ao subjetivismo, o autor se colocou em frontal desacordo com os modelos neoclássicos de oligopólio e ao neoclassicismo em geral. Desse modo, apesar da proximidade das contribuições de Bain e Sylos-Labini (barreiras à entrada e preço de prevenção à entrada), as influências teóricas, as estratégias expositivas e as hipóteses utilizadas pelos autores diferem bastante.

Ainda que o trabalho Bain (1956) contenha vários elementos teóricos inovadores, sua contribuição pode ser caracterizada, em linhas gerais, como uma tentativa de exacerbar a importância assumida pela concorrência potencial dentro do arcabouço marginalista, enquanto o trabalho de Sylos-Labini (1956) objetivou um rompimento com esta tradição teórica. Talvez

seja por este motivo que a formulação de Sylos-Labini apresente mais tensões⁸⁰ e contradições e, portanto, esteja mais suscetível a interpretações múltiplas e controvérsias.

No capítulo 4, será argumentado que a abordagem clássica do excedente constitui-se um referencial teórico compatível com a noção clássica de concorrência e adequado à concepção objetivista do autor, além de evitar eventuais resquícios marginalistas. Trabalhos posteriores do próprio Sylos-Labini (1971, 1984) reconhecem a convergência de suas contribuições com a abordagem Sraffiana, o que corrobora com o argumento desenvolvido ao longo desta dissertação.

⁸⁰ Como exemplo desta tensão pode-se citar o papel desempenhado pela elasticidade da demanda, que logo após ter sido teoricamente rejeitada por Sylos-Labini, foi reintroduzida pelo autor de maneira mais tímida sob uma conotação “empírica”.

CAPÍTULO 3 – JOSEF STEINDL

O capítulo 3 é dedicado à avaliação de algumas das contribuições “microeconômicas” de Josef Steindl. A seção 3.1 trata da teoria de preços de Michal Kalecki, seu grande mentor intelectual. A seção 3.2 analisa o livro “Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano” (1952) a partir de uma concepção clássica de concorrência, considerando-se que Steindl antecipou vários elementos teóricos consagrados posteriormente na literatura por Joe Bain e Paolo Sylos-Labini. Discute-se a utilização, por parte de Steindl, da teoria ricardiana da renda diferencial para o tratamento de assimetrias competitivas, com particular destaque para a análise do efeito do progresso técnico sobre distintas categorias de renda. Uma seção de conclusões parciais encerra o capítulo.

3.1 – A influência de Michal Kalecki

a) Kalecki e as tradições de Cambridge e Oxford

De origem polonesa, Michal Kalecki (1899-1970) começou a ser reconhecido academicamente após realizar uma apresentação em 1933 sobre ciclos econômicos na Conferência da *Econometric Society* em Leyden, na Holanda. Em 1936, o autor foi contemplado por uma bolsa da Fundação Rockefeller para estudar no exterior. Kalecki optou por ir a Estocolmo, na Suécia, demonstrando interesse nos trabalhos de Ohlin, Myrdal e Lindahl. Contudo, o autor não permaneceu lá muito tempo pois, ao ler a “Teoria Geral” de John Maynard Keynes e reconhecer a grande similaridade com relação às suas ideias, decidiu ir para Inglaterra (Sawyer, 1985, p. 5; López e Assous, 2010, pp. 5-6; Kriesler, 1987, p. 51).

Chegando à Inglaterra em Abril de 1936, Kalecki buscou comunicar-se com Keynes e outros autores importantes. Numa destas tentativas de aproximação, o autor estabeleceu contato com Joan Robinson, que veio a se tornar uma grande amiga e passou a desempenhar um papel importante na intermediação entre Keynes e Kalecki (que, vale ressaltar, não se mostrou muito frutífera). Tendo sua bolsa da Fundação Rockefeller renovada, Kalecki passou um período estudando na Noruega e na França (López e Assous, 2010, pp. 6-7).

Em 1938, Kalecki recebeu uma bolsa da Universidade de Cambridge, onde participou de uma pesquisa do *National Institute of Economic and Social Research* (NIESR) sobre a relação entre custos, preços e produção e frequentou seminários ministrados por Piero Sraffa. No ano seguinte, Kalecki pediu demissão de seu cargo em Cambridge após ouvir duras

críticas de Richard Kahn e John Maynard Keynes sobre seu trabalho (que, junto com Austin Robinson, Piero Sraffa e David Champenowne, supervisionavam o projeto financiado pelo NIESR) e mudou-se para Oxford, onde tornou-se pesquisador do Instituto de Estatística da Universidade de Oxford (Osiatynski *apud* Kriesler, 1987, p. 51; López e Assous, 2010, p. 8; Lee, 1999, pp. 158-159).

Como mencionado no capítulo anterior, existia uma importante tradição de estudos sobre formação de preços em Oxford associada ao *Oxford Economists' Research Group*. Com a emergência da Segunda Guerra Mundial, contudo, o grupo de pesquisa tornou-se inativo, com seus integrantes atendendo ao serviço militar ou desempenhando funções administrativas. O *Oxford University Institute of Statistics*, por outro lado, iniciou uma importante pesquisa acerca dos impactos da guerra sobre vários setores da Economia, empregando, além de Kalecki, vários refugiados da Europa ocupada (Lee, 1999, p. 153). Dentre os colegas de trabalho de Michal Kalecki em Oxford pode-se destacar Thomas Balogh, Ernst Friederich Schumacher, Kurt Mandelbaum, David Worswick, F.A. Burchardt e Josef Steindl (López e Assous, 2010, pp. 8-9; Lee, 1999, pp. 153-155).

A influência de Kalecki sobre Steindl foi enorme, como reconheceu o próprio autor em vários de seus trabalhos (por exemplo, Steindl, 1990 [1945], p. 10; Steindl, 1983 [1952], p. 3, p. 7). A citação abaixo expressa bem a admiração intelectual de Steindl com relação a Kalecki:

“The inspiration of the Institute and my guru was Kalecki. He had, independently of Keynes and before him, created economics a new, unburdened by the traditions of the subject and inspired by the department scheme of Marx, unaware until the publication of the *General Theory* in 1936 that the same kind of revolution was taking place in Cambridge. Kalecki had a penetrating mind and a passionate interest in what was going on in the world. He continuously absorbed, analysed and discussed the daily flow of events in the economic and political sphere and his judgement almost always proved right.” (Steindl, 1988, p. 101, grifo no original)

b) A teoria de preços de Michal Kalecki

É sabido que Michal Kalecki teve uma produção intelectual extensa e diversificada, abrangendo aspectos empíricos, teóricos e de política econômica. Dentre os temas discutidos, pode-se destacar a distribuição da renda nacional, a determinação do produto e do emprego e o debate sobre ciclos econômicos.

Kalecki certamente não era um entusiasta de uma teoria abstrata voltada para fins unicamente formais, ainda que desenvolvesse análises profundamente analíticas e

frequentemente matematizadas. Nesse sentido, a teoria microeconômica esboçada pelo autor, ao contrário da convencional, sempre esteve preocupada com realismo dos pressupostos e com suas implicações para o tratamento de problemas econômicos reais. Por este motivo, a discussão de microeconômica de Kalecki não se constituía em um fim em si mesmo, mas esteve inscrita em uma tentativa de construção de uma base teórica consistente para o tratamento de seus temas de interesse.

Ao longo de sua vida acadêmica, Kalecki fez inúmeras exposições de fundamentos microeconômicos, muitas vezes em trabalhos que tratavam de assuntos distintos. Kriesler (1987) propõe a demarcação da formulação microeconômica de Kalecki em três períodos: 1) A formulação inicial entre 1938 e 1939 (Kalecki, 1938, 1939); 2) A formulação do autor no início de sua permanência em Oxford entre 1939 e 1942 (Kalecki, 1940, 1941); 3) A formulação que perdurou do final de sua permanência em Oxford até a sua morte em 1970 (Kalecki, 1943, 1954, 1971).

A primeira fase é inaugurada pelo artigo *The determinants of distribution of national income* (1938). Como o título sugere, a preocupação principal do autor consistia na distribuição de renda (em particular, a parcela do rendimento dos trabalhadores manuais (*wages*) na renda agregada) e a sua formulação microeconômica encontrava-se subordinada a este objetivo. Kalecki fez uso do conceito de “grau de monopólio” (*degree of monopoly*) criado por Lerner (1934)⁸¹, que o permitiu associar a parcela dos rendimentos dos capitalistas e dos salários de diretores, gerentes, etc. (*salaries*) na renda agregada à capacidade das firmas de precificarem acima de seus custos marginais. Nesse artigo, Kalecki (1938, p. 101) identifica três possíveis formatos para a curva de custo marginal: i) ligeiramente decrescente, constante ou ligeiramente crescente; ii) acentuadamente decrescente; e iii) crescente. O autor restringe os casos da curva ii) ao transporte ferroviário e da curva iii) à agricultura e à

⁸¹ Abba Lerner estava preocupado com os efeitos nocivos do monopólio (entendido como qualquer situação em que a curva de demanda da firma fosse negativamente inclinada) sobre o bem estar (a perda de bem estar por “peso morto” só foi sugerida em 1954 por Harberger) (Lerner, 1934, pp. 157-158, p. 161). Lerner (1934, p. 169) define o “grau de monopólio” como a razão $\frac{\text{Preço} - \text{Custo Marginal}}{\text{Preço}}$ e a iguala ao inverso da elasticidade da demanda (η). Este resultado é facilmente obtido a partir da hipótese de maximização de lucro ($\text{RMg} = \text{CMg}$). Sendo, a receita total definida pela multiplicação do preço (p) pela quantidade (q), a receita marginal equivale a $\text{RMg} = \frac{dRT}{dq} = p \cdot 1 + \frac{dp}{dq} \cdot q = p \left(1 + \frac{dp}{dq} \cdot \frac{q}{p} \right) = p \left(1 - \frac{1}{\eta} \right) = p - \frac{p}{\eta}$. Igualando a receita marginal ao custo marginal, chegamos a $\frac{p - \text{CMg}}{p} = \frac{1}{\eta}$. A interpretação da razão “grau de monopólio” em termos do inverso da elasticidade da demanda é plenamente aceita por Kalecki (1938, p. 100).

mineração⁸². Assim, considerou a situação i) de relativa constância dos custos marginais até a plena utilização da capacidade (e crescentes a partir de então) como a hipótese mais geral (Kalecki, 1938, p. 101, p. 105). Os argumentos desenvolvidos neste artigo de 1938 foram reafirmados com ligeiras modificações no primeiro capítulo do livro *Essays in the Theory of Economic Fluctuations* (1939) (Kriesler, 1987, p. 29).

A segunda fase da teoria microeconômica de Kalecki estaria associada a dois artigos: *The supply curve of an industry under imperfect distribution* (1940) e *A theory of long-run distribution of the product of industry* (1941). Nesse período, a formulação de Kalecki se aproximou das doutrinas de concorrência imperfeita tratadas por Robinson (1933), Chamberlin (1933) e Harrod (1934), assumindo que as firmas possuíam uma curva de demanda contínua e negativamente inclinada, o que permitia o cálculo da “imperfeição de mercado” em termos de elasticidade da demanda. Em Oxford, Kalecki tomou conhecimento do artigo de Hall e Hitch (1939), o que explica a sua menção à dificuldade dos empresários em estimarem suas curvas de demanda e custo.

“We have assumed throughout our argument that the entrepreneur knows the actual elasticity of demand for his product in terms of the ratio of his price to the average price, i.e. $\varepsilon_k \left(\frac{Pk}{p}\right)$. In fact he has only a vague idea on this subject, which may diverge substantially from the actual position ... It is obvious that for the purposes of the preceding argument we must attribute to the marginal cost m not its actual value but what the entrepreneur considers it to be; and that in consequence the relevant marginal cost curve is often horizontal up to the point of the full use of equipment.” (Kalecki, 1940, pp. 98-99)

Todavia, este reconhecimento por parte do autor não o impediu de continuar a empregar o ferramental marginalista com grande desenvoltura.

A terceira fase da teoria microeconômica de Kalecki seria marcada, segundo Kriesler (1987, p. 60), por uma ruptura na linha de pensamento do autor, representando o abandono de elementos teóricos desenvolvidos em artigos anteriores. Em particular, está ausente a ênfase na elasticidade da demanda. No *Studies in Economic Dynamics* (1943), Kalecki centra sua discussão na determinação do preço da “indústria” sob condições de “imperfeição de mercado e oligopólio”, mas reconhece os problemas associados a tal delimitação:

⁸² O que explicaria a maior instabilidade dos preços dos produtos da agricultura e mineração, “the prices of produce of agriculture and mining fluctuate much more strongly than the cost of labour in other industries. This is due to the fact that marginal cost curves in agriculture and mining, as distinct from other sectors of the economy, slope steeply upwards.” (Kalecki, 1938, p. 110)

“The purpose of this essay is to discuss the relation between prime costs and prices under conditions of market imperfection and oligopoly. By “an industry” is meant here manufacturing and selling of a certain group of products which fulfills the following conditions: (i) The price fixing for a product by a firm is influenced mainly by the prices of other products in the group and the expected price reactions of firms manufacturing them, and only to a much lesser degree by prices and price reactions outside the group. (ii) The proportionate changes of the unit prime costs (unit costs of materials of wages) of the various products of an “industry” are not very divergent.

It is obvious that this definition is not clear cut. The broader the group the better condition (i) is fulfilled, and worse in general condition (ii). The group must thus be formed so as to achieve a compromise between these two requirements and therefore the scope of the industry is within certain limits arbitrary.” (Kalecki, 1943, p. 9)

A análise precedente foi melhor desenvolvida no capítulo 1 do *Theory of Economic Dynamics* (1954, com segunda edição em 1965), que constitui na última versão completa de sua teoria de preços. Por esta razão, iremos tratá-la com mais detalhe. Kalecki (1985 [1965], p. 7) inicia sua discussão distinguindo as mercadorias “determinados pelo custo” daquelas “determinadas pela demanda”.

No primeiro grupo estão contidos os produtos acabados, cuja produção se dá em condições de capacidade ociosa, de modo que flutuações da demanda são acomodadas mediante variação do grau de utilização. Neste caso, Kalecki (1985 [1965], p. 8) mantém a sua hipótese anterior de que os custos diretos (matérias primas e salários dos trabalhadores diretamente empregados na produção) são estáveis na amplitude relevante da produção⁸³.

No segundo grupo, incluem-se as matérias primas, inclusive produtos alimentícios primários, que apresentam uma produção mais “inelástica” (variação na produção ocorre com maior defasagem, o que a torna menos sensível no curto prazo). Assim, uma vez exauridos os estoques de produtos primários, o crescimento da demanda se traduz inexoravelmente em aumentos de preços. Neste outro caso, Kalecki parece ter se distanciado da sua formulação inicial, centrada na hipótese de custo marginal crescente na agricultura e na mineração, em favor da referência ao tempo de resposta da produção e a exposição do preço destas mercadorias (muitas delas *commodities*) a movimentos especulativos na bolsa de valores (Kalecki, 1985 [1965], p. 7).

⁸³ “Na verdade, os custos diretos unitários caem um pouco, em muitos casos, à medida que a produção aumenta. Fizemos abstração dessa complicação, que não é de grande importância no caso. A suposição, feita em 1939, em meus *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*, de uma curva de custos diretos e curto prazo quase horizontal, tem sido comprovada desde então por muitas pesquisas empíricas e tem desempenhado, explícita ou implicitamente, um papel importante na pesquisa econômica. Cf., por exemplo, LEONTIEF, W. W. *The Structure of American Economy*. Harvard University Press, 1941.” (Kalecki, 1985 [1965], p. 8)

Nesta versão de sua teoria de formação de preços, Kalecki rejeita explicitamente a referência à maximização de lucro, ressaltando o contexto de incerteza no qual o processo de fixação de preços se insere. Ainda que as empresas visem os maiores lucros possíveis, elas não conseguem maximizá-los no sentido marginalista estrito de equacionar custo marginal à receita marginal pelas razões já levantadas por Hall e Hitch (1939)⁸⁴. A determinação do preço pela firma é, então, representada por Kalecki a partir da seguinte relação⁸⁵:

$$p = m.u + n.\bar{p} \quad (1)$$

Onde:

p = preço determinado pela firma

m = coeficiente que relaciona a capacidade da firma repassar seus custos diretos unitários para os seus preços, que sempre assume um valor positivo.

u = custo direto unitário, que sempre assume um valor positivo.

n = coeficiente que relaciona a influência do preço “médio” sobre o preço da firma, que sempre assume um valor positivo.

\bar{p} = média ponderada dos preços de firmas que fabricam produtos similares (da firma em questão inclusive) pelas suas respectivas participações na produção total.

Kalecki (1985 [1965], p. 9) impôs a condição adicional de “ n ” ser inferior a 1. Caso contrário, poder-se-ia chegar a uma situação contraditória para $p = \bar{p}$. Substituindo na equação (1), obteríamos $p = m.u + n.p \Rightarrow p = \frac{m.u}{1-n}$. Com $n = 1$, não existe solução para “ p ”, enquanto, para $n > 1$, “ p ” assumiria um preço negativo, resultado desprovido significado econômico. Feita essa ressalva, podemos dividir a equação (1) pelo custo direto unitário, obtendo:

$$\frac{p}{u} = m + n.\frac{\bar{p}}{u} \quad (2)$$

A razão $\frac{p}{u}$ pode ser representada em um gráfico bidimensional, apresentando $m > 0$ como coeficiente linear e $0 < n < 1$ como coeficiente angular. Como $n < 1$, a reta que representa a capacidade da empresa precificar acima de seus custos diretos unitários apresenta uma inclinação inferior a 45° (Kalecki, 1985 [1965], p. 9).

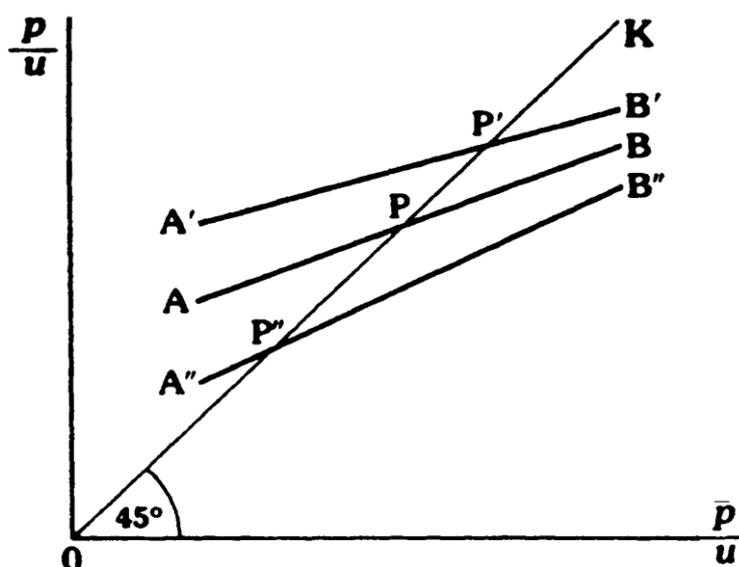
⁸⁴ No livro de 1943, Kalecki discutiu explicitamente o artigo de Hall e Hitch (1939), já revelando um incômodo com relação o instrumental da teoria de concorrência imperfeita (Kriesler, 1987, p. 118).

⁸⁵ Esta equação consegue exprimir com extrema simplicidade a interdependência entre as firmas. Neste sentido, o trabalho de 1954 constitui um avanço em relação às formulações anteriores que pressupunham a existência de uma curva de demanda bem definida para a firma. Trata-se, portanto, de um afastamento em relação à teoria da concorrência imperfeita e um desenvolvimento na direção de uma teoria não-neoclássica de oligopólio.

Para o autor “os coeficientes m e n , que caracterizam a política de fixação de preços da firma, *refletem* aquilo que podemos chamar de grau de monopólio da posição da firma.” (Kalecki, 1985 [1965], p. 8, grifo meu). A reta AB da Figura 4 é construída para dado “grau de monopólio”, que se reflete em determinados valores para m e n . Movimentos ao longo da reta AB estão associados a mudanças em $\frac{\bar{p}}{u}$ mantendo-se inalterados os coeficientes m e n . Modificações no grau de monopólio se traduzem em mudanças na posição (coeficiente m) e/ou inclinação (coeficiente n) da reta representada. Um aumento do grau de monopólio pode ser demonstrado pela transição da situação representada pela reta AB para uma situação representada pela reta $A'B'$. Uma redução do grau de monopólio, por sua vez, pode ser visualizada pela transição de uma situação representada pela reta AB (ou $A'B'$) para uma situação representada pela reta $A''B''$ (Kalecki, 1985 [1965], p. 9).

Considerando $p = \bar{p}$, é possível chegar, a partir da equação 1, ao resultado $\frac{p}{u} = \frac{\bar{p}}{u} = \frac{m}{1-n}$ (visualizada graficamente pela interseção da reta AB com a reta de OK). Assim, $\frac{m}{1-n}$ pode ser considerada como uma *medida* do grau de monopólio da empresa. Deste modo, os pontos P'' , P e P' estão associados, respectivamente, a graus de monopólio $\frac{m''}{1-n''}$, $\frac{m}{1-n}$ e $\frac{m'}{1-n'}$ sucessivamente mais elevados (Kalecki, 1985 [1965], p. 9).

Figura 4 – Variações no grau de monopólio



Fonte: Kalecki (1985 [1965], p. 9)

Apesar de poderem coexistir dentro de uma “indústria” empresas com diferentes custos, preços e graus de monopólio⁸⁶, é possível construir uma firma representativa no sentido marshalliano (e não pigouviano)⁸⁷. Uma firma cuja precificação seja representada por $\bar{p} = \frac{\bar{m}}{1-\bar{n}} \cdot \bar{u}$ pode ser considerada como uma “miniatura” da indústria, expressando assim o seu grau de monopólio médio $(\frac{\bar{m}}{1-\bar{n}})$ ⁸⁸.

Para Kalecki (1985 [1965], pp. 11-13), o grau de monopólio dependeria de quatro fatores principais: i) grau de concentração da “indústria”, que exprimiria a capacidade de algumas empresas controlarem uma parcela substancial da produção da indústria e/ou a facilidade das empresas empreenderem acordos tácitos ou explícitos (cartel); ii) grau de diferenciação de produto, passível de modificações por estratégias de promoção de vendas (campanhas de publicidade, vendedores, etc.); iii) alterações na razão entre os custos diretos e indiretos; iv) poder de barganha dos sindicatos.

A influência deste último fator sobre o grau de monopólio foi melhor desenvolvida no artigo *Class Struggle and the Distribution of National Income*, publicado postumamente em 1971. Neste trabalho, Kalecki esboçou uma teoria de inflação baseada no conflito distributivo, em que reajustes salariais sucessivos possuiriam a capacidade de afetar a

⁸⁶ O que se expressaria em um sistema de equações do tipo:

$$\begin{aligned} p_1 &= m_1 \cdot u_1 + n_1 \cdot \bar{p} \\ p_2 &= m_2 \cdot u_2 + n_2 \cdot \bar{p} \\ &\dots \\ p_n &= m_n \cdot u_n + n_n \cdot \bar{p} \end{aligned}$$

⁸⁷ Marshall (1890) considerava que as firmas reais mantinham-se em permanente movimento (ou “desequilíbrio”) e tendiam a acompanhar o ciclo de vida de seu fundador (perdendo a vitalidade com a passagem do controle para seus filhos/herdeiros, que raramente dispunham as aptidões necessárias para a condução do negócio). A “firma representativa” da Marshall consiste em uma firma que já cresceu razoavelmente (auferiu economias de escala), mas ainda não entrou em decadência. Esta construção mental representaria uma firma “típica” da indústria, permitindo a construção de uma curva de oferta e a determinação do preço em equilíbrio parcial. A concepção original da “firma representativa” foi abandonada por autores pós-marshallianos (em particular Arthur Cecil Pigou, sucessor de Alfred Marshall na cátedra de Economia Política da Universidade de Cambridge), que postularam de início o equilíbrio das firmas (que operariam no ponto mínimo da curva de custo médio na forma de “U”).

⁸⁸ É possível construir uma firma representativa a partir da ponderação das equações acima das n empresas pelas suas respectivas quantidades produzidas x_i . Seguindo Kriesler (1987, pp. 75-76) com pequenas alterações na notação, obtemos:

$$\frac{\sum_{i=1}^n p_i \cdot x_i}{\sum_{i=1}^n x_i} = \frac{\sum_{i=1}^n m_i \cdot u_i \cdot x_i}{\sum_{i=1}^n x_i} + \bar{p} \cdot \frac{\sum_{i=1}^n x_i \cdot n_i}{\sum_{i=1}^n x_i} = \frac{\sum_{i=1}^n m_i \cdot u_i \cdot x_i}{\sum_{i=1}^n x_i \cdot u_i} \cdot \frac{\sum_{i=1}^n u_i \cdot x_i}{\sum_{i=1}^n x_i} + \bar{p} \cdot \frac{\sum_{i=1}^n x_i \cdot n_i}{\sum_{i=1}^n x_i}$$

O que equivale a: $\bar{p} = \bar{m} \cdot \bar{u} + \bar{p} \cdot \bar{n} \Rightarrow \bar{p} = \frac{\bar{m} \cdot \bar{u}}{1 - \bar{n}}$

margem real de lucro. O autor expõe de maneira sintética sua teoria de formação de preços por *mark-up*:

“In fact, a major part of the economy may be plausibly represented by a model very different from perfect competition. Each firm in an industry sets the price p of its product by ‘marking up’ its direct cost u consisting of the average costs of wages plus raw materials in order to cover overheads and achieve profits. But this mark-up is dependent on ‘competition’, i.e. on the relation of the ensuing price p to the weighed average price of this product \bar{p} for the industry as a whole. Or:

$$\frac{p-u}{u} = f\left(\frac{\bar{p}}{p}\right) \quad (1)$$

where f is an increasing function: the lower p is in relation to \bar{p} , the higher the mark-up will be fixed. From formula (1) we obtain:

$$p = u[1 + f\left(\frac{\bar{p}}{p}\right)] \quad (2)$$

It should be noted that the function f may be different for various firms in an industry. It will reflect semi-monopolistic influences resulting from imperfect competition or oligopoly. The more intensive these factors are, the higher is $f\left(\frac{\bar{p}}{p}\right)$ corresponding to a given relation $\frac{\bar{p}}{p}$. Prices p will be in general different for various firms because of the differences in direct costs u and because of those in the function f .” (Kalecki, 1971, pp. 4-5)

Kriesler (1987, pp. 80-81, p. 119) propõe uma linha de continuidade entre os trabalhos de 1954 e 1971, estabelecendo uma correspondência entre a equação $p = m.u + n.\bar{p}$ e as equações $\frac{p-u}{u} = f\left(\frac{\bar{p}}{p}\right)$ e $p = u[1 + f\left(\frac{\bar{p}}{p}\right)]$. Dividindo a primeira equação por p , obtemos:

$$1 = \frac{m.u}{p} + \frac{n.\bar{p}}{p}$$

$$\frac{u}{p} = \frac{1-n\left(\frac{\bar{p}}{p}\right)}{m}$$

$$\frac{p-u}{u} = \frac{(m-1) + n\left(\frac{\bar{p}}{p}\right)}{1-n\left(\frac{\bar{p}}{p}\right)} = f\left(\frac{\bar{p}}{p}\right) \quad (3)$$

Assim, a razão $\frac{p-u}{u}$ pode ser expressa como uma função crescente de $\frac{\bar{p}}{p}$. Rearranjando a igualdade $\frac{p-u}{u} = f\left(\frac{\bar{p}}{p}\right)$, chegamos à $p = u[1 + f\left(\frac{\bar{p}}{p}\right)]$. O formato específico da função depende, como mostra a equação 3, dos parâmetros “ m ” e “ n ” (que expressam a presença dos fatores “semi-oligopolísticos” mencionados por Kalecki no trecho reproduzido acima).

