

"A FEA e a USP respeitam os direitos autorais deste trabalho. Nós acreditamos que a melhor proteção contra o uso ilegítimo deste texto é a publicação online. Além de preservar o conteúdo motiva-nos oferecer à sociedade o conhecimento produzido no âmbito da universidade pública e dar publicidade ao esforço do pesquisador. Entretanto, caso não seja do interesse do autor manter o documento online, pedimos compreensão em relação à iniciativa e o contato pelo e-mail bjbfea@usp.br para que possamos tomar as providências cabíveis (remoção da tese ou dissertação da BDTD)."

1338 52 4543K
T66300
7050701810



Printed by Imprensa - www.impressas.com.br

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA E ADMINISTRAÇÃO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

KALECKI, PÓS-KEYNESIANOS E PÓS-KALECKIANOS:

Um Estudo sobre Formação de Preços em Oligopólio

NAÉRCIO AQUINO MENEZES FILHO

Orientador: Prof. Dr. SÉRGIO BUARQUE DE HOLLANDA FILHO

Dissertação apresentada à Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo, para a obtenção do título de Mestre em Economia.

SÃO PAULO

1992

AGRADECIMENTOS

Este trabalho é resultado de alguns anos de aprendizado, durante os quais recebi o incentivo de várias pessoas que, de alguma forma, foram indispensáveis para sua realização. Gostaria de agradecer algumas delas:

Pelo apoio financeiro, Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas da Universidade de São Paulo (FIPE), Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP) e Conselho Nacional de Pesquisas (CNPQ).

Pela ajuda sentimental, minha família e minha namorada Adriana.

Pelo apoio acadêmico e pela paciência, meu orientador, Sérgio Buarque de Hollanda Filho.

Pelas críticas e comentários, os membros da minha banca de qualificação, Prof. Dr. Marcos Eugênio, Prof. Dr. Milton Campanário e Profa. Dra. Elizabeth Farina.

Pela amizade, conversas e discussões, todo o pessoal do IPE, em especial, Serginho, Amaury, Fernanda, Rudinei, Ana, Conceição, Sandra, André, Josué, Tigrão, Furquim, Tonooka, Adrianinha, Springer, Albertinho, Lúcio, Paulão, Fabiana, Alexandre, Badá, Reynaldo, Marquinhos, Márcio, Lenora, Fernando, Eliani, Toninho, Laura, Guena, Pedro, Flávio, Aldo e Robério.

Por fim (last but not least), pela amizade de longos anos, Fernandinho, Rui, Coelho, Luiz, Paulo Eugênio, Marçal, Paulão, Jorge Cunha, Terra, Tais, Murilo, Mori, Lú.

A cada uma destas pessoas cabe uma parte deste trabalho. A mim, coube a dos erros.

A

Meus pais, Naércio e Sílvia

Minhas irmãs, Rita, Lígia e Cristina

Minha namorada, Adriana

Minha afilhada, Patrícia

" Já tinha aprendido que nem tudo, na vida, é questão de vida ou de morte, que compreensão e mal-entendidos são realidades ligadas como irmãos siameses, que em nossas vidas predominam as adversidades, que a falta de confiança em nós mesmos é a pior coisa que pode haver, que mesmo os mais fortes são afetados pelo desânimo e que as rezinguices do dia-a-dia podem ser um hábito de confiança que impregna tetos e paredes. Rosnamos, resmungamos, reclamamos, é verdade; mas nós damos nossas gargalhadas! "

INGMAR BERGMAN

RESUMO

O objetivo desta dissertação é realizar um estudo crítico-comparativo dos trabalhos de Michal Kalecki e de autores pós-keynesianos e pós-kaleckianos na área de formação de preços em oligopólio.

O primeiro capítulo trata da teoria de formação de preços de Kalecki. Em primeiro lugar, estudamos a evolução das idéias de Kalecki nesta área, com ênfase nos determinantes da margem de lucro das firmas oligoplistas, através de uma análise crítico-comparativa de seis diferentes formulações de sua teoria. Em seguida, examinamos as principais críticas dirigidas a estas formulações, de forma a verificar sua procedência. Por fim, estudamos um debate a respeito da teoria de formação de preços no longo prazo.

O segundo capítulo trata dos trabalhos pós-keynesianos e pós-kaleckianos sobre formação de preços em oligopólio. Em primeiro lugar, são analisados os trabalhos pós-keynesianos: Eichner (1976), Harcourt & Kenyon (1976) e Wood (1975). Em seguida são analisados os trabalhos pós-kaleckianos: Cowling (1983) e Sawyer (1982). Por fim, é feita uma breve comparação entre os trabalhos pós-keynesianos e pós-kaleckianos.

O terceiro capítulo trata de trabalhos que procuram aprimorar os modelos pós-keynesianos e pós-kaleckianos. Em primeiro lugar são analisados os trabalhos de Shapiro (1981) e Ong (1981). Em seguida, são analisados os trabalhos de Clarke & Davies (1982), Dixon & Gunther (1982), Appelbaum (1982) e Conyon & Machin (1991).

ABSTRACT

The main purpose of this Master's dissertation is to critically analyse Michal Kalecki's, post-keynesians' and post-kaleckians' works on price fixation in oligopolistic markets.

The first chapter deals with Kalecki's pricing theory. In the first section, the author analyses the evolution of Kalecki's ideas on this subject, emphasizing the determinants of the profit margins of the oligopolistic firms, by discussing six different contributions of his own. Then, the main criticisms to Kalecki's theory are discussed to verify their validity. Finally, a debate about Kalecki's pricing theory in the long run is examined.

The second chapter deals with post-keynesians and post-kaleckian's works on price fixation. In the first section, the author analyses the post-keynesians' works : Eichner (1976), Harcourt & Kenyon (1976) and Wood (1975). Then, the post-kaleckians' works are examined : Cowling (1983) and Sawyer (1982). Finally, a brief comparison between the two classes of models is made.

The third chapter deals with some works that try to improve the basic models examined in chapter two. In the first section the author analyses the works of Shapiro (1981) and Ong (1981). Then, the works of Clarke & Davies (1982), Appelbaum (1982), Dixon & Gunther (1982) and Conyon & Machin (1991) are examined.

ÍNDICE

INTRODUÇÃO.....	1
CAPÍTULO 1 - A Teoria de Formação de Preços de Kalecki.....	5
1.1 - A Evolução das Idéias de Kalecki sobre Formação de Preços.....	5
1.2 - Críticas à Teoria Kaleckiana de Formação de Preços.....	34
1.3 - Os determinantes da Margem de Lucro no Longo Prazo.....	42
1.4 - Considerações Finais.....	51
CAPÍTULO 2 - Pós-Keynesianos e Pós-Kaleckianos : Modelos Iniciais.....	56
2.1 - Pós-Keynesianos : Modelos Iniciais.....	56
2.2 - Pós-Kaleckianos : Modelos Iniciais.....	92
2.3 - Uma Breve Comparação entre os Modelos Iniciais dos Pós-Keynesianos e Pós-Kaleckianos.....	116
CAPÍTULO 3 - Pós-Keynesianos e Pós-Kaleckianos : Desenvolvimentos Posteriores.....	132
3.1 - Pós-Keynesianos : Desenvolvimentos Posteriores.....	132
3.2 - Pós-Kaleckianos : Desenvolvimentos Posteriores.....	154
3.3 - Considerações Finais.....	172
CONCLUSÕES.....	175
BIBLIOGRAFIA.....	179

INTRODUÇÃO

O objetivo desta dissertação é realizar um estudo crítico-comparativo dos trabalhos de Michal Kalecki e de autores pós-keynesianos e pós-kaleckianos, na área de formação de preços em oligopólio.

A análise do 'processo de formação de preços em oligopólio' engloba, em nosso entender, o estudo dos fatores que determinam a fixação do preço de um produto por parte de firmas que operam em indústrias oligopolizadas. A principal característica de uma indústria oligopolizada é o reconhecimento, por parte das firmas que a compõem, da existência de interdependência entre elas, ou seja, que qualquer decisão de uma das firmas provocará, inevitavelmente, reações das demais.

Os principais trabalhos pós-keynesianos estudados são : Eichner (1976), Harcourt & Kenyon (1976) e Wood (1975). O termo 'pós-keynesianos' é utilizado pelos próprios autores, com exceção de Wood (op.cit.). Entretanto, como a hipótese de determinação da margem de lucro no modelo de Wood (op.cit) é similar à utilizada por Eichner (op.cit.) e por Harcourt & Kenyon (op.cit.), incluiremos seu trabalho entre os pós-keynesianos.

Segundo Eichner, uma linha de desenvolvimento dentro da teoria econômica envolve " a extensão dinâmica da análise de Keynes (...), abandonando as hipóteses neoclássicas de concorrência perfeita e de distribuição baseada na teoria da produtividade marginal. Aqueles que têm seguido esta linha estão aptos a se autodenominarem pós-keynesianos " (p.288).

Os principais trabalhos pós-kaleckianos estudados são : Cowling (1983) e Sawyer (1982). O termo 'pós-kaleckianos' é utilizado explicitamente por Sawyer (op.cit.). Segundo Sawyer , "uma importante distinção no que tange à macroeconomia, é a que ocorre entre ambientes que são, em essência, atomisticamente competitivos e aqueles que são , em essência, oligopolísticos.

Keynes adotou a visão competitiva, enquanto Kalecki adotou a oligopolística. Desta forma, o termo 'pós-kaleckiano' pode ser utilizado para sinalizar uma macroeconomia baseada no comportamento oligopolístico, em contraposição ao comportamento competitivo " (Sawyer (1985), p. 145).

Segundo Cowling (op.cit), " em contraste com a visão neoclássica dominante, que assumia concorrência perfeita e pleno-emprego e derivava as parcelas da renda em função dos parâmetros da função de produção, Kalecki via as indústrias das economias capitalistas avançadas como essencialmente monopolistas ou oligopolistas e operando normalmente em condições de excesso de capacidade " (p. 6).

Desta forma, tanto os pós-keynesianos como os pós-kaleckianos enfatizam a necessidade de se abandonar a hipótese de concorrência perfeita e de distribuição de renda baseada na produtividade marginal. Esta linha de trabalho teve em Michal Kalecki um de seus pioneiros, como veremos ao longo da dissertação. Eichner, em um outro trabalho⁴, reconhece a influência de Kalecki sobre os trabalhos pós-keynesianos. Segundo Eichner (1985), " os fundamentos microeconômicos da teoria pós-keynesiana derivam de visão de Kalecki " (p. 124).

Na medida em que ambas as correntes têm como preocupação a construção de um arcabouço teórico alternativo à teoria neoclássica e baseado em Kalecki, a distinção entre 'pós-keynesianos' e 'pós-kaleckianos' pode parecer desnecessária. Entretanto, as divergências entre as duas correntes tornam-se claras quando da construção deste arcabouço, principalmente no que tange ao modo como a margem de lucro das firmas oligopolistas é determinada.

Como um dos objetivos desta dissertação é analisar comparativamente estes dois grupos de trabalhos e como os próprios autores se auto-denominam de forma diferente,

1. Eichner (1985).

utilizaremos, no decorrer deste trabalho, os termos 'pós keynesianos' e 'pós-kaleckianos' para nos referirmos aos autores de cada grupo, ressaltando-se porém, que mesmo os pós-keynesianos se aproximam mais de Kalecki do que de Keynes, a nível 'microeconômico'.

Ao longo desta dissertação, serão realizadas diversas comparações entre Kalecki, pós-keynesianos e pós-kaleckianos, de forma a discutir os pontos de contato e de divergência entre os diversos trabalhos. Além disto, as características essenciais de cada corrente ficarão mais claras quando da análise particularizada de cada uma.

Deve ser ressaltado que os trabalhos analisados nesta dissertação representam apenas uma pequena parcela da literatura econômica a respeito de um tema tão complexo como formação de preços em oligopólio. Muitos outros trabalhos foram desenvolvidos sobre este tema, por vezes utilizando abordagens e métodos em muito diferentes dos aqui apresentados.²

O critério para a escolha destes trabalhos como objeto de pesquisa baseou-se no fato de que eles são abrangentes, ou seja, posicionam-se a respeito de vários aspectos que, em nosso entender, são importantes para a compreensão do processo de formação de preços em oligopólio; que são relativamente pouco estudados na literatura econômica, além, é claro, de nossa identificação com a metodologia utilizada nestes trabalhos.

O primeiro capítulo desta dissertação trata da teoria de formação de preços de Michal Kalecki. Em primeiro lugar, estudaremos a evolução das idéias de Kalecki nesta área, com ênfase nos determinantes da margem de lucro das firmas em oligopólio, através de uma análise crítico-comparativa de seis diferentes formulações de sua teoria. Em seguida, examinaremos as principais críticas dirigidas a estas formulações, de forma a verificar sua procedência. Por fim, estudaremos um debate a

2. Para uma amostra destes trabalhos, ver Zamagni (1987).

respeito da teoria de formação de preços de Kalecki no longo prazo.

O segundo capítulo trata dos trabalhos pós-keynesianos e pós-kaleckianos sobre formação de preços em oligopólio. Em primeiro lugar serão analisados os trabalhos pós-keynesianos. O princípio unificador destes trabalhos é a hipótese de determinação da margem de lucro das firmas oligopolistas. Segundo esta hipótese, a margem de lucro destas firmas depende da necessidade de recursos gerados internamente para o financiamento de seus investimentos.

Em seguida, analisaremos os trabalhos pós-kaleckianos. Para os pós-kaleckianos, a margem de lucro média de uma indústria oligopolizada depende do grau de concentração industrial, do grau de conluio entre as firmas e da elasticidade-preço da demanda da indústria. Por fim, faremos uma breve comparação entre os trabalhos pós-keynesianos e pós-kaleckianos.

O terceiro capítulo trata de trabalhos que procuram 'aprimorar' os modelos pós-keynesianos e pós-kaleckianos. Em primeiro lugar, analisaremos os trabalhos de Shapiro (1981) e Ong (1981), que introduzem a questão da concorrência entre as firmas nos modelos pós-keynesianos. Nesta parte da dissertação também será estudado o trabalho de Steindl (1952), pois tanto Shapiro (op.cit.) como Ong (op.cit) utilizam-no como base para o desenvolvimento de seus trabalhos. Deve ser ressaltado porém, que Steindl (op.cit) considera-se um 'seguidor' das idéias de Kalecki e que seu trabalho tem vários pontos de contato com a teoria kaleckiana. Em seguida, serão analisados os trabalhos de Clarke & Davies (1982), Dixon & Gunther (1982), Appelbaum (1982) e Conyon & Machin (1991), que procuram reformular aspectos importantes dos modelos pós-kaleckianos.

Por fim, na conclusão, procuraremos examinar retrospectivamente as questões básicas analisadas ao longo da dissertação, de forma a condensar as conclusões obtidas no decorrer dos três capítulos.

CAPÍTULO 1 - A TEORIA DE FORMAÇÃO DE PREÇOS DE KALECKI

1.1 - A Evolução das Idéias de Kalecki sobre Formação de Preços

1.1.1 - Os Determinantes da Distribuição da Renda Nacional⁴

Nesta formulação, Kalecki formulou hipóteses que vão permear todo o seu trabalho posterior na área de formação de preços : i) o equipamento de capital está dado, ii) os custos médios do trabalho e das matérias-primas são constantes até a plena utilização da capacidade e iii) as firmas trabalham com capacidade ociosa.

Kalecki foi um dos pioneiros a fazer uso destas hipóteses para a elaboração de uma teoria. Keynes (1939) questiona a hipótese de que a curva de custo marginal é horizontal. Referindo-se a esta formulação de Kalecki, ele afirma que "um ponto, muito antes da planta e do capital serem plenamente empregados, deve aparecer, no qual planta e trabalho menos eficientes tem que ser empregados (...). Certamente seria requerido mais evidências convincentes para persuadir-me a desistir desta conjectura" (p. 44-45).

Sylos-Labini (1956) afirma que, mesmo que este argumento (chamado por ele de 'tese tradicional') seja verdadeiro, ele não leva ao crescimento gradual da curva de custo marginal, necessário para gerar uma curva de custos U-shaped. Ao

1. KALECKI, M. - (1938) - "The Determinants of the Distribution of the National Income", *Econometrica*, vol. 6, abril, p. 97-112.

invés disto, a curva de custo marginal seria constante mas a níveis diferentes, representando os diferentes turnos ou os diferentes tipos de equipamento, sendo que os níveis normais de atividade tendem a ser confinados à curva mais baixa.²

A partir destas hipóteses, Kalecki trabalha com uma firma típica do setor industrial, na qual :

$$M = D_m + S_m + W_m + R_m$$

$$P = C_a + D_a + S_a + W_a + R_a^m$$

Ao utilizar-se do conceito de firma representativa, Kalecki quer fixar-se na análise dos componentes dos custos e de sua relação com os preços, sem preocupar-se com a interdependência das firmas na indústria.

Em seguida, Kalecki introduz o conceito de grau de monopólio, definido por Lerner (1934) como sendo igual a $(P-M)/P$. Ao fazê-lo, Kalecki dá margens a diferentes interpretações de sua teoria, algumas das quais a criticam por ser tautológica ou inconsistente.³ Entretanto, em nossa opinião, as abordagens de Kalecki e de Lerner (op.cit.) são em essência diferentes. Lerner (op.cit), como se sabe, afirma que $(P-M)/P$ é uma medida do poder de monopólio da firma. Segundo Kriesler (1987) "Lerner utilizou o termo grau de monopólio como medida microeconômica que refletia o custo em termos de bem-estar para a comunidade de um monopólio, utilizando-o assim, como uma medida estática de equilíbrio

2. Uma discussão mais detalhada a respeito do formato da curva de custo marginal terá lugar no capítulo 2 deste trabalho.

3. M- custo marginal, D-depreciação, S-ordenados, W-salários, R-matéria-prima, P-preço, C-renda dos capitalistas, m-marginal e a-médio. Salários é nossa tradução para *wages* e ordenados para *salaries*.

4. As principais críticas às formulações kaleckianas sobre formação de preços serão analisadas com detalhes na seção 2.

refletindo ineficiências alocativas" (p. 30). Para Kalecki, entretanto, o grau de monopólio é uma variável independente que, juntamente com os custos variáveis médios, determina o preço do produto de uma firma típica do setor manufatureiro. A margem de lucro é portanto, determinada pelos fatores que estão por trás do grau de monopólio.⁵

Nesta formulação não há uma especificação rigorosa do tipo de estrutura de mercado que será objeto de análise. Kalecki afirma apenas que suas hipóteses só são válidas aonde exista "concorrência imperfeita ou monopólio" (p. 103), deixando claro que sua análise é incompatível com teorias que supõem concorrência perfeita.

Dados os custos médios do trabalho e das matérias-primas, que são iguais aos respectivos custos marginais e portanto, independentes do nível de produção, a diferença entre os custos médios e o preço fixado pela firma reflete o grau de monopólio. Kalecki supõe que os custos marginais da depreciação e dos ordenados são desprezíveis e deduz que o grau de monopólio determina a parcela dos rendimentos do capital, ordenados e depreciação no valor da produção⁶.