A cronologia das ideias de Kalecki proposta por Kriesler certamente não é a única interpretação possível, muito menos a hegemônica. É possível discutir o número de inflexões no pensamento do autor, assim como os respectivos trabalhos associados a cada uma delas. Basile e Salvadori (1984) defendem, inclusive, que existe uma unidade na teoria microeconômica em toda a obra de Kalecki (isto é, não existe qualquer “ponto de inflexão”). Carson (1996) é ainda mais radical, considerando que Kalecki foi marginalista “do início ao fim”.

Uma das interpretações mais influentes é a de Kaldor (1955-56), cuja crítica, curiosamente, não se dirige à postura teórica do Kalecki, mas à ausência de uma. Kaldor considera que a teoria do “grau de monopólio” de Kalecki tem como hipótese básica de que trabalho e equipamento de capital são em grande parte complementares (e não substitutos), de modo que a curva de custo apresenta um formato em “L reverso”, com custos primários constantes até a plena capacidade. Segundo o autor, Kalecki teria interpretado inicialmente a razão entre o preço da firma e seu custo direto unitário inteiramente a partir da elasticidade de sua curva de demanda (Kaldor, 1955-56, p. 92). Em seus trabalhos posteriores, contudo, Kalecki teria abandonado a explicação do “grau de monopólio” em termos de elasticidade da demanda sem colocar nada lugar, dando lugar a uma formulação completamente tautológica:

“In the later versions of his theory Kalecki abandoned the link between the ‘degree of monopoly’ and the elasticity of demand, and was content with a purely tautological approach according to which the ratio of price to prime costs is *defined* simply as the ‘degree of monopoly’. Propositions based on implicit definitions of this kind make of course no assertion about reality and possess no explanatory value. Unless the ‘degree of monopoly’ can be defined in terms of market relationships of some kind (as, for example, in terms of the ‘cross-elasticities’ of demand for the products of the different firms) and an attempt is made to demonstrate how these market relationships determine the relation between prices and costs, the theory does not provide a hypothesis which could be affirmed or refuted.” (Kaldor, 1955-56, pp. 92-93, grifo no original)

Assim, segundo Kaldor, as últimas versões de Kalecki teriam reduzido o “grau de monopólio” a uma medida completamente desprovida de conteúdo analítico.

Como ressalta Lee (1999, p. 172), a maneira ambivalente em que Kalecki expôs os seus conceitos de fato deixou sua teoria aberta a diferentes interpretações. No que se refere à leitura do *Theory of Economic Dynamics*, Frederic Lee identifica duas posições. A primeira, associada a Reder (1959), Rothschild (1961), Nuti (1970), Bronfenbrenner (1971), Dobb (1973), Johnson (1973), McFarlane (1973), Cowling (1982) e Sawyer (1982, 1985), adota uma interpretação marginalista do livro, considerando-o como uma continuação da sua

produção pré-1954. A segunda, associada a Kaldor (1955-1956, 1957, 1958, 1959), Kaldor e Mirrlees (1962), Riach (1969), Davidson (1960) e Coontz (1965), considera a ocorrência de uma ruptura no pensamento do autor, enfatizando o abandono da hipótese de maximização de lucro e da interpretação do grau de monopólio em termos de elasticidade da demanda (Lee, 1999, pp. 172-173). Nesta segunda interpretação, o capítulo 1 do *Theory of Economic Dynamics* pode ser considerado como um “divisor de águas” da teoria kaleckiana de preços.

Opta-se por seguir esta segunda interpretação, considerando que Kalecki deu declarações explícitas do abandono da hipótese de maximização de lucro:

“Consideremos uma firma com um dado capital fixo. Supõe-se que a oferta seja elástica, isto é, que a firma opere com capacidade ociosa e que os custos diretos (custos de materiais e salários - os ordenados se incluem nos custos indiretos) por unidade produzida sejam estáveis para a amplitude relevante da produção. Diante das incertezas com que se defronta o processo de fixação de preços, não iremos supor que a firma recorra a alguma medida em particular na procura de maximizar seus lucros.” (Kalecki, 1985 [1965], p. 8)

É preciso discutir, então, um significado teórico, não-tautológico, para o conceito de “grau de monopólio”. Diferentes graus de monopólio das firmas podem ser explicados por diferenças em suas estruturas de custos e nos preços cobrados por seus produtos, em síntese, por assimetrias competitivas. Cabe ressaltar, contudo, que assimetrias competitivas existem não só entre as empresas estabelecidas, mas também entre empresas estabelecidas e potenciais entrantes, o que tende a conferir às primeiras lucros extraordinários não-elimináveis. Dessa forma, o grau de monopólio da “indústria”, *a menos que seja explicado unicamente em termos de concentração*, não pode ser compreendido simplesmente como uma média algébrica dos “graus de monopólio” (de um número fixo?) de empresas estabelecidas⁸⁹. Em suma, a negligência de Kalecki com relação à concorrência potencial o impediu de prover uma explicação do grau de monopólio ao nível da “indústria” analiticamente satisfatória e não simplesmente “agregativa”.

Apesar de ter reconhecido a importância da diferenciação de produto, Kalecki não foi capaz de conectá-la a uma concepção estrutural de barreiras à entrada. Curiosamente, dois anos antes da publicação de Teoria da Dinâmica Econômica (*Theory of Economic Dynamics*), Josef Steindl já havia dado um passo importante nesta direção com o livro Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano (*Maturity and Stagnation in American Capitalism*), que será discutido na seção seguinte.

⁸⁹ Cabe ressaltar que a crítica desenvolvida neste parágrafo apresenta um caráter eminentemente externo, na medida que sublinha que a concorrência potencial (enfatizada ao longo de todo este trabalho) é negligenciada pela análise Kaleckiana.

3.2 – *Maturity and Stagnation in American Capitalism*

a) A passagem de Josef Steindl por Oxford

Josef Steindl (1912–1993) foi um economista de origem austríaca que, com a ocupação nazista de seu país em 1938, perdeu seu emprego no Instituto Austríaco de Estudo de Ciclos Econômicos (*Österreichisches Institut für Konjunkturforschung*), vendo-se obrigado a emigrar. Após uma breve passagem pela Itália, o autor se estabeleceu na Inglaterra como pesquisador da *Balliol College* em Oxford. Dois anos depois, se mudou para o *Oxford Institute of Statistics*, onde conheceu Michal Kalecki (Rothschild, 1994, pp. 131-132; Guger e Walterskirshen, 2012, pp. 135-137).

Inicialmente, as atividades de Steindl no Instituto de Estatística de Oxford incluíam o acompanhamento do esforço de guerra dos EUA, que deram origem à publicação de 10 artigos sobre o tema entre 1942 e 1944 (Lee, 1999, p. 155). Em 1943, sua pesquisa mudou de rumo e voltou-se para a avaliação empírica da eficiência relativa de empresas de pequeno e grande porte, assim como a interpretação teórica dos resultados. Em 1944, Steindl submeteu o relatório da pesquisa, que foi aceito. A sua tese de que o oligopólio geraria uma tendência à redução do progresso técnico, contudo, sofreu objeções. Assim, o autor desenvolveu sua argumentação teórica e publicou em 1945 uma versão revisada do relatório sob o título de “Pequeno e Grande Capital: Problemas econômicos do tamanho das empresas” (*Small and Big Business: Economic Problems of the Firm*) (Lee, 1999, p. 155).

Formado dentro da tradição da Escola Austríaca (Böhm Bawerk, Mises, Hayek, etc.), ainda que com contato com as ideias de Keynes e Marx, Steindl mudou consideravelmente de orientação teórica durante sua permanência na Inglaterra. Como declarou o próprio autor: “As an economist, I am the product of England and Kalecki” (Steindl, 1989, p. 98 *apud* Toporowski, 2005, p. 92).

Segundo Lee (1999, p. 186), foi de Kalecki a sugestão para Steindl estudar os problemas econômicos ocorridos no período entre guerras, que foi acatada pelo autor após finalizar *Small e Big Business*. Esta análise foi desenvolvida no seu livro mais conhecido, “Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano” (*Maturity and Stagnation in American*

Capitalism), finalizado em 1949⁹⁰ mas publicado apenas em 1952. Tomaremos esse livro como referência principal da contribuição de Josef Steindl.

b) Elasticidade da demanda versus entrada de novos concorrentes

Em “Maturidade e Estagnação” Steindl empreendeu esforços consideráveis para avaliar as teorias de formação de preço precedentes, em particular a teoria de concorrência imperfeita. O ponto de partida para a crítica de Steindl à concorrência imperfeita consiste, como de praxe, no artigo de Hall e Hitch (1939). Segundo o autor, os empresários não só “não estão familiarizados com o conceito de receita marginal. A situação é ainda pior, quando sabemos que eles *não poderiam* formar uma ideia razoável sobre ela, mesmo que assim desejassem” (Steindl, 1983 [1952], p. 13, grifo no original).

Steindl (1983 [1952], p. 14) queixava-se que a importância atribuída ao conceito de incerteza (“keynesiana” ou “knightiana”) na teoria macroeconômica não encontrava correspondência na teoria dos preços. Na presença de incerteza, a base informacional disponível para o cálculo da receita marginal ou elasticidade-preço da demanda seria muito precária, impossibilitando um comportamento otimizador por parte dos empresários⁹¹. Esta situação seria agravada pela consideração do comportamento futuro da demanda, já que o longo prazo é o terreno da incerteza incontornável.

Do ponto de vista do consumidor, também existiriam limites informacionais e cognitivos para comparação entre preços e características de produtos, inviabilizando a possibilidade de cálculo racional. Além disso, o processo de tomada de decisão envolveria um “custo” para o consumidor (a semelhança com a análise posterior de Herbert Simon é evidente), de tal maneira que, além de não conseguirem, os consumidores frequentemente não desejam calcular ou comparar de maneira racional, evitando longos processos de deliberação para produtos cujo valor individual não é expressivo (Steindl, 1983 [1952], pp. 78-79). Assim, consumidores se comportariam de uma maneira que seria caracterizada por preferências

⁹⁰ Josef Steindl retornou para a Áustria em 1950, recuperando o seu antigo emprego no Instituto, que fora recriado sobre o novo nome de Instituto Austríaco de Pesquisa Econômica (*Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung – WIFO*) (Guger e Walterskirshen, 2012, p. 138).

⁹¹ O argumento desenvolvido por Steindl sobre a inviabilidade da maximização de lucro é bastante similar ao sugerido alguns anos depois por Kalecki (1985 [1965], p. 8). Uma diferença é que Steindl mostrou-se bem mais cuidadoso em fundamentar sua crítica a uma hipótese tão importante para a teoria convencional, enquanto Kalecki limitou sua objeção a uma frase. Outra diferença é que a referência temporal prospectiva introduz na análise a entrada potencial de novos concorrentes, possibilidade em grande parte ignorada por Kalecki.

“irracionais” à luz da visão neoclássica, que supõe informação perfeita e capacidade ilimitada de processamento por parte dos agentes⁹² (Steindl, 1983 [1952], p. 78).

Um segundo argumento desenvolvido pelo autor é que o cálculo de elasticidade da demanda, mesmo se existisse, seria de pouca valia para as empresas: “[...] [os empresários] estão convencidos de que a elasticidade-preço da demanda, em relação a seus produtos, é muito pequena e que qualquer redução nos preços acarretaria apenas um pequeno acréscimo à quantidade vendida” (Steindl, 1983 [1952], pp. 29-30). Steindl apresentou então evidências estatísticas da indústria de aço que corroborariam com a hipótese de uma baixa elasticidade da demanda (valor encontrado situado entre 0,3 e 0,4) (Steindl 1983 [1952], pp. 29-30). Mas qual foi a sua interpretação teórica para esta estimativa?

Inicialmente, Steindl utilizou a curva de demanda quebrada de Hall e Hitch para explicar a inelasticidade da demanda no “ponto de inflexão”. O autor avaliou que as possibilidades de substituição no consumo seriam mais limitadas no curto prazo, uma vez que os consumidores demonstrariam fidelidade em relação a produtos já adquiridos e preconceito com produtos desconhecidos. No longo prazo, contudo, essas desvantagens poderiam ser contornadas por ações de publicidade, demonstrações, amostras grátis, etc., que relaxariam as desconfianças iniciais dos consumidores em relação a novos produtos e tornariam a demanda mais elástica (Steindl 1983 [1952], p. 30).

O argumento utilizado para explicar a “rigidez” de preço à baixa não pôde ser, contudo, utilizado para tratar do movimento simétrico, já que seria razoável que a inelasticidade da demanda oriunda das vantagens relativas à precedência no mercado e à inércia dos hábitos de consumo favorecesse (e não refreasse) elevações de preço. A justificativa usual de que existiria um receio por parte das empresas de que um aumento de preço não seria seguido por suas rivais também não seria suficientemente robusta, uma vez que tal incerteza poderia ser minimizada por algum mecanismo de coordenação tácita (liderança de preços, por exemplo) ou explícita (cartel).

Steindl considerou, então, a ameaça de entrada de novos concorrentes no mercado como a razão primordial pela qual os preços não são fixados em um nível excessivamente elevado⁹³. Este reconhecimento o conduziu a um afastamento categórico da interpretação

⁹² Como sugere Simon (1978, p. 12), a teoria neoclássica pressupõe que tudo é escasso, menos a capacidade “computacional” da mente humana.

⁹³ Para ser justo, cabe ressaltar que a possibilidade de entrada já havia sido aventada por Hall e Hitch (1939, p. 22).

“empírica” da elasticidade da demanda⁹⁴, levando-o a admitir a mobilidade de capital como mecanismo regulador dos preços:

“É bem provável, entretanto, que mesmo a longo prazo, em muitos casos, a elasticidade da demanda seja pequena demais para ser relevante, na prática, para a determinação de preços. O que impede as indústrias oligopolistas de cobrar preços mais elevados do que realmente cobram é, talvez, o temor de novos ingressos na indústria, e não qualquer consideração referente à elasticidade da demanda.

Somos levados, pois, a questionar a utilidade do conceito de elasticidade da demanda para explicar os preços. Nos capítulos seguintes, tentaremos discutir os diversos problemas de formação de preços, e até mesmo do custo de vendas, sem fazer uso da elasticidade da demanda. Empregaremos, em seu lugar, outro conceito, qual seja, o de diferenciais de custo entre firmas diferentes, os quais têm importante ligação com a intensidade da concorrência e, por conseguinte, com a formação dos preços.” (Steindl, 1983 [1952], pp. 31-32)

Cabe ressaltar que a elasticidade da demanda, derivada do princípio de substituição (mecanismo de substituição indireta ou no consumo), não desempenha qualquer função na teoria clássica dos preços: o processo de ajustamento em direção ao equilíbrio de longo prazo se dá por meio da variação da quantidade levada ao mercado e não por um movimento ao longo de uma curva de demanda (Serrano, 2001, pp. 9-10; Garegnani, 1983, pp. 309-310; Garegnani e Petri, 1989, pp. 396-398). Como reconhece o próprio Steindl, “na teoria de preços clássica, mais precisamente ricardiana, o efeito competitivo do novo ingresso exerce um papel fundamental sob a forma da ‘lei de nivelamento da taxa de lucro’ ” (Steindl, 1983 [1952], p. 87).

Na abordagem clássica, não há nenhuma tentativa de se construir uma curva de demanda para o “mercado” ou “indústria”, muito menos para a firma (Garegnani, 1983, p.310, p.312). A curva de demanda da firma, conforme discutido por Kaldor (1935), não pode ser precisamente definida, já que a consideração das reações das firmas concorrentes a torna sujeita a inúmeras “quebras”, descontinuidades e deslocamentos de posição. Caso se tente representar tal situação, dificilmente chegar-se-á a algo que se assemelhe a uma “curva” contínua e negativamente inclinada. A tentativa de se construir uma curva de demanda bem-definida, ainda que com uma (única) “quebra” mostra-se também inadequada. Como declara

⁹⁴ Steindl criticou inclusive o seu mentor por sua adesão ao conceito de elasticidade da demanda. “Note que não calculamos o lucro bruto como um “acréscimo”, isto é, na percentagem da soma dos custos de mão-de-obra e matéria-prima. O motivo é, em primeiro lugar, teórico, pois o “acréscimo” não desempenha, na presente análise, o papel importante que desempenha na teoria de Kalecki. A importância teórica do “acréscimo” decorre do conceito de elasticidade da demanda, que já afastamos como uma determinante da política de preços.” Steindl (1983 [1952], p. 92)

enfaticamente Reid, o papel de destaque atribuído até hoje a um instrumental tão limitado só pode ser explicado pela ausência de uma teoria satisfatória do oligopólio.

“... falsification has a lesser role than Popperians would have claimed. An important purpose of the study of Reid (1981) on the persistence of the kinked demand curve theory of oligopoly was to enquire into how a theory which had been refuted in the leading journals by eminent authorities could nevertheless continue to have a wide currency over forty years later. It is clear that on the one hand few tests indicating falsification are decisive, and on the other a theory is not readily abandoned if there is no suitable replacement for it. In the case of the kinked demand curve, tests of the theory which proved negative were not judged decisive by the economics profession, and furthermore economics desperately lacked (and lacks) *any* good theory of oligopoly.” Reid (1987, p. 213, grifo no original)

Apesar de Steindl fazer menções recorrentes à palavra “oligopólio”, podemos considerá-lo, de modo semelhante ao que propusemos para Joe Bain e Paolo Sylos-Labini, como um adepto da noção clássica de concorrência. Existem inúmeros elementos teóricos que apontam nesta direção. O principal consiste, obviamente, na importância atribuída pelo autor à concorrência potencial: “Podemos partir da ideia de que em qualquer indústria existe, real ou potencialmente, uma pressão concorrencial” (Steindl, 1983 [1952], p. 58).

A pressão concorrencial não é, portanto, uma questão dicotômica, mas de grau, cuja intensidade está associada à mobilidade do capital. Steindl tinha plena consciência disso, reconhecendo a importância das barreiras à entrada para a determinação de preços, inclusive antecipando a teoria de preço limite⁹⁵:

“*A restrição ao ingresso em uma nova indústria – salvo o caso de restrições legais, como patentes – é um fator relativo, que depende, em grande parte, da taxa de lucro obtida pela indústria. Se os preços, e por conseguinte os lucros, forem suficientemente altos, o ingresso de novos concorrentes em uma indústria se torna viável, mesmo quando as exigências de capital são grandes. O preço nas indústrias oligopolistas é, pois, fixado em um nível tal que mantém afastados os concorrentes em potencial, ou, em outros casos, pode ser fixado em um nível suficiente para excluir alguns concorrentes já existentes, cujos mercados os líderes de preços pretendem conquistar.*” (Steindl, 1983 [1952], p. 31, grifo meu)

⁹⁵ Conforme ressaltou Coutinho (1983, p. ix) é dever de justiça reconhecer a precedência das ideias de Steindl em relação a Joe Bain e Sylos-Labini.

A identificação de impedimentos à mobilidade de capital por Steindl o levou a contestar a “lei de nivelamento da taxa de lucro” (Steindl, 1983 [1952], p. 21, p. 87)⁹⁶. Steindl apresentou duas razões principais para a *relativa* imobilidade de capital empresarial.

A primeira razão está relacionada ao fato de que o capital, “uma vez investido em certa indústria, só pode ser liberado com grande dificuldade” (Steindl, 1983 [1952], p. 88). Esta situação é associada primordialmente à aquisição de ativos fixos (fábricas, galpões, máquinas e equipamentos, etc.) que só podem ser “liberados” lentamente (pela depreciação) ou com deságio (pela venda no mercado secundário, se ele existir). Pode-se destacar também os investimentos em estoques, que precisam ser liquidados lentamente para não induzirem uma queda abrupta do preço da mercadoria e os dispêndios relativos à construção de clientela, que raramente podem ser recuperados⁹⁷. Esta primeira causa de imobilidade do capital sugerida por Steindl pode ser caracterizada, em termos mais atuais, como barreiras à saída decorrentes de custos afundados.

Todavia, o próprio autor fez a ressalva de que “o primeiro argumento contra a mobilidade, que acabamos de discutir, aplica-se apenas ao capital já investido. Isso deixa em aberto a possibilidade de que novas poupanças possam ser ‘móveis’ no sentido de que possam ser investidas em uma ou outra indústria” Steindl (1983 [1952], p. 88). Assim, a presença de novos fluxos de capital podem limitar as desigualdades de rentabilidade existentes entre diferentes linhas de produção.

A segunda razão de imobilidade de capital consiste na dificuldade de entrada (barreiras à entrada, em termos contemporâneos). Steindl não discutiu de maneira sistematizada as causas desses obstáculos, se limitando a declarar que “o ingresso em uma nova indústria envolve a conquista de um mercado e de uma clientela inteiramente novos, novas experiências e nova organização. Tudo isso é mais difícil do que a expansão de um negócio já existente no interior de uma indústria.” (Steindl, 1983 [1952], p. 88). Ao longo do livro, contudo, Steindl discorre sobre várias as fontes de barreiras à entrada que serão enfatizadas posteriormente por Bain e Sylos-Labini, como a presença de elevadas exigências de capital, a diferenciação de produto (publicidade, características do produto, redes de distribuição, etc.) e diferenciais de custo de produção entre plantas de diferentes portes

⁹⁶ Como já discutido nos capítulos anteriores, esta posição não coloca o autor em uma condição de oposição à noção clássica de concorrência. Pelo contrário, Steindl foi um dos autores que melhor desenvolveram a concepção de concorrência como mobilidade de capital.

⁹⁷ Como aponta Bruce Lyons, gastos com publicidade produzem ativos intangíveis e constituem-se em genuínos custos afundados. Quem deseja comprar uma campanha publicitária de segunda mão? (Lyons, 1988, p. 48).

(coexistência de métodos de produção de diferentes produtividades) (Steindl, 1983 [1952], p. 21, pp. 75-79, p. 87, p. 100).

Tendo concebido a ideia (ainda que não a terminologia) de barreiras à entrada, Steindl foi capaz de associá-la à determinação de preços e, portanto, a uma rentabilidade (média) da “indústria” acima do nível “normal”.

“Concluimos que a circulação real ou potencial de recursos recém-formados entre indústrias exercerá, de fato, alguma influência no sentido de limitar a desigualdade das taxas de lucros entre indústrias; mas desempenhará essa função de maneira muito imperfeita. Podemos dizer apenas que as desigualdades além de certo limite provocarão esse fluxo, isto é, atrairão novos concorrentes vindos de fora da indústria.” (Steindl, 1983 [1952], p. 88).

Neste sentido, Steindl conseguiu prover uma explicação estrutural para a determinação do preço e dos lucros da indústria, permitindo-o escapar das “especulações casuísticas”⁹⁸ que caracterizavam a teoria do oligopólio.

c) Grau de utilização e curva de custos

Josef Steindl, como kaleckiano competente que era, colocou o grau de utilização da capacidade (u) no centro de sua análise (Steindl, 1983 [1952], p. 25). Tal conceito é definido como a razão entre a produção e a capacidade produtiva. A capacidade excedente, ociosa ou reserva equivale a “ $1 - u$ ” e expressa o percentual da capacidade não utilizada (Steindl, 1983 [1952], p. 26). A capacidade excedente pode ser separada analiticamente em duas categorias: não planejada (ou não desejada) e planejada (ou desejada). A primeira está relacionada a variações imprevistas na demanda, configurando-se uma situação de desequilíbrio. A segunda é mantida intencionalmente pela firma, constituindo-se em uma situação que se mantém mesmo no equilíbrio de longo prazo (Steindl, 1983 [1952], p. 25). Esta última categoria que será objeto de nossa análise.

Steindl (1983 [1952], p. 23) expressa a sua surpresa com o fato da reserva de capacidade ter atraído tão pouca atenção da literatura⁹⁹, diferentemente do que ocorrera com a

⁹⁸ A expressão é do próprio Steindl (1983 [1952], p. 14).

⁹⁹ Todavia, Philip Andrews já havia analisado de maneira bastante satisfatória em *Manufacturing Business* (1949) o porquê das firmas manterem capacidade ociosa planejada. O autor distinguiu dois motivos principais: efetuar reparos sem interrupção da produção (mantendo máquinas extras para substituir aquelas que apresentarem defeito) e de caráter estratégico (permitindo que a para empresa defenda sua parcela de mercado quanto a demanda aumenta) (Andrews, 1949, p. 90, p. 92, pp. 117-118). Andrews ressaltou que as empresas

manutenção de estoques de mercadorias ou saldos em moeda. Logo em seguida, o autor questiona quais seriam as razões para a manutenção deliberada de capacidade ociosa.

O primeiro argumento fornecido pelo autor para a manutenção de capacidade excedente está relacionado à existência de flutuações na demanda. As empresas buscam conservar capacidade suficiente para atender o pico da demanda, o que implica aceitar capacidade ociosa durante o período em que a demanda se situa próxima do vale¹⁰⁰. Em caso contrário, a produção da empresa vê-se impossibilitada de acompanhar adequadamente o comportamento da demanda em uma situação de prosperidade (Steindl, 1983 [1952], p. 20, p. 23). É, possível, durante certo intervalo de tempo, acomodar um descompasso entre produção e vendas por meio de variações nos estoques de produtos acabados e acúmulo de pedidos. Contudo, este tipo de expediente apresenta limites, de modo que uma perda de parcela de mercado da empresa acaba mostrando-se inevitável, seja por causa de pedidos não atendidos (que acabam desviando-se para as empresas rivais), seja devido ao aumento de preço associado à operação da planta além da sua capacidade máxima ótima (manchando a reputação da empresa frente a sua clientela, que pode considerar que a empresa está “se aproveitando” de um momento de aquecimento da demanda ou, de modo mais importante, incentivando a entrada). Dessa forma, a manutenção deliberada de capacidade ociosa mostra-se a melhor estratégia à longo prazo para a firma (Steindl, 1983 [1952], p. 23).

O segundo motivo para as empresas manterem capacidade ociosa está associado ao fato de que o crescimento da demanda pelo produto da firma¹⁰¹ é uma função do tempo (Steindl, 1983 [1952], p. 20, p. 23). As empresas empreendem estratégias competitivas para conquistarem uma “clientela” própria, seja por diferenciação de produto¹⁰², seja pela redução

mantêm não só reservas de máquinas e equipamentos, mas também de terra (espaço para aumentar a fábrica) e de mão de obra (principalmente trabalhadores “indiretos” - exercendo funções administrativas, por exemplo - que são mais afetados pela variação da carga de trabalho ao longo do ciclo econômico) (Andrews, 1949, p. 95, p. 97). A estes elementos pode-se adicionar a reserva de matérias-primas, que garante o andamento normal do processo produtivo quando ocorre uma descontinuidade temporária do fluxo de insumos por parte dos fornecedores.

¹⁰⁰ Como já havia ressaltado Philip Andrews, a empresa não pode planejar uma fábrica já com três turnos, senão não consegue atender situações de pico de demanda (Andrews, 1949, p. 90).

¹⁰¹ Que deve ser considerada como uma quantidade (“ponto”) e não uma função (“curva”).

¹⁰² A diferenciação de produto pode ser entendida aqui num sentido amplo, associada à estratégia empresarial de desenvolvimento de atributos que atraiam consumidores, apelando para elementos tanto objetivos (características “intrínsecas” ao produto) quanto subjetivos, psicológicos, imaginados (atributos estéticos, de status, prestígio, busca de aceitação pelo grupo, gostos, etc.). Dentre estes atributos, destacam-se a experiência da compra (formas de comercialização, canais de distribuição, localização e atendimento da loja, demonstração, amostra grátis, facilidade da compra, formas de pagamento, financiamento, pontualidade da entrega), as características do produto (qualidade das matérias-primas, especificação técnica, durabilidade, confiabilidade, desempenho,

de preços (descontos, promoções, etc.). Estas iniciativas são custosas e levam tempo para produzirem resultados, de modo que a ampliação da clientela se dá de maneira gradativa (“lei de acumulação de clientela”). Enquanto a construção de reputação da empresa e o ganho da confiança e da lealdade dos consumidores se dá de modo paulatino, a capacidade produtiva não tem como ser ampliada “em pequenas partes” (Steindl, 1983 [1952], pp. 23-24). Steindl coloca o problema de forma cristalina:

“[...] por que não é possível o produtor expandir sua capacidade de forma gradual, à medida que seu mercado cresce? Os motivos são, obviamente, a indivisibilidade e a durabilidade da planta e do equipamento. Somente se as plantas pudessem ser mais facilmente divididas e não existissem as economias de larga escala, ou se as plantas fossem demolidas e reconstruídas em intervalos curtos, a adaptação da capacidade ocorreria de maneira uniforme. Essa possibilidade existe, até certo ponto, para a sociedade como um todo, onde é possível ocorrer uma expansão do produto, por meio da extensão gradativa dos equipamentos de capital. Mas o individualismo de um sistema competitivo não permite essa solução.” (Steindl, 1983 [1952], p. 24)

Neste sentido, a empresa precisa empreender uma política de “construir além da demanda”, ampliando inicialmente a capacidade e esperando que o aumento gradual da demanda viabilize a sua ocupação, o que se expressa na subutilização da capacidade produtiva ao longo do tempo (Steindl, 1983 [1952], p. 24).

Steindl baseia sua discussão sobre custos de produção em estudos empíricos sobre a indústria americana nas décadas de 1920 e 1930. O autor relata que os resultados obtidos revelam, de maneira geral, que o custo total é uma função linear da produção em todos os níveis de produção, o que implicaria que o custo marginal é constante. Assim, não haveria sinais de ocorrência de “rendimentos decrescentes” até o nível de “capacidade prática” (*practical capacity*), definida como a produção realizada com uma duração e intensidade normal de trabalho, com as devidas interrupções para reparos e manutenção dos equipamentos (Steindl, 1983 [1952], p. 20). Este nível de produção está associado ao ponto de custo médio mínimo, que se encontra em um trecho horizontal da curva de custo médio. O aumento da

facilidade de manuseio, conforto, segurança, custo de utilização do produto, publicidade), da marca (marketing, relações públicas, responsabilidade social e ambiental), a ergonomia e design (tamanho e beleza do produto, embalagem, facilidade de transporte e armazenamento) e a disponibilidade e a qualidade de serviços pós-venda (garantia, assistência técnica, facilidade e preço de reposição de peças, serviço ao usuário). Outros autores adotam, contudo, uma definição mais restrita de diferenciação de produto, associando-a aos atributos do produto e distinguindo-a dos esforços de venda empreendidos pela empresa (ver, por exemplo, Guimarães, 1982, p. 17, pp. 175-176). Steindl mostra-se mais próximo da definição ampla: “Seria inútil tratar da concorrência de qualidade isoladamente e à parte dos métodos de venda, como a publicidade, vistos anteriormente. De fato, os dois casos não só se originam das mesmas condições, mas, na maioria das vezes, estão intimamente ligados, a ponto de constituírem praticamente dois aspectos de uma única questão. Criar uma qualidade diferente e superior e convencer os compradores das vantagens de seu produto – eis duas coisas inseparáveis.” (Steindl, 1983 [1952], p. 79).

produção além do nível de “capacidade prática” é possível, mas produz um aumento considerável do custo médio (custos marginais crescentes) (Steindl, 1983 [1952], p. 20). Assim, a curva de custo médio proposta por Steindl apresenta um formato semelhante ao “L reverso” (∟) de Kalecki.

Steindl interpreta esses resultados com base na já discutida ideia de que as empresas operam com reserva de capacidade, de modo que conseguem expandir a sua produção ocupando a capacidade sem desencadear elevações dos custos médios. Apenas em circunstâncias excepcionais (por exemplo, uma fase de extrema prosperidade), poder-se-ia verificar custos médios crescentes, decorrentes de motivos diversos. Dentre eles, está a necessidade de pagamento de horas extras para a ampliação da jornada de trabalho dos trabalhadores já empregados e/ou de contratar novos trabalhadores, não acostumados com a dinâmica interna da firma, o que tenderia a elevar os custos salariais por unidade de produto. Além disso, a superutilização da capacidade produtiva aumentaria o desgaste dos bens de capital e geraria “desperdício de matéria prima, trabalho defeituoso e danos causados às máquinas devido à aceleração do seu funcionamento, ultrapassando os limites que garantem a coordenação regular do processo de produção” (Steindl, 1983 [1952], pp. 19-20), também favorecendo a elevação dos custos marginais e médios.

Steindl empreendeu grande parte de seus esforços em “Maturidade e Estagnação” ao tratamento da diferenciação de produto. Deste modo, foi obrigado a discorrer não só sobre os custos de produção, mas também sobre os custos de distribuição e de venda.

Os custos de distribuição estão associados a requisitos técnicos que qualquer produtor precisa incorrer para levar sua mercadoria ao mercado. As mercadorias precisam passar por uma sequência de etapas entre a sua produção *stricto sensu* e a sua venda (devem ser embaladas, consignadas, estocadas, transportadas, etc.), o que requer consideráveis competências na execução e coordenação de tarefas (Steindl, 1983 [1952], p. 75). Este conjunto de procedimentos organizacionais pode ser representado por uma técnica de distribuição. Assim como a técnica de produção, ela pode modificar-se, de modo que os custos de produção podem diminuir em razão da adoção de uma técnica de distribuição mais eficiente (advinda de uma reestruturação organizacional da empresa, por exemplo).

Os custos de venda, por sua vez, não são estritamente necessários do ponto de vista técnico, mas deliberadamente incorridos pelas firmas para viabilizar a expansão de suas vendas e/ou o aumento dos preços praticados. Isto confere um caráter peculiar a este tipo de custo, dado que os empresários frequentemente anseiam aumentá-los em vez de reduzi-los

(esperando, evidentemente, que o aumento da receita mais que compense tal elevação de custos) (Steindl, 1983 [1952], pp. 75-76).

Os métodos de vendas visam exaltar atributos singulares da mercadoria, persuadindo o consumidor a pagar um preço mais elevado, comprá-lo com mais frequência ou simplesmente adquiri-lo em detrimento de um produto concorrente. Dentre as estratégias de convencimento, destaca-se a propaganda, que produz enorme impacto sobre o público em geral, conseguindo tornar diferentes aos olhos dos consumidores até mesmo produtos técnica e fisicamente homogêneos (Steindl, 1983 [1952], p. 21).

Steindl (1983 [1952], pp. 77-78) associou a prevalência de mercados com produtos diferenciados à hipótese de superioridade dos métodos de venda sobre o método de redução de preço. O autor fundamentou esta proposição com o argumento, já mencionado anteriormente, de que os consumidores enfrentam limitações para efetuarem suas escolhas:

“Baseia-se, como se sabe, no conhecimento deficiente dos compradores acerca das fontes alternativas de oferta, e em sua relativa incapacidade de comparar o preço relativo dos diversos produtos rivais; em outras palavras, na impossibilidade ou inviabilidade de um cálculo racional por parte dos compradores.” (Steindl, 1983 [1952], p. 78).

A dificuldade de se empreender escolhas “racionais” fica ainda mais evidente quando se identifica a existência de produtos cuja comparação apresenta uma natureza multidimensional. Produtos dentro de uma mesma faixa de preços frequentemente exibem algumas características inferiores e outras superiores entre si, de modo que não é possível contrapô-los dentro de uma escala unidimensional de “qualidade”. Isso ocorre não só porque cada indivíduo pode avaliar de maneira distinta o que é “melhor” ou “pior”, mas também porque não há critério unívoco de ponderação dos múltiplos atributos (Steindl, 1983 [1952], p. 78; Guimarães, 1982, pp. 37-38, p. 175). Nesse sentido, os esforços de vendas das empresas visam modificar não só a percepção dos consumidores quanto aos atributos de seus produtos, como também influenciar o próprio “peso” atribuído a cada deles (favorecendo, naturalmente, aqueles atributos que consideram que seus produtos são superiores)¹⁰³.

Como colocou Steindl, “quando existem diferentes tipos e qualidades de mercadorias, o comprador não consegue decidir qual delas é a mais barata [...] Assim, as diferenças de qualidade tornarão o comprador insensível à concorrência entre os preços, dentro de certos

¹⁰³ A existência de diferentes “gostos” (em parte “exógena”, em parte estimulada pelas próprias empresas) faz com que as empresas disputem parcela de mercado buscando diferenciar seus produtos para melhor atender os anseios dos consumidores, o que estimula a segmentação de mercado (ou a criação de “nichos”) de acordo com as características dos consumidores (renda, gênero, idade, etc.) (Guimarães, 1982, p. 38).

limites.” (Steindl, 1983 [1952], p. 78). Esses limites a que Steindl se refere são afetados, curiosamente, pela própria incapacidade de cálculo racional (Steindl, 1983 [1952], pp. 78-79). Mesmo estando disposto a pagar mais caro por um produto que considera (mas não tem como saber ao certo) que é qualitativamente superior a um similar mais barato, o comprador estipula um diferencial aceitável entre os preços, que pode estar relacionado não só com a sua renda disponível mas também com um grau de confiança depositado em sua avaliação de qualidade.

A criação de vantagens competitivas por diferenciação de produto depende não somente da proporção dos custos de venda sobre os custos totais ou vendas, mas também do valor absoluto assumido por estes custos. O caso da publicidade é emblemático, visto que campanhas a âmbito nacional (ou em mídias mais populares), apesar serem mais caras, produzem um impacto muito mais abrangente, fornecendo resultados bem mais promissores¹⁰⁴. Contudo, estas vantagens não aumentam indefinidamente, dado que a partir de certo ponto a ampliação da participação da empresa no mercado tende a requerer esforços de venda crescentes (Steindl, 1983 [1952], p. 80). Dessa forma, existem fatores que impõem limites à ampliação dos custos de vendas por parte das empresas. Em suma, os métodos de venda tendem a ser superiores ao método de redução de preços, mas com eficácia decrescente (Steindl, 1983 [1952], p. 77).

O nível de esforços de venda não parece seguir nenhuma lei geral, dependendo de características mais específicas do mercado, especialmente da natureza do produto (Steindl, 1983 [1952], p. 78). Além disso, Steindl (1983 [1952], p. 75) adverte que custos de transporte e de venda são conceitos teóricos, cuja verificação empírica é extremamente difícil de ser realizada. Por estas razões, o autor não os incorporou à representação da curva de custos.

d) Progresso técnico e renda diferencial

Steindl buscou desenvolver sua análise da concorrência capitalista em termos de diferenciais de custo entre empresas. Para isso, propôs uma teoria “modernizada” da renda diferencial Ricardiana, dissociada da formulação marshalliana de equilíbrio entre curvas de oferta e demanda (Steindl, 1983 [1952], p. 20, p. 87):

¹⁰⁴ Steindl não tratou, contudo, dos descontos pecuniários decorrentes de compras em maior quantidade de anúncios, da necessidade de um número mínimo de ações para a campanha publicitária ser “notada” pelos consumidores, do efeito “transbordamento” do *goodwill* de um produto para outros produtos da mesma marca, entre outros fatores que produzem “economias de larga escala” de promoção de vendas (para mais detalhes sobre o assunto, ver Scherer e Ross, 1990, pp. 130-138).

“O conceito de Ricardo era simples e útil. Em sua aplicação marshalliana à indústria, degenerou em uma teoria de curto prazo, e a partir daí desapareceu no redemoinho das análises modernas e altamente sofisticadas. Não seria possível, falando dialeticamente, restabelecê-la em um plano mais elevado?” (Steindl, 1983 [1952], p. 20)

A origem deste argumento remonta a Sraffa (1925, 1926). Para o autor italiano, as concepções de rendimentos crescentes e decrescentes teriam sido deslocadas por Alfred Marshall (1890) de suas formulações originais e fundidas sob a forma de rendimentos não-proporcionais.

Adam Smith (1776) considerava que a divisão do trabalho gerava aumentos de produtividade da produção manufatureira em razão do aperfeiçoamento da habilidade do trabalhador, do estímulo à invenção de novas máquinas ou ferramentas para auxiliarem a execução de tarefas específicas e da redução do tempo de trabalho desperdiçado com o deslocamento ou a troca de ferramentas por parte do trabalhador¹⁰⁵ (Smith, 1996a [1776], p. 68). Considerando que a extensão da divisão do trabalho dependia do tamanho absoluto do mercado, Smith vislumbrou uma interação dinâmica e virtuosa entre acumulação de capital, divisão do trabalho e aumento da produtividade.

David Ricardo (1815, 1817), por sua vez, estava preocupado com a “Lei dos cereais” (*Corn Laws*) que, ao impedir que a importação de cereais atendesse a demanda interna, estimulava a expansão da fronteira agrícola em direção a terras menos férteis. Como o cereal é um produto homogêneo e a taxa de lucro é suposta uniforme, o preço cereal é determinado pela condição do custo de produção da terra marginal (que é o mais elevado) e os produtores infra-marginais (que dispõem de terras mais férteis) se apropriam de um diferencial entre o preço (já acrescido da taxa de lucro uniforme) e o seu próprio custo, “prêmio” este que é tratado como uma renda diferencial. Dessa forma, a “Lei dos Cereais” produzia a emergência de um conflito distributivo entre proprietários de terra (que se beneficiavam da elevação da

¹⁰⁵ Note que nenhum desses fatores pode ser facilmente encaixado na concepção tradicional de “economias de escala” estáticas. O primeiro está associado ao aprendizado (ou *learning by doing*, nos termos de Arrow, 1962), que é considerado como uma fonte de “economia de escala” dinâmica. O segundo está relacionado à mudança tecnológica ou progresso técnico, sendo descrito, em termos neoclássicos, por um deslocamento da função de produção e não por um movimento ao longo dela. O terceiro talvez esteja mais próximo da concepção tradicional de retornos crescentes de escala, mas a relação não é direta. Consideremos uma situação inicial em que os trabalhadores executem as três etapas do processo produtivo de uma mercadoria, cada uma com uma ferramenta distinta, dividindo sua jornada de trabalho entre elas. Implanta-se então uma nova organização da produção em que cada trabalhador especializa-se em uma tarefa. A princípio, faz sentido a ocorrência de “economias de escala” estáticas, já que com três ferramentas e três trabalhadores pode-se produzir uma quantidade de produto igual ou maior a uma situação inicial que requereria três trabalhadores e nove ferramentas. O problema é que esta nova divisão do trabalho implicou uma mudança na proporção entre capital e trabalho, de modo que a própria definição de retornos crescentes de escala (multiplicação equiproporcional de insumos ou “fatores de produção” gerar um aumento mais que proporcional do produto) é violada.

renda fundiária diferencial) e capitalistas (que sofriam com a queda da taxa de lucro à medida que a fronteira agrícola se expandia, incorporando terras piores).

Segundo Sraffa, Marshall teria se apropriado dessas ideias de origens e naturezas bastante distintas – a Smithiana associada à produção e à acumulação de capital e a Ricardiana relacionada à distribuição de renda entre classes sociais – para cunhar uma relação funcional entre custo e quantidade produzida (negativa no primeiro caso e positiva no segundo) (Sraffa, 1989 [1925], p. 19; 1926, pp. 536-537). Estas contribuições dos economistas clássicos teriam sido reinterpretadas de modo a permitir a construção de uma curva de oferta que, em conjunto com a curva de demanda, determinaria preços e quantidades de equilíbrio num mercado particular. Apenas dessa forma, Marshall pôde se colocar numa posição de conciliação entre a tradição clássica (supostamente conservada na curva de oferta) e a tradição utilitarista (que se expressaria na curva de demanda), propondo uma teoria pretensamente mais geral.

Apesar da crítica de Sraffa a Marshall ser, em geral, correta, a distorção da “lei dos rendimentos decrescentes” percorreu um caminho bem mais longo e sinuoso do que Sraffa imaginou. Desde a morte de David Ricardo até os “Princípios” de Marshall, vários autores discorreram sobre o tema, alterando sucessivamente o que se entendia sobre a pretensa “lei”. Para Ricardo, os “rendimentos decrescentes” estavam associados à disponibilidade limitada de terras de melhor qualidade, obrigando a ocupação de terras menos férteis à medida que a demanda por cereais aumentava (ampliação extensiva da fronteira agrícola). Terras de diferentes fertilidades apresentavam, portanto, produções diferentes quando combinadas com doses equivalentes de capital e trabalho (Iglesias, 1988, pp. 18-19). Dessa forma a “lei de rendimentos decrescentes” está associada à heterogeneidade da terra, mantendo inalterada a proporção entre trabalho e capital. Ademais, para Ricardo, a ocorrência de “rendimentos decrescentes” não advinha de nenhuma lei universal da natureza mas de uma lei promulgada pelo Parlamento (“Lei dos Cereais”), que, caso revogada, cessaria de produzir seus efeitos perniciosos (Pasinetti, 1999, pp. 9-10).

Nassau Senior e John Stuart Mill foram os principais autores responsáveis pela transição das “leis” clássicas de rendimentos em direção as “leis” de rendimentos utilizadas por Marshall. Senior deslocou a discussão de “rendimentos decrescentes” da aplicação de doses iguais de capital e trabalho a terras de qualidades (margem extensiva) para a adição de doses sucessivas de capital e trabalho sobre o mesmo pedaço de terra (margem intensiva). J. S. Mill, por sua vez, limitou os “rendimentos crescentes” a uma mudança na escala da

produção de uma mercadoria, distanciando-se da noção smithiana de “rendimentos crescentes” advindos de progressos de caráter geral (Iglesias, 1988, p. 15, pp. 18-19, pp. 23-25; Sraffa, 1989 [1925], p. 19)

Nassau Senior e John Stuart Mill (assim como seu pai, James Mill) também consideraram a “lei de rendimentos” dentro de um dado estado da tecnologia, negligenciando a possibilidade de descobertas de novos materiais, aprimoramento das máquinas, entre outros fatores que cumpriam um papel essencial nos ditos “rendimentos crescentes” de Adam Smith. O “pecado original” da hipótese da ausência de progresso técnico deve ser atribuído, contudo, a David Ricardo, que postulou para viabilizar seu argumento de ocorrência de “rendimentos decrescentes” na agricultura e tendência à queda da taxa de lucro (Pasinetti, 1999, pp. 2, pp. 9-10).

Em suma, na época que Marshall escreveu, a “lei de rendimentos” já havia sido completamente distorcida: associada à margem intensiva, confinada à produção de uma mercadoria e sob a hipótese de constância da tecnologia. A inovação do autor foi utilizá-la para construir uma curva de oferta, permitindo determinar, em conjunto com a curva de demanda, o preço de uma mercadoria assim como “duas lâminas da tesoura cortam um pedaço de papel” (Marshall, 2013 [1920], p. 290). Só então, a lei dos rendimentos pôde ser finalmente utilizada na construção de uma teoria de preços (Sraffa, 1989 [1925], pp. 20-21). Coube, enfim, aos marginalistas contemporâneos a Marshall (Knut Wicksell, John Bates Clark, entre outros) a generalização da “lei de rendimentos decrescentes” (associada à aplicação de sucessivas doses adicionais de um fator variável a um fator fixo já plenamente empregado) para todo e qualquer “fator de produção” (homogêneo, por definição) (Pasinetti, 1999, p. 12).

Após esta digressão, podemos melhor compreender o que significa a construção de uma teoria Ricardiana modernizada. Trata-se de uma tentativa de recuperar a teoria da renda diferencial para explicar a surgimento de rendas diferenciais entre produtores que apresentam assimetrias de custo. Cabe agora discutir porque Steindl achou que a teoria de Ricardo precisava ser “modernizada”.

Steindl criticou David Ricardo por sua defesa da “lei de nivelamento da taxa de lucro” que, segundo ele, teria superestimado a possibilidade de entrada. Segundo Steindl (1983 [1952], p. 58, p. 87), Ricardo teria restringido os diferenciais de custo à agricultura (decorrentes da escassez de solos de melhor qualidade), negligenciando as assimetrias competitivas relativas à escassez do “grande capital”:

“A mais notável falha dessa lei talvez esteja no fato de subestimar os diferentes graus de escassez de capital empresarial de vários portes, e a diferença nas oportunidades técnicas que se lhes apresentam. Identifica as pequenas unidades de capital com as grandes e admite para todas as mesmas oportunidades, subestimando, assim, uma das características mais importantes do capitalismo” (Steindl, 1983 [1952], p. 87)

A escassez do “grande capital” está associada às vantagens de custo obtidas pelas empresas de maior porte, decorrentes de “economias de larga escala”, discutidas de maneira detalhada pelo autor no capítulo 4 do “Maturidade e Estagnação” e em seu livro anterior “Pequeno e Grande Capital”.

A crítica empreendida por Steindl à Ricardo pode ser avaliada em duas partes. Em primeiro lugar, cabe ressaltar que os efeitos distributivos de assimetrias competitivas podem ser expressos alternativamente em termos de taxas de lucro diferenciadas ou de rendas diferenciais. Enquanto Smith optou pela primeira representação (inclusive para a situação dos solos excepcionalmente férteis da França), Ricardo optou pela segunda. Contudo, estas formas alternativas de exposição não alteram de sobremaneira a mensagem geral dos autores, que compartilham o mérito de fundarem a noção clássica de concorrência.

Em segundo lugar, parece correto afirmar que Ricardo minimizou a extensão de obstáculos à mobilidade de capital. Esta crítica acaba entrando, contudo, numa discussão de caráter histórico e empírico sobre se as “economias de larga escala” (ou mesmo os requerimentos de capital, a diferenciação de produto, etc.) eram suficientemente relevantes no início do século XIX para serem enfatizadas em sua análise teórica. A questão fundamental é que, mesmo se o autor tivesse considerado todas essas barreiras e elas fossem consideráveis, isto não necessariamente invalidaria a “lei de nivelamento da taxa de lucro” porque a existência de uma taxa de lucro uniforme pode ser considerada uma hipótese (ou melhor, uma escolha metodológica) do autor. Nesse sentido, é possível seguir a formulação de Ricardo considerando que todo capital estabelecido no mercado obtém *pelo menos* uma taxa de lucro “normal” e que eventuais assimetrias competitivas entre diferentes capitais sejam tratadas em termos de renda diferencial (como, curiosamente, trabalha o próprio Steindl).

Para que esta análise em termos de renda diferencial seja viável, basta que existam produtores marginais na indústria em questão (Steindl, 1983 [1952], p. 87). Steindl define o produtor marginal da seguinte maneira:

“Na teoria clássica de renda diferencial formulada por Ricardo, as diferenças de custo fornecem a explicação (no caso específico, a renda da terra). O conceito fundamental da teoria é o de *produtor marginal*, que satisfaz duas condições: 1) ele é o produtor de maior

custo; 2) ele próprio não apresenta excedente, isto é, o preço é igual a seu custo. Sob tais condições, todo o excedente pode ser explicado pelos diferenciais de custo.” (Steindl, 1983 [1952], p. 58, grifo no original)

Dada a presença de “economias de larga escala”, os produtores marginais estão associados às plantas de menor porte (Steindl, 1983 [1952], p. 40, pp. 58-59). Existe grande dispersão dos lucros auferidos pelos produtores marginais, com alguns deles obtendo lucros extraordinários, outros cobrindo apenas suas despesas correntes e ainda aqueles que apresentam prejuízo. Steindl (1983 [1952], p. 59) considera, entretanto, que os produtores marginais auferem, em média, lucro econômico nulo (ou “lucros normais”). Dessa forma, todos os lucros da indústria podem ser tratados analiticamente como rendas diferenciais advindas de vantagens de custo de produtores infra-marginais vis-à-vis os produtores marginais (Steindl, 1983 [1952], p. 88).

Empresas com pequenas plantas estão sujeitas a intensa pressão competitiva por enfrentarem a permanente contestação de sua posição por entrantes potenciais que precisam levantar um volume modesto de capital ingressarem no mercado (Steindl, 1983 [1952], p. 61). Por esta razão e pelo fato de disporem de poucas reservas financeiras, observa-se uma permanente mutação na identidade das firmas (elevado número de entradas e de saídas por falência).

As empresas com plantas pequenas tendem a auferir, enquanto grupo, “lucros normais”, podendo ser tratadas, em geral, como as produtoras marginais da indústria (Steindl, 1983 [1952], p. 59). Contudo, em casos em que a pressão competitiva seja muito intensa, as empresas que dispõem de plantas pequenas podem ser eliminadas da indústria, de maneira que empresas com plantas médias ou até mesmo grandes passem a obter apenas “lucros normais” (Steindl, 1983 [1952], p. 73).