Sawyer (1985a) questiona a hipótese assumida por Kalecki de que salários e matérias-primas são custos variáveis e que ordenados e depreciação são custos fixos, também denominados overheads. O problema, segundo ele, é a dificuldade de distinguir-se com clareza os insumos que variam e os que não variam com a produção, o que envolve um problema do período de tempo considerado. Em nosso entender, não há maiores problemas em considerar os ordenados como constantes com relação à utilização da capacidade, como primeira aproximação. Quanto à depreciação, alguns autores a consideram como parte dos custos variáveis. Joan

5. A análise destes fatores será feita nas sub-seções seguintes.

6. A teoria de distribuição de renda de Kalecki será brevemente analisada na seção 3 deste capítulo.

Robinson (1969) trata a depreciação como overhead quando a produção está se dando na capacidade normal da planta. Segundo ela, a depreciação torna-se um importante elemento do custo variável quando a planta está sendo superutilizada para acelerar a produção, encurtando sua vida útil. Como Kalecki supõe que as firmas trabalham com capacidade ociosa, parece-nos coerente tratar a depreciação marginal como negligível.

Quanto à quantidade produzida pelas firmas, Kalecki afirma que ela é determinada pelo uso 'normal' do equipamento, ou seja, o uso que, dado o grau de monopólio, geraria lucros normais, concebidos como aqueles nos quais a indústria nem se expande nem se contrai. Não fica claro nesta formulação como o equilíbrio da indústria determina a quantidade produzida pelas firmas, principalmente porque não há considerações a respeito da demanda nem da entrada potencial.

Kalecki não explicita os fatores que estão por trás do grau de monopólio, o que contribuiu para o surgimento de críticas, por parte dos autores que concentram sua análise da teoria kaleckiana nesta formulação. Kalecki parte de uma dada relação entre o preço e o custo marginal e verifica como grandes flutuações no nível de produção afetam o grau de monopólio e por conseguinte, aquela relação.

No ciclo econômico é citada a teoria de Harrod (1936) segundo a qual, na recessão, devido a uma maior procura dos consumidores e das empresas por preços mais baixos, há uma diminuição do grau de monopólio. Porém, Kalecki afirma que há fatores que agem de maneira oposta à imaginada por Harrod. O primeiro deles é que, com a recessão, os preços das matérias-primas (produzidas em regime de concorrência perfeita) e os salários caem, o que faz com que, dado o grau de monopólio, haja uma queda nos preços finais. Isto, somado à queda de vendas, provoca uma redução nos lucros totais e incentiva o aparecimento de cartéis para proteger os lucros, elevando o grau de monopólio. Além disto, mesmo no primeiro momento deste processo, pode haver

uma relutância por parte dos empresários em repassar a queda nos custos para os compradores o que, por si só, já aumentaria o grau de monopólio. No caso do boom, as perspectivas de ações independentes por parte das firmas que compõem a indústria, somada ao medo de entrada de novas firmas, provoca uma diminuição do grau de monopólio.

Kalecki cita, já nesta formulação, importantes fatores que influenciam a formação de preços industriais, tais como as imperfeições de mercado, interdependência entre as firmas da indústria, rigidez de preços e a questão da entrada potencial. Entretanto, fica evidente a falta de uma clareza teórica maior no sentido de especificar, como dissemos anteriormente, quais os determinantes do grau de monopólio e como eles se comportam individualmente no decorrer do ciclo econômico.

1.1.2 - Salários Nominais e Salários Reais⁷

Embora neste texto Kalecki esteja primordialmente preocupado em refutar a tese "clássica", de que reduções de salários nominais resultam em aumentos de emprego, importantes aspectos sobre formação de preços são colocados como parte da argumentação teórica. Vamos nos restringir à análise destes aspectos.

A partir desta formulação, Kalecki incorpora, ao cerne de sua análise de formação de preços, aspectos da concorrência monopolística que estarão presentes em todas as suas formulações seguintes, embora com sucessivas alterações de forma. Nesta formulação, parece-nos que os resultados não foram satisfatórios, como veremos a seguir.

7. KALECKI, M. - (1939) - "Place nominalne i realne". Traduzido para o inglês in KALECKI, M. - (1969) - *Studies in the Theory of Business Cycles* :1933-39. Oxford : Basil Blackwell, p.40-59.

Sraffa (1926) foi quem primeiro ressaltou a necessidade de se incorporar as imperfeições de mercado ao cerne de uma teoria de formação de preços, definindo estas imperfeições como obstáculos que "quebram a unidade do mercado, que é a condição essencial da concorrência e que não são de natureza friccional, mas forças ativas que produzem efeitos permanentes e cumulativos" (p 188). Estas imperfeições implicam que cada firma tem um certo mercado 'cativo', ou seja, há um 'grupo' de consumidores que preferem, à priori, comprar os bens produzidos por esta firma. Estas preferências podem decorrer da confiança na qualidade do produto, facilidade de obtenção de crédito, reputação da marca e/ou diferenciação do produto.

Robinson(1933) e Chamberlin(1933), independentemente, seguiram a trilha deixada por Sraffa e construíram um aparato analítico, com base nas características acima citadas, que ficou conhecido na literatura econômica como a concorrência monopolística. Há diferenças importantes entre os métodos e os conceitos utilizados por cada um deles, mas estas não serão destacadas. Interessa-nos somente as conclusões mais gerais desta abordagem.

Do fato de cada firma ter um mercado 'cativo' resulta que ela tem um poder limitado de fixar seu preço, ou seja, ela não é mais 'price-taker' pois pode, dentro de certos limites, fazer variar seu preço, reduzindo-o, por exemplo, atraindo consumidores e aumentando suas vendas. As limitações existentes decorrem do fato de que as outras firmas da indústria também tentarão (às vezes simultaneamente) atingir posições mais vantajosas, o que pode interferir nos resultados planejados pela firma inicial.

Assim, os modelos de concorrência monopolística supõem que a firma se defronta com uma curva de demanda negativamente inclinada, que reflete seu poder de fixar preços e cuja elasticidade reflete as influências competitivas. Desta forma, cada firma se defronta com uma curva de receita marginal também

negativamente inclinada. A firma maximizará seus lucros no ponto em que a curva de receita marginal igualar a curva de custo marginal.

As principais críticas a estes modelos dirigem-se à dificuldade de definição de indústria quando trabalhamos com produtos diferenciados e à hipótese de que as ações das firmas são independentes umas das outras.

Kalecki tentou utilizar a teoria de concorrência monopolística para explicar porque as firmas industriais operam abaixo do limite de sua capacidade. Segundo ele, isto ocorre porque " o empresário leva em conta o fato de que a ampliação de seu mercado requeriria uma tal redução no preço, que esta não seria compensada pelo aumento nas vendas " (p. 52).

Entretanto, nesta formulação, não há referências à receita marginal nem a uma possível maximização de lucros por parte das firmas. A teoria de Kalecki, como vimos anteriormente, supõe que a diferença entre o preço e o custo marginal é resultado dos fatores que determinam o grau de monopólio da firma. Dado que os custos marginais e o grau de monopólio (este apenas num primeiro momento da análise) independem de variações na quantidade produzida, o mesmo acontece com o preço. Assim, o preço não teria qualquer relação com a quantidade produzida, desde que a firma não atinja o ponto de plena utilização de sua capacidade.

Ao tentar compatibilizar sua teoria de formação de preços com a concorrência monopolística, sem incorporar a receita marginal ou a maximização de lucros ao cerne de sua análise, Kalecki não conseguiu determinar a quantidade produzida pela firma e deixou confusa sua teoria de formação de preços, pois não é estabelecida uma possível relação entre a elasticidade da demanda e o grau de monopólio da firma. Na próxima formulação a ser analisada será feita uma tentativa neste sentido.

1.1.3 - A Curva de Oferta de uma Indústria Sob Concorrência Imperfeita⁸

Nesta formulação, Kalecki altera sua teoria de formação de preços, incorporando ao cerne da análise os conceitos de custo e receita marginal, a fim de verificar a relação entre o preço médio da indústria e a quantidade total produzida pelas firmas que a compõem. É feita uma distinção entre mercados oligopolizados e mercados nos quais predomina a concorrência imperfeita.

Kalecki deixa claro quais as hipóteses que formam a base de sua teoria de concorrência imperfeita. Em primeiro lugar, "o número de firmas é tão grande que o problema do oligopólio não entra em cena" (p. 91), ou seja, não há a preocupação de lidar com a questão da interdependência entre as firmas. Além disto, é assumido que o empresário conhece sua curva de demanda e sua curva de custo marginal.

Assumindo que as firmas igualam sua receita marginal a seu custo marginal, Kalecki conclui que a relação entre preço e custo marginal depende da elasticidade da demanda que, por sua vez, depende das imperfeições do mercado. Esta análise é muito similar à teoria convencional de concorrência monopolística, que descrevemos sucintamente na sub-seção anterior. Em seguida, Kalecki tenta derivar a curva de oferta da indústria sob condições de concorrência imperfeita. Não vamos nos ater às dificuldades teóricas desta derivação, pois fugiria aos objetivos deste trabalho.

Em seguida, Kalecki analisa os mercados oligopolizados, deixando claro que há alguns problemas envolvidos na construção

8. KALECKI, M. - (1939/40) - " The Supply Curve of an Industry Under Imperfect Competition ", *Review of Economic Studies*, vol. 7, pp.91-112.

de uma teoria de equilíbrio de oligopólio. O primeiro deles é que o empresário não conhece sua curva de custo marginal, " tendo apenas uma noção grosseira, tal como os custos médios do trabalho e das matérias-primas"(p.98). Além disto, ele não conhece sua curva de demanda , tendo apenas uma noção vaga sobre ela. O empresário tem que 'estimar' sua curva de demanda, mas Kalecki afirma que, se as variações 'estimadas' acompanharem de maneira geral as variações reais, isto não provoca grandes mudanças na sua teoria.

Ao introduzir a demanda pelo produto das firmas individuais na sua análise de oligopólio, Kalecki levanta questões complicadas. Em primeiro lugar, Kalecki afirma que " a imperfeição de mercado é dada se a elasticidade da demanda pelo produto de cada firma (η_k) for função determinada (ϵ) da razão entre seu preço (P_k) e o preço médio da indústria (P^*)"(p.91).

$$\eta_k = \epsilon (P_k/P^*)$$

Em seguida, ele define a elasticidade da demanda da maneira convencional, ou seja :

$$\eta_k = dQ_k/dP_k \cdot P_k/Q_k$$

Kriesler (op.cit.) considera ambíguo o uso que Kalecki faz do conceito de elasticidade. Segundo ele, Kalecki trabalha com dois conceitos diferentes de elasticidade : a elasticidade com relação à razão entre (P_k) e (P^*) e a elasticidade-preço da demanda da firma. Se, por exemplo, (P_k) e (P^*) se alterarem na mesma proporção, dada (Q_k), a segunda deveria variar e a primeira permanecer constante.

Carson (1990) não concorda com Kriesler. Segundo ele, Kalecki, ao calcular a elasticidade da demanda, mantém (P^*) constante, ou seja, trabalha unicamente com a definição convencional de elasticidade. Ainda segundo Carson, se (P_k) e

(P*) variarem na mesma proporção, a elasticidade da demanda (convencional) permanece inalterada, pois a variação em P_k/O_k é compensada pela variação em sentido contrário de dO_k/dP_k .

Em nosso entender, Kalecki pretende, nesta formulação, incorporar, na noção convencional de elasticidade, os efeitos que alterações nos preços das demais firmas da indústria provocam no cálculo da elasticidade da demanda da firma individual. Entretanto, ao fazê-lo, afirmando que esta elasticidade depende somente das imperfeições de mercado e da relação entre P_k e P^* , Kalecki incorreu em alguns problemas analíticos.

Em primeiro lugar, mesmo admitindo-se que o cálculo da elasticidade seja derivado a partir de um P^* constante, Carson (op.cit.) não explica porque, num segundo momento da análise, uma alteração em P_k e P^* implica necessariamente que a variação em dO_k/dP_k compense a variação em P_k/O_k . Além disto, como aponta o próprio Carson (op.cit.), Kalecki não levou em conta a possibilidade de que elevações nos preços de todas as firmas da indústria provoquem o abandono do mercado por uma parte dos consumidores. Se isto ocorrer, a elasticidade da demanda da firma alterar-se-ia, ao contrário do que afirma Kalecki.

Por fim, em concorrência imperfeita é uma hipótese razoável admitir que variações no preço da firma (P_k) não alteram o preço médio da indústria (P^*). Entretanto, se há poucas firmas na indústria, (P_k) pode ter uma influência muito grande sobre (P^*), o que torna evidente a dificuldade de se trabalhar com esta definição de elasticidade. Além disto, ao introduzir (P^*) explicitamente na sua teoria, Kalecki também introduz problemas quanto à definição de indústria (principalmente se temos produtos diferenciados) e ao método de agregação⁹.

A mais séria questão entretanto, envolve até mesmo a possibilidade de se trabalhar com a noção de demanda em oligopólio. Kaldor (1960) afirma que "o conceito de uma curva

9. Os problemas resultantes de se trabalhar com P^* serão discutidos com mais detalhes na sub-seção 1.5.

de demanda confrontando um produtor individual é ilegítimo, ou não-existente, uma vez que esta curva é indeterminada, pois ela depende da interação dos rivais; (em oligopólio) a ação de um vendedor depende da reação antecipada dos outros, que são mutuamente interdependentes" (p.224-25). Asymakopolus (1975) afirma, pela mesmas razões, que "não existe uma curva de demanda simples que possa formar a base para a maximização de lucros através da equalização entre oferta e demanda" (p.316).

Para lidar com a interdependência entre as firmas, Kalecki, nesta formulação, 'toma emprestados' aspectos do princípio do custo total, desenvolvido pioneiramente por Hall & Hitch (1939)¹⁰. Segundo Hall & Hitch (op. cit.), "a grande maioria dos empresários acha que um preço baseado no custo total médio (incluindo uma parcela convencional de lucros) é o preço correto, aquele que deve ser cobrado" (p.113). Os fatores que levam o empresário a seguir esta política são os seguintes: (Hall & Hitch (op. cit.) p.114-116):

i) os empresários não conhecem as preferências dos consumidores, estão incertos das reações dos competidores a uma variação de preços e não podem levar adiante a experiência necessária para determinar suas curvas de receita marginal e de demanda.

ii) os empresários temem que diminuições de preço seriam seguidas enquanto que elevações de preço seriam ignoradas.

iii) devido à visão que as vendas responderiam fracamente a diminuições de preço, as lideranças de preço ou outros arranjos cooperativos não advocam estas diminuições.

iv) inversamente, os preços não seriam fixados num ponto em que a margem estivesse acima da margem de lucro convencional pois, no longo prazo, isto convidaria à entrada de novas firmas e minaria a situação prevalescente.

10. Kriesler (1988) e Basile & Salvadore (1970) debatem, entre outras coisas, se Kalecki, na época, tinha conhecimento deste modelo

v) mudanças de preço são custosas e impopulares para os vendedores e compradores.

Hall & Hitch (op.cit., p. 117) e Sweezy (1939, p. 405) tentaram mostrar a estabilidade de preços em oligopólio através do aparato marginalista. Daí derivou-se a conhecida curva de demanda quebrada, que tem como característica principal o fato da curva de receita marginal ser descontínua no ponto em que o preço é fixado.

Entretanto, o modo como Kalecki utiliza elementos do aparato marginalista na sua teoria de formação de preços, para explicar a interdependência entre as firmas, difere do utilizado nos modelos de curva de demanda quebrada. Kalecki afirma que o empresário fixa seu preço num ponto em que a receita marginal é maior que o custo marginal.

Segundo ele, a diferença entre a receita marginal e o custo marginal ocorre devido ao grau de oligopólio das firmas (μ). O grau de oligopólio de uma firma capta o poder da mesma de elevar o preço de seu produto, tendo em vista sua influência sobre as decisões de preço das firmas rivais. Este poder atinge seu ponto máximo no caso de acordos tácitos entre as firmas, como os que podem ocorrer em períodos recessivos ou depressivos.

Uma vez fixado o preço, Kalecki afirma que "o empresário não eleva seu preço porque assume que seus competidores não vão elevar os seus o suficiente para tornar esta operação lucrativa e não os reduz porque assume que isto vai induzir os competidores a reduzirem os seus e portanto, o preço médio, o que (também) não torna esta operação lucrativa" (p. 97).

Kriesler (op.cit.) afirma que Kalecki, na sua análise de oligopólio, "utilizou incorretamente os resultados obtidos sob a hipótese de concorrência imperfeita" (p.59). Gontijo (1991) partilha da mesma opinião ao afirmar que "para se manter a coerência deve-se eliminar um destes dois elementos da equação de preços: μ ou η . No primeiro caso está-se de volta a Teoria da Concorrência Imperfeita no que diz respeito à formação de preços

no segundo, está-se nos domínios da Moderna Teoria do Oligopólio " (p.91)** Carson (op cit.) discorda de ambos, ao considerar a análise de concorrência imperfeita de Kalecki igualmente aplicável para o caso do oligopólio, sendo que a única alteração é a inclusão do termo μ , que representa a interdependência entre as firmas.

Em nosso entender, Kalecki, por trabalhar com oligopólio diferenciado, via o problema das imperfeições de mercado como fundamental para sua teoria de formação de preços. Como vimos na análise da formulação anterior, se o 'sub-mercado' de uma firma torna-se mais imperfeito, ou seja, se os consumidores estão dispostos a pagar 'algo mais' pelo seu produto, a elasticidade da demanda da firma diminui e ela tem condições de aumentar seu preço.

Entretanto, ao incorporar a relação entre P_k e P^* no seu conceito de elasticidade, Kalecki, como vimos, incorreu em alguns problemas analíticos. Além disto, ao incorporar a interdependência entre as ações das firmas em sua análise, tanto através do 'grau de oligopólio', como através do princípio do custo total, Kalecki rompe com a relação determinada entre preços e quantidade, existente, sob certas restrições, no caso da concorrência imperfeita. Não obstante, ele continua a utilizar a receita marginal para, juntamente com o custo marginal, determinar os preços das firmas.

Desta forma, parece-nos que os problemas apontados, decorrentes da tentativa de Kalecki de aplicar a análise de concorrência imperfeita para o caso do oligopólio, são relevantes. Vale lembrar que o próprio Kalecki reconheceu a relevância destes problemas ao afirmar que " o leitor que esperar encontrar aqui uma teoria de equilíbrio de oligopólio (...) ficará desapontado " (p.97 grifos nossos).

11. Moderna Teoria de Oligopólio é a denominação de Gontijo para a Teoria do Custo Total.

1.1.4- Preços, Juros e Lucros.¹²

Esta formulação é, em nosso entender, o trabalho mais claro de Kalecki sobre formação de preços, causando-nos estranheza o fato de haver poucos estudos sobre ele. O objetivo desta formulação é bem delineado pelo autor. "Discutir a relação entre os custos primários e os preços numa indústria em condições de concorrência imperfeita e oligopólio" (p.9).

Pela primeira vez no conjunto de sua obra Kalecki tenta definir o conceito de indústria, baseando-se em duas características principais:

a)- As mudanças nos custos primários unitários dos produtos de uma indústria não são muito divergentes.

b)- A fixação do preço do produto de uma firma é influenciada pelos preços e pelas reações esperadas das outras firmas da indústria.

Uma definição de indústria em oligopólio diferenciado sempre levanta questões complicadas. O próprio autor admite que há problemas com esta definição: "Quanto mais abrangente é o grupo, melhor a condição (b) é cumprida, mas pior é a condição (a). Logo, o grupo tem que estar entre os dois requisitos e assim, o foco da indústria é, dentro de certos limites, arbitrário" (p.9).

Zamagni (1987) vê o conceito de setor produtivo como útil para definir indústria. Para definir um setor produtivo, ele baseia-se em dois critérios: de mercado e tecnológico. Segundo o primeiro, as firmas pertencentes a um mesmo setor são aquelas cujos produtos são vistos pelos consumidores como similares ou substitutos próximos. Já o segundo critério exige

12. KALECKI, M. - (1943)- "Prices, Interests and Profits", in *Studies in Economic Dynamics*. London: Allen & Unwin, cap. 1, p. 7-31.

que as firmas utilizem técnicas de produção ou matérias-primas similares.