Deste modo, a intensificação ou o afrouxamento da concorrência tende a modificar o grupo de empresas que compõe a “margem de existência”. E um dos principais determinantes da pressão competitiva consiste no progresso técnico, que altera estrutura de custos dos produtores e, portanto, as barreiras à entrada da indústria. Assim, as assimetrias de custos (advindos de “economias de larga escala”, por exemplo) não devem ser tomadas como um dado imutável, podendo ser modificadas por estratégias inovativas das empresas. Isto implica que as rendas diferenciais (ou a “margem” do preço em relação ao custo) são variáveis no longo prazo:

“Sem dúvida, é essencial à teoria que a margem seja variável: determina-se qual dos produtores se encontra na margem pela extensão da demanda. Os custos também são considerados como variáveis, pelo menos a longo prazo, embora a existência de diferenciais de custo, como tal, seja considerada uma hipótese fundamental (escassez de terras melhores).

Estes últimos pontos devem ser acentuados, em especial quando se trata de aplicar a teoria às condições da indústria. A “margem” aqui é particularmente variável. Não só os custos médios, mas também os diferenciais de custo, tendem a mudar. Mas podemos afirmar, ainda neste caso, que os diferenciais de custo *como tais* possuem caráter permanente. Isso se deve à relativa escassez de grandes unidades de capital, que explica por que apenas um número limitado de empresas pode utilizar os métodos mais produtivos, e que, paralelamente a eles, métodos menos produtivos estejam sempre em uso. A escassez de “grande capital” não é de modo algum invariável – como é a escassez de solo fértil, no caso teórico – um tanto irrealista. Pelo contrário, os grandes capitais podem aumentar em número e volume. Ao mesmo tempo, as oportunidades para assegurar vantagens de custo diferencial não são fixas: estão sempre mudando com o processo de inovação técnica. Desse modo, há um complicado processo no qual a “margem” real é, em certo sentido o resultado e não o ponto de partida da análise. Não obstante, o fato de diferenciais de custo sistemáticos em favor das unidades maiores permanece como característica permanente.” (Steindl, 1983 [1952], p. 58)

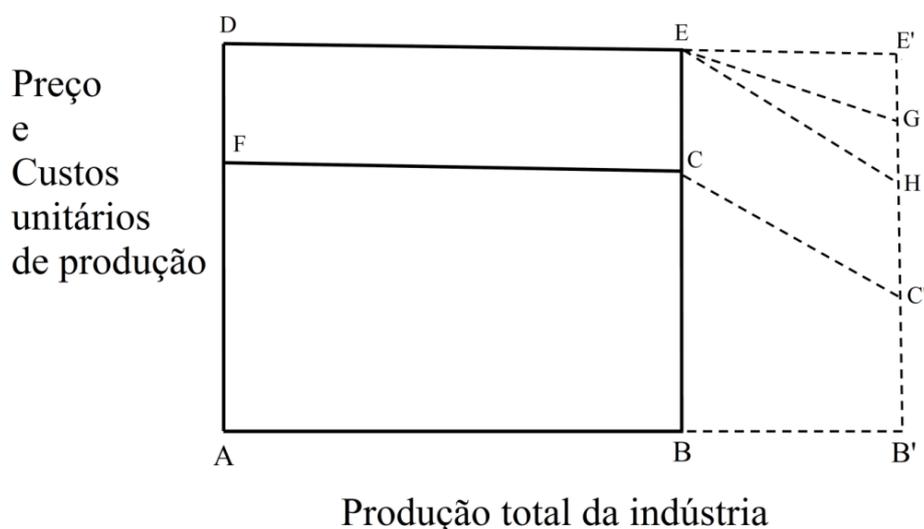
Em síntese, a lógica do sistema capitalista impele as empresas a empreenderem esforços inovativos que as permitam reduzir seus custos e ampliarem as suas rentabilidades. É impossível, no entanto, avaliar *a priori* se os diferenciais de custo são reduzidos ou ampliados como resultado desse processo. O que se observa é simplesmente uma “variedade de estruturas de custo variando”, de tal modo que as assimetrias são dinamicamente modificadas mas nunca eliminadas.

Steindl (1983 [1952], pp. 64-66) expõe os efeitos da inovação sobre custos, preços e lucros a partir de um exemplo muito simples e esclarecedor, que será apresentado a seguir com algumas modificações. O autor faz três hipóteses principais: 1) as empresas estabelecidas investem somente na própria indústria; 2) a acumulação interna de lucros favorece o investimento; 3) o crescimento da demanda da indústria é exógeno (Steindl, 1983 [1952], p. 62). Steindl representa os custos unitários de produção e o preço vigente na indústria no eixo horizontal (“ordenada”) e a produção total da indústria no eixo vertical (“abscissa”) da Figura 5.

Steindl continua considerando que “a produção das diversas firmas está disposta em ordem decrescente dos seus custos, exatamente nos termos da teoria da renda” (Steindl, 1983 [1952], p. 65). O preço pelo qual é vendida a mercadoria – que coincide com o custo unitário dos produtores marginais – é descrito por DE. A “curva” de custo unitário das firmas infra-marginais (construída a partir de alguma ponderação das suas respectivas estruturas de custo),

por sua vez, consiste em FC. Ambas foram representadas por retas horizontais pois, como já discutido anteriormente, assume-se que as empresas tendem a operar com custo unitário constante na faixa relevante de produção. Logo, a margem de lucro média dos produtores infra-marginais consiste em EC e seus lucros brutos diferenciais equivalem à área do retângulo DECF.

Figura 5 – Custos, margens e preços



Fonte: Elaborado a partir de Steindl (1983 [1952], p. 64)

Considera-se agora que empresas inovadoras, a quem Steindl chamou de “progressistas” ou “progressivas” (*progressive firms*), introduzem uma inovação incorporada aos novos bens de capital, de maneira que afeta somente o custo de produção da capacidade adicional criada para satisfazer a expansão da demanda da indústria de AB para AB’ (Steindl, 1983 [1952], p. 65). Supondo que o novo método de produção é introduzido por empresas infra-marginais (não necessariamente as maiores), a sua curva de custo unitário prolonga-se pelo trecho CC’. A expansão da produção das empresas marginais, por sua vez, pode ser descrita por EE’. Nesta situação, a inovação de processo produziria um aumento da margem das firmas infra-marginais de EC para E’C’ e dos lucros brutos da área DECF para a área DE’C’CF.

Este resultado, contudo, não necessariamente será atingido. Com o aumento da margem, as firmas progressistas acumulam recursos próprios que, dadas as hipóteses 1 e 2, são canalizados para o aumento da produção na própria indústria. Considerando que o crescimento da demanda da indústria é exógeno (hipótese 3), as firmas que dispõem de

plantas menores serão expulsas da indústria num processo de ajuste. Como coloca o próprio autor, “[...] se esse aumento ultrapassar certo nível, isto é, se provocar uma acumulação interna maior na indústria do que aquele que pode ser usada com o propósito de expansão da indústria como um todo, se estabelece uma luta concorrencial” (Steindl, 1983 [1952], p. 65). Dessa forma, firmas com plantas “médias” podem se tornar os produtores marginais, levando a uma redução do custo médio que passa a ser identificado por EG. A lógica geral do processo é sintetizada da seguinte forma pelo autor:

“O gráfico serve para ressaltar a interação de dois fatores fundamentais: as reduções de custo por firmas progressistas, que tendem a aumentar a margem de lucro; e a força explosiva de uma acumulação interna excessiva, que conduz à eliminação de firmas de custo elevado e tende a diminuir novamente a taxa de lucro.” (Steindl, 1983 [1952], p. 65)

Por fim, cabe ressaltar que, na presença alguma difusão da nova tecnologia para as empresas marginais (por imitação, por exemplo), a curva de custos médios dos produtores marginais se tornaria mais inclinada (EH), gerando uma redução do preço da mercadoria e uma compressão ainda maior da margem dos produtores infra-marginais (que passaria a ser descrita por HC’).

Conclusões parciais

As contribuições teóricas de Josef Steindl apresentam estreita relação com a abordagem clássica. Além da rejeição ao uso de elementos marginalistas (como a hipótese de maximização e a elasticidade da demanda) e da centralidade atribuída à mobilidade de capital no processo competitivo, o autor buscou recuperar a teoria “Ricardiana” da renda diferencial para tratar de assimetrias competitivas entre produtores.

Valendo-se da teoria da renda diferencial “modernizada”, Steindl foi capaz de expressar todo o lucro em termos de rendas diferenciais decorrentes de vantagens de custo. O autor não procurou retomar, contudo, a teoria ricardiana de preços, dentre outros motivos, por associá-la à hipótese de livre mobilidade de capital. Como mencionado anteriormente, uma hipótese desta natureza não é necessária para a validade da teoria clássica de preços. Tal argumento será desenvolvido no próximo capítulo, em que buscar-se-á incorporar a presença de barreiras à entrada (e de diferenciais de rentabilidade) à abordagem clássica do excedente.

CAPÍTULO 4 – EFEITOS DISTRIBUTIVOS DE ASSIMETRIAS COMPETITIVAS EM UMA ABORDAGEM CLÁSSICA DO EXCEDENTE

O capítulo 4 busca integrar elementos teóricos de Organização Industrial discutidos nos capítulos anteriores à abordagem clássica do excedente. A seção 4.1 trata do gravitação dos preços de mercado em torno do preço natural, propondo-se uma equivalência entre a teoria clássica dos preços e a teoria de preço limite proposta por Bain e Sylos-Labini. A seção 4.2 visa introduzir assimetrias competitivas dentro do sistema de equações de Sraffa, propondo-se que as mesmas podem ser expressas alternativamente em termos de taxas de lucro diferenciadas ou de rendas diferenciais “Ricardianas”. A seção 4.3 busca construir uma concepção de firma coerente com a teoria de preços e da concorrência anteriormente desenvolvida. Uma seção com conclusões parciais encerra o capítulo.

4.1 - Preço de mercado, preço natural e preço limite

a) Gravitação dos preços de mercado em torno do preço natural

No capítulo 7 da “Riqueza das Nações”, Adam Smith fez uma distinção entre demanda absoluta e demanda efetiva. A demanda absoluta refletiria as aspirações de consumo por determinada mercadoria. Contudo, como exemplifica Smith (1996a [1776], p. 110), uma pessoa pobre pode cobiçar uma carruagem de luxo puxada a seis cavalos, porém esse desejo não tem como se concretizar. A demanda efetiva (*effectual demand*), por outro lado, consistiria na demanda daqueles que são capazes e estão dispostos a pagar o preço natural da mercadoria para obtê-la. Ou seja, é uma demanda lastreada por poder de compra, uma demanda que pode se efetivar (Smith, 1996a [1776], p. 110). Esta segunda definição desempenha um papel fundamental na teoria de preços (ou “teoria do valor”) de Adam Smith, desenvolvida no mesmo capítulo. Para isso, o autor distingue dois conceitos: o preço de mercado e o preço natural.

O preço de mercado consiste no preço corrente, efetivo, observado no dia-a-dia no mercado, sendo afetado por uma infinidade de causas, muitas delas não previsíveis e não teorizáveis. Ele é determinado pela confrontação de uma quantidade levada ao mercado (“oferta”) com a demanda efetiva (q^{DE}) que, como já mencionado, consiste na demanda ao preço natural ($\frac{\text{Demanda nominal}}{\text{Preço natural}}$).

“Oferta” e “demanda” são, na visão de Smith (assim como na visão de Ricardo e Marx), quantidades (“pontos”) e não funções (curvas preço-quantidade) (Garegnani, 1983, p. 312; Aspromourgos, 2007, p. 41). O preço de mercado está sujeito a variações acidentais das mais diversas naturezas, de modo que dificilmente assegura a igualdade entre a quantidade levada ao mercado e a demanda efetiva. Os preços de mercado são, portanto, em geral, preços de desequilíbrio.

Se a análise cessasse aqui, esperar-se-ia um diagnóstico bastante pessimista quanto à capacidade de reprodução do sistema capitalista, dado que seus mecanismos de operação poderiam ser caracterizados como instáveis e até caóticos. A consideração de um mecanismo adicional permite, contudo, que esta impressão inicial não se cristalice. A competição entre capitais faz com que os preços de mercado (de natureza anárquica, para usar um termo de Marx) “gravitem” em torno dos preços naturais, imprimindo uma ordem ao aparente caos potencial.

Considerando que os capitalistas busquem sempre as oportunidades que lhes forem mais rentáveis, há tendência ao deslocamento de capital entre atividades que apresentam taxas de lucro desiguais, produzindo uma tendência à igualação da quantidade produzida à demanda efetiva e ao estabelecimento de uma taxa de lucro uniforme no longo prazo.

Nos *Princípios de Economia Política e Tributação*, David Ricardo demonstrou grande admiração com o tratamento dado por Adam Smith ao problema, afirmando que “no capítulo VII de *A Riqueza das Nações*, tudo o que se refere a essa questão é tratado com muita competência” (Ricardo, 1996 [1821], p. 65). Contudo, diferentemente de Smith, que propôs uma teoria do valor trinitária ou aditiva (*adding up*), Ricardo não concebeu o preço natural como a soma das taxas naturais de salários, lucro e renda da terra. Considerando que o preço do cereal era determinado na terra marginal que não paga renda da terra, Ricardo pôde excluí-la da determinação do preço. Se considerarmos adicionalmente que a taxa de salários é uniforme para cada nível de qualificação do trabalhador (considerando livre mobilidade de trabalhadores entre as diferentes ocupações), toda a variação dos preços de mercado se expressa unicamente sobre a taxa de lucro efetiva, realizada, de mercado.

Assim, apesar da “oferta” e “demanda” *não determinarem* o preço natural, elas afetam a taxa de lucro de mercado e orientam o deslocamento de capital que, por sua vez, permite a posterior adequação da produção às demandas efetivas de cada mercadoria. Como colocou Ricardo:

“É somente em consequência de tais variações que o capital é distribuído na proporção exata necessária à produção das diferentes mercadorias procuradas. Com o aumento ou queda de preços, os lucros se elevam ou caem abaixo de seu nível corrente, o que estimula o capital a participar ou a sair daquela atividade em que a variação se verificou.” (Ricardo, 1996 [1821], p. 63)

Karl Marx empreendeu uma extensa crítica da Economia Política ao longo de seus vários trabalhos. Dentre as críticas, pode-se citar o esforço que Marx fez em diferenciar a categoria de “valor” do “preço” de uma mercadoria, que teriam sido, segundo o autor, erroneamente tomadas como sinônimos. Contudo, em muitos aspectos de sua teoria, a influência de autores que o precederam (especialmente Petty, Quesnay, Smith e Ricardo) é tão marcante, que pode ser identificada em sua recorrente reprovação dos economistas vulgares (pós-ricardianos) e pela longa avaliação de seus antecessores no livro *Teorias da Mais Valia* (ou Vol. 4 de “O Capital”), publicado postumamente com a edição de Kautsky. A existência de uma linha de continuidade entre os Clássicos e Marx é direta no que se refere à diferenciação entre o preço de mercado e o preço natural ou, como preferiu chamar, preço de produção.

Deste modo, a despeito de idiosincrasias de cada autor, é possível conceber uma linha de continuidade entre as contribuições de Smith, Ricardo e Marx, contrastando-as com a teoria marginalista de determinação de preços, fundada em um equilíbrio entre funções (ou “curvas”) de oferta e de demanda (Garegnani, 1983, 1984). Esta diferença pode ser visualizada a partir de uma representação simples, porém bastante esclarecedora, do processo de gravitação dos preços de mercado aos preços naturais proposta Garegnani (1983).

Caso a quantidade levada ao mercado (Q) exceda a demanda efetiva (Q^{DE}), ocorrerá um excesso de mercadoria que não pode ser absorvido ao preço natural. Assim, se estabelece um processo de barganha entre produtores e compradores (que, nesta situação, pende em favor dos compradores), com o preço de mercado tendendo a se estabelecer em um nível inferior ao preço natural. No caso contrário em que a quantidade levada ao mercado seja menor que a demanda efetiva, a “balança” do processo de negociação pende em favor dos produtores, que tendem a se beneficiar de um preço de mercado acima do seu nível natural. No caso fortuito em que a quantidade levada ao mercado coincide com a demanda efetiva, o preço de mercado equivalerá ao preço natural.

Dessa forma, é do interesse dos compradores que a quantidade levada ao mercado exceda recorrentemente a demanda efetiva, de modo que os preços mantenham-se constantemente abaixo do nível natural. A questão é que uma situação desta natureza

apresenta uma taxa de lucro menor que a natural (ainda que possivelmente positiva) (Smith, 1996a [1776], p. 110). Dessa forma, não é vantajoso para os produtores continuarem a levar esta quantidade para o mercado, de maneira que a produção tende a ser reajustada para baixo (seja pela redução da quantidade produzida por cada produtor, seja pela transferência de produtores para atividades alternativas mais rentáveis, seja pela falência de alguns deles). Dessa forma, o preço natural se estabelece como o menor preço que garante o abastecimento da demanda efetiva no longo prazo (Smith, 1996a [1776], pp. 111-112).

Por outro lado, é do interesse dos produtores incumbentes que a quantidade levada ao mercado mantenha-se permanentemente abaixo da demanda efetiva, mantendo o preço de mercado acima do preço natural e a taxa de lucro de mercado (r_M) acima da taxa de lucro natural (r_N). Esta situação merece uma análise mais detida, já que, a princípio, os responsáveis pelo ajustamento do preço de mercado ao preço natural (os produtores), não teriam incentivo “microeconômico” a agir de maneira a eliminar tal desajuste, preferindo manter a produção onde está (ou até reduzi-la). Contudo, como viemos enfatizando ao longo do trabalho, sempre existe concorrência potencial, de modo que produtores de outras atividades podem desviar parte ou a totalidade de sua produção para capturar os lucros extraordinários vigentes no mercado. Assim, havendo possibilidade de entrada de novos produtores na atividade, a quantidade levada ao mercado tenderá a aumentar até satisfazer a demanda efetiva (quando o preço de mercado e a taxa de lucro não apresentarão mais tendência a mudar) (Smith, 1996a [1776], p. 111).

Na eventualidade de a quantidade levada ao mercado e a demanda efetiva se equivalerem, o preço de mercado e preço natural coincidirão, assim como a taxa de lucro de mercado e a taxa de lucro natural. Nesta situação, não haverá incentivo para que os produtores alterem as suas quantidades levadas ao mercado nem à entrada de novos produtores na atividade, configurando-se, assim, uma situação de “equilíbrio”.

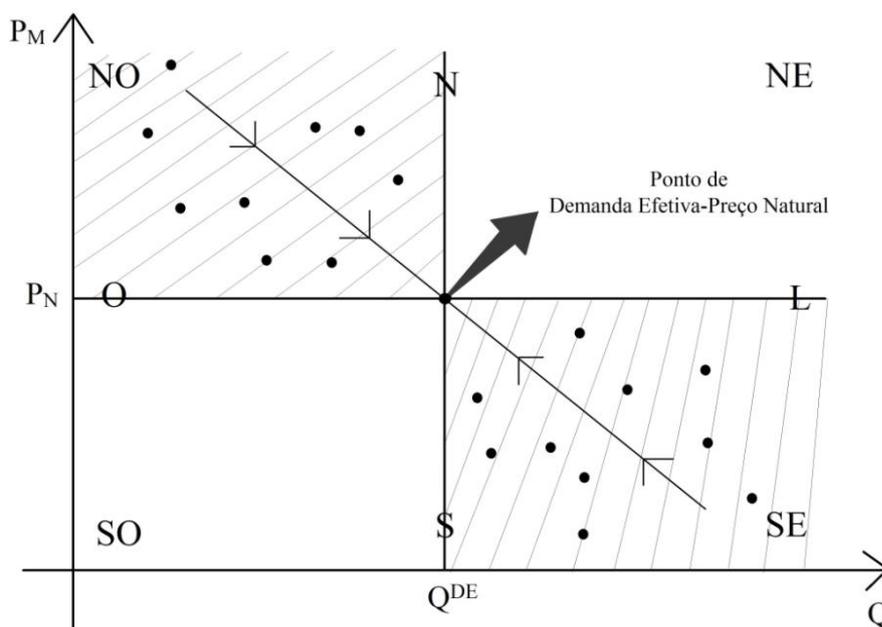
Estas três situações são descritas pelas seguintes relações¹⁰⁶:

- a) $Q < Q^{DE}$ ou $0 < \frac{Q}{Q^{DE}} < 1 \Rightarrow P_M > P_N \Rightarrow r_M > r_N$
- b) $Q = Q^{DE}$ ou $\frac{Q}{Q^{DE}} = 1 \Rightarrow P_M = P_N \Rightarrow r_M = r_N$ (1)
- c) $Q > Q^{DE}$ ou $\frac{Q}{Q^{DE}} > 1 \Rightarrow P_M < P_N \Rightarrow r_M < r_N$

¹⁰⁶ Steedman (1984) questionou a generalidade destas relações, argumentando ser possível que ramos de produção com preço de mercado acima (abaixo) do preço natural apresentem taxa de lucro de mercado abaixo (acima) da taxa de lucro natural. Garegnani (1990) concordou com Steedman sobre a possibilidade de ocorrência de tal fenômeno. Contudo, o autor demonstrou que esta situação não pode ocorrer para todas as mercadorias ao mesmo tempo, de modo que o processo de gravitação não ficaria comprometido.

Na Figura 6, a demanda efetiva e a quantidade levada ao mercado são representadas no eixo das abcissas enquanto os preços natural e de mercado são representados no eixo das ordenadas. São traçadas duas retas, uma vertical ao nível da demanda efetiva e outra horizontal ao nível do preço natural, de modo que o primeiro quadrante do gráfico é dividido em quatro regiões identificadas pelas referências cardeais Noroeste (NO), Nordeste (NE), Sudoeste (SO) e Sudeste (SE). A interseção entre os eixos norte-sul e leste-oeste se dá ao ponto de demanda efetiva-preço natural.

Figura 6 – Gravitação dos preços de mercado em torno do preço natural



Fonte: Elaboração própria a partir de Garegnani (1983, p. 309)

Com o auxílio da Figura 6, é possível visualizar as três relações descritas em (1). O caso a) deve situar-se a Noroeste (NO), a situação b) situa-se no ponto demanda efetiva-preço natural e o caso c) deve situar-se a Sudeste (SE).

Os preços de mercado são “pontos”, cuja localização em termos “cardeais” depende, como discutido anteriormente, da proporção entre a quantidade levada ao mercado e a demanda efetiva ($\frac{Q}{Q^{DE}}$). Todavia, à exceção do caso b), não se pode depreender mais nada sobre a localização desse “ponto”. Os casos a) e c) podem dar lugar a uma infinidade de “pontos” diferentes, que não estão diretamente relacionados à magnitude do valor $\frac{Q}{Q^{DE}}$

(contato que restrito ao intervalo que definem os próprios casos). Isto é, o valor $\frac{Q}{Q_{DE}}$ determina o sinal do desvio do preço de mercado com relação ao preço natural (positivo, nulo e negativo para os casos a), b) e c), respectivamente) mas não define (ainda que possa influenciar) o nível do preço de mercado.

Desta maneira, os casos a) e c) podem abrigar uma infinidade de pontos possíveis, de modo que devem ser representados por “áreas”. Por conseguinte, não existe, na teoria clássica, uma curva de demanda pela mercadoria bem definida e negativamente inclinada como na teoria marginalista (Garegnani, 1983, pp. 309-310).

Os desvios dos preços de mercado com relação ao preço natural decorrem de uma infinidade de causas, muitas delas eventos únicos, não recorrentes e, portanto, não passíveis de generalização. Por esta razão, a determinação do preço de mercado não é teorizável. Contudo, na presença de mobilidade capital, há uma tendência para que a “oferta” se adeque à demanda efetiva no longo prazo, de modo que o preço natural funciona como “centro de gravidade” dos preços de mercado (é um atrator). A direção desse processo de ajustamento¹⁰⁷ é indicada pelas setas inscritas na linha diagonal (que *não* é uma curva de demanda) da Figura 6.

Cabe ressaltar que o preço natural não consiste em uma mera média algébrica dos preços de mercado, interpretação que poderia ser induzida pela caracterização inicial da taxa de lucro uniforme como taxa “comum” ou “média” por Smith (1996a [1776], p. 109). Isto é, os desvios dos preços de mercado situados a “Noroeste” e a “Sudeste” em relação ao preço natural não necessariamente se compensam. Pode-se citar duas razões principais para isso.

Em primeiro lugar, o preço natural consiste no preço que vigora no equilíbrio de longo prazo, representando os determinantes persistentes do sistema, não se constituindo em simples média algébrica de preços ocasionais. São, ao contrário, os preços de mercado, de movimento errático e aparentemente incognoscível, que estão sujeitos a uma lógica mais geral imprimida pelo preço natural. Em segundo lugar, mesmo se os preços de mercado pudessem potencialmente se compensar ao longo de certo período, uma variação do preço natural (decorrente de uma mudança técnica, por exemplo) poderia interromper este processo antes que ele pudesse se completar (Vianello, 1989a, pp. 102-105).

¹⁰⁷ O movimento observado não consiste, portanto, em um ajuste ao longo de uma curva de demanda negativamente inclinada mas da produção em direção ao ponto de demanda efetiva-preço natural. A variação do preço, por sua vez, não está associada à “reação” dos consumidores (ou à elasticidade da demanda “empírica”), mas da revisão das decisões dos produtores e de características específicas do mercado.

b) Ajustes de preços e/ou quantidades

Ainda que a maior parte dos fatores que afetam os preços de mercado sejam imprevisíveis *ex ante*, isto não implica que sejam necessariamente incognoscíveis *ex post*.

Na “Riqueza das Nações”, Adam Smith já havia identificado que a maior influência de fatores não-controláveis, como o clima, sobre a produção agrícola tendia a gerar maior variabilidade da quantidade levada ao mercado e nos preços de mercado dos produtos agrícolas vis-à-vis os produtos industriais, menos sujeitos às intempéries da natureza (Smith, 1996a [1776], p. 112). Isso não implica necessariamente que toda a produção agrícola (muito menos a industrial) tenha que ser “despejada” imediatamente no mercado. Dependendo do grau de perecibilidade e do custo de estocagem do produto, pode-se armazená-lo esperando melhores preços no futuro (o que introduz uma dimensão inerentemente especulativa) (Vianello, 1989a, p. 97; Ciccone, 2000, p. 10; Aspromourgos, 2007, p. 48; Smith, 1996a [1776], pp. 110-111).

Nesse sentido, é possível identificar algumas características da produção (grau de controle exercido sobre o processo produtivo, manutenção de capacidade ociosa, velocidade do ajuste da produção, etc.), do produto (perecibilidade, viabilidade e custo da manutenção de estoques, etc.), institucionais do mercado (presença de padronização e controle de qualidade, existência ou não de um mercado de leilão organizado, sujeição à especulação financeira, etc.) e até mesmo conjunturais (necessidade das empresas obterem receita rapidamente em uma recessão, por exemplo) que afetam a variabilidade dos preços de mercado ao longo do tempo, assim como o tipo de ajuste ocorrido em desequilíbrio.

Pensemos que, em determinado dia, os pescadores conseguem capturar em suas redes determinada quantidade de peixes, que são logo transportados para serem vendidos no mercado. Caso esta quantidade levada ao mercado exceda a demanda efetiva no mercado de peixes, espera-se os vendedores aceitem reduções expressivas no preço para que a mercadoria seja vendida. Isso se explica pelo fato de que, ainda que os preços não sejam muito favoráveis ao produtor (podendo até não cobrir os seu custos de operação), essa alternativa é certamente melhor do que ver seu produto estragar. Assim, dada a alta perecibilidade e o elevado custo de estocagem do pescado (associado à manutenção de um sistema de refrigeração), o ajuste em desequilíbrio tende a se dar quase que exclusivamente sobre os preços de mercado (com o

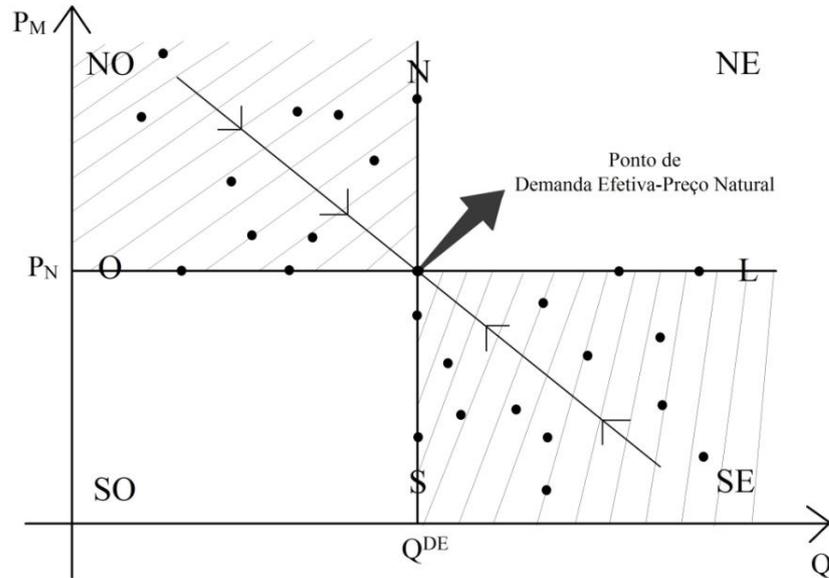
vendedor tentando “se livrar” da mercadoria)¹⁰⁸. Nessa situação, os preços de mercado tendem a se localizar sobre o eixo sul da Figura 7.

Podemos imaginar agora uma situação simétrica em que a disponibilidade de mercadorias (ou a “quantidade levada ao mercado”) encontra-se a um nível inferior à demanda efetiva. Como exemplo, pode-se pensar na quebra de uma safra agrícola ou no isolamento de uma cidade por uma catástrofe natural. Nesse caso, o processo de barganha pende em favor dos produtores ou detentores das mercadorias, de modo que o preço de mercado tende a aumentar consideravelmente e situar-se sobre o eixo norte da Figura 7. Essa situação acaba por prejudicar os mais pobres, que não dispõem do poder de compra para acessar a mercadoria a um preço tão elevado. Dessa forma, a “escassez” a que Smith (1996a [1776], p. 110) se refere não está relacionada à noção marginalista de desejos ilimitados, mas à impossibilidade física, absoluta, da quantidade levada ao mercado atender às necessidades (limitadas, inclusive, como a de alimentos básicos) de todos os indivíduos (Aspromourgos, 2007, p. 38, p. 48). Neste caso, o preço funciona como um mecanismo indireto de “acionamento” da mercadoria.

É possível imaginar também uma situação em que os produtores têm a capacidade de manter consideráveis estoques e as características do produto não são consideravelmente deterioradas com o passar do tempo. Nesse caso, diferenças entre as quantidades levadas ao mercado e a demanda efetiva tendem a se expressar em variações na quantidade vendida e na extensão dos estoques da mercadoria, com os preços de mercado se situando ao nível do preço natural sobre os eixos leste e oeste da Figura 7.

¹⁰⁸ Não foi por acaso que Marshall (2013 [1921], p. 290, p. 314) utilizou o mercado de peixes como exemplo para a sua teoria de preços de mercado. Cabe ressaltar que, apesar de certa proximidade da teoria de preços de mercado marshallianos com relação à formulação clássica, distinções importantes persistem. O preço de mercado de Marshall é determinado por um equilíbrio entre uma curva de demanda negativamente inclinada e uma oferta vertical (Ciccone, 1999, p. 66). Na teoria clássica não existe uma curva de demanda bem-definida, a quantidade levada ao mercado não equivale necessariamente, como aponta Aspromourgos (2007, p. 47), a uma reta vertical e o preço de mercado tende a ser determinado em desequilíbrio.

Figura 7 – Ajustes entre preços e quantidades



Fonte: Elaboração própria a partir de Garegnani (1983, p. 309)

Dessa forma, pode-se modificar (1) para se admitir a possibilidade de igualdade entre o preço de mercado e o preço natural nas situações a) e c):

$$\begin{aligned}
 \text{a) } Q < Q^{DE} \text{ ou } 0 < \frac{Q}{Q^{DE}} < 1 &\Rightarrow P_M \geq P_N \Rightarrow r_M > r_N \\
 \text{b) } Q = Q^{DE} \text{ ou } \frac{Q}{Q^{DE}} = 1 &\Rightarrow P_M = P_N \Rightarrow r_M = r_N \quad (2) \\
 \text{c) } Q > Q^{DE} \text{ ou } \frac{Q}{Q^{DE}} > 1 &\Rightarrow P_M \leq P_N \Rightarrow r_M < r_N
 \end{aligned}$$

Portanto, ainda que o preço de mercado possua uma natureza inerentemente imprevisível, ele não é completamente aleatório. Como sugerido, a presença de certos fatores tendem a gerar regularidades e podem ser identificadas e melhor compreendidas por análises específicas (indutivas), de caráter empírico e/ou histórico-institucional. O que se propõe neste trabalho é que o ajuste específico em desequilíbrio não é uma condição necessária para explicações mais gerais de caráter analítico (dedutivo) sobre a determinação dos preços de longo prazo. Dito de outra forma, o ajustamento ocorrido de preço e/ou quantidade não afeta a viabilidade da gravitação. Em qualquer uma das situações de desequilíbrio os produtores apresentam incentivos a revisar suas decisões futuras de produção.

Nos casos de ajuste totalmente via variação indesejada de estoques, espera-se que o produtor revise a sua decisão futura de produção à luz do resultado imediatamente obtido (ou

de uma média móvel dos resultados precedentes). No caso de ajuste inteiramente via queda de preço, é razoável também supor que os produtores não manterão a quantidade produzida anteriormente, que se mostrou incapaz de prover uma rentabilidade mínima. No caso de ajuste via aumento de preço, há incentivo ao aumento da produção pela indução à entrada e/ou pela tentativa das empresas estabelecidas defenderem sua parcela de mercado¹⁰⁹. Na infinidade de outras possibilidades de ajustes que conjugam variações de preço e quantidade, a lógica geral permanece a mesma.

Cabe ressaltar que, em nenhuma dessas situações (e não só no eixo leste-oeste), o preço é capaz de desempenhar um papel de *market-clearing*. Pelo contrário, a própria necessidade de um ajuste de preço e/ou quantidade decorre do fato do desequilíbrio (quantidade levada ao mercado \neq demanda efetiva) ser irreversível. Em uma economia mercantil, não há, com exceção de situações excepcionais de cartel, qualquer mecanismo que garanta a coordenação *ex-ante* entre produtores. Os produtores tampouco conseguem identificar com perfeição a demanda efetiva (diferentemente do preço de curto prazo marshalliano que requer que as firmas conheçam as “preferências” dos consumidores), de modo que a quantidade levada ao mercado por cada produtor baseia-se em expectativas imperfeitas com relação às ações dos demais produtores e ao comportamento da demanda, que dificilmente se concretizam. Assim, com a exceção do caso fortuito em que a quantidade levada ao mercado coincida com a demanda efetiva, os ajustes em desequilíbrio são inevitáveis, dado que as decisões de “oferta” foram tomadas no passado e não podem ser revisadas instantaneamente.

O que se mostra essencial do ponto de vista teórico para a ocorrência do processo de gravitação é, em primeiro lugar, o sentido do desvio dos preços de mercado com relação preços naturais e, em segundo lugar, que a reação dos produtores a esses desequilíbrios se dêem na direção de eliminá-los (Vianello, 1989a, p. 98). Tendo já discutido o primeiro ponto, podemos nos dedicar agora à natureza do ajustamento da produção.

A produção de cada mercadoria tende a acompanhar, no *longo prazo*, a sua demanda efetiva. É preciso distinguir então entre variações transitórias e permanentes da demanda efetiva. A primeira pode ser visualizada a partir de um famoso exemplo de Adam Smith. Diante de uma tragédia nacional, como o falecimento de uma autoridade importante, desastres naturais ou fatalidades de guerra, pode-se instaurar um luto público. Nessa situação, a demanda por tecidos pretos tende a aumentar e a demanda por tecidos coloridos diminuir,

¹⁰⁹ Assim, com a exceção de um caso de cartel (perfeitamente coordenado) com entrada bloqueada, os produtores têm incentivo a aumentarem suas produções até que seja atingido o ponto de demanda efetiva- preço natural.

elevando o preço dos primeiros e reduzindo o preço dos últimos (Smith, 1996a [1776], p. 113).

É razoável supor a ocorrência de alguma acomodação da produção para atender a configuração imediata da demanda, contudo é pouco provável que algum produtor aventure-se a efetuar investimentos consideráveis para atender à esta demanda fundada em bases tão fugazes. Este quadro pode ser contrastado com uma segunda situação em que mudança nos “gostos” por vestuário (ou na “moda”) modifique a demanda por tecidos pretos durante um período mais duradouro (ou “permanente”), estimulando o influxo de capital.

Podemos considerar então, seguindo Vianello (1986a, p. 86), três maneiras em que divergências entre o preço de mercado e o preço natural podem ser eliminadas. A primeira maneira consiste no desaparecimento espontâneo da causa do desequilíbrio. Situações anômalas como o luto público tendem a se dissipar com o decorrer do tempo, fazendo com que a demanda efetiva retorne à sua posição original. A segunda maneira, que precede o desaparecimento espontâneo da causa, consiste na ocorrência de fluxos transitórios de capital que permitem uma resposta imediata da produção. Nesta categoria podem ser incluídos produtores já estabelecidos desviam sua produção para atender a demanda excepcional (alfaiates que passam a trabalhar mais com roupas pretas, no exemplo de Smith) ou entrada de novos produtores na atividade quando as barreiras à saída não forem significativas. A terceira maneira consiste na ocorrência de fluxos permanentes de capital, que visam explorar movimentos duradouros da demanda efetiva.

A separação entre fatores transitórios e permanentes, estabelecida aqui a um nível bastante elevado de abstração, não é uma tarefa de simples execução na prática cotidiana dos negócios. Pode-se não saber quais foram os fatores que deram origem a mudanças na demanda, o que dificulta a avaliação se tal situação perdurará ou não. Retomando o exemplo de Smith, um produtor de tecido preto que não tenha consciência de que houve luto público pode interpretar erroneamente um fenômeno temporário como uma mudança permanente, realizando investimentos que não se mostrarão rentáveis posteriormente. Assim, o tempo, como é de se esperar, consiste no fator crucial para demarcação entre fenômenos transitórios e permanentes. Dependendo do período do luto público, por exemplo, a construção de nova capacidade produtiva pode ser rentável ou não (Vianello, 1989a, p. 93). A questão é que, se tal duração não for conhecida previamente, as decisões empresariais precisarão ser guiadas pela intuição de seus proprietários ou gerentes.

Estas dificuldades podem ser amenizadas, contudo, pela ampliação do escopo dos mecanismos responsáveis pela adequação da produção à demanda efetiva. Até agora, considerou-se que, quando a quantidade levada ao mercado se encontrasse abaixo da demanda efetiva, a entrada de novos produtores na atividade produziria uma tendência à eliminação desta divergência. Contudo, conforme ressaltou Ciccone (2000), ajustes entre produção e demanda efetiva via variações do grau de utilização da capacidade produtiva são plenamente consistentes com a teoria clássica de preços e da concorrência. Na verdade, variações no grau de utilização consistem na forma mais imediata de mobilidade de capital (permitindo uma resposta mais veloz da produção do que sob a forma de investimento novo¹¹⁰) (Ciccone, 2000, pp. 3-7).

O ajuste da produção via grau de utilização não se contrapõe, entretanto, à possibilidade de entrada de novos produtores. Ambos os mecanismos contribuem para a convergência da quantidade levada ao mercado à demanda efetiva.

Na abordagem clássica e na análise de vários economistas industriais (Andrews, Sylos-Labini e Steindl), os preços são calculados a um grau de utilização normal ou planejado da capacidade (Ciccone, 2000, p. 1; Vianello, 1989b, p. 165). Isso pode ser interpretado como se todos os ajustes de quantidade já tivessem ocorrido no momento (lógico) da determinação de preços ou, alternativamente, que os ajustes da quantidade produzida não afetem o processo de precificação, que mantém o grau de utilização normal como referência. Como argumentam Freitas e Serrano, o preço “normal” pode vigorar mesmo quando o grau de utilização se mantiver distante do grau de utilização normal, contanto que haja *potencial* de entrada:

“Note that we can make the assumption of normal prices at this stage of our analysis even when dealing with situations in which the actual degree of capacity utilization can be quite different from the normal or planned degree, for under classical competition, individual firms do not have the power to sustain higher-than-normal market prices when the actual degree of capacity utilization of a particular firm is below (or very much above) the normal level and their actual unit costs are higher than normal. Indeed, at higher than normal prices other firms already in the market may be operating at the planned degree of utilization and can easily increase their market shares by undercutting the firms that have raised prices above the normal price. Moreover, these higher prices may also attract new entrants to the market, which would also be able to operate their appropriately sized new capacities at the planned degree of utilization and reap higher than normal profits by undercutting incumbent firms that have raised prices to pass along their higher than normal actual average costs to market prices. Thus, both actual competition of existing firms as well as

¹¹⁰ Garegnani (1990, 1992) associa a hipótese clássica de uniformidade de taxa de lucro aos *novos fluxos de capital* uma vez que, como discutido no capítulo anterior, o capital já materializado sob a forma de bens de capital apresenta baixo grau de mobilidade.

potential competition of new firms would ensure that effective demand will be met at the normal price even if the actual degree of capacity utilization is quite different from the normal or planned degree.” (Freitas e Serrano, 2015, pp. 260-261)

É possível agora precisar melhor a importância do primeiro critério metodológico proposto na introdução: a separação entre preços e quantidades. Na teoria clássica de preços (naturais), pressupõe-se que as quantidades levadas a cada mercado equivalem às suas respectivas demandas efetivas, de modo que vigora em todos os mercados uma taxa de lucro mínima uniforme e que os preços são calculados a um grau de utilização “normal” ou planejado (Vianello, 1989b, p. 165). Nesse sentido, as quantidades de cada mercado devem ser consideradas como “dadas” mas não aleatórias. Pelo contrário, devem consistir na exata magnitude para igualarem-se à demanda efetiva e permitir a explicação dos preços do sistema em termos de equilíbrio de longo prazo. Em síntese, para fins de determinação dos preços relativos, pressupõe-se que o processo de gravitação já ocorreu.

A análise sobre quantidade é deixada para ser efetuada em separado, considerando que mudanças no grau de utilização, na expansão da capacidade produtiva ou na saída de produtores estabelecidos e/ou na adição de nova capacidade por entrantes sejam capazes de produzir o ajuste da produção à demanda efetiva.

c) Preço limite e abordagem clássica do excedente

A abordagem clássica do excedente toma como dados a técnica em uso, vigente ou dominante, uma variável distributiva e as quantidades de cada mercadoria (nível e composição do produto) e determina endogenamente os preços relativos e a outra variável distributiva (Garegnani, 1984, p. 296).

A técnica em uso, vigente ou dominante consiste no conjunto de métodos de produção *difundidos* que expressam as quantidades de insumos necessárias para a produção de cada mercadoria do sistema econômico. Os requisitos técnicos determinam, com conjunto com as variáveis distributivas, o preço de cada mercadoria, condição que pode ser visualizada em cada “linha” do sistema de equações de Sraffa.

Na presença de um único método de produção, todos os produtores apresentam os mesmos coeficientes técnicos e obtêm a taxa de lucro uniforme do sistema. Quando existe mais de um método, contudo, é necessário introduzir uma análise de escolha entre métodos de produção alternativos. Neste trabalho, não será discutido o problema, muito enfatizado na literatura Sraffiana, de escolha da opção mais rentável dentre dois ou mais métodos de

produção disponíveis a medida que varia a distribuição de renda. Em vez disso, opta-se por analisar o caso de coexistência de métodos de produção que mantém diferenciais de custo entre si para qualquer ponto da fronteira salário real-taxa de lucro considerado.

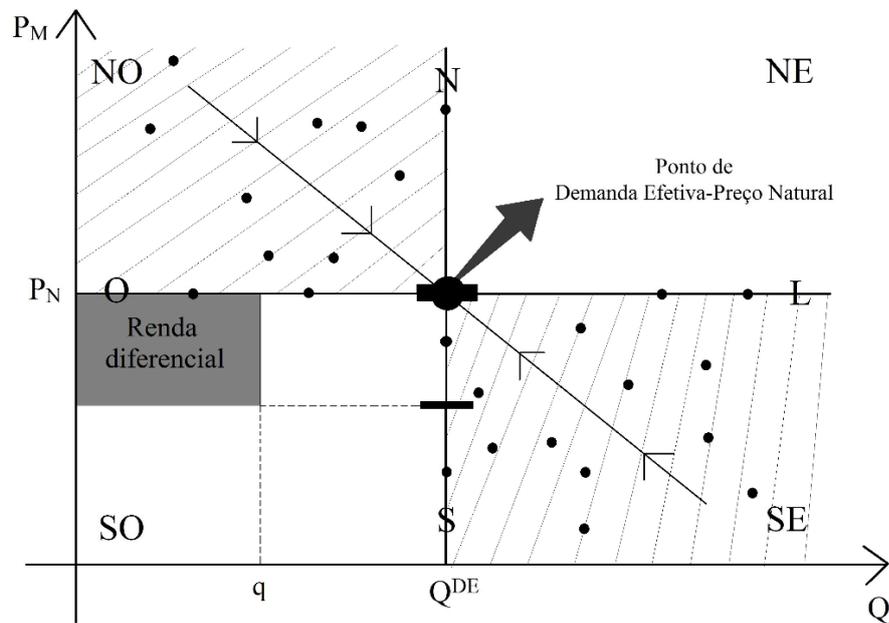
Suponhamos que um produtor dispõe de um método mais eficiente (de menor custo) protegido por uma patente, enquanto os demais produtores têm acesso apenas ao método de produção difundido (de maior custo). Como esta situação pode ser representada, tendo em vista o que discutimos até aqui?

Podemos considerar que o preço natural, de produção ou “normal” de longo prazo é determinado pelas condições técnicas descritas pelo método de produção difundido e pelo valor das variáveis distributivas. Os produtores que dispõem deste método de produção auferem lucros “normais” (seguindo a nomenclatura de Steindl, poderíamos caracterizá-los como “produtores marginais”). O produtor que desfruta de uma vantagem de custo obtém, então, um prêmio entre o preço da mercadoria (homogênea) e o seu próprio custo.

Esta situação pode ser representada pela Figura 8, em que o método de produção difundido é representado por uma barra preta mais espessa ao nível do preço natural e o método de produção patenteado pela barra preta mais fina abaixo do nível do preço natural. A distância vertical entre as duas barras expressa o diferencial de custo entre os dois métodos. Multiplicando esta diferença pela quantidade vendida pelo proprietário do método de produção de menor custo (q), obtém-se a renda diferencial (representada pela área cinza) apropriada por tal produtor¹¹¹. A capacidade dos detentores do método de produção mais eficiente auferirem rendas diferenciais (ou “lucros extraordinários”) depende, portanto, da vantagem de custo e da parcela de mercado ($\frac{q}{QDE}$) desfrutadas por ele.

¹¹¹ Esta representação das barreiras à entrada aproxima-se mais da categoria de vantagens absolutas de custo de Bain. “Economias de larga escala” poderiam ser integradas a esta representação considerando-se que plantas/fábricas maiores estariam associadas a barras mais baixas (com custos médios menores) e a níveis de produção maiores, aumentando a área relativa à renda diferencial de seus proprietários.

Figura 8 – Preço limite e renda diferencial



Fonte: Elaboração própria

O preço limite da literatura de Organização Industrial analisada pode ser interpretado, portanto, como o preço natural da teoria clássica¹¹². Caso o preço seja mantido ao nível do preço natural ou limite, não há incentivo à entrada no mercado. Isso se explica pelo fato de que qualquer aumento da quantidade levada ao mercado conduzirá o preço de mercado a um nível inferior ao preço natural, não garantindo os requisitos de rentabilidade mínima do sistema. Deste modo, o produtor que detém uma vantagem de custo é capaz de manter o preço a um nível que lhe permita desfrutar de rendimentos extraordinários sem atrair a entrada de novos produtores.

Nesse momento, cabe ressaltar que a validade da teoria de preço limite não depende de qualquer hipótese sobre a “rigidez” de preço, muito enfatizada na literatura de Organização Industrial. A presença de preços administrados, fixos (*fix price*) ou “de etiqueta” podem ser incorporados ao esquema proposto como um padrão específico de distribuição dos preços de mercado ao longo dos eixos leste-oeste. Os preços flexíveis “puros” (*flex price*), por sua vez, podem ser representados por pontos localizados ao longo dos eixos norte-sul.

Assim, a flexibilidade de preços afeta apenas o mix do ajuste entre preços e quantidades *em desequilíbrio* (localização dos pontos dentro dos eixos leste-oeste e das áreas

¹¹² Conforme ressaltam Freitas e Serrano: “Normal price is thus a kind of entry-preventing ‘limit price’ in the language of the old industrial organization literature” (Freitas e Serrano, 2015, p. 261).

Noroeste e Sudeste), não afetando o próprio preço de equilíbrio. A presença de rendas diferenciais não dependem, portanto, de qualquer comportamento específico dos preços de mercado, mas de vantagens de custo de caráter duradouro desfrutadas por um ou mais produtores estabelecidos com relação aos produtores marginais e aos potenciais entrantes, de modo que conseguem manter o preço acima de seus próprios custos sem atrair entrada.

A ênfase na “rigidez” de preço parece ser inadequada para o tratamento das questões aqui propostas. Os mercados de minério de ferro e petróleo¹¹³, por exemplo, são caracterizados por preços flexíveis cotados na bolsa de valores internacional e certamente apresentam elevadas rendas diferenciais associadas a assimetrias de custo. Enquanto isso, qualquer padaria ou mercearia de bairro estabelece os preços das “etiquetas” de seus produtos, mas dificilmente consegue auferir mais que lucros “normais”. Assim, o grau de “flexibilidade” de preços não parece consistir em um bom critério para a avaliação se os produtores de mercadoria desfrutam ou não de lucros extraordinários (ou rendas diferenciais “Ricardianas”).

¹¹³ Para uma análise sraffiana do mercado do petróleo, ver Fioritti (2016).

4.2 – Introdução de assimetrias competitivas no sistema de equações de Sraffa

a) O sistema de equações de Sraffa

Piero Sraffa propôs, em seu famoso livro *Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias* (1960), uma solução para o “problema do valor”, isto é, para a determinação de preços relativos. Tomando como dados os métodos de produção das mercadorias, uma variável distributiva (salário real ou taxa de lucro), o nível e a composição do produto, determina-se endogenamente os preços relativos do sistema e a variável distributiva residual (taxa de lucro ou salário real). Considera-se que a taxa de lucro (r) é uniforme e os salários pagos *post-factum* (não incidindo sobre eles a taxa de lucro). O sistema é representado por Sraffa (1985 [1960], p. 184) da seguinte maneira:

$$\begin{aligned}(A_a.p_a + B_a.p_b + \dots + K_a.p_k)(1 + r) + L_a.w &= A.p_a \\(A_b.p_a + B_b.p_b + \dots + K_b.p_k)(1 + r) + L_b.w &= B.p_b \\ \dots & \dots \\(A_k.p_a + B_k.p_b + \dots + K_k.p_k)(1 + r) + L_k.w &= K.p_k \\ \\ A_w.p_a + B_w.p_b + \dots + K_w.p_k &= w\end{aligned}$$

Onde A_a, B_a, \dots, K_a expressam, respectivamente, as quantidades de mercadorias a, b, ..., k necessárias para a produção de A unidades da mercadoria “a”; A_b, B_b, \dots, K_b expressam, respectivamente, as quantidades das mercadoria a, b, ..., k necessárias para a produção de B unidades da mercadoria “b”; e assim sucessivamente até a última linha do sistema em que A_k, B_k, \dots, K_k expressam, respectivamente, as quantidades de mercadorias a, b, ..., k necessárias para a produção de K unidades da mercadoria “k”. As quantidades diretas de trabalho empregadas na produção das quantidades A, B, ..., K de mercadorias a, b, ..., k são representadas por L_a, L_b, \dots, L_k . As quantidades de cada mercadoria contidas na cesta de consumo (salário real) dos trabalhadores é representada por A_w, B_w, \dots, K_w . Os preços das mercadorias a, b, ..., k são representados, respectivamente, por p_a, p_b, \dots, p_k e o salário nominal por w (Sraffa, 1985 [1960], p. 184).

Com algumas mudanças na notação, obtemos um sistema equivalente:

$$\begin{aligned}(A_{11}.p_1 + A_{21}.p_2 + \dots + A_{n1}.p_n).(1 + r) + L_1.w &= X_1.p_1 \\(A_{12}.p_1 + A_{22}.p_2 + \dots + A_{n2}.p_n).(1 + r) + L_2.w &= X_2.p_2 \\ \dots & \dots \\(A_{1n}.p_1 + A_{2n}.p_2 + \dots + A_{nn}.p_n).(1 + r) + L_n.w &= X_n.p_2 \\ \\ A_1^w.p_1 + A_2^w.p_2 + \dots + A_n^w.p_n &= w\end{aligned}$$

Onde A_{ij} consiste na quantidade do insumo i necessária para a produção de X_j unidades da mercadoria j , L_j consiste nas quantidades diretas de trabalho necessárias para a produção de X_j , $A_1^w, A_2^w, \dots, A_n^w$ refletem as quantidades de cada uma das n mercadorias que compõem a cesta de consumo dos trabalhadores e p_1, p_2, \dots, p_n os preços das n mercadorias.