O item (a) de Kalecki pode ser associado ao critério tecnológico de Zamagni. Entretanto, Kalecki não adota o critério de mercado. Ao invés disto, ele agrupa dentro de uma indústria o grupo de firmas cujas ações são interdependentes. Este critério é muito difícil de ser aplicado, com exceção do caso de cartéis ou liderança de preços¹³. Parece-nos portanto, que a definição de Kalecki é, em certa medida, incompleta.

Definida a indústria, Kalecki supõe que ela está em equilíbrio de curto prazo, com todas as firmas operando com excesso de capacidade, custos variáveis médios constantes e iguais aos custos marginais. A diferença entre o preço da firma (Pk) e o custo marginal (Mk) é a margem bruta e a fórmula $(Pk - Mk)/Pk$ reflete a margem percentual bruta.

O termo 'margem percentual bruta' refere-se à adição ou 'mark-up' que a firma aplica sobre seus custos variáveis médios, para fixar o preço de seu produto. Portanto, pode ser definida como 'margem de lucro bruta', ou seja, engloba tanto os lucros líquidos como os overheads ou custos fixos. Por questão de simplicidade, iremos nos referir neste trabalho somente ao termo 'margem de lucro', diferenciando os lucros líquidos dos overheads somente quando esta diferença for relevante.

Segundo Kalecki, a margem de lucro depende, em primeiro lugar, dos fatores que causam variações nas imperfeições de mercado. Estes fatores são os custos de transporte e a sensibilidade dos consumidores com relação aos preços dos diferentes produtos da indústria. Em segundo lugar, a margem depende das expectativas de cada firma com relação à: i) reação das demais firmas da indústria a uma eventual mudança de preços e ii) possibilidade de entrada de novas firmas na indústria.

A partir das margens de lucro das firmas individuais,

13. Ver Kriesler (op. cit.), p. 43.

Kalecki calcula a margem de lucro média da indústria, utilizando, como ponderação, o valor das vendas de cada firma ($P_k Q_k$). Assim :

$$\mu = \frac{\sum Q_k P_k \frac{(P_k - M_k)}{P_k}}{\sum Q_k P_k}$$

Em seguida, Kalecki analisa o comportamento da margem de lucro frente a diferentes situações:

a) Redução nos custos primários médios de todas as firmas da indústria.

Nesta situação, Kalecki afirma que à primeira vista os preços de todas as firmas deveriam reduzir-se na mesma proporção, mantendo a margem percentual de lucro inalterada. Mas isto causaria uma elevação da relação entre os custos de transporte e os preços o que, *ceteris paribus*, elevaria as imperfeições de mercado. Portanto, os preços caem menos que os custos, causando uma elevação da margem de todas as firmas.

b) Redução dos custos primários médios de apenas uma firma.

Dado o item (a) da definição de indústria de Kalecki, o autor afirma que esta possibilidade é remota. Entretanto, isto pode ocorrer como resultado de uma inovação nas técnicas de produção de uma firma. Nesta situação, Kalecki afirma que seu preço cairá, mas não na mesma proporção da queda nos custos, "pois há uma alteração nos preços relativos da indústria que afeta as expectativas (da firma) com relação à reação esperada de suas vendas em resposta a futuras mudanças de preços" (p.12).

Em nosso entender, Kalecki não deixa claro o que quer

dizer com 'reação esperada de suas vendas'. Há duas possibilidades que não são excludentes. A primeira refere-se à elasticidade da demanda, apesar de Kalecki evitar qualquer menção a este conceito nesta formulação, em parte devido às dificuldades encontradas nas formulações anteriores. Segundo esta possibilidade, dadas as imperfeições de mercado, uma diminuição no preço de uma firma levaria a um aumento de suas vendas. Entretanto, esta diminuição no preço não seria proporcional à queda nos custos devido às alterações na elasticidade da demanda pelo produto da firma, que ocorrem à medida que o processo de diminuição de preço vai ocorrendo.

A segunda possibilidade refere-se à expectativa, por parte da firma, de reação das demais firmas a sua diminuição de preço. Neste caso, a hipótese de que as firmas rivais acompanhem a redução inicial de seu preço, devido ao receio de perder suas parcelas de mercado, levaria a firma que teve seus custos reduzidos a não reduzir seu preço na mesma proporção.

É importante ressaltar que, na medida em que o preço da firma não acompanha *pari passu* a redução nos custos, a margem de lucro desta firma e portanto, a margem de lucro média da indústria, deve aumentar, independentemente das imperfeições de mercado e das expectativas da mesma, o que é devidamente reconhecido por Kalecki nesta formulação.

c) Crescimento econômico prolongado.

Kalecki atenta para o fato de que isto pode levar ao esgotamento da capacidade produtiva das firmas, gerando pontos de estrangulamento, ou seja, restrições de oferta. Segundo ele, " ... se o aumento de demanda for contínuo, uma firma após a outra alcançará sua capacidade máxima, além da qual ela é incapaz de aumentar sua produção " (p.15). Neste caso, que Kalecki considera excepcional, haveria uma elevação da margem de lucro decorrente do aumento de preços necessário para equilibrar oferta e demanda.

Em nosso entender, Kalecki quer deixar claro que sua teoria de formação de preços depende da hipótese de haver capacidade ociosa nas firmas da indústria.

d) Recessão econômica prolongada.

O efeito de períodos recessivos prolongados sobre as imperfeições de mercado é, segundo Kalecki, incerto, pela ação de dois fatores em sentidos opostos. Em primeiro lugar, a recessão causa uma queda nos salários e nos preços das matérias-primas. Isto, como vimos, causa uma elevação da relação entre os custos de transporte e os preços, que faz com que haja um aumento das imperfeições de mercado. Mas, em contraposição a isto, há o efeito 'Harrod', ou seja, um aumento da sensibilidade dos consumidores a diferença de preços, decorrente da resistência dos mesmos a reduzir seu consumo em resposta à redução de sua renda disponível.

Quanto às expectativas das firmas, o resultado depende do tipo de situação que prevalecer na indústria com relação às diferenças entre os níveis de custos primários médios das firmas.

Em períodos recessivos, há uma queda na quantidade produzida pelas firmas o que, juntamente com a queda nos preços (decorrente da diminuição nos custos primários médios), causa uma diminuição nos lucros totais de todas as firmas. Isto pode colocar em risco a situação econômica das mesmas, pois os custos fixos (overheads) não se reduzem nestes períodos.

Se há uma grande diferença entre os níveis de custos primários médios das firmas, pode haver uma guerra de preços, ou seja, as firmas com baixos custos reduzem sua margem para eliminar as firmas de custos elevados e elevar suas parcelas do mercado.

A situação mais provável porém, dado o item (a) da definição de indústria de Kalecki¹⁴, é que não haja grande

14. Ver p 10.

dispersão entre os custos das firmas. O que ocorre então, é a formação de um acordo tácito entre as firmas, em vista da queda nos lucros totais. Este acordo tácito reduz a incerteza das firmas com relação à reação das rivais, o que possibilita um aumento da margem de lucro de todas as firmas.

Kalecki afirma ainda que não há o temor de entrada de novas firmas na indústria pois, além do fato da recessão desencorajar novos investimentos, o aumento na margem, decorrente dos acordos tácitos, serve apenas para atenuar a queda dos lucros totais, não chegando a atrair novas firmas.

Por fim, quando o período recessivo terminar, Kalecki afirma que a margem de lucro tende a diminuir, pois : a) o motivo que determinou o surgimento dos acordos tácitos entre as firmas já não mais existe, o que 'abre espaço' para ações independentes por parte das mesmas e b) há o temor de entrada de novas firmas na indústria.

e) Desenvolvimento econômico de longo prazo.

Neste caso, os principais fatores que agem sobre a imperfeições de mercado são os seguintes: a) o maior padrão de vida da sociedade tende a causar uma redução da sensibilidade dos consumidores a diferenças de preços, mas isto pode ser compensado pelo aumento do tempo disponível para as compras e b) a elevação dos gastos com propaganda tende a criar imperfeições de mercado 'artificiais', o que tende a aumentar a margem de lucro.

No caso das expectativas das firmas, a tendência de concentração progressiva na indústria, tende a 'facilitar' as políticas de decisões coordenadas por parte das firmas, o que reduz a incerteza das mesmas com relação à reação das rivais a suas decisões e aumenta a margem de lucro média da indústria.

Em seguida, Kalecki procura diferenciar sua teoria do princípio do custo total. Segundo ele, este princípio não explica

o que determina o valor que é adicionado aos custos totais para que se chegue ao preço final. Além disto, este princípio não explica o procedimento adotado na fixação de preços em oligopólio, sendo apenas "uma tradução dos preços fixados de outra maneira na linguagem do custo total" (p.25). Isto quer dizer que, para Kalecki, as firmas fixam uma margem sobre seus custos variáveis médios que depende das imperfeições de mercado e das suas expectativas. Após fixar seus preços desta maneira, as firmas comparam seus lucros brutos com os custos fixos e verificam a magnitude de seus lucros líquidos. Assim, segundo Kalecki, a teoria do custo total não é na realidade uma teoria, mas apenas a descrição de um procedimento realizado pelas firmas, a posteriori, para verificar sua situação econômico-financeira.

Em nosso entender, esta é a formulação mais clara de Kalecki sobre formação de preços em oligopólio e, portanto, será a base de nossas discussões no decorrer deste trabalho. Com base nesta formulação, podemos concluir que, para Kalecki, margem de lucro média de uma indústria oligopolizada depende: a) das imperfeições de mercado; b) das expectativas das firmas com relação à reação das rivais; c) das expectativas das firmas com relação à entrada potencial; d) de reduções nos custos variáveis médios das firmas e e) da possibilidade de surgimento de pontos de estrangulamento.

1.1.5 - Custos e Preços¹⁵

Esta é a formulação mais conhecida de Kalecki sobre formação de preços. Nela, o autor faz uma divisão entre os preços dos produtos acabados, que são determinados pelos custos e os preços das matérias-primas, determinados pela demanda e propõe-se a analisar teoricamente os primeiros.

Nesta formulação, Kalecki apresenta uma nova fórmula de

15. KALECKI, M. - (1954) - " Costs and Prices ", *in Theory of Economics Dynamics*. London : Allen & Unwin , cap. 1.

formação de preços:

$$(1) \quad p = \mu + np^{10}$$

Esta fórmula tem sido objeto de muitos estudos na teoria econômica. Tentaremos interpretá-la tomando por base tanto as afirmações do autor contidas nesta formulação como também nossas análises das formulações anteriores.

A firma fixa seu preço aplicando uma margem sobre seus custos variáveis médios. Na formulação anterior, como vimos, Kalecki afirma que esta margem depende das imperfeições de mercado e das expectativas das firmas com relação à reação das rivais e à entrada potencial. Nesta formulação, ele não deixa claro do que depende a margem de lucro, afirmando apenas que "m e n, que são os coeficientes que caracterizam a política de fixação de preços das firmas, refletem o que pode ser chamado de grau de monopólio da posição da firma" (p 13).

Em nosso entender, é possível fazer uma analogia entre as duas formulações. Neste sentido, m e n refletem o grau de imperfeições de mercado, a interdependência entre as firmas de uma indústria oligopolizada e suas expectativas com relação à entrada potencial. A magnitude da margem de lucro não é uniforme entre as firmas. Uma firma cujo produto é bastante diferenciado (possivelmente em função de uma estratégia de propaganda eficiente) e/ou cuja influência sobre as decisões de preços das demais firmas é grande (possivelmente em função de deter uma grande parcela do mercado e/ou operar com custos mais reduzidos) terá uma margem de lucro maior que a média da indústria.

Em seguida, Kalecki agrega sua fórmula para a indústria a fim de determinar o preço médio da mesma. No caso geral, em que u, m e n são diferentes para cada firma temos que :

16. p-preço, u-custos variáveis médios e p*-preço médio ponderado da indústria.

$$(2) \quad p^* = (m^* / 1 - n^*) u^{*17}$$

Com relação à fórmula (1), Kalecki afirma que $m > 0$ e $0 < n < 1$. Asymakopolus (1975) afirma que estas condições não permitem que a análise Kaleckiana seja estendida para situações nas quais o preço é fixado por uma firma líder. Neste caso, as condições corretas seriam $m = 0$ e $n = 1$ para as 'seguidoras' e $m > 0$ e $n = 0$ para a 'líder'.

Basile & Salvadore (1984/85) respondem a esta crítica substituindo as condições de Kalecki por:

$$0 < n < 1, \quad m > 0, \quad 0 < n^* < 1 \quad \text{e} \quad m^* > 0.$$

Segundo Basile & Salvadore (op. cit.), "estas hipóteses requerem que $n < 1$ e $m > 0$ para pelo menos algumas firmas, o que é verdade se quisermos, como Kalecki, analisar um sistema que difere da concorrência perfeita ou do monopólio puro" (p.255).

O significado preciso dos parâmetros m e n continua sendo objeto de debates. Kriesler (op. cit.) afirma que " m reflete o mark-up, que é um indicador daquelas influências resultantes de considerações de competitividade em geral, com a importante excessão da interdependência entre as firmas da indústria. O símbolo n reflete a influência sobre o preço da interdependência entre as firmas da indústria" (p.68).

Ferreira (1991) afirma que "o valor de m varia inversamente com o de n . Quando n é igual a zero, m deve ser maior que um, se se espera que a firma cubra seus custos e obtenha algum lucro. Por outro lado, quando o valor de n se aproxima de um, isto é, no caso de elevado grau de

17. * - média. p^* , u^* e n^* foram ponderados pela produção de cada firma e m^* pelos custos variáveis totais de cada uma.

interdependência, desde que o preço da firma deve estar bastante próximo do preço médio da indústria, m deve se aproximar de zero " (p.21).

Segundo nossa interpretação, m tem um significado definido, que é o de refletir as imperfeições de mercado e as expectativas da firmas com relação à entrada potencial. O coeficiente n reflete o grau em que o preço da firma, dado m , depende do preço médio da indústria, ou seja, reflete as expectativas da firma com relação à reação das rivais a suas decisões de preço.

Ferreira (op.cit.) questiona a hipótese assumida por Kalecki de que um valor de n mais elevado refletiria um aumento do grau de monopólio. Segundo ele, "um aumento do número de firmas ou um decréscimo do grau de diferenciação dos produtos na indústria elevaria o valor de n e, ao mesmo tempo, reduziria o grau de monopólio" (p.22).

Em nosso entender, Kalecki inclui o termo p^* para mostrar que o preço de uma firma depende dos outros preços da indústria. Numa situação inicial, vale a hipótese utilizada no princípio do custo total, ou seja, aumentos de preço não seriam seguidos, ao contrário de reduções de preço. Assim, a firma não alteraria seu preço por temer reduções nas suas vendas.

A partir do momento em que o produto da firma vai se tornando mais diferenciado, um aumento de seu preço causará menores reduções na sua quantidade vendida. Além disto, a possibilidade de um acordo tácito entre as firmas faz com que todas as firmas aumentem seus preços, não ocorrendo alterações nas quantidades vendidas de nenhuma delas¹⁰. Neste caso, há uma alteração nas expectativas das firmas com relação à reação das rivais, que altera as margens de lucro das mesmas. Por fim, uma elevação nos custos variáveis de apenas uma firma tenderia a reduzir sua margem de lucro, pois esta elevação não poderia ser

10. Aqui Kalecki mais uma vez não levou em conta a possibilidade de que parte dos consumidores abandone o mercado.

totalmente repassada para os preços, sob pena da firma perder parte de sua clientela.

Entretanto, Kalecki não expressou esta teoria de maneira satisfatória através da fórmula (1) pois, entre outras coisas, ele não explica como se dá o impacto de um maior poder de mercado de uma firma sobre seu coeficiente n . Kalecki afirma que uma elevação de n aumenta o 'grau de monopólio' da firma e, portanto, seu preço. Porém, à medida que n aumenta, o preço da firma passa a ser mais dependente do preço médio da indústria, ou seja, seu poder de mercado deveria diminuir e não aumentar, como afirma Kalecki.

Kriesler (op. cit.) aponta três problemas oriundos da inclusão de p^* na fórmula kaleckiana. O primeiro deles é que "para p^* ter significado, a indústria ou grupo relevante tem que ser definido" (p.66). Isto realmente não foi feito por Kalecki nesta formulação, sendo que mesmo a definição da formulação anterior é, como vimos, deficiente.

O segundo problema versa sobre o método de agregação kaleckiano. Segundo Kriesler "o p^* relevante deveria ser diferente para cada firma pois dependeria da medida pela qual cada firma é vista como competidora. Firms mais 'próximas' da firma em questão deveriam ter um peso maior do que as firmas que estão mais 'longe'" (p. 66).

O principal problema resulta da inclusão do próprio preço da firma em questão no cálculo de p^* . Segundo Kriesler, "é necessário assumir que o preço da firma usado para calcular p^* é um dado, ou seja, o preço atual da firma, em oposição a p que é uma variável de decisão" (p. 67). Entretanto, a firma, ao alterar seu preço (devido a uma alteração em m ou u , por exemplo), causará uma alteração em p^* . Isto, por sua vez, modificará novamente o preço da firma em questão (via np^*). Além disto, a alteração em p^* causará modificações nos preços de todas as firmas da indústria. "Isto continuará com um longo processo

de ajustamento até a convergência para um novo equilíbrio.¹⁷ O problema com este cenário é que ele não se adapta à evidência (empírica e teórica) que supõe uma relativa estabilidade de preços em indústrias oligopolizadas " (p. 67).

Em seguida, Kalecki analisa os fatores que provocam alterações nas margens de lucro das firmas que compõem a indústria.

O primeiro fator analisado por Kalecki é o processo de concentração industrial. Uma firma que detém uma parcela substancial da produção de um ramo industrial "sabe que seu preço (p) influencia de forma apreciável o preço médio (p^*) e que, ademais, as outras firmas se verão compelidas na mesma direção, já que sua formação de preços depende de p^* " (p. 17). A firma pode então, fixar seu preço num nível mais elevado, o mesmo ocorrendo com as demais firmas que controlam a maior parte do mercado, o que eleva a margem de lucro média da indústria.

Asymakopolus (op. cit.) critica a forma através da qual Kalecki analisa os efeitos do processo de concentração industrial. Segundo ele, "esta é uma representação bastante simplificada, mesmo neste nível de abstração, das forças que determinam os preços cobrados pelas firmas nestas estruturas de mercado. É verdade que a firma provavelmente elevaria seu preço, numa dada situação, se outras firmas a seguissem neste procedimento, mas a elevação decorrente da ação inicial não é resultado mecânico da alteração do preço médio" (p. 317).

Kalecki, nesta formulação, faz mais uma tentativa de incorporar, de modo formal, o efeito da interdependência entre as firmas em oligopólio sobre as políticas de formação de preços das mesmas. Como vimos na subseção anterior, a intenção do autor é analisar as expectativas das firmas com relação à reação das rivais a sua política de preços. Quanto mais favoráveis forem estas expectativas, mais 'à vontade' estará a firma para elevar

17. Para prova de convergência para o equilíbrio, ver Basile & Salvadori (op. cit. apêndice).

sua margem de lucro. Entretanto, em nosso entender, a inclusão de p^* numa fórmula de fixação de preços não é, em vista dos problemas levantados, a forma mais conveniente de expressar esta interdependência.

Um outro fator que tende a elevar a margem de lucro média de uma indústria é a ocorrência de acordos tácitos entre as firmas. Esta possibilidade é acentuada pelo processo de concentração industrial e pela elevação dos custos fixos com relação aos variáveis, que provoca uma redução dos lucros líquidos. Estes acordos podem inclusive transformar-se em acordos formais, ou seja, um cartel. Este fator diminui acentuadamente as incertezas das firmas quanto à reação das rivais. O processo de elevação das margens de lucro, no caso de um aumento da concentração, teria como restrição fundamental a possibilidade de entrada de novas firmas na indústria.

Estratégias de diferenciação do produto também tendem a elevar as margens de lucro das firmas. Com seu produto mais diferenciado, uma firma pode elevar seu preço, até certo ponto, sem temer uma significativa redução nas suas vendas.

Um aumento do poderio dos sindicatos, expresso através de significativos aumentos de salários nominais, tende a deprimir as margens de lucro. Isto ocorre, segundo Kalecki, porque, se os aumentos forem persistentes, haverá um ponto em que as firmas terão dificuldades em repassar estes aumentos de salários para os preços. Estas dificuldades decorreriam "das pressões competitivas sobre a firma ou ramo industrial" (p.18). É importante salientar que, no caso das firmas individuais, estas pressões só ocorreriam se os sindicatos de trabalhadores não atuarem em todo o ramo industrial.

Apesar de Kalecki considerar esta formulação como uma versão revisada da formulação anterior (1943), parece-nos que a tentativa de expressar sua teoria através das fórmulas (1) e (2) obscureceu sua análise, se comparada com a anterior, principalmente com relação aos determinantes da margem de lucro.

1.1.6 - Luta de Classes e a Distribuição da Renda Nacional²⁰

Nesta formulação, Kalecki altera sua fórmula principal, que passa a ser :

$$(3) \quad (p-u)/u = f(p^*/p)$$

Segundo Kalecki, a função f é crescente e depende das influências semimonopolísticas resultantes da concorrência imperfeita e oligopólio. Além disto, a relação (p^*/p) reflete as condições da concorrência da indústria.

Asymakopolus (op. cit.) critica esta formulação kaleckiana. Segundo ele, "para uma firma, numa dada situação, tanto u como p^* estão dados (o efeito de um maior valor de p sobre p^* pode ser ignorado para esta ilustração) e logo, quanto maior o mark-up, maior p e menor (p^*/p) . Ao contrário da afirmação kaleckiana, a função f parece ser uma função decrescente" (p. 318).

Basile e Salvadore (op. cit.) discordam da crítica de Asumakopolus, afirmando que "ele estaria certo se a função f fosse definida implicitamente pela fórmula acima, assumindo que u e p^* estão dados; mas, como vimos, a função f define a política de fixação de preços da firma e é determinada independentemente da fórmula acima" (p. 255-56).

Como vimos, a inclusão de p^* numa fórmula de fixação de preços causa problemas para a teoria kaleckiana. Não obstante, é possível analisar esta formulação à luz de nossas análises das formulações anteriores. A 'novidade' desta formulação é a ênfase na relação entre o preço médio (p^*) e o preço

20. KALECKI, M - (1971) - "Class Struggle and the Distribution of the National Income" in *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1971,

resultante²¹ (p). Esta ênfase aproxima a teoria kaleckiana do princípio do custo total.

Em nosso entender, há duas variáveis diferentes na fórmula (3) que entretanto, aparecem como se fossem uma só (representada pela letra p). A primeira (que aparece do lado esquerdo da fórmula) é o 'preço final' e a segunda (que aparece do lado direito) é o 'preço resultante'.

Segundo Kalecki, "as firmas aplicam uma margem sobre os custos diretos médios para cobrir seus overheads e obter lucros" (p.160). Esta margem tem um significado semelhante ao da margem 'convencional' do princípio do custo total. O 'preço resultante' é o preço ao qual a firma chega após aplicar esta margem.

O 'preço final', que é o preço que vai efetivamente vigorar no mercado, depende de dois fatores. O primeiro deles é a relação entre o preço médio da indústria e o preço resultante (p^*/p). Há a preocupação por parte da firma de não fixar seu preço final num nível muito distante dos fixados pelas demais firmas da indústria. Quanto maior a relação (p^*/p), maior será o preço final. Logo a função f é crescente.

Está implícita neste raciocínio a hipótese de que se a firma fixar seu preço num nível muito elevado, as outras firmas não seguirão este preço e a firma terá seu volume de vendas reduzido. Se ocorrer o contrário, as demais firmas acompanhariam sua decisão e todas teriam suas margens de lucro deprimidas.

Além disto, o preço final depende das imperfeições de mercado e das expectativas da firma (que Kalecki chama de forças semimonopolísticas, representadas pelas funções f). Se houver uma alteração no grau de imperfeições de mercado e/ou nas expectativas, a firma, dada a relação (p^*/p) alterará seu 'preço final'.

Apesar de ter aspectos positivos, como a utilização do

21. 'ensuing price', no original

termo 'influências semimonopolísticas' como determinante da margem de lucro em substituição ao 'grau de monopólio', esta formulação está sujeita a críticas.

Em primeiro lugar, Kalecki não diferencia o 'preço final' do 'preço resultante', o que torna sua análise difícil de ser compreendida. Além disto, Kalecki não deixa claro como a firma chega ao 'preço resultante', o que abre sua teoria para as mesmas críticas que o próprio Kalecki dirigiu ao princípio do custo total. Por último, parece-nos excessivamente simplista afirmar, como Kalecki faz, que a relação (p^*/p) representa a concorrência.

1.2 - Críticas à Teoria Kaleckiana de Formação de Preços

Uma das mais frequentes críticas dirigidas à teoria de formação de preços de Kalecki é a de que esta teoria é tautológica. Estas críticas baseiam-se, em sua maior parte, na seguinte passagem da primeira formulação de Kalecki (1938): "De acordo com Lerner, nós chamaremos de grau de monopólio de uma firma a razão entre a diferença (preço - custo marginal) e o preço de uma firma, ou seja $(p-m)/p$." (p.100).

Em outras passagens desta mesma formulação, Kalecki deixa claro que é o grau de monopólio que causa alterações na relação entre o preço e o custo marginal das firmas. Entretanto, vários autores (ver Kaldor (1960), Ferguson (1969), Davidson (1959), entre outros) partem da interpretação de que é a relação entre o preço e o custo marginal que determina o grau de monopólio. Neste caso, mudanças nas margens de lucro ou seja, na relação entre lucros brutos e receita total, causariam mudanças no grau de monopólio, tornando-o uma variável endógena. Bauer (1941), por exemplo, afirma que " toda vez que há uma mudança no salário marginal ou no custo marginal de matéria-prima que não é acompanhada por uma mudança proporcional nos preços, somos levados a observar uma mudança no grau de monopólio, apesar de que as mais diferentes razões poderiam ter levado a este resultado " (p.199).

Em nosso entender, estas críticas são improcedentes. Como vimos anteriormente, Kalecki, em suas formulações, deixa claro que são os fatores semimonopolísticos que, reunidos sob a denominação de grau de monopólio, determinam a margem de lucro que a firma adiciona a seus custos primários médios (que por hipótese são iguais aos custos marginais). Isto fica evidente em Kalecki (1943): " ... com uma dada relação entre os custos médios

da indústria e com a condição de que nenhuma firma esteja operando no limite de sua capacidade, a margem percentual bruta $(p-m/p)$ reflete mudanças no estado de imperfeições de mercado e de oligopólio " (p.11, grifos nossos).

Concordamos assim, com a posição de autores que refutam esta crítica (ver Kriesler (op.cit.), Reynolds (1983), Feiwel (1975), entre outros). Esta posição foi muito bem sintetizada por Riach (1971): "Claramente, se o grau de monopólio refere-se a alguma força independente, outra que não a relação entre o preço e o custo primário unitário, então nós realmente temos uma teoria com conteúdo empírico e não simplesmente uma tautologia; é quando Kalecki discute as causas de mudanças no grau de monopólio que torna-se óbvio que são justamente estas forças independentes que ele têm em mente " (p.52).

Logo, o grau de monopólio é uma variável ex-ante que desempenha papel fundamental ao determinar as decisões de preços das firmas. Vale lembrar que o próprio Kalecki (1968) defendeu-se desta crítica: "Desde que os recursos da economia estejam longe de estarem completamente utilizados - e eu acredito que esta seja a condição típica de uma economia capitalista desenvolvida - os mark-up's são determinados pelos fatores semimonopolísticos e monopolísticos que eu denominei 'grau de monopólio'. É este termo, eu pressuponho, que facilitou a acusação da teoria de ser tautológica. Entretanto, na 'Teoria da Dinâmica Econômica' (Kalecki, 1954) eu mostrei que em nenhum caso o problema de tautologia está envolvido " (p.168).

Outra crítica dirigida à primeira formulação de Kalecki é a de que o grau de monopólio é determinado somente pela elasticidade da demanda e portanto, esta teoria não difere de outras teorias conhecidas na literatura econômica. Segundo alguns autores (ver Johnson (1973), Kaldor (1960), entre outros), Kalecki supõe maximização convencional de lucros a curto prazo, ou seja, receita marginal (Rm) igual a custo marginal (m). Como :

$R_m = m$ e $R_m = p (1 - 1/\eta)$; temos que $(p-m)/p = 1/\eta$.

Logo, o grau de monopólio, refletido na razão $(p-m)/p$, seria evidência de poder monopolístico para fixar preços e seria determinado unicamente pela elasticidade da demanda.

Em nosso entender, esta interpretação é incorreta. Kalecki (1939/40) deixa claro que a interpretação acima só é válida para o caso da "concorrência imperfeita pura", quando o número de firmas é tão grande que o problema do oligopólio não entra em cena" p. (91). Através da análise de suas formulações, fica claro que o termo grau de monopólio engloba outros fatores, além da elasticidade da demanda.

Entretanto, não se deve incorrer no erro oposto, ou seja, interpretar a teoria de Kalecki como se a demanda não tivesse nenhum papel a desempenhar na formação de preços das firmas em oligopólio. Em nosso entender, esta visão também é incorreta na medida em que, nas formulações de Kalecki, sempre estão presentes referências à influência das imperfeições de mercado sobre a margem de lucro das firmas.

Os fatores que causam variações nas imperfeições de mercado são os custos de transporte e a sensibilidade dos consumidores com relação aos preços dos diferentes produtos da indústria. Logo, a demanda tem um papel a desempenhar na teoria kaleckiana e, portanto, preços e quantidades não são variáveis independentes para Kalecki. A firma, ao fixar seu preço, leva em conta a possibilidade de que, se fixá-lo num nível muito elevado, a redução de vendas pode ocasionar uma queda nos lucros totais. Segundo Gonzales (1987): "o que Kalecki não admitia era a teoria que coloca a demanda como ponto de partida para explicar preços, via processo de escolhas maximizadoras, e não que as variações na demanda tenham alguma influência sobre a fixação de

1. P - preço e η - elasticidade da demanda.

Preços(...). A elasticidade da demanda exerce influência limitante às adições que os empresários fazem sobre seus custos diretos médios" (p.113).

Outra importante crítica frequentemente levantada contra Kalecki é a de que ele não explicita os fatores que determinam a margem de lucro das firmas em oligopólio (ver Possas (1985), Gonzales (op.cit.), Basile & Salvadore (op.cit.), Gontijo (op.cit), entre outros). Para que se possa discutir a veracidade desta crítica faz-se necessária uma análise em passant das diferentes formulações de Kalecki sobre formação de preços.²

Nas primeiras formulações (1938, 1939 e 1939/40) Kalecki lista alguns dos fatores que causam variações no grau de monopólio, no longo prazo e no decorrer do ciclo econômico, tais como: concentração industrial, interdependência entre as firmas, custos de transporte, sensibilidade dos consumidores e a entrada potencial.

Sua posição fica clara entretanto, quando ele afirma (Kalecki 1943) que a margem percentual bruta depende (desde que os diferenciais de custos entre as firmas permaneçam inalterados e que não surjam pontos de estrangulamento) : a) da mobilidade dos consumidores (imperfeições de mercado) e b) das expectativas das firmas i) com relação à reação das rivais a suas políticas de preço e ii) com relação à entrada potencial.

Nas suas formulações finais (1954 e 1971), apesar de incorrer em alguns problemas analíticos, Kalecki mantém sua posição quanto aos principais fatores que determinam a margem de lucro das firmas, ou seja, as imperfeições de mercado e as expectativas das mesmas. São estes fatores que determinam se as firmas estão numa posição de elevar os mark-up's sobre seus custos variáveis médios, ou se estes devem ser restringidos a níveis baixos.

Kalecki (1954) afirma que o processo de concentração

2. Para uma análise mais detalhada destas formulações, ver seção 1 deste trabalho.

industrial, a promoção de vendas, a influência dos overheads e a existência de sindicatos poderosos estão por trás de mudanças na margem de lucro das firmas oligopolistas. Em nosso entender, a ação de todos estes itens sobre a margem de lucro depende dos fatores fundamentais acima citados.

Tanto o processo de concentração industrial como o aumento dos overheads incentivam a formação de acordos tácitos entre as firmas, o que reduz substancialmente suas incertezas com relação à reação das rivais a suas decisões de preço.

O desenvolvimento do processo de promoção de vendas têm duas características : i) uma diminuição da concorrência via preços, que evita uma possível guerra de preços entre as firmas e ii) um aumento 'artificial' das imperfeições de mercado.

Por fim, a existência de sindicatos poderosos pode reduzir a margem de lucro das firmas se os aumentos salariais, obtidos pelos sindicatos, não puderem ser repassados para os preços, em função da concorrência entre as firmas. A intensidade desta concorrência depende fundamentalmente das imperfeições de mercado e do grau de coordenação entre as decisões das firmas.

Na sua última formulação, Kalecki(1971) refere-se às forças semimonopolísticas, que influenciam a formação de preços das firmas, como resultantes da concorrência imperfeita e do oligopólio.

Em nosso entender, há uma coerência nas várias formulações de Kalecki, com relação aos fatores que determinam a margem de lucro das firmas em oligopólio. Entretanto, Kalecki alterou, no decorrer destas formulações, a forma como estes fatores são apresentados. Talvez tenha sido esta a razão para as críticas apontadas.

A teoria de Kalecki foi criticada por não ser passível de ser testada empiricamente. Segundo alguns autores (ver Reder (1959), por exemplo) não é possível realizar testes empíricos relacionando os fatores semimonopolísticos com a margem de lucro das firmas em oligopólio.

Kalecki não apresenta, nas suas formulações, nenhum teste empírico relacionando fatores específicos com a relação entre lucros brutos e receita total das firmas. O que ele faz é simplesmente apresentar dados do comportamento desta relação para o conjunto da indústria manufatureira dos Estados Unidos e da Grã-Bretanha e tentar justificar a evolução dos dados através de alterações no grau de concentração industrial, acordos tácitos, novas técnicas de promoção de vendas, relação entre custos primários e overheads, etc.. Segundo o próprio Kalecki (1954) "as explicações dadas têm um caráter provisório e esquemático. Na realidade a interpretação de movimentos na razão lucros/custos primários em termos de mudanças no grau de monopólio é tarefa de historiadores econômicos que podem contribuir para um estudo deste tipo com um conhecimento mais profundo das alterações das condições industriais" (p.22).

Com relação a estas críticas, Sawyer (op.cit.) afirma que "esta linha de argumento tenciona julgar uma teoria pela validade de suas predições testáveis, mas nós poderíamos argumentar que outros critérios como poder explicativo, grau de insights etc., também são relevantes" (p.30). Em nosso entender, não há dúvidas de que Kalecki concebeu uma teoria com poder explicativo e com elementos inéditos na literatura econômica. Além disto, segundo Riach (op.cit.), a hipótese de Kalecki "é definitivamente uma hipótese com conteúdo empírico e, desde que as forças independentes sejam separadas cuidadosamente, é possível ver esta hipótese sujeita a um teste empírico" (p.521).

Pode ser difícil quantificar fatores como imperfeições de mercado e expectativas das firmas, para que a teoria kaleckiana submeta-se a testes econométricos. Entretanto, podemos utilizar proxies para estes fatores, tais como a elasticidade da demanda, nível de concentração industrial, barreiras à entrada, etc.. Como vimos, estas variáveis estão diretamente relacionadas com os fatores semimonopolísticos que causam mudanças na margem de lucro. Segundo Reynolds (op.cit.) "nós necessitaríamos

especificar e identificar precisamente a relação postulada e obter séries de tempo apropriadas para os fatores que determinam o grau de monopólio. Kalecki não completou estas tarefas e logo não forneceu validade empírica para sua teoria. Simplesmente, fica para alguém fornecer o suporte econométrico " (p.498).

Há na literatura econômica tentativas de testar a teoria de Kalecki (ver Cowling & Waterson (1976), Appelbaum (1982), Dixon & Gunther (1986), entre outros)³. Os resultados iniciais dão apoio à visão de Kalecki e embora haja muito a ser feito, parece-nos que a crítica que diz que a hipótese de Kalecki é intestável carece de maior fundamento.

Uma outra questão frequentemente levantada sobre a teoria kaleckiana é que, à medida que a margem de lucro diminui, a tendência seria de que o modelo de Kalecki se aproximasse da concorrência perfeita e esta não parece ser sua posição. Logo, haveria uma inconsistência lógica na teoria kaleckiana. (ver Bronfenbrenner (1971) e Gontijo (op.cit.)).

Estas interpretações originam-se da utilização, por parte de Kalecki, do termo 'grau de monopólio', principalmente em sua primeira formulação (1938), quando ele cita Lerner como o autor da fórmula $(p-m)/p$. Como vimos, Lerner (1934) utilizou-se desta fórmula como uma maneira de medir o grau de desvio da concorrência perfeita. Esta não era, entretanto, a intenção de Kalecki. Nesta mesma formulação ele afirma que sua teoria é incompatível com a concorrência perfeita. Segundo ele, (Kalecki 1938) suas hipóteses " são bastante realísticas, mas este estado de coisas só é possível com a existência de monopólio ou concorrência imperfeita. Nossa fórmula, apesar de realista não é aplicável no caso de concorrência livre " (p.103).

Vale lembrar que Kalecki diferencia, em suas formulações, os mercados de bens acabados dos mercados de matérias-primas e que sua teoria de formação de preços só é

3. Estes trabalhos serão analisados no capítulo 3 deste trabalho.

aplicável aos primeiros. Logo, concordamos com Kriesler (op.cit.) que afirma que "quando nos afastamos da concorrência perfeita e logo a condição de equilíbrio entre preço e custo marginal é violada, então não há razão para supor que o grau de desvio entre o preço e o custo marginal reflita o grau de desvio da firma da concorrência perfeita. Devido à amplitude e ao número de variáveis envolvidas, torna-se quase impossível comparar o grau de monopólio (competitividade) em diferentes situações. O índice de Kalecki focaliza apenas um aspecto e logo fornece apenas um critério de classificação" (p.41).

Em nosso entender, Kalecki visava a analisar estruturas de mercados que se caracterizassem como oligopólios diferenciados pois ele supunha que este é o tipo de estrutura que predomina no caso da indústria manufatureira. Através da teoria kaleckiana, o que podemos inferir é que, quanto menores forem as imperfeições de mercado, quanto mais independentes forem as ações das firmas, e quanto mais provável for a entrada de novas firmas, menores serão as margens de lucro destas firmas. Entretanto, pelos motivos apontados acima, qualquer comparação com os modelos de concorrência perfeita não faria sentido.