Dividindo cada uma das n equações de preço do sistema por X_j , obtemos:

$$\begin{aligned}
 &(a_{11} \cdot p_1 + a_{21} \cdot p_2 + \dots + a_{n1} \cdot p_n) \cdot (1 + r) + w \cdot l_1 = p_1 \\
 &(a_{12} \cdot p_1 + a_{22} \cdot p_2 + \dots + a_{n2} \cdot p_n) \cdot (1 + r) + w \cdot l_2 = p_2 \\
 &\dots \dots \\
 &(a_{1n} \cdot p_1 + a_{2n} \cdot p_2 + \dots + a_{nn} \cdot p_n) \cdot (1 + r) + w \cdot l_n = p_n
 \end{aligned}$$

$$A_1^w \cdot p_1 + A_2^w \cdot p_2 + \dots + A_n^w \cdot p_n = w$$

Onde a_{ij} equivale à quantidade do bem i necessária para produzir uma unidade da mercadoria j ($a_{ij} = \frac{A_{ij}}{X_j}$) e l_j equivale à quantidade de trabalho direto necessário para a produção de uma unidade da mercadoria j ($l_j = \frac{L_j}{X_j}$)¹¹⁴.

O sistema de equações apresenta $n + 1$ equações (n equações de preço e a equação do salário nominal) e $n + 2$ incógnitas (n preços, a taxa de lucro e o salário real). Tomando uma variável distributiva como dada, é possível, então, determinar os preços do sistema¹¹⁵ e a outra variável distributiva residualmente.

b) Incorporação de diferenciais de rentabilidade

Pivetti (1992, p. 64) interpreta a taxa de lucro (r) expressa no sistema de Sraffa como uma remuneração mínima ou “pura” do capital. Como as atividades apresentam diferentes graus de risco (“*risk and trouble*”), as taxas de lucro devem se ajustar de modo a tornarem indiferente para os capitalistas o investimento em uma atividade mais ou menos arriscada (não

¹¹⁴ Esse sistema pode ser expresso alternativamente em termos matriciais por:

$$\begin{aligned}
 &A \cdot p \cdot (1 + r) + w \cdot l = p \\
 &w = b \cdot p
 \end{aligned}$$

Onde $A_{n \times n} = \begin{bmatrix} a_{11} & \dots & a_{1n} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ a_{n1} & \dots & a_{nn} \end{bmatrix}$, $l_{n \times 1} = \begin{bmatrix} l_1 \\ \vdots \\ l_n \end{bmatrix}$, $p_{n \times 1} = \begin{bmatrix} p_1 \\ \vdots \\ p_n \end{bmatrix}$, $b_{1 \times n} = [A_1^w \quad \dots \quad A_n^w]$, e “ r ” e “ w ” são escalares.

¹¹⁵ Para obter-se os preços relativos, basta tomar um preço como numerário e expressar todos os demais em função dele.

Considerando que os coeficientes técnicos do método de produção dominante ($a_{11}, \dots, a_{n1}, l_1$) e do método de produção mais eficiente ($a_{11}^*, \dots, a_{n1}^*, l_1^*$) são dados exogenamente, é possível calcular a renda diferencial (RD) por meio da subtração $p_1 - (a_{11}^* \cdot p_1 + a_{21}^* \cdot p_2 + \dots + a_{n1}^* \cdot p_n) \cdot (1 + r) - w \cdot l_1^*$.

Contanto que os coeficientes técnicos do método patenteado sejam conhecidos, é possível encontrar o valor da renda diferencial, já que se adiciona uma equação e uma nova variável ao sistema de equações. O método mais eficiente não desempenha, contudo, qualquer papel na determinação dos preços e das variáveis distributivas, cujos valores precisam ser extraídos do sistema original.

A primeira das duas equações acima determina (em conjunto com as $n - 1$ demais equações de preço do sistema original) o preço da mercadoria 1, podendo ser interpretada como representativa dos “produtores marginais” de Steindl (ou o produtor da terra marginal que não paga renda de Ricardo). A segunda equação, por sua vez, pode ser associada à “firma progressiva” de Steindl que detém um método de produção mais eficiente e é capaz de se apropriar da diferença entre o preço vigente e o seu próprio custo.

Assim, vantagens de custos de métodos de produção não-difundidos com relação ao método de produção dominante permitem a apropriação de rendas diferenciais por parte de seus proprietários. À medida que o método de produção mais eficiente se difunde (por espionagem industrial, imitação, licenciamento, expiração da patente, entre outras razões), a renda diferencial do inovador tende a se dissipar. No limite, este método pode se tornar tão difundido a ponto de se estabelecer como o novo método dominante, substituindo os coeficientes anteriores no sistema de equações “original” e passando a garantir apenas lucros normais.

Dessa forma, barreiras à entrada estão associadas ao diferencial de custo entre um método de produção mais eficiente e o método de produção dominante, o que permite ao detentor do primeiro apropriar-se de um diferencial de rentabilidade (expresso em termos de lucros extraordinários ou rendas diferenciais “Ricardianas”). Elas não explicam, contudo, o nível do preço natural ou limite, que depende dos dados tecnológicos e distributivos do sistema:

“ [...] os lucros oligopolistas como provenientes de diversas formas de diferenciais de custos. Entretanto, como a margem de lucro oligopolista depende da diferença entre o preço-limite e o custo médio do oligopolista já estabelecido e, por sua vez, o preço-limite depende tanto da tecnologia socialmente difundida (dominante) como da taxa normal de lucro, uma teoria de barreiras à entrada não pode determinar – por si só – a parcela dos

lucros no produto, uma vez que é uma teoria que explica somente o lucro diferencial (oligopolista) que só faz sentido como um desvio em relação ao lucro normal (competitivo) que precisa ser conhecido previamente.” (Serrano, 1988, p. 71)

A argumentação desenvolvida até aqui permitiu integrar a noção de barreiras à mobilidade de capital ao sistema de preços e distribuição de Piero Sraffa. A explicação de diferenciais de rentabilidade em termos de assimetrias de custo entre métodos de produção possibilitou conservar a concepção objetivista do autor, que pode ser definida por três características principais.

Em primeiro lugar, o autor não supõe nenhuma característica específica para as “preferências” dos consumidores, já que não depende de uma curva de demanda para explicar os preços de equilíbrio de longo prazo.

Em segundo lugar, o autor considera o custo como um requisito real, material, fisicamente necessário para a produção de uma mercadoria. Esta posição se contrapõe à noção utilitarista do custo como um esforço ou sacrifício psicológico do indivíduo (desutilidade, nos termos de Marshall)¹¹⁷. Nos seus manuscritos, Sraffa (1931, p. 73) comparou estas duas concepções de custo através de uma metáfora do burro e da cenoura: enquanto na concepção utilitarista a provisão da cenoura constitui em um incentivo necessário para induzir o burro a andar, na concepção clássica consiste num requisito mínimo necessário para mantê-lo vivo. Quando trata da produção sem excedente no “Produção de Mercadorias”, Sraffa coloca a questão de uma maneira bastante similar: “até o momento, consideramos os salários como consistentes nos bens necessários para a subsistência dos trabalhadores, entrando, então, no sistema em pé de igualdade com o combustível para os motores ou os alimentos para o gado.” (Sraffa, 1985 [1960], p. 182).

Em terceiro lugar, Sraffa (1985 [1960], caps. 1 e 2) demonstra que a existência de um excedente físico consiste em um pressuposto lógico para a existência de uma taxa de lucro positiva. Assim, em um sistema econômico que produz excedente, os preços relativos tem como função principal distribuir o excedente econômico conforme a norma de uniformidade

¹¹⁷ Fratini (2016) data entre o Outono de 1927 e a Primavera de 1928 a “tomada de consciência” por Sraffa da “degeneração” a que a noção de custo fora submetida. A concepção objetiva de custo que vinha de Petty e dos Fisiocratas, passando pelos Clássicos e Marx, foi sucessivamente modificada por autores pós-ricardianos (Senior, Mill, Cairnes e marginalistas), passando a ser tratada como um sentimento não observável e não mensurável (dor, sacrifício, esforço, desutilidade, etc.).

de salários e taxa de lucro¹¹⁸ (não se constituindo, portanto, em “índices de escassez” como na teoria marginalista) (Levrero, 2012, p. 85).

Estas características dependem, contudo, do pressuposto que todos os produtores de cada mercadoria produzam um produto final j homogêneo. Em que medida a teoria clássica do excedente é afetada quando se admite a possibilidade de diferenciação de produto?

Como enfatizou Steindl (1983 [1952], p. 75), os diferenciais de custo entre produtores não podem ser reduzidos a diferenças entre métodos de produção, já que custos de distribuição e venda tendem a ser tão ou mais importantes que os custos de produção. Uma possível solução para esse problema seria a consideração de que existem não só métodos de produção, mas também métodos de distribuição e venda. Desse modo, as estruturas de custo precisariam ser melhor especificadas, mas as assimetrias competitivas poderiam continuar a ser espessas em termos estritamente tecnológicos.

Os efeitos da diferenciação de produto não se reduzem, contudo, às estruturas de custo dos produtores. Na verdade, sua principal consequência consiste na possibilidade de que produtores rivais pratiquem preços diferentes sem que isso conduza necessariamente à eliminação de um deles. A avaliação dos produtos como distintos por parte dos compradores é suficiente para que esta situação possa perdurar. Como identifica perfeitamente Steindl, “o problema se complica pelo fato de não existir na indústria um preço uniforme, que corresponda ao custo do produtor marginal. Existe, isto sim, *uma estrutura* de preços correspondentes às diferentes qualidades e tipos do produto.” (Steindl, 1983 [1952], p. 61, grifo no original).

A diferenciação de produto deve ser entendida aqui num sentido amplo, associada à estratégia empresarial de enfatizar elementos que atraiam consumidores, apelando para atributos tanto “intrínsecos” (reais) quanto “extrínsecos” (estéticos, status, prestígio, gostos, etc.) ao produto. Isto introduz um componente inevitavelmente subjetivo a uma teoria que buscava fundar-se sobre bases objetivas.

¹¹⁸ No capítulo 2 do “Produção de Mercadorias”, Sraffa (1985 [1960], p. 182) constrói um exemplo em que há excedente de trigo ($575 - 280 - 120 = 175$ arrobas de trigo), mas não de ferro ($20 - 12 - 8 = 0$ toneladas de ferro):

$$\begin{aligned}(280 p_t + 12 p_f) (1 + r) &= 575 p_t \\ (120 p_t + 8 p_f) (1 + r) &= 20 p_f\end{aligned}$$

Contudo, como tanto os produtores de trigo quanto os produtores de ferro devem obter, por hipótese, a mesma taxa de lucro (r), cabe aos preços relativos (mediados pela concorrência) o papel de redistribuir o excedente físico na forma “monetária”. Neste caso, a solução para o sistema consiste em $\frac{\text{preço de uma tonelada de ferro}}{\text{preço de uma arroba de trigo}} = 15$ ou $\frac{\text{preço de uma arroba de trigo}}{\text{preço de uma tonelada ferro}} = 1/15$ e $r = 25\%$.

Uma possibilidade para escapar dessa dificuldade consiste em considerar que barreiras à entrada de diferenciação de produto, apesar de estarem associadas a elementos eminentemente psicológicos, se expressam como um diferencial de custo entre produtores estabelecidos e entrantes. Os entrantes precisam contrair despesas extraordinárias de distribuição e venda (marketing, publicidade, construção de relações com revendedores, etc.), que não precisam ser incorridas no presente pelos produtores estabelecidos por já possuírem suas marcas fixadas, seus produtos conhecidos e seus canais de distribuição e venda estabelecidos. Assim, os produtores estabelecidos podem praticar preços acima de seus custos e desfrutar de “rendas diferenciais” (decorrentes “monopólios temporários” associados à marca, precedência no mercado, características singulares do produto, etc.) sem atrair entrada de novos produtores.

Outra possibilidade consiste no abandono da pretensão de se exprimir diferenciais de rentabilidade entre atividades unicamente em termos de assimetrias de custo produção, distribuição ou venda. Dessa maneira, estes diferenciais de rentabilidade seriam melhor captados pelo “leque” de taxas de lucro, considerando a taxa de lucro como uma variável-síntese de um amplo conjunto de assimetrias competitivas de custo e produto.

A representação de barreiras à entrada de diferenciação de produto por meio de um sistema de Sraffa com taxas de lucro diferenciadas, contudo, não é plenamente satisfatória. Produtores concorrentes não necessariamente praticam o mesmo preço, de modo que não podem ser representados em uma mesma “linha” do sistema de equações. Além disso, a própria definição de qual o conjunto de “produtores concorrentes” é difícil de ser precisada, já que envolveria, conforme discutiu Joan Robinson (1953, p. 579), uma definição do “espaço” de concorrência como a indústria (baseando-se nas características da base tecnológica da produção) ou como o mercado (baseando-se nas características do produto).

c) Hábitos de consumo e a abordagem clássica do excedente

Quais as implicações desses problemas para a teoria desenvolvida até aqui? Será que a introdução de elementos subjetivos pela diferenciação de produto é condição suficiente para minar toda a concepção objetivista da teoria?

A abordagem sraffiana de fato não dispõe de um instrumental completo e ordenado para a análise das decisões de consumo. Contudo, não parece haver nenhum obstáculo intransponível para a incorporação de desenvolvimentos alcançados no âmbito da teoria do

consumo. Na verdade, o arcabouço teórico clássico parece ser bem mais adequado para lidar com assuntos de tal natureza do que a teoria marginalista.

Apesar de toda a retórica pró-indivíduo, a teoria marginalista revela pouco interesse em desvendar o conteúdo real das preferências dos consumidores, preocupando-se em *postular* as propriedades formais necessárias à obtenção de um equilíbrio (atrator de pleno emprego, de preferência) (Garegnani, 1983, p. 311). Ou seja, a teoria marginalista precisa *supor* que os indivíduos se comportam de uma exata maneira para que se possa obter determinados resultados desejados para o *sistema*. Por esta razão, ela precisa considerar que as preferências dos consumidores, apesar de inatas e anteriores ao processo de mercado, apresentam as exatas características matemáticas para garantir o seu bom funcionamento (Schefold, 1989, p. 22).

A teoria clássica, por outro lado, não precisa impor nenhuma condição restritiva sobre as “preferências” dos consumidores por não depender da demanda (em particular, do mecanismo de substituição indireto) para explicar a determinação de preços de equilíbrio de longo prazo. Como vários autores clássicos (Smith, Ricardo, Malthus, entre outros) ressaltaram, os hábitos de consumo são afetados por fatores como o clima, a cultura e a divisão de classes, de modo que só podem ser compreendidos em suas condições históricas específicas. Isto contrasta com a maneira a-histórica e a-temporal em que as “preferências” dos consumidores são apresentadas nos manuais de microeconomia.

Deste modo, os hábitos de consumo não são ignorados pela teoria clássica do excedente, mas deixados para serem conduzidos por análises mais específicas. Como não é necessário construir nenhum consumidor “representativo”, é possível reconhecer que os indivíduos apresentam comportamentos espontâneos e idiossincráticos sem necessariamente rotulá-los como “irracionais”.

Contudo, ainda que a diversidade seja a norma do comportamento humano, os indivíduos não formam suas decisões de consumo de maneira isolada (como na metáfora de Robinson Crusoe, tão cara aos manuais), sendo fortemente influenciados pelo ambiente sócio-cultural em que estão inseridos¹¹⁹. Assim, é possível identificar algumas regularidades (ou “padrões”) que emergem no comportamento dos consumidores. Um conhecimento mais profundo sobre estes fenômenos certamente só pode ser desenvolvido numa fronteira (na qual

¹¹⁹ O que tende a produzir “externalidades” de consumo e funções de utilidade interdependentes, situações que não favorecem a construção de uma curva de demanda “bem-comportada” e, por isso, tendem a ser abstraídas das análises convencionais.

Thorstein Veblen foi certamente um pioneiro) entre a Economia, a Sociologia, a Psicologia¹²⁰ e a Biologia e, mais recentemente, também com a Neurociência¹²¹.

Dada a complexidade dos determinantes do consumo, qualquer consideração de caráter geral sobre o assunto se mostrará inevitavelmente superficial e reducionista. Nesse sentido, é justificável que Sraffa não tenha tratado explicitamente do assunto enquanto construía sua teoria em um nível tão elevado de abstração. Todavia, não há nada que impossibilite, por exemplo, uma investigação acerca dos efeitos de mudanças dos padrões de consumo sobre a estrutura produtiva, à luz da abordagem clássica.

Uma eventual mudança nos hábitos de consumo pode ser interpretada analiticamente a partir de seus efeitos sobre as “demandas efetivas”. Na presença de mobilidade de capital, esta nova composição da demanda estimulará o deslocamento de capital na direção das mercadorias mais procuradas, o que acaba se expressando em uma alteração da composição final do produto social. Assim, mudanças nos padrões de consumo são muito importantes para a discussão sobre “quantidades”. Todavia, como a determinação dos preços naturais requer que a composição do produto seja tomada como dada, os hábitos de consumo precisam ser mantidos em uma cláusula de *ceteris paribus*.

A proposição de que mudanças nos hábitos de consumo sejam analisadas em separado não é exclusividade da abordagem do excedente. Na teoria macroeconômica, este recurso também é bastante utilizado. Na teoria Kaleckiana, por exemplo, a distribuição de renda e os hábitos de consumo de cada classe (cristalizados nas suas respectivas propensões a consumir), são tomados como dados para a determinação da propensão média a consumir da economia e do multiplicador dos gastos autônomos. Nos modelos de crescimento à la Thirwall-McCombie, por sua vez, a elasticidade renda dos produtos que compõem as pautas de importação e exportação afetam a restrição externa no longo prazo e a taxa máxima de crescimento liderado pela demanda em uma economia aberta.

Assim, existem várias situações em que elementos subjetivos no consumo produzem efeitos econômicos relevantes. Todas essas análises seguem, contudo, um “canal de

¹²⁰ Preferências de natureza lexicográfica, que captam a lógica geral da pirâmide de Maslow da psicologia, se mostram bem mais apropriadas para explicar o comportamento observado do consumidor do que as preferências contínuas e convexas da microeconomia convencional (Lavoie, 2014, pp. 98-99, pp. 105-108). Contudo, este tipo de preferência acaba sendo apresentado pelos manuais como um caso “excêntrico”, já que a noção de “generalidade” perseguida pela teoria marginalista não está associada à aderência dos pressupostos à realidade mas às propriedades formais necessárias para que haja “muita” substituição no consumo.

¹²¹ Com a difusão da Economia Comportamental no *mainstream*, algumas características da hiper-racionalidade neoclássica tem sido questionadas e flexibilizadas dentro do “cinturão protetor” do programa de pesquisa. Contudo, estas modificações não podem atingir o “núcleo” do programa de pesquisa neoclássico sob pena de inviabilizar suas explicações mais fundamentais sobre o funcionamento do mecanismo de mercado.

transmissão” completamente distinto das “preferências” da teoria marginalista construídas axiomáticamente. Nesse aspecto, não há nenhuma incompatibilidade entre as barreiras à entrada de diferenciação de produto e a abordagem clássica do excedente, uma vez que a noção de barreira à entrada está plenamente de acordo com a tradição clássica (na verdade a desenvolve). As barreiras à entrada seguem perfeitamente o “canal de transmissão” da teoria clássica da concorrência.

4.3 - Considerações sobre a teoria da firma

Na abordagem neoclássica ou marginalista, a firma desempenha um papel crucial: é o *locus* de transformação de insumos em produtos sob restrições tecnológicas (função de produção) e econômicas (maximização de lucro). Partindo desta definição, é possível construir uma relação entre preço e quantidade produzida para a firma individual (curva de oferta da firma). Agregando-se todas as curvas de oferta das firmas, chega-se a uma curva de oferta da indústria que determina, em conjunto com a curva de demanda, preço e quantidade de equilíbrio do mercado em questão.

Dada a maneira abstrata em que a firma é definida na teoria neoclássica, não chega a surpreender o seu distanciamento com relação às firmas reais. Admitindo-se este fato, abrem-se duas principais alternativas para os autores que busquem se manter dentro do programa de pesquisa neoclássico. A primeira consiste em minimizar o problema do irrealismo da firma convencional, seja buscando refúgio em investigações de caráter puramente axiomático, seja fazendo uma defesa metodológica de que a teoria não precisa dispor de acuidade descritiva à la Friedman. A segunda consiste em admitir a falta de aderência da concepção tradicional de firma ao mundo real e propor o desenvolvimento de análises paralelas mais realistas. Neste caso, se estabelece uma situação estranha em que duas concepções de firma radicalmente distintas coexistem em um mesmo programa de pesquisa e só não entram em choque por serem mantidas separadas em “terrenos” diferentes.

Na abordagem clássica do excedente, por outro lado, a firma não desempenha qualquer papel na teoria de preços, que toma como referência o método de produção dominante. Isso não significa, contudo, que a análise da firma tenha sido completamente negligenciada pela teoria clássica¹²². Adam Smith, por exemplo, enfatizou o papel da divisão do trabalho (que não necessariamente se restringe ao âmbito da firma, mas frequentemente o inclui) sobre a produtividade. Karl Marx, por sua vez, discorreu extensamente sobre as condições de trabalho nas unidades fabris e as transformações industriais ocorridas no século XIX.

¹²² Ainda que a “firma” não tenha sido reconhecida como um objeto autônomo pelos economistas clássicos. Considerando as condições particulares em que a firma é definida na teoria neoclássica, tampouco pode-se dizer que a mesma propôs uma “teoria da firma” independente. Como afirma Possas: “A microeconomia neoclássica não é uma teoria da firma; esta é apenas um canal passivo pelo qual a lógica maximizadora da racionalidade de cada indivíduo conflui para o equilíbrio (harmonia) do todo” (Possas, 1990 [1985], p.24, grifo no original). Nesse sentido, a preocupação em construir, de fato, uma teoria da firma provavelmente tem como marco o artigo de Coase (1937).

O desafio, neste segundo caso, consiste em compatibilizar esta firma que tem existência real com a discussão sobre métodos de produção desenvolvida anteriormente. Afinal, os métodos de produção não existem em abstrato, mas são utilizados (e muitas vezes criados) pelas próprias firmas.

a) Uma concepção de firma compatível com o esquema teórico delineado

Nas duas primeiras seções deste capítulo, evitou-se fazer referência à palavra “firma”. Os participantes do processo concorrencial foram caracterizados como “produtores”, “competidores” ou “concorrentes”. Argumentou-se que os custos de produção do produtor dependem do “método de produção” por ele utilizado e a determinação do preço de equilíbrio de longo prazo de uma mercadoria do método de produção dominante. Que papel pode desempenhar a firma neste esquema teórico delineado?

Uma firma não precisa conduzir toda a sua produção com apenas um método de produção, podendo utilizar uma combinação de métodos “ultrapassados” (que garantam lucros inferiores aos normais, ainda que positivos), o método difundido (que gere lucros normais) e métodos mais eficientes não difundidos (que produzam lucros extraordinários ou rendas diferenciais). A utilização de diferentes métodos geralmente está associada à propriedade de bens de capital de diferentes idades que pertencem a “safras” tecnológicas distintas. Bens de capital de diferentes “gerações” podem compor uma mesma planta produtiva ou plantas produtivas diferentes (no caso de uma firma multi-planta).

Uma firma pode produzir apenas uma mercadoria (firma monoprodutora) ou múltiplas mercadorias (firmas multi-produto ou diversificadas). Dessa forma, uma mesma firma pode ser “produtora” de uma ou mais mercadorias ao mesmo tempo. Ademais, as firmas podem adotar diferentes formas organizacionais para moldar as suas estruturas internas de produção. Uma importante mudança da organização empresarial ocorrida no século XX consistiu na transição da forma unitária (*U form*) para a forma multidivisional (*M form*) (Chandler, 1966; Williamson, 1975, cap. 8).

No final do século XIX, predominava dentre as grandes firmas a especialização em um único produto e a divisão de tarefas ou funções entre departamentos especializados (engenharia, produção, contábil, vendas, etc.), que reportavam suas informações ao presidente da empresa, que acabava por tomar grande parte das decisões sobre as atividades desempenhadas pela organização.

A partir da década de 1920, começou a se difundir uma nova forma organizacional de caráter multidivisional, instaurada pioneiramente pela *Du Pont* e pela *General Motors* (Chandler, 1966, p. 133). A grande firma, já predominantemente multi-produto, passou a se subdividir administrativamente em quase-firmas, dotadas de autonomia para decisões cotidianas (produção, preço, estoques, etc.), mas que mantinham-se subordinadas ao controle central da cúpula da empresa, que retém o comando sobre as decisões estratégicas (ampliação da capacidade produtiva, investimentos em P&D, diversificação de produto, etc.).

A firma combina recursos (humanos e não humanos) para produzir bens e serviços e vende-los no mercado. Considera-se que a capacidade de uma firma auferir lucros extraordinários não está diretamente relacionada ao seu tamanho absoluto (medido pelo número de empregados, por exemplo) ou relativo (associado à parcela do mercado suprida por ela).

O lucro unitário auferido pela quase-firma depende do diferencial de custo entre o método de produção utilizado e o preço da mercadoria (determinado pelo método de produção dominante). Vantagens competitivas relacionadas a diferenciais de custo (e não o “poder de mercado” ou “de monopólio”) explicam diferenciais persistentes de rentabilidade.

Uma firma multidivisional desfruta de uma série de fluxos de rendimentos oriundos das atividades de suas quase-firmas e deve tomar decisões de como utilizar os recursos acumulados para defender sua posição nos mercados. Isso envolve não só a tentativa de manter ou aumentar a parcela de mercado em atividades já consolidadas, mas também em ingressar em novos mercados (ou até mesmo criá-lo através de uma inovação radical de produto). Além disso, inovações de processo redutoras de custo permitem aumentar o “prêmio” entre o preço e o custo associado ao método de produção não difundido, também favorecendo a expansão dos lucros.

b) “Efeito dual” dos lucros: o lucro como exigência prévia e objetivo último do processo de crescimento da firma

No capítulo 3, discutimos que Steindl (1983 [1952], p. 62) conduz a sua análise amparado pelas hipóteses de que a retenção interna de lucros favorece a acumulação de capital, as empresas estabelecidas investem somente na atividade em que já estão estabelecidos e a taxa de crescimento do mercado é exógena.

O efeito positivo da acumulação de lucros sobre o montante investido foi enfatizado originalmente pelo “Princípio de Risco Crescente” de Kalecki (1937). Segundo o autor,

quanto maior o montante investido, maior o endividamento da empresa e maior a perda patrimonial em caso de frustração de expectativas (Kalecki, 1937, p. 442). Existiria, então, um limite para o financiamento do investimento via crédito, imposto pela própria firma (que temeria uma situação de iliquidez) ou pelo credor (que ajustaria a taxa de juros para cobrir os prêmios de risco crescentes ou estabeleceria um controle quantitativo sobre o montante emprestado). Desse modo, a disponibilidade de recursos próprios desloca a restrição financeira da firma, reduzindo a dependência de financiamento externo e favorecendo a consecução do plano de investimento.

A hipótese de que a decisão de investimento se restrinja a ramos de produção já consolidados é demasiadamente restritiva, como o próprio autor reconhece quando a enuncia no livro “Maturidade e Estagnação” (Steindl, 1983 [1952], p. 62). No prefácio da segunda edição do livro em 1976, o autor admite que o seu prognóstico de estagnação foi rechaçado pelo elevado crescimento ocorrido durante a “Era de Ouro” Keynesiana. Dentre as explicações apresentadas pelo autor para justificar o seu erro de previsão encontrava-se a subestimação do efeito positivo de que oportunidades lucrativas em atividades ainda não exploradas pudessem produzir sobre as decisões de investimento (Steindl, 1983 [1976], p. 6).

A completa exogeneidade da taxa de crescimento do mercado é certamente simplificadora, já que é possível vislumbrar situações em que esforços de venda, inovações e promoções empreendidas pelas firmas podem acelerar o crescimento do mercado como um todo. Contudo, esse processo encontra limitações, seja pela dependência de fatores de caráter sistêmico, como o nível de renda, para a evolução da demanda no longo prazo, seja pelo requisito de rentabilidade mínima de longo prazo para compensar a produção, que torna inviável a ocorrência de “liquidações permanentes”. Diante dos efeitos potencialmente destrutivos sobre a rentabilidade de tentativas recorrentes de expansão das vendas no mercado corrente, a diversificação desempenha um papel central no processo de crescimento da firma. Ela se constitui em um imperativo para a empresa viabilizar o aumento da quantidade vendida sem “estragar” a lucratividade dos mercados.

Guimarães (1982) adota uma visão Kaleckiana/Steindliana para analisar o processo de acumulação e crescimento da firma. O processo de expansão depende fundamentalmente da capacidade da empresa remover as restrições financeiras e de mercado para a ampliação de sua produção (Guimarães, 1982, p. 14). Trata-se, portanto, de uma firma restrita pelo “lado da demanda” e não pelo “lado da oferta” devido à ocorrência de “rendimentos decrescentes” de qualquer tipo (Guimarães, 1982, p. 12, p. 62). A estratégica diversificação produtiva está,

portanto, intimamente relacionada ao “efeito dual” dos lucros, ao prover um escoadouro para os lucros correntes retidos e ampliar a massa de lucros futuros. Ou seja, os lucros se configuram conjuntamente uma exigência prévia e o objetivo último do projeto de investimento.

O conceito de firma empregado pelo Eduardo Guimarães é plenamente convergente com o que discutimos no item anterior:

“O conceito de firma adotado compreende desde a entidade jurídica que produz um só produto e opera uma única planta até o conglomerado financeiro (no qual uma gerência central distribui os recursos financeiros, opera um sistema de controle e, embora não interferindo nas decisões administrativas de suas unidades operativas, têm a capacidade de substituir os executivos em todos os níveis de organização), passando pelas firmas que atuam em diversos mercados e que operam várias plantas, mas não incluindo as companhias de investimento.” (Guimarães, 1982, p. 171)

Ainda que a expansão em direção a novos mercados seja mais arriscada do que a ampliação da capacidade em atividades já familiares à empresa, a diversificação de produto certamente desfruta de vantagens quando comparada ao ingresso de firmas criadas *ex novo* na atividade (Steindl, 1983 [1952], p. 74). Uma firma diversificante já possui capacidades gerenciais e administrativas, assim como tende a dispor recursos financeiros, o que permite a ela sustentar sua posição em um novo mercado mesmo apresentando resultados iniciais desfavoráveis (fazendo “subsídio cruzado”) (Guimarães, 1982, p. 64, p. 69, p. 93). Além disso, no caso de diferenciação de produto, esforços para a construção de uma marca para um mercado podem ser “reaproveitadas” em um mercado correlato, haja vista o usual “transbordamento” do efeito reputacional associado à marca¹²³. A possibilidade de entrada cruzada, isto é, a entrada de uma empresa buscando ampliar o seu catálogo ou linha de produtos, certamente constitui um avanço teórico com relação à concepção de entrada inicialmente proposta por Bain (1956).

Bain (1965 [1956], p. 5) propôs, como primeira aproximação, que a entrada a novas firmas fosse caracterizada como a adição de nova capacidade por parte de novas entidades legais. Dessa maneira, o autor rejeitou a possibilidade de que a aquisição de capacidade já existente por uma nova firma ou a expansão de capacidade por parte de firmas estabelecidas pudessem ser consideradas como “entrada”. Contudo, logo depois, Bain (1965 [1956], pp. 5-

¹²³ Uma empresa produtora de sabão em pó, por exemplo, tem maior facilidade de diversificar sua atuação para a produção de amaciante sem enfrentar a desconfiança do público quanto à qualidade de seu produto do que uma empresa que ingresse apenas na produção de amaciante. Isso sem tratar de certas práticas competitivas, como a venda casada, que podem ser empreendidas pela firma diversificante.

6) admitiu a possibilidade de que a entrante converta capacidade utilizada previamente para produção de outra mercadoria ou que adquira capacidade já instalada, porém mantida ociosa.

Independentemente do que se entenda especificamente por “entrada”, podemos concluir que a ação de novas firmas no mercado (diversificantes ou novas personalidades jurídicas) e/ou quase-firmas estabelecidas (por variações no grau de utilização ou por planos de investimento que busquem ajustar o grau de utilização ao seu nível desejado) garantem uma tendência à variação da quantidade produzida de cada mercadoria na direção de sua demanda efetiva. Considerando-se a ocorrência desses processos de ajustamento, é possível defender a vigência de um preço “normal”, limite ou natural de longo prazo.

c) Diversificação produtiva e crescimento da firma

O processo de diversificação das atividades de uma firma está, como sugerido anteriormente, estreitamente relacionado à disponibilidade de reservas financeiras e da possibilidade de aproveitamento de oportunidades lucrativas (Guimarães, 1982, p. 14; Penrose, 2009 [1959], pp. 111-112). As grandes firmas (alimentícias, farmacêuticas, de energia, etc.) que se estabeleceram no final do século XIX ou ao longo do século XX, crescendo enormemente desde então, raramente se confinaram ao mesmo tipo de produto (Penrose, 2009 [1959], pp. 29-30, pp. 73-74, pp. 121-122). O que normalmente se identifica é que o mix de produto oferecido pelas empresas apresenta uma tendência de sucessiva modificação¹²⁴ e ampliação (Penrose, 2009 [1959], p. 20).

Em qualquer momento, existe grande quantidade e diversidade de oportunidades de diversificação para uma empresa em determinada Economia. Uma firma certamente não é capaz de se beneficiar de todas estas possibilidades que se colocam para ela, mas apenas algumas delas. É natural considerar que o caminho de expansão da firma não se dê aleatoriamente, sendo, na verdade, objeto de metucioso planejamento por ela (Penrose, 2009 [1959], p. 21, p. 58, p. 74).

A firma persegue “oportunidades produtivas” (*productive opportunities*) que tendem a se manter próximas de sua “base de produção” (base tecnológica da produção) e/ou sua “área

¹²⁴ Assim como podem ser modificados a localização geográfica, a estrutura interna, o corpo de funcionários, a propriedade, a forma legal e, muitas vezes, até mesmo o próprio nome da empresa. A amplitude e a profundidade dessas possíveis transformações levou Penrose (2009 [1959], p. 20) inclusive a questionar-se se uma sucessão de características da firma devem ser tomadas como eventos da história de uma mesma firma ou como diferentes firmas ao longo do tempo.

de mercado” (base mercadológica, associada às características dos produtos e aos consumidores-alvo), que definem conjuntamente a “área de especialização” da empresa (Penrose, 2009 [1959], pp. 28-29, p. 97, pp. 114-115). Como Penrose brilhantemente identificou, a diversificação não se opõe à especialização, na medida que a diversificação tende produzir uma “avenida de expansão” em atividades que mantêm-se situadas na vizinhança da sua área de especialização (a “base de apoio” da empresa) (Penrose, 2009 [1959], p. 97, pp. 114-115).

Esta “avenida de expansão” pode ser definida, seguindo Guimarães (1982, p. 64), como o “horizonte de diversificação” da firma. Esta consideração não exclui a possibilidade de que uma inovação radical de processo ou produto que permita uma transformação drástica da área de atuação da empresa (estabelecendo novas “bases de produção” e/ou “áreas de mercado”), mas propõe que a expansão se dê prioritariamente ao longo de seu “horizonte de diversificação” (Penrose, 2009 [1959], p. 99, p. 105, pp. 114-115).

Nesse sentido, o processo concorrencial não se constitui em uma “guerra de todos contra todos” (é pouco provável, por exemplo, que a Coca-Cola busque se diversificar em direção ao mercado de cimento), apresentando “espaços” mais restritos em que os produtores entram em um confronto direto (Possas, 1993, p. 141). Cabe ressaltar que esta caracterização não se opõe à concepção clássica de concorrência, apenas aponta algumas particularidades de caráter tecnológico e/ou mercadológico que permitem detalhar a operação deste processo em um nível de análise um pouco mais específico.

Uma teoria do crescimento da firma consiste essencialmente no exame das mudanças das oportunidades disponíveis para a firma (advindas do “ambiente externo” e/ou criadas por ela mesma) e na sua capacidade de tirar proveito das mesmas (Penrose, 2009 [1959], pp. 28-31, pp. 37-38). A capacidade de aproveitamento dessas oportunidades depende em grande parte dos recursos (humanos e não-humanos) à disposição da firma. Os serviços fornecidos por recursos são fundamentais para a identificação das oportunidades promissoras, assim como o planejamento da expansão da empresa e a própria operação da produção em novas atividades.

O gerenciamento desses recursos, como a interação entre o corpo de funcionários e os recursos materiais, o estímulo à transmissão de conhecimentos tácitos e à construção de sinergias, produz um impacto fundamental sobre os resultados obtidos pelas firmas. A heterogeneidade dos recursos deve ser considerada como a regra (e não a exceção) do mundo empresarial, de modo que a referência a “fatores de produção” deve ser eliminada da teoria da

firma (Penrose, 2009 [1959], p. 67). A singularidade da coleção de recursos dispostos por cada firma ajuda a explicar porque a história empresarial está povoada por trajetórias únicas, não generalizáveis e não reproduzíveis.

Em seu livro *The Theory of the Growth of the Firm* (1959), Edith Penrose buscou estudar o processo de crescimento da firma (como fica evidente no título da obra). Este era um tema extremamente árduo não só pela sua complexidade mas também porque poucos autores haviam se dedicado a discutir o assunto como um objeto em si mesmo.

Na análise econômica tradicional, o crescimento da firma, quando não completamente ignorado, é reduzido ao processo de ajustamento (lógico, não temporal) da firma em direção ao seu “tamanho ótimo”. Uma vez obtida a quantidade de equilíbrio da firma, pode-se partir para a construção, por agregação, de uma curva de oferta que, em conjunto com a curva de demanda, determina preços e quantidades de equilíbrio (Penrose, 2009 [1959], p. 1, p. 11). Assim, a teoria tradicional da firma não pode ser dissociada da teoria marginalista de determinação de preços e quantidades (*Theory of Price and Production*, nos termos de Penrose), constituindo-se, na verdade, um de seus pilares de sustentação (Penrose, 2009 [1959], pp. 8-9).

O desconforto de Edith Penrose com relação ao irrealismo da teoria da firma implícita na “Teoria do Preço e da Produção” marginalista não consistia em uma idiossincrasia da autora. Existia, na verdade, um enorme “campo de batalha” na literatura econômica da época sobre a teoria da firma. Como colocou a autora:

“In the literature of economics, the firm of the ‘real world’ has long lived in that uncomfortable no-man’s-land between the high and dry plateaus of ‘pure theory’ and the tangled forests of ‘empiric-realistic’ research. Border skirmishes between the natives of the two areas have been common, supplemented by formal jousts in the medieval manner between noble knights of the opposing allegiances, each warmly defending his faith.” (Penrose, 2009 [1959], p. 8)

Penrose, em sua difícil empreitada de construção de uma teoria de crescimento da firma, não encontrou nenhum elemento valoroso na teoria da firma tradicional. A autora se opôs recorrentemente ao longo do livro à existência de tendência ao atingimento de um tamanho ótimo ou de “equilíbrio” da firma. O tamanho da firma foi tratado por Penrose como mero subproduto do seu processo de crescimento, não havendo nada inerente à sua natureza

ou à sua função econômica que prevenisse a firma de uma expansão indefinida de suas atividades (Penrose, 2009 [1959], p. 2, p. 87, p. 132)¹²⁵.

No lugar da firma convencional, “[...] a strange bloodless creature without a balance sheet, without any visible capital structure, without debts, and engaged apparently in the simultaneous purchase of inputs and sale of outputs at constant rates” (Boulding, 1950, p. 34 *apud* Penrose, 2009 [1959], p. 10), Penrose concebeu uma firma ativa (*flesh-and-blood*), inovadora e multiproduto que mantém-se em permanente expansão (Penrose, 2009 [1959], p. 12).

Penrose considerou que não era possível construir uma teoria realista da firma sem “fazer violência” com o principal esquema conceitual do economista (Penrose, 2009 [1959], p. 13). Dito de outra forma, não seria possível conciliar a concepção neoclássica do mecanismo de mercado com uma teoria que valorize a firma como uma organização que tem existência real. Todavia, a autora não buscou confrontar a teoria tradicional da firma (colocando a sua formulação como uma alternativa), mas adotou uma posição conciliatória, propondo uma possível coexistência entre ambas as teorias da firma: “[...] to make clear that we shall not be involved in any quarrel with the theory of the ‘firm’ as part of the theory of price and production, so long as it cultivates its own garden and we cultivate ours.” (Penrose, 2009 [1959], p. 9).

Dois argumentos principais foram apresentados pela autora para justificar a preservação do “jardim” neoclássico. O primeiro argumento, de caráter metodológico, consistiu em ressaltar que a teoria tradicional da firma versa sobre uma questão bastante distinta do crescimento da firma: a alocação de recursos entre usos alternativos e o problema de determinação de preços¹²⁶. Não haveria, então, conflito entre a sua teoria de crescimento da firma e a teoria da firma tradicional, já que as duas teorias apresentam objetos distintos e podem ser utilizadas para diferentes tipos de análise:

“If the study of the process of growth of firms is a legitimate purpose of economic analysis, however, then I think it can be shown that the ‘newer concept of the firm’ is of importance,

¹²⁵ Ainda que, para a autora, restrições gerenciais desempenhassem um papel crucial na limitação da *taxa* de crescimento da firma (Penrose, 2009 [1959], pp.28-29, pp.40-44)

¹²⁶ “The ‘theory of the firm’ - as it is called in the literature - was constructed for the purpose of assisting in the theoretical investigation of one of the central problems of economic analysis - the way in which prices and the allocation of resources among different uses are determined. It is but *part of the wider theory of value, indeed one of its supporting pillars*, and its vitality is derived almost exclusively from its connection with this highly developed, and still basically unchallenged general system for the economic analysis of the problem of price determination and resource allocation.” (Penrose, 2009 [1959], pp. 9-10, grifo meu).

but it should be clearly defined as a concept to be used for a different purpose from that of the traditional one.” (Penrose, 2009 [1959], p. 13)

O segundo argumento, de caráter teórico, consiste no fato de que uma modificação da teoria da firma poderia minar as bases da teoria de equilíbrio geral, levando ao “desabamento” de todo o seu “edifício teórico”. Para Penrose, este procedimento seria inaceitável, já que inexistiria alternativa consistente ao equilíbrio geral na literatura econômica. Em suas próprias palavras:

“Consequently the various attacks on the theory of the firm, whether they come from theorists emphasizing the effect of uncertainty or from investigators of the actual behaviour of firms, have failed to dislodge it from its key position in economic theory. To do so, even for the competitive case, would, as Hicks has pointed out, involve the ‘wreckage’ of ‘the greater part of general equilibrium theory’, which can hardly be accepted until something better has been evolved to take its place. J. R. Hicks, *Value and Capital* (Oxford: Clarendon Press, 2nd edn., 1946), p. 84.” (Penrose, 2009 [1959], p. 10)

Este trabalho considera que o sistema de equações de Sraffa constitui uma teoria de determinação de preços relativos alternativa e mais consistente que a teoria de equilíbrio geral. O segundo argumento proposto por Penrose não é, portanto, aqui compartilhado.

O primeiro argumento de Penrose, por outro lado, é plenamente compatível com a análise empreendida ao longo desta dissertação. Estamos em pleno acordo com o fato de que a análise do problema de determinação de preços de um sistema em equilíbrio de longo prazo deve ser empreendida de maneira separada à análise do crescimento da firma, que só pode ser entendida como um processo de “desequilíbrio”.

Uma diferença importante, contudo, deve ser ressaltada. Na abordagem marginalista, a determinação simultânea de preços e quantidades pela interseção de curvas de “oferta” e “demanda” coloca a existência de um equilíbrio da firma como um requisito lógico para a construção da teoria. Na abordagem clássica do excedente, no entanto, os preços são determinados tomando as quantidades como dadas. Dessa forma, não há qualquer necessidade de se postular um equilíbrio da firma. A coexistência da abordagem clássica do excedente de determinação de preços relativos com uma teoria de crescimento da firma é, portanto, certamente mais harmoniosa, dado que não existe nenhuma incompatibilidade intrínseca entre as duas análises como acontece com a teoria de equilíbrio geral e a teoria de crescimento da firma. Assim, a separação entre preço e quantidade reforça o primeiro argumento proposto por Penrose.

É louvável, contudo, que Penrose tenha reconhecido que a construção de uma teoria do crescimento da firma, ainda que fundamental, não exaure a investigação teórica de economia, de modo que a determinação de preços relativos continua sendo um problema teórico fundamental. É comum na literatura de Organização Industrial, sobretudo heterodoxa, que autores, ao identificarem situações de “incerteza”, “crescimento” ou “desequilíbrio” acabem por minimizar a importância de se construir um teoria de preços de equilíbrio. Considera-se, em oposição a esta postura, que a determinação de preços sistêmicos constitui uma condição fundamental para explicar o resultado ordenado (ainda que não necessariamente eficiente ou “ótimo”) do mecanismo de mercado.

Em síntese, espera-se que o sistema de Sraffa (e não o modelo de Equilíbrio Geral defendido por Penrose) possa ser utilizado como um arcabouço teórico mais geral ao qual as contribuições não-neoclássicas de Economia Industrial possam tomar como referência.

Conclusões parciais

Neste capítulo, mostrou-se ser possível incorporar barreiras à entrada à teoria clássica de preços respeitando os três critérios estabelecidos na introdução:

- A teoria clássica de preços depende da aceitação da concepção clássica de concorrência¹²⁷, dado que a migração de capital (efetiva ou potencial) é condição necessária para a vigência de preços “normais”.
- A rejeição de elementos marginalistas (ou do método marginalista, para usar os termos de Sraffa) constitui, como já mencionado, um requisito fundamental para a retomada do esquema analítico “submerso e esquecido” dos economistas clássicos (Sraffa, 1985 [1960], p. 175).
- A separação entre preço e quantidade, por sua vez, elimina da análise variações na margem, afastando a necessidade de se postular qualquer “lei de rendimentos”. Só este fato já seria suficiente para afastar qualquer referência a um equilíbrio da firma, dado que a unicidade do mesmo depende de leis de rendimento específicas (crescentes e decrescentes

¹²⁷ A recíproca, contudo, não é verdadeira, já que, como mencionado na introdução, modelos neoclássicos podem incorporar a noção clássica de concorrência.

para fundamentar, respectivamente, os trechos descendentes e ascendentes da curva de custo em “U”).

Defende-se que existem elementos promissores nas obras de Penrose, Kalecki e Steindl para a construção de uma teoria alternativa da firma. Uma concepção de firma desta natureza não pode ser, contudo, prontamente incorporada à abordagem clássica do excedente, dado que a análise do processo de crescimento da firma requer o abandono da cláusula de constância das quantidades. Argumenta-se, todavia, que é possível incorporar explicações mais específicas para tratar de temas pouco explorados pela literatura Sraffiana (como a teoria da firma) mantendo-se, ao mesmo tempo, a teoria clássica dos preços e da concorrência como “pano de fundo” da análise.

CONCLUSÃO

O presente trabalho propôs uma síntese entre a abordagem clássica do excedente e um extrato da literatura de Economia ou Organização Industrial. Foram utilizados três critérios para estruturar a integração teórica proposta: 1) Separação entre preço e quantidade; 2) Adequação à noção clássica de concorrência, centrada na mobilidade de capital; 3) Papel desempenhado por fundamentos marginalistas.

Tomando esses critérios como referência, foram avaliadas as contribuições de três autores principais, Joe Bain, Paolo Sylos-Labini e Josef Steindl, ressaltando-se convergências e incompatibilidades entre as suas análises e a abordagem clássica do excedente. Em geral, apontou-se a aderência da concorrência potencial como uma linha de continuidade com relação aos Clássicos e referências à elasticidade da demanda e/ou à concentração de mercado (ou do “poder de mercado” ou “de monopólio” das firmas) como resquícios do esquema analítico marginalista.

Elementos teóricos de Organização Industrial discutidos ao longo da dissertação foram então reinterpretados à luz da retomada da abordagem clássica do excedente. Propôs-se uma equivalência entre o preço limite de Bain e Sylos-Labini e o preço natural da Economia Política Clássica, sendo ambos determinados pelo método de produção dominante.

A propriedade de métodos de produção com custo inferior ao custo do método de produção difundido permite ao seu detentor apropriar-se da diferença entre estes dois valores. Este diferencial de rentabilidade pode ser expresso por meio de duas categorias de renda alternativas: lucros extraordinários ou rendas diferenciais “Ricardianas”.

O grau de “flexibilidade” dos preços, muito enfatizado na literatura de Organização Industrial, foram reinterpretados como padrões de distribuição específicos dos preços de mercado, não afetando o nível do preço limite ou natural, que configura-se no preço que vigora no equilíbrio de longo prazo.

Efeitos distributivos de assimetrias competitivas entre produtores foram incorporadas ao sistema de equações de preço de Sraffa (1960), seja pela substituição da hipótese de taxa de lucro uniforme por um “leque” de taxas de lucro, seja pela introdução de rendas diferenciais associadas à posse de métodos de produção não difundidos.

Por fim, discutiu-se uma concepção de firma compatível com a proposta teórica delineada. A firma foi concebida como uma personalidade jurídica cuja propriedade de ativos lhe provê uma série de fluxos de rendimentos. O montante de renda apropriada pela empresa

depende dos métodos de produção que a firma detém, assim como a amplitude das atividades empreendidas por ela.

Desse modo, a ampliação da rentabilidade da empresa depende em grande parte da sua capacidade diversificar a sua produção. A firma tende a expandir ao longo do “horizonte de diversificação”, mantendo-se centrada nas competências e atributos competitivos que definem a sua “área de especialização”.

Em síntese, elementos teóricos de Organização Industrial podem ser incorporados à abordagem clássica do excedente, seja para explicar ajustes de “quantidade” necessários para a ocorrência da gravitação (e que Sraffa considera apenas implicitamente), seja para discutir outras questões teóricas relevantes cujo tratamento não é passível de ser desenvolvido com o instrumental Sraffiano. Podemos incluir nesta última categoria o processo de crescimento da firma. Apesar de distanciar-se da hipótese de quantidades “dadas”, o processo de crescimento da firma pode ser melhor compreendido à luz da abordagem clássica do excedente, que não impõe qualquer exigência de que a mesma encontre-se em “equilíbrio”.

BIBLIOGRAFIA

ANDREWS, P. W. S. (1949). *Manufacturing Business*, London: Macmillan.

_____. (1952). *Industrial Economics As a Specialist Subject*, *The Journal of Industrial Economics*, Vol. 1, No. 1 (Nov., 1952), pp. 72-79.

ARENA, L. (2011) "The Marshallian tradition of industrial economics in Oxford (1947-79) From Andrews' contribution to the emergence of industrial organization and business studies". In: RAFFAELLI, T.; NISHIZAWA, T. ; COOK, S. (eds.). *Marshall, Marshallians and Industrial Economics*. Taylor & Francis, 2011, chap.13.

ARENA, R. (2007) « La théorie de l'oligopole de Sylos Labini : diversité des interprétations et prolongements possibles », *Revue d'économie industrielle*, 118 | 2e trimestre 2007, mis en ligne le 15 juillet 2009.

ARROW, K. J. (1962) "The Economic Implications of Learning-by-Doing", *Review of Economic Studies*, vol. 29, pp. 155 – 73.

ASPROMOURGOS, T. (2007) "Adam Smith's treatment of market prices and their relation to 'supply' and 'demand' ". *History of Economic Ideas*, Vol. 15, No. 3, pp. 27-57.

BAIN, J. S. (1949) "A Note on Pricing in Monopoly and Oligopoly", *American Economic Review*.

_____. (1951) "Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936-1940". *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 65, No. 3 (Aug., 1951), pp. 293-324.

_____. (1956) *Barriers to New Competition*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

BARTHWAL, R. R. (2007) *Industrial Economics: an introductory textbook*. New Age International.

BASILE, L.; SALVADORI, N. (1984-1985) "Kalecki's Pricing Theory". *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 7, No. 2 pp. 249-262, Winter.

BAUMOL, W. J. (1982) "Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure", *American Economic Review*, 72, pp. 1-15, March.

BAUMOL, W. J.; PANZAR, J.; WILLIG, R. D. (1982) *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, New York: Harcourt, Brace Jovanovich.

BERTRAND, J. (1883) "Review of 'Théorie mathématique de la richesse sociale' and « Recherche sur les principes mathématiques de la théorie des richesses ». *Journal de Savants*: 499-508, 1883.

BOULDING, K. (1950) *Reconstruction in Economics*. New York: Wiley.