1.3 - Os Determinantes da Margem de Lucro no Longo Prazo

Como vimos nas seções anteriores, a margem de lucro das firmas oligopolistas, segundo Kalecki, depende das imperfeições do mercado em que estas firmas operam e das suas expectativas com relação à reação das firmas rivais e com relação à entrada potencial de novas firmas. Logo, quaisquer alterações nestas variáveis (que Kalecki (1971) chamou de forças semimonopolísticas) causadas, por exemplo, por variações no nível de concentração industrial, nos gastos com propaganda ou na magnitude das barreiras à entrada de novas firmas provocam alterações na margem de lucro destas firmas.

Há um debate na literatura econômica a respeito da teoria de formação de preços de Kalecki. A questão principal é se no longo prazo, concebido como o período no qual o estoque de capital é variável, as alterações destas variáveis atuam realmente sobre a margem de lucro das firmas ou sobre a taxa de retorno sobre o capital das mesmas.

O debate iniciou-se com Riach (op.cit). Ele afirma que fatores como concentração industrial, cartelização, desenvolvimento de promoção de vendas e principalmente as barreiras à entrada são forças que determinam os movimentos do 'grau de monopólio' das firmas. Segundo ele, "o veículo de análise de Kalecki é uma situação de curto prazo onde o estoque de capital é fixo e seu argumento é que nesta situação, o capitalista que está protegido por fatores como concentração, etc., será capaz de alcançar uma razão maior entre lucros brutos e receitas agregadas do que seria o caso se isto não ocorresse. Mas surgem dificuldades quando nos movemos para o longo prazo, quando o estoque de capital é variável " (p.53).

Estas dificuldades surgem, segundo Riach, porque estes fatores agem no sentido de proteger as firmas existentes contra a entrada de novas firmas na indústria. O fator que atrai novas

firmas não é uma elevada razão entre lucros brutos e receitas mas sim uma elevada taxa de retorno. Logo, o que os fatores semimonopolísticos possibilitam no longo prazo para as firmas é uma maior taxa de retorno sobre o capital e não uma maior margem de lucro. Segundo ele, "na medida em que o poder de monopólio é exercido, nós esperaríamos logicamente que no longo prazo ele seria dirigido no sentido de obter uma maior taxa de retorno sobre o capital, ao invés de uma maior razão entre lucros e receitas de vendas." (p.54).

Esta interpretação é partilhada por Asymakopolus (op.cit.). Segundo ele, "ao longo do tempo, e em comparação com outras indústrias, um maior grau de monopólio habilita as principais firmas da indústria a obterem maiores taxas de lucro. Logo, é a taxa de retorno sobre o investimento que é reflexo do grau de monopólio" (p.317).

Reynolds (op.cit) discorda desta interpretação. Sua visão é de que o termo grau de monopólio refere-se a uma soma de fatores ambientais e institucionais tais como a concentração industrial, a propaganda, a influência sindical e as barreiras à entrada. São estes fatores que determinam a margem que a firma aplica sobre seus custos variáveis médios, para chegar ao preço que vai vigorar no mercado. Logo, o 'grau de monopólio' determina a relação entre os preços e os custos primários médios e portanto, a parcela dos lucros brutos na receita total da firma no curto prazo.

A diferença entre esta visão e a anterior reside no fato de que Reynolds não vê alterações nesta análise quando nos movemos para o longo prazo. Segundo ele, mesmo se supusermos que o estoque de capital é variável, as forças semimonopolísticas continuam a determinar a margem de lucro das firmas, independente do que ocorrer com a taxa de retorno. Assim, as firmas "fixam seus preços com base nos custos primários unitários de acordo com os fatores englobados pelo grau de monopólio. A produção depende da demanda e assim o nível de lucros é determinado. A taxa de

lucros sobre o capital depende da razão capital-produto que, por sua vez, depende das decisões de investimento tomadas no passado" (Reynolds, op. cit., p.501).

Sawyer (1985a) partilha da visão de Reynolds. Segundo ele, " Riach argumenta que no longo prazo, barreiras à entrada, concentração, etc., servem para proteger a taxa de lucro sobre o capital e não a parcela de lucros. Quaisquer que sejam os méritos desta linha de argumentação, não é a linha de argumentação de Kalecki " (p.42).

Em nosso entender, a interpretação de Riach e Asymakopolus não pode ser considerada como uma interpretação fiel à teoria kaleckiana de formação de preços. Não há nas formulações de Kalecki qualquer menção a uma possível alteração de sua teoria de formação de preços quando nos movemos para o longo prazo, como veremos a seguir.

A teoria de formação de preços de Kalecki tem importantes implicações para a distribuição da renda gerada em um setor industrial. Para analisar brevemente estas implicações, iremos nos basear em Kalecki (1943), p.11-31.

Segundo Kalecki, a média das margens percentuais de lucro ($(P_k - A_k)/P_k$) das firmas de uma indústria, ponderada pelas receitas de vendas de cada uma é igual a :

$$\mu = \frac{\sum X_k P_k (P_k - A_k)/P_k}{\sum X_k P_k} = \frac{\sum X_k (P_k - A_k)}{\sum X_k P_k}$$

Como $\sum X_k (P_k - A_k)$ representa os lucros + overheads totais de uma indústria e $\sum X_k P_k$ representa o valor total da receita de vendas, (μ) determina a parcela dos lucros + overheads nas receitas de vendas de uma indústria.

Além disto, segundo Kalecki, " é fácil verificar que (μ) determina a distribuição do produto líquido (ou valor adicionado) entre salários, de um lado, e lucros + overheads, de

outro, se a razão entre o custo das matérias-primas e o custo dos salários for dada" (p. 16).

Seja W a massa de salários e m a razão entre os custos de matérias-primas e os custos de salários. Logo,

$$\text{custos variáveis totais} = (1 + m) W$$

Como (μ) é a razão entre lucros + overheads e vendas, temos que :

$$\frac{\text{lucros + overheads}}{\text{custos variáveis}} = \frac{\mu}{1 - \mu}$$

Logo,

$$\text{lucros + overheads totais} = \frac{\mu}{1 - \mu} (1 + m) W$$

Assim, o produto líquido da indústria é igual a :

$$\text{Lucros + overheads + salários} = \frac{\mu}{1 - \mu} (1 + m) W + W$$

Logo, a participação dos salários no produto líquido da indústria (w) é igual a :

$$w = \frac{W}{\frac{\mu}{1 - \mu} (1 + m) W + W} = \frac{1 - \mu}{1 + \mu m}$$

Desta forma, para Kalecki, a participação dos lucros + overheads na produção é determinada pelos fatores que determinam a margem percentual de lucro. Estes fatores, juntamente com a razão entre os custos das matérias-primas e o custos salariais (m), determinam a divisão do produto líquido entre salários e lucros + overheads. Uma elevação da margem de lucro ou um elevação de (m) causa uma diminuição da participação dos salários no produto líquido e vice-versa.

Parece-nos necessário então, verificar se há alguma alteração nesta teoria quando nos movemos para o longo prazo, ou seja, quando o estoque de capital é variável. Kalecki (1943) discute o que ocorre com a margem de lucro, ou seja, com a participação dos lucros + overheads na receita das firmas, quando há um aumento na relação capital-produto das mesmas.

Segundo ele, " o argumento em favor de um aumento da margem de lucro, decorrente de um aumento na intensidade do capital é, grosso modo, o seguinte : como resultado do progresso tecnológico, mais capital é usado por unidade de produção, logo o valor do capital (a preços de reprodução) aumenta com relação ao valor da produção. Se a taxa de depreciação se mantiver estável ou crescer e se a taxa de lucro se mantiver estável, a soma lucros + depreciação deve crescer com relação ao valor da produção. Os ordenados geralmente aumentam, com a intensidade do capital, com relação aos salários e ao custo das matérias-primas. Logo, a parcela relativa dos lucros + overheads na valor da produção deve necessariamente aumentar " (p. 28, grifos nossos).

Entretanto, para Kalecki, sua teoria entra em **contradição** direta com esta visão. Em primeiro lugar, parece-nos que Kalecki não admitia mudanças essenciais no que se refere a uma teoria de longo prazo, em contraposição a uma de curto prazo. Segundo ele, " a hipótese de que a taxa de lucro no longo prazo é estável é, na realidade, bastante arbitrária. Esta hipótese é baseada na idéia de que a taxa de lucro em períodos longos tende

a ser igual à taxa de juros de longo prazo¹ + 'lucros normais' e que estes dois componentes se alteram muito vagarosamente. Entretanto, esta abordagem de equilíbrio de longo período não é justificável, pois o desenvolvimento econômico de longo prazo é um processo dinâmico complicado e a taxa de lucro pode cair no longo prazo, apesar da taxa de juros de longo prazo permanecer constante (ou mesmo aumentar) " (p.29, grifos nossos). Assim, para Kalecki (1971), " a tendência de longo prazo não é mais do que um componente de mudanças vagarosas de uma cadeia de situações de curto prazo, não sendo uma entidade própria " (p.165).

Mais importante que isto, segundo Kalecki (1943), " nós mostramos nas seções precedentes que as alterações tanto de curto como de longo prazo na razão entre lucros + overheads e receitas são determinadas por alterações nos estados de imperfeições de mercado e de oligopólio, por alterações nos custos primários de vendas e por 'pontos de estrangulamento'. É verdade que a margem também é influenciada por alterações nos custos primários médios entre as firmas, mas esta influência não parece ser muito importante. Segue-se que, se no longo prazo, o estado de imperfeições de mercado e de oligopólio e os custos de vendas permanecerem estáveis e se os 'pontos de estrangulamento' não entrarem em cena, a razão entre lucros + overheads e receitas (margem de lucro) deve permanecer estável " (p.28, grifos nossos).

Assim, para Kalecki, os fatores semimonopolísticos determinam a margem de lucro tanto no curto como no longo prazo, o que ~~descredencia~~ a interpretação 'kaleckiana' de Riach e Asymakopolus. Além disto, alterações no estoque de capital não provocam, necessariamente, alterações na margem de lucro, pois

1. 'long term rate of interest'

2. No decorrer de nossa análise, abstraímos os custos primários de vendas por questão de simplicidade.

esta é determinada unicamente pelos fatores semimonopolísticos. Para Kalecki, " se há um aumento na intensidade do capital na produção, e se o grau de utilização não aumentar, a taxa de lucro se reduz e a margem percentual de lucro permanece constante " (p.30).

Admitamos que existem duas firmas que operam em diferentes indústrias, ambas com as mesmas margem de lucro e taxa de retorno sobre o capital. Segundo Kalecki, se há um aumento da relação (K/Y) da firma 'A', nada acontece, necessariamente, com sua margem de lucro. Entretanto, se os overheads permanecerem constantes, sua taxa de retorno cairá. Segundo Riach e Asymakopolus isto significaria que os fatores semimonopolísticos atuam de forma mais intensa na firma 'B' pois sua taxa de retorno é maior. Entretanto, segundo Kalecki, isto não é verdade, pois os fatores semimonopolísticos atuam sobre a margem de lucro e portanto, se estes fatores permanecerem inalterados, as firmas terão taxas de retorno diferentes e margens de lucros iguais.

Desta forma, em nosso entender, os fatores semimonopolísticos e, portanto, a margem de lucro das firmas oligopolistas, para Kalecki, não têm qualquer relação direta com a taxa de retorno esperada ou realizada.

Do que foi dito até aqui, depreende-se que alterações na razão capital-produto das firmas somente podem provocar alterações na margem de lucro das mesmas, se provocarem alterações nos seus determinantes diretos.

Há a possibilidade de que um aumento na relação capital-produto das firmas de uma indústria cause um aumento da relação overheads/custos variáveis. Como vimos, isto pode causar uma diminuição dos lucros líquidos, o que incentiva a formação de acordos tácitos. Estes acordos alteram as expectativas das firmas com relação à reação das rivais e portanto, elevam a margem de lucro das mesmas. Este processo pode atenuar a queda a taxa de retorno, mas segundo Kalecki (1954), "esta tendência não é de forma alguma automática, podendo não prevalecer " (p.19).

Existe uma possibilidade de manutenção da magnitude da taxa de retorno de uma firma, em vista de uma elevação da razão (K/Y), mesmo se sua margem de lucro permanecer inalterada. Isto pode ocorrer via aumento da utilização da capacidade produtiva desta firma. Esta possibilidade fica mais clara se discutida em termos da seguinte identidade: (ver Sawyer op.cit.p.35).

$$(L/K) = (L/Y')(Y'/Y)(Y/K)^2$$

Supondo que haja uma diminuição em (Y/K) (inverso da relação capital/produto), a taxa de lucro (L/K) pode permanecer constante se houver um aumento da relação (Y'/Y) causado por um aumento da demanda pelo produto da firma, em função da diminuição de seu preço. Segundo Kalecki (1943) " se o grau de utilização aumentar suficientemente para compensar o aumento da intensidade do capital, a taxa de lucro pode ser mantida" (p.30).

Em nosso entender, o principal problema da posição de Riach e Asymakopolus é a interpretação de que o grau de monopólio de Kalecki é uma variável que condensa todos os aspectos que definem uma estrutura de mercado como oligopolista, em contraposição a uma estrutura concorrencial que, no limite, levaria à concorrência perfeita. Esta parece ser a posição de Riach (op.cit.) quando ele afirma que " o termo 'grau de monopólio' necessariamente deve se referir às várias forças independentes que protegem a posição competitiva da firma " (p.53).

Esta interpretação gerou novas críticas à teoria kaleckiana. Sylos-Labini (1980) afirma que " as características estruturais da maior parte das indústrias são não concorrenciais, com conseqüências que se refletem em todas as categorias

3. L-lucros líquidos + overheads, K-estoque de capital, Y'-nível de produção e Y-capacidade produtiva. Conforme Sawyer (op.cit.), " Kalecki pouco falou a respeito da mensuração do estoque de capital e esta mensuração é notória pelas dificuldades que suscita " (p.162).

econômicas. Portanto, qualquer índice isolado do 'grau de monopólio' é necessariamente insatisfatório " (p 163). Possas (op.cit.) vai mais além ao afirmar que " trata-se de uma variável síntese que condensa efeitos numerosos, complexos e relevantes, mas que só indica um 'grau de monopólio' se este for redefinido tão amplamente a ponto de se descaracterizar, quando será melhor abandoná-lo " (p 41).

Em nosso entender, não há porque supor que o termo 'grau de monopólio' refira-se à soma de forças que agem no sentido de proteger a posição das firmas de uma indústria da concorrência. Na realidade, o objetivo de Kalecki é trabalhar apenas com as forças semimonopolísticas que influenciam a relação entre lucros e receita total e , através disto, a distribuição de renda. O termo grau de monopólio é um termo infeliz, pois convida a este tipo de interpretação mas, como vimos, o fato de uma firma ter uma margem de lucro maior que outra, não significa necessariamente que ela esteja em uma situação mais favorável. Significa apenas, que os fatores semimonopolísticos atuam de forma mais intensa sobre ela do que sobre a outra firma hipotética.

1.4 - Considerações Finais

Na primeira seção deste capítulo, analisamos várias formulações de Kalecki sobre formação de preços. Os principais pontos destacados foram os seguintes:

Kalecki (1938) introduz pela primeira vez no conjunto de sua obra as principais hipóteses que iriam permear todo seu trabalho posterior na área de formação de preços. Não há um especificação rigorosa do tipo de estrutura de mercado que será objeto de análise. Não é feita qualquer referência a uma possível maximização de lucros por parte das firmas. Finalmente, Kalecki não explicita os determinantes da margem de lucro das firmas, apenas cita alguns fatores que podem influenciá-la.

Kalecki (1939) incorpora em sua análise aspectos relativos à concorrência imperfeita, para tentar determinar a quantidade produzida pelas firmas. Não há qualquer referência a uma possível maximização de lucros por parte das firmas, o que prejudica substancialmente o alcance de seu objetivo nesta formulação.

Kalecki (1939/40) altera a representação formal de sua teoria, incorporando ao cerne da análise os conceitos de custo e receita marginal, utilizando as técnicas marginalistas de maximização de lucro a curto prazo. A primeira parte desta formulação visa a analisar os mercados nos quais predomina a concorrência imperfeita e é desenvolvido um modelo similar ao da concorrência monopolística tradicional. A segunda parte visa a analisar os mercados oligopolizados e, para isto, Kalecki tenta compatibilizar a teoria da concorrência monopolística, desenvolvida na primeira parte, com o princípio do custo total, para lidar com a interdependência entre as firmas (ainda utilizando as técnicas marginalistas de maximização de lucros). Os resultados, em nosso entender, não foram satisfatórios. Entretanto, nesta formulação, Kalecki avança na delineação dos

fatores que determinam a margem de lucro das firmas oligopolistas, que são apontados como sendo as imperfeições de mercado e o grau de oligopólio (que capta o grau de interdependência entre as firmas).

Kalecki (1943) é sua formulação mais clara a respeito de formação de preços, na qual ele visa a discutir a relação entre os custos e os preços em uma indústria em condições de concorrência imperfeita e oligopólio. Não é feita referência a uma possível maximização de lucros por parte das firmas, nem são utilizadas técnicas marginalistas de maximização. Kalecki diferencia claramente sua teoria do princípio do custo total. Nesta formulação, são especificados de forma precisa os fatores que determinam a margem de lucro das firmas oligopolistas. São eles : a) as imperfeições de mercado; b) as expectativas das firmas com relação à reação das rivais a suas decisões de preços; c) as expectativas das firmas com relação entrada potencial; d) as reduções nos custos variáveis das firmas e e) a possibilidade do surgimento de pontos de estrangulamento.

Kalecki (1954) tenta expressar sua teoria de modo formal, através de sua conhecida fórmula : $p = \mu + np^*$. Em nosso entender, os resultados não são satisfatórios. Há uma perda de clareza quanto aos determinantes da margem de lucro, com relação à formulação anterior. A 'novidade' é a ênfase na influência dos sindicatos, que podem diminuir a margem de lucro devido às pressões competitivas.

Kalecki (1971) altera sua fórmula principal, que passa a ser : $(p - u) / p = f (p^*/p)$. Novamente, em nosso entender, os resultados não são satisfatórios. Há uma aproximação com o princípio do custo total, o que deixa sua teoria sujeita as mesmas críticas que o próprio Kalecki dirigiu a este princípio. Finalmente, Kalecki refere-se às forças semimonopolísticas que influenciam a margem de lucro, como decorrentes da concorrência imperfeita e do oligopólio. É enfatizado novamente o poder dos sindicatos de diminuir a margem de lucro.

Há um debate na literatura econômica a respeito da continuidade ou não do desenvolvimento da teoria kaleckiana de formação de preços.

Segundo Basile & Salvadori (1984/85), " nós pudemos verificar a continuidade do pensamento de Kalecki com relação à formação de preços. Ao longo de suas formulações, cada firma fixa seu preço com referência a seu custo primário unitário e ao preço médio da indústria " (p.259).

Kriesler (1988) rejeita qualquer argumento de continuidade no desenvolvimento teórico de Kalecki. Com relação à posição de Basile & Salvadori (op.cit.), ele afirma que " esta afirmação é verdadeira apenas num nível muito superficial e, na verdade, a análise de formação de preços de Kalecki evoluiu através de várias versões, à medida em que ele tentava resolver certos problemas inerentes a cada versão. Para Kalecki, os preços no setor manufatureiro, que opera com excesso de capacidade, eram determinados por um mark-up sobre os custos primários, o qual era determinado pelo grau de concorrência. Entretanto, como a gama de parâmetros considerados por Kalecki variou muito, isto refletiu-se em diferenças substanciais na sua equação de preços, ao longo do desenvolvimento de seu trabalho " (p.109).