- BORNIER, J. M. (1992) "The 'Cournot-Bertrand Debate': A Historical Perspective". *History of Political Economy*, 24.3 (1992): 623-656.
- BUDSINSKI, O. (2007). "Monoculture versus diversity in competition economics". *Cambridge Journal of Economics*, 32, pp. 295-324.
- BRACKMAN, S.; HEIJDRRA, B. J. (2004) *The Monopolistic Competition Revolution in Retrospect*, Cambridge University Press.
- BRONFENBRENNER, M. (1971). *Income Distribution Theory*, Chicago: Aldine.
- CARLTON, D. W.; PERLOFF, J. M. (2000) *Modern Industrial Organization*. 3rd ed., Addison Wesley.
- CARSON, J. D. (1966) "Kalecki's Pricing Theory: Marginalist to the End?" *History of Political Economy*, Winter 1966, 28(4): 663-690.
- CHAMBERLIN, E. (1933) *Theory of Monopolistic Competition*. Cambridge, Harvard University Press.
- CHANDLER, A. D. (1966) *Scale and Scope*. Harvard University Press.
- CICCONE, R. (1999) "Classical and neoclassical short-run prices: a comparative analysis of their intended empirical content". In: MONGIOVI, G; PETRI, F (eds.), *Value, Distribution and Capital*. London, Routledge, ch. 2, pp. 60-81.
- _____. (2000) "Capacity utilization, mobility of capital and the classical process of gravitation", *mimeo*.
- CLAPHAM, J. H. (1922) Of Empty Economic Boxes. *The Economic Journal*, Vol. 32, No. 127 (Sep., 1922), pp. 305-314
- CLARK, J. B. (1901) *The Control of Trusts*, New York: Macmillan.
- CLARK, J. B.; CLARK, J. M. (1912) *The Control of Trusts*, 2nd ed., New York: Macmillan.
- CLARK, J. M. (1940) "Toward a Concept of Workable Competition", *The American Economic Review*, Vol. 30, No. 2, Part 1 (Jun., 1940), pp. 241-256.
- CLIFTON, J. A. (1977). "Competition and the Evolution of the Capitalist Mode of Production", *The Cambridge Journal of Economics*, 1 (June): 137-51.
- COASE, R. H. (1937) "The Nature of the Firm", *Economica*, New Series, Vol. 4, No. 16. pp. 386-405.
- COONTZ, S. (1965). *Productive Labor and Effective Demand*, London: Routledge & Kegan Paul

- COURNOT, A. (1838) *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses par Augustin Cournot*. Chez L. Hachette. Trad. ing. *Researches into de mathematical principles of the theory of wealth*, Macmillan Press, 1897.
- COWLING, K. (1982). *Monopoly Capitalism*, London: Macmillan.
- CRESPO, E. (2008) *Separação preços-quantidades na Teoria Clássica dos Preços e da Distribuição*. Dissertação – Programa de Pós Graduação em Economia – Universidade Federal do Rio de Janeiro.
- CUBERO, A. (2010) *Barriers to Competition: The Evolution of The Debate*, Pickering & Chatto Ltd.
- DAVIDSON, P. (1960). *Theories of Aggregate Income Distribution*, New Brunswick: Rutgers University Press.
- DAVIES, S.; LYONS, B. (Eds.) (1988). *Economics of industrial organisation*. London/New York: Longman.
- DAVIES, S. ; LYONS, B. (1988) “Introduction”. In: DAVIES, S. ; LYONS, B. (Orgs.). *Economics of industrial organisation*. London/New York: Longman, 1988.
- DIXIT, A. (1979) “A Model of Duopoly Suggesting a Theory of Entry Barriers”. *The Bell Journal of Economics*, Vol. 10, No. 1 (Spring, 1979), pp. 20-32
- _____. (1980) “The Role of Investment in Entry-Deterrence”. *The Economic Journal*, Vol. 90, No. 357 (Mar., 1980), pp. 95-106.
- _____. (1982) “Recent Developments in Oligopoly Theory”, *The American Economic Review*, Vol. 72, No. 2, Papers and Proceedings of the Ninety-Fourth Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1982), pp. 12-17.
- DIXIT, A. K.; STIGLITZ, J. E. (1977). Monopolistic competition and optimum product diversity. *American Economic Review*, 67: 297–308.
- DIXON, H. (1986) “Cournot and Bertrand outcome as equilibria in a strategic metagame”, *Economic Journal*, Conference Supplement, pp.59-70.
- _____. (1988) “Oligopoly theory made simple”. In: In: DAVIES, S.; LYONS, B. (Orgs.). *Economics of industrial organisation*. London/New York: Longman, 1988.
- DOBB, M. (1973) *Theories of Value and Distribution Since Adam Smith*, Cambridge: Cambridge University Press.
- EDGEWORTH, F. Y. (1897) “The Pure Theory of Monopoly”, reprinted in *Papers Relating to Political Economy*, Royal Economic Society, London, 1925: 111-142.
- EDWARDS H. R. (1955) “Price Formation in Manufacturing Industry and Excess Capacity”, *Oxford Economic Papers*, vol. 7, nº1, Feb. 1955, 94-118.

FAGUNDES, J.; PONDÉ, J. L. (1998) Barreiras à entrada e defesa da concorrência: notas introdutórias. Texto para discussão, IE-UFRJ. Disponível em:
http://www.ie.ufrj.br/grc/pdfs/barreiras_a_entrada_e_defesa_da_concorrencia.pdf

FARRAR, D. E.; PHILLIPS, C. F. (1959) “New Developments on the Oligopoly Front: A Comment”, *Journal of Political Economy* Vol. 67, No. 4 (Aug., 1959), pp. 414-417.

FERGUSON, P.; FERGUSON, G. (1994) *Industrial economics: issues and perspectives*. NYU Press.

FIANI, R. (2009) *Teoria dos Jogos com aplicações em economia, administração e ciências sociais*. Rio de Janeiro: Editora Campus, 3ª edição.

FIORITO, L. (2012) “When Economics Faces the Economy: John Bates Clark and the 1914 Antitrust Legislation”. Working Paper No: 2012-01, University of Utah.

FIORITTI, S. S. (2016) *Um Estudo Sobre a Evolução do Preço de Produção do Petróleo nas Últimas Décadas*, Tese Doutorado, IE-UFRJ, 2016.

FISHER, I. (1897). “Bibliography of Mathematical Economics”. In : COURNOT, A. (1838) *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses par Augustin Cournot*. Chez L. Hachette. Trad. ing. *Researches into de mathematical principles of the theory of wealth*, Macmillan Press, 1897.

FISHER, F. M. (1959) “New Developments on the Oligopoly Front: Cournot and the Bain-Sylos Analysis”, *Journal of Political Economy*, Vol. 67, No. 4 (Aug., 1959), pp. 410-413.

FRATINI, S. “Sraffa on the Degeneration of the Notion of Cost”. *Centro Sraffa Working Papers*, n. 21, August 2016,

FREITAS, F.; SERRANO, F. (2015) “Growth Rate and Level Effects, the Stability of the Adjustment of Capacity to Demand and the Sraffian Supermultiplier”. *Review of Political Economy*, Vol. 27, No. 3, 258–281,

FRENKEL, J. (1984) “Apresentação”. In: SYLOS-LABINI, S. *Oligopólio e progresso técnico*. São Paulo, Nova Cultural, 1984.

FRIEDMAN, (1953) “The Methodology of Positive Economics”. In: FRIEDMAN, M. *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press, 1953.

GALBRAITH, J. K. “Monopoly and the Concentration of Economic Power”. In: ELLIS, H. (1948) *A Survey of Contemporary Economics*, Vol.1, Richard D. Irwin, Inc, Homewood, Illinois.

GAREGNANI, P. (1976) “On a Change in the Notion of Equilibrium in Recent Work on Value”. In: BROWN, M.; SATO, K. & ZAREMBKA, P. (ed.) *Essays in Modern Capital Theory*, Amsterdam: North-Holland.

_____. (1983) “The Classical Theory of Wages and the Role of Demand Schedules in the Determination of Relative Prices”, *American Economic Review, AEA Papers and proceedings*, maio, vol. 73, no. 2.

_____. (1984) “Value and Distribution in the Classical Economists and Marx”. *Oxford Economic Papers* 36, 291-325.

_____. (1990) “On Some Supposed Obstacles to The Tendency of Market Prices Towards Natural Prices”, *Political Economy Studies in the Surplus Approach*, Volume 6, numbers 1-2.

_____. (1992) “Some Notes for an Analysis of Accumulation”. In: HALEVI, J. ; LAIBMAN, D. ; NELL, E. J. (eds.) *Beyond the Steady State: A Revival of Growth Theory*. London: Macmillan.

_____. (2005) “On a turning point in Sraffa's theoretical and interpretative position in the late 1920s”, *European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 12(3), pages 453-492, September.

GAREGNANI, P.; PETRI, F. (1989) “*Marxismo e Teoria Econômica Hoje*” In: Hobsbawn, E. *História do Marxismo*, vol XII, Paz e Terra.

GEORGESCU-ROEGEN, N. (1951) “The Aggregate Linear Production Function and Its Applications to von Neumann’s Economic Model. In: KOOPMANS, T. C. (ed.) (1951). *Activity Analysis*. Cowles Commission for Research in Economics, Monograph No. 13, 98-115.

GEROSKI, P. (1988) “Competition policy and the structure-performance paradigm”. In: DAVIES, S.; LYONS, B. (Orgs.). *Economics of industrial organisation*. London/New York: Longman, 1988, chapter 5.

GIBBONS, R. (1992) *Game Theory for Applied Economist*, Princeton Universtiy Press, Princeton, New Jersey.

GILBERT, R. J. (1989) “The Role of Potential Competition in Industrial Organization”, *Journal of Economic Perspectives*, Volume 3, Number 3, Summer.

GUGER, A.; WALTERSKIRCHEN, E. (2012) Josef Steindl’s Life and Work in Austria. *PSL Quarterly Review*, vol. 65 n. 261, 135-149.

GUIMARÃES, E. A. (1982) *Acumulação e Crescimento da Firma*. RJ, Zahar.

GUIMARÃES, E. A; TOLIPAN, R. (1982) “Uma Nota Introdutória ao Artigo ‘As Leis dos Rendimentos sob Condições de Concorrência’ de Piero Sraffa”, *Literatura Econômica*, 4(1), pp. 5-12.

HALL, R. L.; HITCH, C. J. (1939) “Price theory and business behaviour”. *Oxford economic papers*, (2), 12-45.

HARBERGER, A. C. (1954) “Monopoly and Resource Allocation”, *The American Economic Review*, Vol. 44, No. 2., (May, 1954), pp. 77-87.

HARCOURT, G. C. (ed.) (1977) *Microeconomic Foundations of Macroeconomics*, London: Macmillan: 328-42.

HARROD, R. F. (1934) “Doctrines of Imperfect Competition”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 48, No. 3 (May, 1934), pp. 442-470.

HARSANYI, J. (1967-68), Games with Incomplete Information Played by Bayesian Players, Parts I,II,III, *Managerial Sciences*, 14: 159-182, 320-334, 486- 502.

HASENCLEVER, L.; KUPFER, R. (2013) “Introdução”. In: KUPFER, D. ; HASENCLEVER, L. (orgs.) *Economia industrial: Fundamentos Teóricos e Práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2ª edição, 2013.

HASENCLEVER, L.; TORRES, R. (2013) “O Modelo Estrutura, Conduta e Desempenho e seus Desdobramentos”. In: KUPFER, D. ; HASENCLEVER, L. (orgs.) *Economia industrial: Fundamentos Teóricos e Práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2ª edição, 2013, cap.4.

HAY, D.; MORRIS, D. (1991) *Industrial Economics: Theory and Evidence*. Harper Collins.

HOLLANDER, J. H. (1910) *David Ricardo: A Centenary Estimate*. The John Hopkins Press, Baltimore.

HOWE, W. S. (1978) *Industrial Economics An Applied Approach*. The Macmillan Press.

IGLESIAS, M. R. (1988) *Críticas à teoria marshalliana da determinação do preço: Sraffa e a questão dos rendimentos*. Dissertação de mestrado, PUC-RJ.

JOHNSON, H. G. (1973). *The Theory of Income Distribution*, London: Gray-Mills Publishing.

KALDOR, N. (1934a) “Mrs. Robinson's ‘Economics of Imperfect Competition’ ”, *Economica New Series*, Vol. 1, No. 3 (Aug., 1934), pp. 335-341.

_____. (1934b) “The Equilibrium of the Firm”, *The Economic Journal*, Vol. 44, No. 173 (Mar., 1934), pp. 60-76

_____. (1935) “Market imperfection and excess capacity”. *Economica*, 2.5 : 33-50.

_____. (1955-56). “Alternative Theories of Distribution”, *The Review of Economic Studies*, 23(2): 83-100.

_____. (1957) “A Model of Economic Growth”. In: KALDOR, N. (ed.) *Essays on Economic Stability and Growth*, London: Gerland Duckworth, 1980: 259-300.

_____. (1958) “Capital Accumulation and Economic Growth”. In: KALDOR, N. (ed.) *Further Essays on Economic Theory*, London: Gerland Duckworth, 1978: 1-53.

_____. (1959) “Economic Growth and the Problem of Inflation - Part I”, *Economica*, 26 (August): 212-26.

KALDOR, N.; MIRRLEES, J. A. (1962) “A New Model of Economic Growth”, *The Review of Economic Studies*, 29 (June): 174-92.

KALECKI, M. (1937) “The Principle of Increasing Risk”. *Economica, New Series*, Vol. 4, No. 16 (Nov., 1937), pp. 440-447.

_____. (1938) The Determinants of Distribution of the National Income. *Econometrica*, Vol. 6, No. 2 (Apr., 1938), pp. 97-112.

_____. (1939) *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*, London, Allen & Unwin.

_____. (1940) “The Supply Curve of an Industry under Imperfect Competition”, *The Review of Economic Studies*, Vol. 7, No. 2 (Feb., 1940), pp. 91-112.

_____. (1941) “A Theory of Long-Run Distribution of the Product of Industry” *Oxford Economic Papers*, No. 5 (Jun., 1941), pp. 31-41.

_____. (1943) *Studies in Economic Dynamics*, London, Allen & Unwin.

_____. (1954) *Theory of Economic Dynamics*, London, Allen & Unwin.

_____. (1983 [1965]) *Teoria da Dinâmica Econômica*, São Paulo: Abril Cultural.

_____. (1971) *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy, 1933-1970*. Cambridge: Cambridge University Press.

_____. (1971) “Class struggle and the distribution of national income”, *Kyklos*, vol. 24, issue 1, pages 1-9.

KEYNES, J. M. (1983 [1936]) *A Teoria Geral do Emprego, dos Juros e da Moeda*. São Paulo, Abril Cultural.

KOUTSOUYIANNIS, A. (1979) *Modern Microeconomics*, Second Edition, The Macmillan Press Ltd.

KUPFER, D. (1992). “Padrões de Concorrência e Competitividade”. *Anais do XX Encontro Nacional da ANPEC*, Campos de Jordão, SP.

KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (2013) *Economia industrial: Fundamentos Teóricos e Práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2ª edição.

KRIESLER, P. (1987) *Kalecki's microanalysis. The development of Kalecki's analysis of pricing and distribution*. Cambridge: CUP.

- LAVOIE, M. (2014) *Post-Keynesian Economics: New Foundations*. Cheltenham: Edward Elgar.
- LEE, F. S. (1999) *Post Keynesian Price Theory*. Cambridge University Press.
- LERNER, A. P. (1934) The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power. *The Review of Economic Studies*, Vol. 1, No. 3 (Jun., 1934), pp. 157-175.
- LEVRERO, S. (2012) *Four Lectures on Wages and the Labour Market*, Aracne.
- LYDALL, H. F. (1955) "Conditions of New Entry and the Theory of Price", *Oxford Economic Papers*, vol. 7 no 3, Oct. 1955, 300- 311.
- LYONS, B. (1988) "Barriers to entry". In: DAVIES, S.; LYONS, B. (Orgs.). *Economics of industrial organisation*. London/New York: Longman, 1988, chapter 2.
- LÓPEZ, J.; ASSOUS, M. (2010) *Michal Kalecki*, Londres: Palgrave Macmillan.
- MCFARLANE, B. (1973) "Price Rigidity and Excess Capacity in Socialist Economies", *Australian Economic Papers*, 12 (June): 36-41.
- MARSHALL, A. (2013 [1920]) *Principles of Economics*, 8th ed., Palgrave.
- MARTIN, S. (2010) *Industrial organization in context*. Oxford University Press.
- MARTINEZ-GIRALT, X. *Lecture Notes on Industrial Organization*, CODE and Department of Economics Universitat Autònoma de Barcelona.
- MASON, E. S. (1939) "Price and Production Policies of Large-Scale Enterprise". *The American Economic Review*, Vol. 29, No. 1, Supplement, Papers and Proceedings of the Fifty-first Annual Meeting of the American Economic Association, pp, 61-74, Mar..
- _____. (1949) "The Current Status of the Monopoly Problem in the United States". *Harvard Law Review*, Vol. 62, No. 8 (Jun., 1949), pp. 1265-1285
- MODIGLIANI, F. (1958) "New Developments on the Oligopoly". *Journal of Political Economy*, Vol. 66, No. 3 (Jun., 1958), pp. 215-232.
- MONGIOVI, G. (1996) "Sraffa's critique of Marshall: a reassessment". *Cambridge Journal of Economics* 1996, 20, 207-224
- MOTTA, M. (2004) *Competition Policy: Theory and Practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- NASH, J. F. (1950) "Equilibrium Points in n-Person Games", *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 36: 48-49.
- _____. (1951) "Non-cooperative games". *Econometrica* 18: 155-62.

- NEUMANN, J. V.; MORGENSTERN, O. (1944) *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton University Press.
- NUTI, D. M. (1970) “‘Vulgar Economy’ in the Theory of Income Distribution”, *Science & Society*, Vol. 35, No. 1 (Spring, 1971), pp. 27-33.
- PASINETTI, L. L. (1999) “Economic Theory and Technical Progress”. *Royal Economic Society Annual Conference*, “Economic Issues” Lecture, Nottingham, March, 31.
- PENROSE, E. (2009 [1959]) *The theory of the growth of the firm*, 4th ed., Oxford University Press.
- PIGOU, A. C. (1927) “The Laws of Diminishing and Increasing Costs”, *Economic Journal*, June, Vol. 37, pp. 188-197.
- _____. (1928) “An Analysis of Supply”, *Economic Journal*, June, Vol. 38, pp. 238-257.
- PIVETTI, M. (1992) *An essay on the monetary theory of distribution*. MacMillan.
- POSSAS, M. L. (1989) *Dinâmica e concorrência capitalista: uma interpretação a partir de Marx*, Hucitec.
- _____. (1990 [1985]) *Estruturas de Mercado em Oligopólio*. São Paulo, Hucitec, 2ª ed. 1ª reimpressão.
- _____. (1997) A cheia do “mainstream”: comentário sobre os rumos da ciência econômica. *Economia Contemporânea*, Nº 1, Jan.-Jun. de 1997.
- POSSAS, M. S. (1993) *Concorrência e Competitividade. Notas sobre estratégia e dinâmica seletiva na economia capitalista*, Tese de Doutorado, IE-UNICAMP.
- RANCAN, A. (2012) “The Origin of the Sylos Postulate: Modigliani’s and Sylos Labini’s Contributions to Oligopoly Theory”, *Economics & Statistics Discussion Paper*, No. 070/12, *Università degli Studi del Molise*.
- REID, G. C. (1987) *Theories of Industrial Organization*. U.K, Basil Blackwell.
- REDER, M. W. (1959) “Alternative Theories of Labor's Share”. In: BARAN, P. A. ; SCITOVSKY, T.; SHAW, E. S. (eds.), *The Allocation of Economic Resources*, Stanford: Stanford University Press: 180-206.
- RIACH, P. A. (1969) “A Framework for Macro-Distribution Analysis”, *Kyklos*, 22(3): 542-65.
- RICARDO, D. (1815) *Ensaio Sobre A Influência Dos Baixos Preços Do Cereal Sobre Os Lucros Do Capital*. In: NAPOLEONI, C. Smith, Ricardo e Marx, Ed. Graal, Rio De Janeiro, 1978.
- _____. (1817) *Princípios de Economia Política e Tributação*, Coleção os Economistas. Abril Cultural, 1982.

ROTSCHILD, K. W. (1961) "Some Recent Contributions to a Macroeconomic Theory of Income Distribution", *The Scottish Journal of Political Economy*, 8 (October):173-99.

_____. (1994) "Josef Steindl: 1912-1993". *The Economic Journal*, Vol. 104, No. 422 (Jan., 1994), pp. 131-137.

ROBERTSON, D. H.; SRAFFA, P.; SHOVE, G. F. (1930) Increasing Returns and the Representative Firm. *The Economic Journal*, Vol. 40, No. 157 (Mar., 1930), pp. 79-116.

ROBINSON, J. (1933) *The Economics of Imperfect Competition*, New York, St. Martin's Press.

_____. (1953) "Imperfect Competition Revisited". *The Economic Journal*, Vol. 63, No. 251 (Sep., 1953), pp. 579-593.

RONCAGLIA, A. (1978) *Sraffa and the theory of prices*. Chichester, J. Wiley.

_____. (2006) *Wealth of Ideas: a history of economic thought*, Cambridge: Cambridge University Press.

_____. (2009) *Sraffa*, Great Thinkers in Economics, Palgrave MacMillan.

ROSENSTEIN-RODAN, P. N. (1984) "Natura Facit Saltum" In: MEIER, G. ; SEERS, D. (eds.) *Pioneers in Development*, Washington: Oxford University Press.

SAMUELSON, P. A. (1951). "Abstract of a theorem concerning substitutability in open Leontief models". In: KOOPMANS, T. C. (ed.) (1951). *Activity Analysis*. Cowles Commission for Research in Economics, Monograph No. 13,142-146.

SAWYER, M. C. (1982). *Macro-Economics in Question: The Keynesian-Monetarist Orthodoxies and the Kaleckian Alternatives*, Armonk, New York: M. E. Sharpe.

_____. (1985) *The Economics of Michal Kalecki*, Palgrave Macmillan.

SCHERER, F. M.; ROSS, D. (1990) *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Boston, Houghton Mifflin, Third Edition.

SCHUMPETER, J. (2003 [1943]) *Capitalism, Socialism and Democracy*. Taylor & Francis e-Library.

SELTEN, R. (1965) Spieltheoretische Behandlung eines Oligopolmodells mit Nachfrageträgheit, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 12: 163-169.

SERRANO, F. (1988) *Teoria dos preços de produção e o princípio da demanda efetiva*. IE-UFRJ, Dissertação de Mestrado.

_____. (2001) "Equilíbrio neoclássico de mercado de fatores: um ponto de vista sraffiano", *Ensaio FEE*, pp.7-34.

SHEPHERD, W. G. ; SHEPHERD, J. M. (2003) *The economics of industrial organization*. Waveland Press.

SILVA, A. L. G. da. (2010 [2004]) *Concorrência sob condições oligopolísticas. Contribuição das análises centradas no grau de atomização/concentração dos mercados*. 2ª ed. rev., Campinas SP: Unicamp. IE.

SIMON, H. A. (1978). “Rationality as process and as product of thought”. *The American economic review*, 68(2), pp.1-16.

SMITH, A. (1996a [1776]) *A Riqueza Das Nações – Investigação Sobre Sua Natureza E Suas Causas Vol I*, Coleção Os Economistas, Ed. Nova Cultura, São Paulo,

_____. (1996b [1776]) *A Riqueza Das Nações – Investigação Sobre Sua Natureza E Suas Causas*, Vol II, Coleção Os Economistas, Ed. Nova Cultura, São Paulo.

SPENCE, A. M. (1977) “Entry, Capacity, Investment and Oligopolistic Pricing”. *Bell Journal of Economics* 8:534-544.

SRAFFA, P. (1926) “The Laws of Returns Under Competitive Conditions”, *The Economic Journal*, vol. XXXVI, pp. 535-550.

_____. (1927) “D3 12-11-33 recto”. Sraffa’s papers, Trinity College, Cambridge.

Disponível em : http://trin-sites-pub.trin.cam.ac.uk/manuscripts/Sraffa_D3_12_11/manuscript.php?fullpage=1&startingpage=1

_____. (1930) “A Criticism” In: ROBERTSON, D. H.; SRAFFA, P.; SHOVE, G. F. “Increasing Returns and the Representative Firm - a Symposium”, *Economic Journal*, Março, Vol. 40, pp. 89-92, p. 93.

_____. (1931) “D2/4 Lecture Notes on the Advanced Theory of Value, 1928-31”, Trinity College, Cambridge.

_____. (1951) “Introduction”. In: *The Works and Correspondence of David Ricardo*, Volume I, P. Sraffa (Ed.), Cambridge: Cambridge University Press.

_____. (1985 [1960]) *Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias*. Os Economistas, Nova Cultural, São Paulo.

STACKELBERG, H. V. (1934) *Marktform und Gleichgewicht*. Trad. ing.: Market Structure and Equilibrium, Springer, 2011.

STEEDMAN, I. (1984) “Natural prices, differential profit rates and the classical competitive process”. *The Manchester School*, 52.2: 123-140.

STEINDL, J. (1983 [1952]) *Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano* São Paulo: Abril Cultural.

_____. (1990 [1945]) *Pequeno e Grande Capital: Problemas econômicos do tamanho das empresas*. Campinas, Editora Hucitec.

_____. (1988) “Reflections on the Present State of Economics” In: KREGEL, J. (ed.) (1988) *Recollections Of Eminent Economists Volume 1*, London, Macmillan Press, ch. 6.

_____. (1989) “From Stagnation in the 1930s to Slow Growth in the 1970s”. In: BERG, M. (ed.) *Political Economy in the Twentieth Century*, Oxford: Philip Allan.

STIGLER, G. J. (1949) “Monopolistic competition in retrospect”. In: STIGLER, G. J. *Five Lectures on Economic Problems*, New York, Macmillan, 1949.

SYLOS-LABINI, P. (1957) *Oligopolio e Progresso Tecnico*, Milano: Giuffrè.

_____. (1962) *Oligopoly and Technical Progress*, Harvard University Press.

_____. (1971) « La theorie des prix en regime d'oligopole et la theorie du developpement ». *Revue d'economie politique*, 244-272.

_____. (1984 [1957]) *Oligopólio e progresso técnico*. São Paulo, Nova Cultural.

_____. (1984) *Le forze dello sviluppo e del declino*, Editori Laterza.

TIROLE, J. (1988) *The Theory of Industrial Organization*, The MIT Press.

TOPOROWSKI, J. (2005) “Methodology and industrial maturity in Steindl’s capitalism”. In: MOTT, T.; SHAPIRO, N. (eds.) (2005) *Rethinking Capitalist Development Essays on the economics of Josef Steindl*, New York, Routledge, chap. 7.

VIANELLO, F. (1989a) “Natural (or Normal) Prices: Some Pointers”, *Political Economy Studies in the Surplus Approach*, 2, pp. 89–105.

_____. (1989b) “Effective Demand and the Rate of Profits Some Thoughts on Marx, Kalecki and Sraffa”. In: SEBASTIANI, M. (ed.) *Kalecki's relevance today*. UK, Palgrave Macmillan.

VINER, J. (1931) “Cost Curves and Supply Curves,” *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 3, 23-46.

VISCUSI, W.; VERNON, J.; HARRINGTON, J. (2000) *Economics of Regulation and Antitrust*. Cambridge, Mass: MIT Press.

VIVES, X. (1999) *Oligopoly pricing old ideas and new tools*, Massachusetts Institute of Technology.

WILLIAMSON, O. (1975) *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York Free Press.

WOLFE, J. N. (1953). “The Problem of Oligopoly”, *The Review of Economic Studies*, Volume 21, Issue 3, 1 January 1953, Pages 181–192.