Carson (1990) rebate esta posição de Kriesler (op.cit). Segundo ele, " apesar de haver alterações nas sucessivas versões da análise de Kalecki (das quais o exemplo mais notável é a introdução da influência dos sindicatos no comportamento de formação de preços, em seus modelos de 1954 e 1971), estas variações ocorreram em torno de uma base teórica inalterada, desde seu trabalho de 1939/40 em diante. Especificamente, em todo seu trabalho desde aquela data, Kalecki utilizou o objetivo de maximização de lucros a curto prazo (da maneira marginalista convencional) como primeira aproximação, que ele qualificou através de vários fatores complicadores como aproximações secundárias (medo de entrada, papel dos sindicatos, liderança de preços, etc. - a lista varia conforme o modelo) " (p.146).

Basile & Salvadori (1990/91) também rebatem a posição de Kriesler. Segundo eles, " o grau de continuidade obviamente dependerá dos fatores considerados mais fundamentais. O critério seguido em nosso artigo é a equivalência analítica, refletindo uma invariância do conteúdo básico das várias formulações. Isto não pode ser interpretado como um argumento de que as várias formulações são apenas reafirmações simples da mesma cadeia de argumentos. Na realidade, nossa principal conclusão é que, apesar das diferentes formulações, cada uma refletindo a utilização de uma explicação teórica modificada como base de referência, a mesma idéia básica, de que cada firma fixa seu preço com relação a seu custo primário unitário e ao preço médio da indústria, manteve-se invariante " (p.294).

Amadeo (1991) afirma que, " apesar de usar uma representação formal diferente para sua teoria e enfatizar alguns elementos mais do que outros em contribuições diferentes, há uma continuidade da teoria kaleckiana de formação de preços. (...) Exceto pelo abandono da maximização de lucros, o preço da firma k dependerá essencialmente dos seus custos variáveis e de uma margem de lucro sobre os custos variáveis, sendo esta determinada pela elasticidade da demanda (somente na primeira fase) e por fatores oligopolistas. Estes fatores dependem da estrutura do mercado, mas também podem ser influenciados pela razão entre custos fixos e os custos variáveis e pelo poder dos sindicatos " (p.380)

Em nosso entender, como afirmam Basile & Salvadori (op.cit.), o grau de continuidade depende dos fatores considerados mais fundamentais. Para nossos propósitos, os fatores mais fundamentais são os determinantes da margem de lucro das firmas oligopolistas. Quanto a estes fatores, parece-nos que realmente há uma continuidade no desenvolvimento da teoria kaleckiana de formação de preços. Desde a primeira formulação (1938) até a última (1971) Kalecki enfatizou a importância das imperfeições de mercado e da interdependência entre as firmas

como principais determinantes da margem de lucro. Como vimos acima, fatores adicionais foram sendo incorporados à análise, sendo que a mais completa é a formulação de 1943.

Entretanto, esta continuidade não se prende nem à utilização de técnicas marginalistas de maximização de lucros, como afirma Carson (op. cit), nem à fixação do preço com relação ao preço médio da indústria, como afirmam Basile & Salvadori (op.cit). Como vimos acima, estes fatores não estão, de forma alguma, presentes em todas as formulações de Kalecki.

CAPÍTULO 2 - PÓS-KEYNESIANOS E PÓS-KALECKIANOS: MODELOS INICIAIS

2-1 - PÓS-KEYNESIANOS : MODELOS INICIAIS

Os modelos pós-keynesianos a serem analisados nesta seção são os de Eichner (1976), Harcourt & Kenyon (1976) e Wood (1980). O motivo pelo qual focalizaremos estes três modelos é que eles foram os primeiros a utilizar a hipótese de que os preços fixados pelas firmas em oligopólio são determinados pela necessidade de financiar as despesas de investimento das mesmas através de fundos gerados internamente. Esta hipótese permeia os principais trabalhos na área de formação de preços desta corrente atualmente, o que torna necessário, em nosso entender, uma análise sistematizada destes modelos. Conforme Lee (1990-91), uma das principais características da teoria pós-keynesiana de formação de preços é que " o mark-up para obtenção de lucros é claramente identificado como a fonte de lucros ou fundos das firmas para expansão ou outras atividades discricionárias " (p.263).

Devemos observar que ao utilizarmos o termo pós-keynesianos (utilizado pelos próprios autores¹) estaremos nos referindo apenas aos autores destes modelos, diferenciando-os quando houver divergências entre eles. Além disto, como a análise se baseará nestes três modelos, faremos referência apenas aos autores dos mesmos, ou seja, somente quando nos referirmos a outros trabalhos dos mesmos autores é que as referências serão explicitadas.

A teoria de formação de preços dos pós-keynesianos

1. Com exceção de Wood (ver Wood (1980), p. 11). Entretanto, como sua hipótese de determinação da margem de lucro é a mesma utilizada por Eichner e por Harcourt & Kenyon, incluiremos seu modelo entre os modelos 'pós-keynesianos'.

aplica-se às firmas que operam em estruturas industriais oligopolizadas e, segundo eles, este tipo de indústria desempenha um papel fundamental nas economias capitalistas modernas. Para os pós-keynesianos, o que caracteriza uma indústria como oligopolizada é a interdependência entre as firmas que a compõem, ou seja, que qualquer ação de uma das firmas provocará inevitavelmente reações das demais.

Segundo Eichner, apesar de ser a existência de poucas firmas na indústria (alta concentração) a característica mais evidente das indústrias oligopolizadas, sua definição comportamental evita os problemas associados à mensuração do grau de concentração. Assim, ao invés de considerar a interdependência entre as firmas como um comportamento que resulta da concentração, Eichner coloca a interdependência como uma característica fundamental das indústrias oligopolizadas.

Quanto à definição de indústria, Eichner opta por uma definição operacional, segundo a qual "a indústria consiste de um grupo de firmas que partilham de um interesse no mesmo conjunto de preços de uma classe de bens que elas são capazes de produzir" (p. 10). Segundo ele, esta definição evita as dificuldades de se definir indústria em termos da elasticidade cruzada da demanda (critério de mercado) e de funções de produção (critério tecnológico).

Esta definição é semelhante ao item (b) da definição de Kalecki, discutida anteriormente neste trabalho². Como Eichner trabalha com indústrias em que há liderança de preços (como veremos a seguir), a aplicação deste critério é viabilizada. Entretanto, devemos ressaltar que em indústrias nas quais não haja cartéis ou liderança de preços, a aplicação desta definição pode ser muito dificultada, o que a torna um tanto restritiva.

A seguir, vamos discutir as principais hipóteses dos modelos pós-keynesianos. Estas hipóteses são utilizadas tanto por

2. Ver cap.1, p.18.

Eichner como por Harcourt & Kenyon e Wood, mas como é Eichner quem as discute extensivamente, vamos concentrar nossa análise no seu modelo.

A firma típica do setor industrial é, segundo Eichner, uma megacorporação com características bem definidas que a diferenciam da propriedade familiar.³ A primeira característica da firma é a separação entre proprietários e gerentes. Os proprietários nominais são os acionistas, mas eles não tomam as decisões importantes na firma pois são em grande número, difusos e não têm liderança. Os acionistas só estão preocupados com o crescimento da taxa de dividendos e/ou com o preço das ações da firma. O poder real de decisão está nas mãos do grupo executivo. São os membros do grupo executivo que tomam as decisões estratégicas que determinam o padrão de comportamento da firma.

Os objetivos do grupo executivo são obter êxito, status e realização pessoal. A realização destes objetivos depende da posição da firma na economia e na sociedade em geral. Logo, o padrão de comportamento do grupo executivo é tomar decisões no sentido de aumentar a importância da firma na economia, pois "ao trabalhar para melhorar a posição (da firma), eles estão simultaneamente aumentando seu prestígio e logo, há uma considerável harmonia entre os objetivos do grupo executivo e os da megacorporação que ele dirige " (Eichner, p. 22).

Como reflexo da separação entre propriedade e gerência, o grupo executivo não toma decisões que, apesar de aumentarem os lucros correntes, irão prejudicar a posição da firma no futuro. Isto ocorre porque os administradores não estão tão preocupados com os dividendos, como estão com a posição estratégica da firma à longo prazo. Além disto, os planos de opções de ações, os bônus e outras formas de gratificação estão estruturados de forma a incentivar decisões que visam a melhorar o desempenho da firma no futuro. O grupo executivo tem que se precaver para que os

3. Por questão de simplicidade, no decorrer deste trabalho vamos nos referir à firma e não à 'megacorp' como faz Eichner.

dividendos e/ou o preço das ações não diminuam a ponto de atingir um nível arriscado, que pode levar a um descontentamento por parte dos acionistas ou a um possível 'take-over' por parte de outras firmas, mas esta é apenas uma restrição a seu comportamento. Assim, Eichner supõe que os objetivos da firma e do grupo executivo são coincidentes.

O objetivo de toda organização, segundo Eichner, é no mínimo sobreviver e no máximo crescer à maior taxa possível, dadas as circunstâncias externas. No caso da firma oligopolista a diferença entre os dois limites é pequena, uma vez que para que ela sobreviva é necessário crescer à maior taxa possível. Se a firma crescer menos, ela terá mais dificuldade que as demais para obter fundos externos e para obter gerentes para seu grupo executivo e portanto, tende a ter seu crescimento cada vez mais dificultado. Como a realização dos objetivos do grupo executivo depende do crescimento da firma e como obter lucros no curto prazo às custas de crescimento não interessa aos mesmos, todas as firmas da indústria tem como objetivo a maximização da sua taxa de crescimento de longo prazo, ou seja, ao longo do tempo.

Segundo Eichner, a firma, para maximizar sua taxa de crescimento, procura otimizar sua parcela de mercado, ou seja, no mínimo mantê-la (e crescer acompanhando a taxa de crescimento da indústria) e, sempre que possível, tentar aumentá-la. Segundo ele, " pode ser assumido que a 'megacorp' procurará aumentar sua parcela de mercado no longo prazo, mesmo reconhecendo que a manutenção da parcela de mercado é a expectativa mais razoável. Desta forma, a 'regra de bolso' que deve ser seguida pela 'megacorp', em seus esforços para otimizar sua parcela de mercado no longo prazo, é ao menos manter, e se possível aumentar sua parcela de mercado corrente " (p.25).

Para os pós-keynesianos, o objetivo de maximização de crescimento ao longo do tempo é consistente com o de maximização de lucros no longo prazo. Isto ocorre porque os lucros são a principal fonte de recursos disponíveis para a expansão da firma,

através do financiamento de seus investimentos na ampliação da capacidade produtiva. Logo, quanto maiores os lucros, menores serão as restrições orçamentárias ao crescimento, desde que as variações nos lucros obtidos sejam prioritariamente destinadas à expansão da firma.

Nos modelos pós-keynesianos isto realmente ocorre, pois os pós-keynesianos supõem que a parcela dos lucros destinada à distribuição de dividendos permanece relativamente estável ao longo do tempo. Além disto, como ressalta Wood, as firmas priorizam a aplicação de seus recursos em investimentos 'produtivos', com relação às aplicações de caráter estritamente financeiro. Segundo Wood, " a razão deste desejo de empregar seus lucros retidos em um determinado projeto, ao invés de obter um retorno superior emprestando o capital a terceiros, é que este tipo de empréstimo (como também a aquisição de ativos financeiros em geral) aumenta a renda não operacional da firma, mas nada acrescenta a sua receita de vendas " (p. 19/20).

Deve ser ressaltado porém, que a compatibilidade entre os objetivos de maximização de lucros e de maximização de crescimento só existe se estes objetivos se referirem ao longo prazo. Em primeiro lugar, os pós-keynesianos supõem que as firmas, devido às características das indústrias oligopolizadas, não procuram aumentar suas vendas no curto prazo, através de cortes de preço. Segundo Eichner, " na medida em que a hipótese de maximização de vendas significar que a firma, agindo isoladamente, pode manipular seu volume de vendas no curto prazo através da variável preço, ela deve ser descartada, em vista de tudo que se sabe a respeito de indústrias oligopolizadas (incluindo as restrições implícitas a iniciativas unilaterais de alterações de preço e a inelasticidade da curva de demanda da indústria) " (p. 52).

Além disto, para os pós-keynesianos, a maximização de

4. Esta hipótese sobre os dividendos será analisada a seguir (ver p. 74 e 86/87).

lucros no longo prazo pode ser incompatível com a maximização de lucros no curto prazo. Segundo Eichner, "quanto a este ponto, é necessário apenas destacar que a 'megacorp', ao tentar aumentar seus lucros no curto prazo, pode estar diminuindo suas perspectivas de rendimentos futuros" (p.21).⁵

A segunda característica da firma é que ela opera com estoque de capital divisível, ou seja, que ela opera através de várias plantas e segmento de plantas e que os coeficientes técnicos de cada segmento de planta são fixos. Isto significa que para cada segmento de planta, a relação entre o estoque de capital, o montante de mão de obra e a quantidade de insumos materiais requeridos para a produção final são fixos no curto prazo. Esta combinação de insumos é a mais eficiente do ponto de vista técnico e só pode produzir uma determinada quantidade de produto por um determinado período de tempo.

Logo, a produção só pode variar através da alteração do número de segmentos de plantas em funcionamento. Entretanto, isto significa que somente podem ser feitas grandes alterações no nível de produção da firma. Segundo Eichner, este problema pode ser minimizado através da utilização de estoques. Em períodos nos quais as vendas são maiores que a produção corrente, um novo segmento de planta é utilizado, a diferença entre a produção e as vendas é acumulada através de estoques e vice-versa.

Se supusermos que todas as plantas (e portanto os segmentos de planta) são igualmente eficientes, variações na quantidade produzida só se darão com variações proporcionais na quantidade de trabalho e de matéria-prima. Logo, os custos variáveis médios da firma permanecem constantes e portanto, iguais aos custos marginais. Eichner supõe que não há aumento no preço dos insumos à medida que sua utilização aumenta. As grandes firmas, por pagarem maiores salários, possuem um mercado de trabalho cativo. Além disto, através da integração vertical estas

5. Estes pontos serão analisados com detalhes no decorrer deste trabalho.

firmas geralmente podem obter uma oferta ilimitada de insumos materiais a preços constantes.

A partir do momento em que a hipótese de que todas as plantas são igualmente eficientes é relaxada, temos que reanalisar o formato da curva de custo variável médio. Devido ao progresso tecnológico e ao fato de que as plantas são construídas em diferentes momentos do tempo, é razoável admitir que as plantas mais novas são mais eficientes que as antigas. À medida que plantas menos eficientes são utilizadas, mais quantidade de trabalho e de matéria-prima são utilizados para produzir a mesma quantidade de produto.

Apesar dos coeficientes técnicos de cada planta serem fixos, o custo variável médio da firma deve aumentar, se uma planta menos eficiente é utilizada. Assim, a curva de custo marginal têm formato de degraus, sendo que " cada degrau mostra o custo marginal (igual ao custo variável médio) de cada segmento de produção ..." (Harcourt & Kenyon, p.455) e que " o número de degraus depende do número de diferenciais de custo de operação entre os segmentos de planta " (Eichner, p.34).

Eichner afirma que "ignorar os efeitos dos diferenciais de custo de operação entre os vários segmentos de planta entretanto, não é um problema sério " (p.35). Isto ocorre porque: i) os diferenciais são pequenos; ii) devido às restrições organizacionais, as informações que chegam ao grupo executivo são de que os custos são constantes e iii) a evidência empírica é consistente com a hipótese de custos variáveis médios e custos marginais constantes. Harcourt & Kenyon não utilizam esta hipótese simplificadora de Eichner. Pelo contrário, os diferenciais de custos desempenham um papel essencial no seu modelo, como veremos a seguir .⁶

Lee (1986), após um importante 'survey' de trabalhos empíricos, chega às seguintes conclusões : " a evidência empírica

6. Ver p.83/84.

(...) apóia a afirmação de que as plantas das firmas não são idênticas e logo, que os custos variáveis médios se alteram com a alteração no fluxo de produção. Por exemplo, estudos de difusão intrafirma mostram claramente que as plantas das firmas não são tecnologicamente idênticas num ponto do tempo; ao invés disto, a difusão da nova tecnologia entre as plantas toma alguns anos. Além disto, os estudos sobre 'best practice technique' indicam que os coeficientes de produção das novas plantas são diferentes (geralmente menores) que os coeficientes de produção das antigas. Finalmente, os estudos de produção com multiplantas mostram que as firmas utilizam plantas que foram construídas em anos diferentes (e presumivelmente incorporam diferentes tipos de tecnologia e inovações organizacionais) e conseqüentemente têm custos diferentes " (p.407).

Em nosso entender, a hipótese de Eichner é excessivamente simplificadora e deve ser relaxada, mesmo porque a existência de diferenciais de custos entre as plantas não altera a essência dos modelos pós-keynesianos, desde que as curvas de custo marginal tenham formato de degraus.⁷

Segundo os pós-keynesianos, as firmas operam com capacidade ociosa e o fato das firmas não utilizarem completamente seus insumos na produção não ocorre devido a um erro de planejamento ou porque operar à plena capacidade não é economicamente viável. Na realidade, as firmas em oligopólio têm que operar com excesso de capacidade para poder atender a quaisquer aumentos de demanda pelos seus produtos.

Segundo Harcourt & Kenyon, " quando as firmas estão engajadas em lutas por parcelas de mercado em condições de incerteza, elas não querem ser surpreendidas sem capacidade extra para acomodar aumentos súbitos de encomendas " (p.452). Se isto ocorresse, a firma teria sua parcela de mercado diminuída, seja porque outras firmas da indústria atenderam os novos consumidores

7. Como veremos a seguir (ver p. 69/70).

(que só serão conquistados com custos) ou porque novas firmas entraram na indústria (e dificilmente vão sair) Assim, as firmas em oligopólio só operarão à plena capacidade se houver um grande e inesperado aumento na demanda agregada ou se houver falhas de planejamento

A terceira característica da firma é que, por operar em indústrias oligopolizadas, suas decisões irão provocar reações das demais firmas da indústria. Os pós-keynesianos argumentam que, em situações de oligopólio, qualquer iniciativa por parte de uma firma individual de alterar seu preço provoca consequências danosas à própria firma. Com produto homogêneo, se a firma decidisse aumentar seu preço, todos os consumidores se deslocariam para as firmas com preços menores. Se a firma decidisse baixar seu preço, o inverso aconteceria mas as outras firmas da indústria iriam acompanhar as reduções de preço a fim de evitar a perda de consumidores. Neste caso, todas as firmas iriam ter seus preços reduzidos e, como supostamente a curva de demanda da indústria é inelástica no curto prazo⁸, a receita total das firmas sofreria um queda acentuada.

Em oligopólio homogêneo, somente um preço pode prevalecer pois, conforme Lee (1990-91) " se preços diferentes surgissem no mercado, os compradores da indústria tenderiam a deslocar suas compras para as firmas com preços menores... Logo, as firmas industriais seguem uma política de igualar os preços das concorrentes, eliminando assim qualquer impacto que os preços de venda possam ter nas suas parcelas de mercado " (p 257)

Segundo Eichner, " qualquer sucesso com diminuição de preços, levará imediata e automaticamente a sua detecção e reação das demais firmas da indústria. Como o oligopólio é em certo sentido uma descrição do comportamento que foi aprendido ao longo do tempo, espera-se que as firmas em indústrias oligopolizadas tenham experiência suficiente com os efeitos destrutivos de

8. Como veremos a seguir (ver p. 75 e 84).

cortes de preços para evitá-los como arma competitiva(11). Em uma indústria oligopolizada, nenhuma firma pode, por si só, alterar o nível corrente de preços * (p.43). Desta forma, uma alteração no preço industrial só pode ocorrer através de um acordo entre as firmas ou, pelo menos, entre as principais firmas da indústria

Segundo Eichner e Harcourt & Kenyon, o meio mais empregado para coordenar decisões com relação a preços é a liderança de preços. Através deste mecanismo, uma firma líder, geralmente a firma com maior parcela de mercado e com menores custos determina as alterações de preço da indústria. O preço fixado pela firma líder será seguido pelas demais firmas da indústria uma vez que, como a firma líder é, por hipótese, a firma com menores custos, nenhuma firma preferirá um preço menor. Por outro lado, como todas as firmas da indústria operam com curvas de demanda inelásticas no curto prazo, nenhuma firma sofrerá grandes perdas se o preço for elevado.

Além disto, como a firma líder é a maior firma da indústria, ela pode suportar uma virtual guerra de preços por um longo período, tendo assim um grande poder de coerção sobre as rivais. Por fim, todas as demais firmas sabem que as decisões de preço não podem ser tomadas individualmente e a liderança de preços é um mecanismo que facilita este processo.

Em nosso entender, os modelos de liderança de preços sofrem de limitações. Em primeiro lugar, ele é excessivamente restritivo, pois só se aplica nas indústrias oligopolizadas em que haja uma firma que seja, ao mesmo tempo, a que tem menores custos e maior parcela de mercado. Além disto, exclui da análise todas as indústrias oligopolizadas que, por quaisquer razões, não utilizem este mecanismo para fixar seus preços. Mais importante

9. Wood trabalha com uma firma representativa da indústria, evitando assim a discussão a respeito da interdependência oligopolista. Os problemas oriundos desta posição de Wood serão analisados a seguir (ver p.90).

que isto porém, é que os modelos de liderança de preços supõem a existência de dois tipos de firmas: a firma líder, que toma as decisões relativas à fixação de preços e as demais firmas, que seguem o preço fixado. É verdade que Eichner afirma que as demais firmas podem "passar" informações à líder a fim de influenciar suas decisões. Mas, quando da formalização de seu modelo, como veremos adiante, não há qualquer referência à influência das demais firmas sobre a líder, no que tange à fixação de preços.

Assim, as demais firmas da indústria são consideradas como 'price-takers', ou seja, elas não têm controle sobre qual será o preço nem podem, desde que o preço já esteja determinado, alterá-lo unilateralmente. Mas isto contraria a característica fundamental das firmas oligopolistas, ou seja, o fato delas não se portarem como 'price-takers'. Segundo o próprio Eichner, "ao invés disto, ela fixa o preço e depois produz e vende neste preço toda a quantidade que o mercado absorver" (p.38). Neste sentido, concordamos com a crítica dirigida a Eichner por Robinson (1974), que afirma que "as decisões (das firmas) na vida real são tomadas sob condições de incerteza - em particular a incerteza especial que emerge do conflito com outras firmas. A teoria (ainda não formada) de oligopólio será aquela que reconheça estes elementos de incerteza e conflito; não descreverá o oligopólio como uma versão ligeiramente modificada do monopólio" (p.973).

A situação é similar no caso do oligopólio diferenciado. Neste caso, podem surgir diferenciais de preço devido à reputação das firmas, gastos com propaganda, serviços de assistência técnica, etc.. Os pós-keynesianos argumentam que a análise acima pode ser estendida para o oligopólio diferenciado sendo que, neste caso, os diferenciais de preço não podem ser alterados por uma firma agindo unilateralmente.¹⁰

Após discutirmos as principais hipóteses dos pós-

10. A discussão do oligopólio diferenciado será postergada para o capítulo 3 deste trabalho.

keynesianos com relação à firma oligopolista, passaremos à análise de seus modelos de formação de preços propriamente ditos. Como vimos, estes modelos¹¹ supõem que uma firma líder, agindo como representante de todas as firmas da indústria, tem poder discricionário para fixar preços. O processo de fixação de preços desta firma pode ser entendido " como uma versão mais refinada da teoria do custo total " (Eichner, p.56). Para os pós-keynesianos, o preço é fixado através da adição de uma margem sobre os custos totais médios. Não nos preocuparemos com os custos por enquanto, fixando-nos nos determinantes da margem ou do 'mark-up'.

Segundo Kenyon (1979), " os economistas pós-keynesianos argumentam que o comportamento de formação de preços das firmas oligopolistas do setor manufatureiro pode ser explicado pela demanda por fundos de fontes internas para propósitos de gastos de investimento " (p.38). Isto é confirmado por Harcourt & Kenyon: " os planos de investimento e o tamanho do 'mark-up' estão inextricavelmente ligados através da demanda e oferta de fundos na forma de lucros retidos através dos quais a firma financia seus projetos de investimentos " (p.454) e por Wood: "o nível de lucros é determinado pela necessidade de financiar um certo nível de investimentos. Este elo causal é a base sobre a qual construiremos tanto um modelo de determinação da margem de lucro de uma firma individual como um modelo de determinação da parcela de lucros na renda nacional ". Portanto, segundo Eichner " a decisão de preços em uma indústria oligopolista está intimamente ligada ao processo de acumulação de capital. A ligação entre o nível de preços e o programa de investimento da indústria é o aspecto mais importante do modelo desenvolvido abaixo " (p.56).

A ligação entre as decisões de preço e de investimento levanta alguns pontos fundamentais na teoria pós-keynesiana.

11. Com exceção do modelo de Wood.

O processo de investimento está intimamente relacionado com o tempo. Em primeiro lugar, os investimentos têm um longo período de gestação.¹² Em segundo lugar, os investimentos envolvem a alteração da capacidade produtiva da firma, que é em muitas teorias, o principal determinante da divisão analítica entre um curto e um longo espaço de tempo.¹³ Por fim, os investimentos envolvem comprometimentos com obrigações futuras, que restringem a amplitude de escolha dos agentes no futuro.¹⁴ Como as decisões de preço estão 'inexoravelmente' ligadas com as decisões de investimento, o fator tempo é essencial para a análise de formação de preços dos pós-keynesianos.

Segundo Wood, " a presente teoria enfoca o longo prazo. Principalmente porque a proposição de que a quantidade de lucros que uma firma pretende auferir é determinada pela magnitude de gastos de investimento que ela pretende realizar só é válida no longo prazo. Isto ocorre porque a maior parte das decisões de investir, por envolverem a capacidade instalada da firma, está sujeita a substanciais períodos de gestação " (p. 37).

Os pós-keynesianos dividem o tempo em períodos de preços e períodos de planejamento. O período de planejamento é o tempo requerido para colocar uma planta em operação; começa com a decisão de construí-la e estende-se até a instalação da mesma. O período de preços é o intervalo durante o qual espera-se que o preço permaneça inalterado, ou seja, é o intervalo entre alterações no nível de preços da indústria.¹⁵ Como hipótese inicial, Harcourt & Kenyon supõem que o período de preços é igual ao período de planejamento.

12. Ver Eichner (p.89), Harcourt & Kenyon (p.454) e Wood(p.37).

13. Por exemplo, a divisão entre curto período e longo período em Marshall. Sobre este tema e sobre a diferença entre prazo ('run') e período ('period'), ver Carvalho (1990).

14. Ver Harcourt & Kenyon, p.465 e Carvalho (1984/85).

15. Ver Eichner (p.42).

Como vimos anteriormente, para os pós-keynesianos, os preços são fixados aplicando-se uma margem sobre os custos totais médios. Esta margem é definida de forma a gerar lucros requeridos para financiar os investimentos planejados pela firma. O total de lucros requeridos não varia com a variação na quantidade produzida. Como este total é definido no início do período de preços, ou seja, antes da firma conhecer a quantidade que será efetivamente vendida neste período, a firma, para calcular a margem de lucro, divide o total de lucros requeridos pela quantidade determinada pela taxa de utilização de capacidade esperada. Esta taxa de utilização é a taxa na qual " a 'megacorp', baseada na experiência passada, espera operar na média, no decorrer do ciclo econômico. Ela leva em conta o fato de que a 'megacorp' já terá adquirido reserva de capacidade suficiente para atender quaisquer flutuações na demanda " (Eichner, p. 62).

Com relação aos custos, o raciocínio é semelhante. Os custos fixos (cuja composição discutiremos adiante) também são divididos pela taxa esperada de utilização de capacidade. Quanto aos custos variáveis médios, Eichner afirma que o grupo executivo " baseia suas decisões em um diagrama de custos¹⁶ que melhor se aproxima dos custos incorridos pela maioria das plantas ou segmento de plantas, pelo maior parte do tempo durante o qual espera-se que o novo preço deve prevalecer " (p. 30). Estes custos são tratados pelos pós-keynesianos como custos normais.

Uma variável normal é, segundo Godley & Nordhaus (1972), " o valor que esta variável teria, ceteris paribus, se a produção estivesse no seu padrão tendencial " (p. 854, citado por Harcourt & Kenyon, p. 457). Segundo Harcourt & Kenyon, " a tendência dos custos unitários reflete a tendência da produção. Logo, o preço é fixado com base nos custos originados por esta tendência, ignorando variações de curto prazo nos custos

16. 'cost figures'.

primários unitários derivadas exclusivamente de alterações na taxa de utilização de capacidade, oriundas de variações na demanda no decorrer do ciclo econômico. Ou seja, nem mudanças temporárias nos custos primários, nem mudanças temporárias na demanda pelo produto influenciam diretamente em nenhuma medida significativa o preço de produção é predominante a produção e não o preço que flutua com o nível de demanda ao longo do ciclo econômico " (p. 458)

Segundo Wood, " a distinção entre o curto e o longo prazo envolve algo mais que a possibilidade ou não de alteração no nível de capacidade instalada da empresa. A distinção também expressa o fato de que, ao tomarem suas decisões de preço e produção, os homens de negócios pensam (e inevitavelmente têm que pensar) em termos de tendências de demanda de longo prazo relativamente previsíveis, em torno das quais o nível de demanda oscila a curto prazo de forma difícil senão impossível de ser prevista " (p. 37).

Estas implicações são ressaltadas por Lee (op.cit.) quando ele afirma que " devido ao fato de que o nível de produção normal é baseado em dados históricos combinados com expectativas de vendas futuras, o 'preço do custo total' é fixado antes da produção e administrado ao mercado pela firma, sem relação com as quantidades reais do bem vendidas no mercado (...). Em particular, enquanto as quantidades na troca têm uma dimensão temporal imediata, o preço de troca pode ter uma dimensão temporal, chamada de período de preços, de um mês, um trimestre ou um ano. Logo, o mesmo preço estará associado com muitas quantidades temporalmente diferentes " (p. 259 e 261).

Num segundo momento da análise, Harcourt & Kenyon relaxam a hipótese de que o tempo é dividido em períodos discretos. Segundo eles, " no mundo real, as condições de demanda alterar-se-ão irregularmente. Da mesma modo, a firma não estará formulando planos de investimento no 'início' de algum período de tempo arbitrário, baseada num conjunto de condições de demanda

num ponto fixo no futuro. Ao invés disto, o preço será fixado irregularmente, com base na demanda futura que a firma considera razoável" (p.462). Segundo Eichner, "a decisão de preços é parte de um processo sequencial de tomada de decisões que ocorre na firma, no qual as condições com as quais as firmas se defronta são revistas periodicamente, para que se determine se as variáveis sobre as quais a firma tem controle (como preço, quantidade, gastos de investimento, etc.) precisam ser ajustadas" (p.296)

Para os pós-keynesianos, a necessidade de se reformular as decisões de preço e/ou investimento depende das expectativas da firma com relação ao 'significado' de alterações nas condições de custos e de demanda. Se estas alterações são consideradas 'temporárias' (de curto prazo), as decisões permanecem inalteradas. Entretanto, se as firmas 'interpretarem' estas alterações como sendo de caráter permanente (de longo prazo), ou seja, se as variações nos custos e/ou na demanda provocarem alterações nas expectativas da firma com relação ao comportamento futuro destas variáveis, as decisões de preço e/ou investimento são reformuladas, de forma a adequá-las aos objetivos de longo prazo da firma.¹⁷

Segundo Harcourt & Kenyon, "com as alterações nas condições de custo e da demanda, a firma pode chegar à conclusão de que sua capacidade existente é inadequada, e que novos gastos de investimento são requeridos. Neste ponto, a firma decidirá se o fluxo de fundos para propósitos de investimento é adequado ao preço corrente. Se não for, o processo de decisão de preços e investimento começará novamente. Em outras palavras, as decisões são tomadas em intervalos irregulares, se as condições determinarem sua necessidade, ou seja, se a firma chegar à conclusão que seu preço e/ou capacidade corrente é inadequado para as condições esperadas para o futuro próximo" (p.463.

17. Ver Wood, p.120-124.

grifos nossos).

Desta forma, as decisões de investimento são baseadas em expectativas sobre o comportamento futuro de determinadas variáveis, ou seja, em seu comportamento esperado ao longo do tempo. Estas expectativas ('long term expectations'), uma vez formadas¹⁸, induzem as decisões de investimento das firmas e portanto, as suas decisões de preços. Para os pós-keynesianos, estas decisões, uma vez tomadas, terão consequências no futuro que têm que ser levadas em consideração pela firma, no momento de suas decisões, se ela deseja, como vimos, atingir seus objetivos ao longo do tempo.

Segundo Carvalho (1984/85), " experimentos cruciais estão sendo realizados a cada momento: ações levadas a cabo no curto prazo alteram irreversivelmente as condições nas quais a economia opera " (p.226). Segundo Harcourt & Kenyon, " toda decisão que é tomada, é tomada numa situação de curto período, mas tem consequências de curto e de longo período . (...) . Nós argumentamos que no curto período (Marshalliano), há uma amplitude de preços ao longo da qual o nível esperado de produção é independente do preço " ¹⁹ Entretanto, uma vez que o preço esteja fora da amplitude relevante, e/ou uma vez que o horizonte da firma se amplie, a firma deve esperar que uma das consequências de uma decisão tomada aqui e agora de aumentar o mark-up, seja alguma substituição de seu produto por outros, e que isto resulte num declínio de seu fluxo de caixa ao longo do tempo " (p.465, grifos nossos).

Eichner, como vimos, afirma que a maximização da taxa de crescimento ao longo do tempo é compatível com a maximização de lucros no longo prazo. Isto não significa que a firma deva maximizar lucros no curto prazo, pois, devido ao tipo de ligação entre o curto e o longo prazo apontada acima, a firma, ao tentar

18. Não discutiremos aqui o processo de formação de expectativas.

19. Como veremos a seguir, ver p. (84).

aumentar seus lucros no presente, pode estar diminuindo suas perspectivas de rendimentos no futuro.

Além disto, a firma, ao tomar suas decisões relativas a preço, tem que levar em conta os efeitos de decisões tomadas nos períodos anteriores (irreversíveis), que têm reflexos no período atual. Assim, segundo Kenyon (op.cit.), " nos modelos pós-keynesianos a atenção é dirigida para as ligações causais. Em outras palavras, certos efeitos (como o modo através do qual preço e investimento são determinados) em um período podem ser explicados por causas antecedentes em um período anterior" (p. 38).

Segundo Carvalho (1984-85), " o presente herda condições materiais de uma forma específica, instituições e compromissos contratuais de um passado que não pode ser desfeito. O futuro herdará os resultados de decisões, ações e compromissos feitos no presente. É este desdobramento de relações que constitui o sujeito da teoria. Cada período contém em si tudo o que é importante saber, como limitações e possibilidades. Como resultado, fatores de longo prazo são considerados na medida em que decisões e ações correntes são influenciados por eles " (p. 224-25).

Passaremos agora a analisar especificamente o modelo de Eichner. Neste modelo, como em muitos outros, os custos fixos são aqueles que independem do nível de produção. Eles incluem os ordenados pagos aos administradores da firma e os juros pagos aos possuidores de títulos da mesma. Uma característica particular do modelo de Eichner é que ele inclui o pagamento de dividendos como custo fixo.

Como vimos, os acionistas não tem qualquer função executiva na firma. As decisões são tomadas pelo grupo executivo. Logo, os acionistas são tratados da mesma forma que os portadores de títulos da firma, ou seja, recebem um rendimento estável, que independe do desempenho da firma. Se este decair, é a própria firma que sente os efeitos, através do declínio de seus lucros e, conseqüentemente, dos fundos gerados internamente. Os

dividendos são tratados como uma obrigação e considerados como custos fixos.

A diferença entre os dividendos e os juros é que se a firma não seguir uma política estável de dividendos, os acionistas podem se unir e colocar em risco a posição do grupo executivo. Vimos anteriormente que o objetivo da firma é maximizar crescimento ou lucros no longo prazo. Agora podemos adicionar a restrição a este comportamento maximizador, que é dada por uma taxa mínima de dividendos.

Outra característica particular deste modelo é que os gastos com pesquisa e desenvolvimento (P & D) e com propaganda, apesar de não se relacionarem diretamente com a produção, não são considerados como custos fixos. Como o propósito destes gastos é melhorar a posição de longo prazo da firma, Eichner trata-os como um tipo de investimento. Assim, estes gastos fazem parte da política de planejamento de investimentos da firma e como tal, são gastos a serem financiados pelos lucros da mesma.

Eichner supõe que o preço, no início do período de preços, é dado, determinado historicamente. Logo, a firma líder somente precisa determinar qual a variação no nível de preços necessária para adequá-lo a seus objetivos de longo prazo. A variação no nível de preços depende, dados os custos, da necessidade de fundos gerados internamente para financiar as despesas de investimento. Esta necessidade, por sua vez, depende de dois fatores: da taxa de retorno esperada dos projetos de investimentos a serem realizados através dos fundos e dos custos nos quais a firma vai incorrer, se aumentar seu preço para gerar estes fundos.

Segundo Eichner, " neste modelo, a firma é vista como utilizando a variável preço para alterar seu fluxo intertemporal de receitas... Como resultado de qualquer ajustamento de preços, os fluxos intertemporais de receitas podem ser alterados de dois modos: 1- através dos retornos dos investimentos que estão sendo financiados; 2- através do declínio das vendas ao longo do tempo

causado pelo preço maior. O primeiro efeito é englobado pela curva de demanda da firma por fundos adicionais de investimento e o segundo pela curva de oferta destes fundos" (p. 56).

O declínio de vendas causado pelo aumento de preços pode ser decomposto em três fatores. O primeiro deles é o efeito substituição. Se o preço do produto aumenta (com relação aos preços de outros produtos que podem ser utilizados como substitutos) a demanda por aquele produto deve diminuir. Segundo Eichner, a curva de demanda da indústria é geralmente inelástica no curto prazo²⁰. Entretanto, se o aumento de preço persistir, com a alteração nas preferências dos consumidores e nas técnicas de produção das firmas, esta curva vai se tornando mais elástica, o que ocasiona o declínio das vendas da indústria. Este declínio é positivamente relacionado com a magnitude do aumento percentual de preços e com o tempo durante o qual o aumento deve prevalecer.

O segundo fator é o fator entrada. Com o aumento do nível de preços e (dados os custos) da margem de lucro das firmas da indústria, "novas" firmas irão se sentir atraídas a operar na indústria e, se isto ocorrer, haverá uma redução no nível de vendas de todas as firmas que estavam operando inicialmente. Neste caso, o aumento da margem de lucro tem que ser suficiente para que as "novas" firmas sintam-se estimuladas a entrar na indústria, mesmo sabendo que as firmas estabelecidas possuem vantagens decorrentes do fato de já estarem em operação. Estas vantagens são conhecidas na literatura econômica como barreiras à entrada de novas firmas. As principais barreiras à entrada são, segundo Eichner (que segue o trabalho de Bain (1956)) as economias de escala, as vantagens absolutas de custo e as vantagens oriundas da diferenciação do produto.

As economias de escala decorrem do fato de que as firmas estabelecidas, por operarem com plantas de tamanho ótimo

20. Ver Eichner (p. 48), para evidências empíricas.

com relação ao mercado, podem produzir no ponto de custo variável mínimo de cada planta. Uma nova firma dificilmente entrará no mercado detendo uma grande parcela do mesmo. Logo restam-lhe duas opções: instalar uma planta com tamanho ótimo e não ter mercado suficiente para operá-la no ponto mais eficiente ou instalar uma planta menor e operar com custos maiores que as firmas estabelecidas. Nos dois casos a firma terá desvantagens por não poder operar na escala de produção mais apropriada. Além disto, as firmas estabelecidas, pelo fato de operarem com várias plantas, podem ajustar sua produção a flutuações de demanda através da alteração do número de plantas em funcionamento. Por fim, as firmas que detêm grande parcela do mercado, podem 'espalhar' seus custos fixos por um volume maior de produção.

As firmas estabelecidas podem ter vantagens absolutas de custo por: possuir patentes, controlar a oferta de matéria-prima, empregar toda a mão de obra qualificada, ter acesso mais fácil ao crédito, etc. Por fim, as firmas estabelecidas têm vantagens com relação a novas firmas na medida em que elas possuem um mercado relativamente 'cativo', devido a sua reputação, assistência técnica, gastos com propaganda, etc., ou seja, por oferecerem um produto diferenciado. As novas firmas teriam que incorrer em custos para conquistar consumidores, o que desestimula ainda mais sua entrada na indústria.

Segundo Eichner, a entrada de novas firmas é um fator probabilístico, do qual somente uma estimativa pode ser feita. A probabilidade de entrada depende do tempo durante o qual o novo preço vai prevalecer e do aumento percentual do preço. Além disto, supondo que uma nova firma só entrará na indústria com uma planta de tamanho ótimo, a entrada depende do que é considerado 'tamanho ótimo' numa determinada indústria. Como, a partir de um determinado aumento de preços, a entrada de novas firmas pode ser considerada como certa, há um limite para este aumento, pois a entrada de firmas pode impedir a firma líder de alcançar seus objetivos de longo prazo.

O terceiro fator é a possibilidade de intervenção governamental. Se o aumento de preços for considerado como contrário aos interesses públicos, o governo pode interferir no processo de formação de preços da indústria. Esta intervenção pode tomar a forma de: nacionalização da firma, regulação do preço, taxaço, redução de tarifas alfandegárias, 'desova' de estoques reguladores, aplicação de leis anti-trustes, etc. Eichner afirma que, nos E.U.A., há uma serie de restrições da sociedade a estas intervenções, o que praticamente deixa apenas a aplicação de leis anti-trustes como ação governamental a ser temida pelas firmas. A possibilidade de intervenção neste sentido depende do aumento percentual de preços. Assim, a firma tem um outra restrição a sua política de preços que é dada pelo limite a partir do qual aumentos de preços levarão a uma alta probabilidade de intervenção do governo.

Para que se possa comparar os custos incorridos pela firma (devido aos três fatores acima citados) com a taxa de retorno dos investimentos, Eichner calcula uma taxa implícita de juros. Quando a firma aumenta seu preço, ela espera gerar fundos adicionais, pelo menos durante uma sequência de períodos. Por outro lado, após esta sequência de períodos, há o declínio nos lucros, decorrente da queda de suas vendas ao longo do tempo. Pode-se calcular o valor presente tanto dos fundos gerados como dos lucros perdidos, utilizando-se uma taxa de desconto apropriada. A taxa implícita de juros é a razão entre o valor presente do declínio dos lucros e o valor presente do aumento dos fundos.

Além da possibilidade de obter fundos internamente através de aumentos de preços, a firma pode recorrer a instituições financeiras para obter recursos para sua expansão. O custo de obter estes fundos é dado pela taxa de juros cobrada pelas instituições financeiras. Como Eichner supõe que a maior parte dos fundos utilizados para propósitos de investimento é gerada internamente, a firma pode 'dar-se ao luxo' de recorrer a

recursos externos apenas quando a taxa de juros estiver em níveis bastante reduzidos. Assim, apesar de haver flutuações na taxa de juros ao longo do ciclo econômico, a taxa relevante para a firma é a taxa de juros mínima e Eichner considera esta taxa como a taxa de juros permanente.

Quanto à demanda da firma por fundos gerados internamente, a lógica de Eichner é mais complicada, podendo dar margem a interpretações diferentes. Como vimos, todos gastos que visam a melhorar o desempenho da firma a longo prazo são considerados como investimento. Segundo nossa interpretação, existem três tipos básicos de investimento para Eichner e para cada um deles a forma de cálculo da taxa de retorno, chamada por Eichner de eficiência marginal do investimento (EMI), é diferente.

O primeiro tipo de investimento considerado por Eichner é a aquisição de novas máquinas e equipamentos. Como o objetivo da firma é maximizar seu crescimento de longo prazo, a firma tem que dispor de capacidade produtiva para atender a evolução esperada da demanda pelo seu produto ao longo do tempo.

A partir de suas expectativas quanto à evolução da demanda, a firma, para manter sua parcela de mercado, tem que adquirir máquinas e equipamentos suficientes não só para produzir esta quantidade demandada, como também para operar com excesso de capacidade. Segundo Eichner não é necessário calcular a eficiência marginal deste tipo de investimento, uma vez que ele é essencial para que a firma atinja seus objetivos.

O segundo tipo de investimento é a substituição de plantas ou segmentos de plantas antigos. Para este tipo de investimento é necessário calcular a EMI. Esta é determinada pela razão entre o acréscimo de lucros (oriundos da utilização de equipamentos mais eficientes) e a magnitude dos fundos utilizados para a aquisição de novas máquinas, ambos 'trazidos' para valores presentes.

O terceiro tipo de investimento é aquele que visa a

aumentar o poder de mercado da firma. Como vimos, a firma, para otimizar sua parcela do mercado, tem que adquirir máquinas e equipamentos a fim de aumentar sua produção de acordo com a evolução esperada da demanda. Para adquirir máquinas e equipamentos, a firma tem que obter recursos internamente e, para isto, tem que incorrer em custos. A firma que puder obter estes recursos com menores custos estará numa situação melhor que as demais. Quanto menores os custos potenciais de uma firma, maior é seu poder de mercado.

Os gastos que visam a aumentar o poder de mercado da firma são os de diferenciação do produto, criação de maiores barreiras à entrada e criação de uma imagem pública mais favorável. Para o cálculo da EMI destes gastos, é necessário calcular o aumento do preço que seria possível, após a efetivação destes gastos, sem que a firma incorra em perdas de vendas. Este aumento de preço possibilitaria um aumento potencial de fundos de investimento. A EMI é a razão entre estes fundos adicionais e os recursos gastos neste tipo de investimento, ambos devidamente descontados.

Os principais meios para diferenciar o produto são propaganda e pesquisa e desenvolvimento (P&D). Para aumentar as barreiras à entrada, os meios mais empregados são o sistema de 'franchising' e a integração vertical. Eichner afirma que a firma líder, ao efetivar estes gastos, estará automaticamente beneficiando as demais firmas da indústria. "Entretanto, devido à interdependência que caracteriza uma indústria oligopolista, as outras firmas não podem evitar ter os mesmos tipos de despesas" (Eichner, p. 92).

As EMI's tendem a diminuir à medida que o montante de gastos aumenta, uma vez que as oportunidades de realização de investimentos lucrativos tende a decrescer. As eficiências marginais de cada tipo de investimento são igualadas na margem, para que a firma alcance uma combinação ótima de todos os gastos em investimento. A curva de demanda por fundos adicionais

relaciona os montantes de fundos (obtidos através de aumentos de preço) com as eficiências marginais da aplicação destes fundos ou seja, com as taxas de retorno esperadas dos diferentes projetos de investimento.

Como vimos, a curva de oferta de fundos relaciona os montantes de fundos adicionais com as taxas implícitas de juros e com a taxa de juros permanente. O montante de fundos adicionais (e consequentemente, a variação do preço) será determinado pela intersecção entre as duas curvas.

Alterações no preço da firma refletem alterações na EMI e/ou na taxa implícita de juros. Se a firma percebe uma tendência de aumento na taxa de crescimento da demanda pelo seu produto ou se as expectativas de retorno dos investimentos aumentarem, a firma aumenta o preço. Se a firma tiver seu poder de mercado aumentado (devido a gastos realizados no período passado, por exemplo), ela aumenta o preço e passa a efetivar novos investimentos.

Neste modelo, cada firma líder tem uma série de projetos de investimento que visam a otimizar sua parcela de mercado, aumentar sua eficiência e aumentar seu poder de mercado. Além disto, cada firma defronta-se com restrições a aumentos de preços, dadas pela elasticidade da demanda, possibilidade de entrada de novas firmas e possibilidade de intervenção governamental. A margem de lucro de uma firma depende tanto da rentabilidade esperada de seus projetos de investimento como de seu poder de mercado, dado pela magnitude de restrições que a firma enfrenta.

No modelo de Eichner, elevações nos custos das firmas, oriundos de aumentos no nível de salários, podem ser repassados para o preço final, sem provocar reduções nas vendas²¹. Isto ocorre porque as restrições a aumentos de preço não atuam com a mesma intensidade no caso de simples repasse de aumentos de

21. Este ponto será analisado com mais detalhes no capítulo 3 deste trabalho.

salários. O efeito substituição é restringido porque um aumento de salários geralmente afeta tanto a indústria em questão como as indústrias concorrentes. O efeito entrada é neutralizado, pois as novas firmas irão incorrer nos mesmos custos das firmas estabelecidas. Finalmente, a possibilidade de intervenção governamental é bastante reduzida, pois há uma justificativa para o aumento de preços da firma líder.

Passaremos agora a analisar algumas críticas dirigidas ao modelo de Eichner, a fim de tentar entender melhor sua operacionalização e mostrar suas limitações ²².

Uma das principais críticas ao modelo de Eichner é que ele não levou em conta a possibilidade de que uma redução nas vendas da firma, causada por um aumento do preço de seu produto, pode influenciar negativamente suas expectativas com relação à taxa de retorno de seus investimentos. Segundo Hazledine (1974) " ... um aumento nas margens, que leva, no modelo de Eichner, a uma quantidade produzida menor do que a que teria lugar se as margens tivessem se mantido inalteradas, poderia estar associado a uma EMI menor, de modo que, ceteris paribus, haveria uma relação negativa entre alterações na margem e a taxa de investimento " (p.967-68). Robinson (1974) afirma que " (...) a curva de demanda por fundos, derivada da EMI da firma, não é independente da curva de oferta de fundos internos, pois a EMI é consideravelmente influenciada pelas perspectivas de mercado " (p.973).

A resposta de Eichner a esta questão, é que ela introduz um fator novo no seu modelo, mas não altera a essência do mesmo uma vez que " o fator principal que induz a firma a expandir sua capacidade ao longo do tempo é o crescimento das vendas da indústria e isto, por sua vez, depende principalmente do crescimento da renda pessoal e/ou nacional (...). Qualquer aumento do 'mark-up' sobre os custos da firma levará, no máximo a uma mera desaceleração da taxa de crescimento das vendas da

22. As críticas forma feitas à primeira apresentação do modelo de Eichner (1973) e foram respondidas em Eichner (1974).

indústria, que fornece o ímpeto para a expansão da capacidade " (p.978).

Em nosso entender, as críticas são procedentes. Eichner não levou em conta a relação apontada entre a queda de vendas e a EMI. Além disto, mesmo que este fator fosse levado em conta, não faria sentido, para uma firma que objetiva o crescimento, 'perder' consumidores a fim de, por exemplo, aumentar seu poder de mercado. Como vimos, este poder de mercado somente será exercido através da realização de investimentos menos lucrativos, mas, neste caso, a perda de consumidores provavelmente terá uma influência considerável sobre o retorno destes investimentos.

Outra crítica ao modelo de Eichner diz respeito a sua assimetria, ou seja, o modelo somente explica elevações de preço. Segundo Robinson (op. cit), "...reduções de 'mark-up', assim, como elevações, tem que ser levadas em consideração " (p.972). Eichner (1976) já admitia esta restrição na aplicabilidade de seu modelo. Segundo ele, " foram enfatizados os fatores que levam a um aumento do 'corporate levy' médio - ou da margem sobre os custos. Pouco se disse sobre o que causa um declínio daquela margem. Na realidade, foi dito que mesmo se a EMI fosse tão baixa que o gasto de todos os fundos atualmente sendo gerados não fosse mais requerido, a 'megacorp' líder de preços poderia ainda estar relutante em ajustar o preço industrial para baixo e logo, reduzir o tamanho do 'corporate levy' médio " (p.103).

As razões apontadas por Eichner, para justificar esta limitação de seu modelo, são duas: 1- os benefícios de uma redução de preço não são exatamente o oposto dos custos associados a um aumento do preço, o que torna o resultado final incerto; 2 - Se a redução de preço for temporária, na medida em que for seguida de aumentos posteriores, será melhor evitá-la, devido à dificuldade de coordenação entre as firmas da indústria.

Em nosso entender, estes argumentos não justificam esta limitação importante do modelo de Eichner. Parece-nos ser necessário explicar, com elementos do próprio modelo e não

externos a ele (como é o caso da rigidez de preços), o que ocorre com a margem de lucro quando os fundos acumulados pelas firmas são maiores que as oportunidades de utilizá-los em investimentos, como seria o caso em períodos de desaceleração ou até de retração da atividade econômica. Em outras palavras, seria necessário analisar o que ocorreria, nestas situações, com os determinantes da oferta de fundos da firma, ou seja, com as restrições a aumentos de preços, de cuja intensidade de atuação depende o poder de mercado das mesmas.

O modelo de Harcourt & Kenyon, em muitos aspectos similar ao de Eichner, tem entretanto, algumas características diferentes. Neste modelo, somente um tipo de investimento é considerado: a aquisição de máquinas que permitam que a produção acompanhe a evolução da demanda esperada pelo produto da firma.

Ao resumir seu modelo, os autores afirmam que "em primeiro lugar, a firma (que nós assumimos ser a líder de preços no período de preços corrente) toma uma decisão a respeito dos planos de investimento futuro com base na relação entre a tendência real das taxas de utilização de capacidade e uma taxa desejada de utilização da planta, dadas suas expectativas com relação ao crescimento futuro da demanda do mercado e a lucratividade esperada dos vários projetos de investimento alternativos. Em seguida a firma fixa um 'mark-up' que irá produzir um nível requerido de lucros retidos para financiar os gastos de investimento desejados e persiste com este preço, permitindo que a utilização de capacidade varie com o nível da demanda em torno de algum nível médio esperado, associado com o 'mark-up' escolhido" (p. 454).

Neste modelo, a evolução da demanda esperada é somente um dos determinantes do volume de investimentos da firma. O outro determinante é a parcela das plantas que continuará a operar no próximo período de planejamento. Esta parcela depende de seu oposto ou seja, da parcela de plantas que será sucateada²³ no

23. 'scrapped' no original

Próximo período Como vimos, as firmas operam através de várias plantas, sendo que existem diferenciais de custos entre elas, associados a diferentes níveis de eficiência. Neste modelo, uma planta é sucateada quando o custo marginal associado a sua operação for maior ou igual ao preço de produção da firma. Assim, quanto maior o preço fixado pela firma, maior é o número de plantas que serão utilizadas, menor a necessidade de novos investimentos em capacidade produtiva e vice-versa. Logo, pode-se estabelecer uma relação (representada através de uma curva negativamente inclinada) entre preços e necessidade de investimentos em capacidade produtiva.

Além disto, quanto maior o preço fixado pela firma, maiores serão os fundos disponíveis para realização de investimentos, pois Harcourt & Kenyon supõem que a demanda é inelástica na amplitude relevante de preços²⁴. Assim, pode-se construir uma nova curva (esta positivamente inclinada) que represente a relação entre preços e volumes de investimento em capacidade produtiva possíveis de serem realizados.

Segundo Harcourt & Kenyon, "dadas as expectativas com relação ao custo marginal e a demanda no período corrente, a razão entre lucros retidos e lucros distribuídos e a proporção de investimentos financiados externamente, a firma terá um certo conjunto de expectativas com relação ao fluxo de lucros retidos para propósitos de gastos de investimento durante o período corrente. Estas expectativas definirão uma relação única entre a produção a ser provisionada pelos novos gastos em investimento e o preço que é necessário para fornecer o fluxo financeiro a ser utilizado para financiar a parcela de gastos de investimento através de lucros retidos (assumindo que os preços dos bens de investimento sejam dados)." (p. 461).

O preço a ser fixado pela firma é determinado pela intersecção entre as duas curvas. "é somente neste ponto que os

24. Ver Harcourt & Kenyon (p. 456) para evidências empíricas.

dois conjunto de expectativas - as expectativas da firma com relação ao preço e a produção a ser provisionada por novos investimentos e suas expectativas com relação ao fluxo de lucros retidos para propósitos de gastos em investimento() são consistentes entre si " (H & K, p. 462)

Em nosso entender, este modelo também é passível de críticas. Em primeiro lugar, não nos parece razoável supor que a firma só não aumentará seu preço além de um certo ponto porque não há necessidade de mais investimentos em capacidade produtiva. Seria mais realista supor que, neste caso, a firma aumentaria seu preço e utilizaria os fundos restantes da melhor maneira possível, investindo no mercado financeiro, por exemplo. Em outras palavras, não é realista supor que a única restrição a aumento de preços seja o nível de lucros necessário para investimentos na capacidade produtiva.

Além disto, em nosso entender, há problemas na regra de sucateamento adotada neste modelo. Harcourt & Kenyon supõem que um planta será sucateada quando o custo marginal de operá-la for maior ou igual ao preço. Na realidade parece-nos que o preço é fixado aplicando-se uma margem sobre os custos associados à operação de todas as plantas. Neste caso, a necessidade de investimentos seria determinada pela evolução da demanda esperada e pela necessidade de operar com capacidade ociosa. A substituição de máquinas seria determinada pela EMI (usando a expressão de Eichner) deste tipo de investimento, ou seja, pela relação entre os lucros oriundos da utilização de uma planta mais eficiente e os gastos necessários para substituir a planta 'antiga' por uma planta 'nova'.

No modelo de Wood, a firma, para maximizar sua taxa de crescimento, tem que expandir sua capacidade produtiva, ou seja, investir em ativos fixos. O nível de investimentos depende de 4 fatores principais: 1- o aumento de produção necessário para acompanhar o crescimento da demanda; 2- o nível de utilização de

capacidade adequado²⁵; 3-o nível de utilização de capacidade no início do período, 4-Os gastos de investimento necessários para gerar o aumento de uma unidade da capacidade produtiva.

O limite mínimo da margem de lucro é dado pela necessidade de lucros retidos para financiar qualquer nível dado de investimentos. Este limite é determinado pelo que Wood chama de 'fronteira de financiamento'.

A fronteira de financiamento depende de três fatores. O primeiro deles é a 'relação ativo financeiro', ou seja, a relação entre a aquisição de ativos financeiros e a aquisição de ativos físicos. Esta relação, denominada taxa de liquidez, depende principalmente das expectativas da firma com relação a seus déficits futuros da conta capital e das facilidades de obtenção de crédito para cobrir estes déficits. Por razões que veremos a seguir, a firma tende a manter a taxa de liquidez em níveis mínimos.

O segundo fator é a 'relação de financiamento externo', ou seja, a relação entre novos empréstimos e o nível de investimentos. Esta relação, denominada de limite de endividamento, depende principalmente do nível da taxa de juros, da variabilidade e incerteza dos lucros futuros da firma e do grau de aversão ao risco de seus gerentes. Por razões que veremos a seguir, a firma tende a manter o nível de endividamento no limite máximo.

O terceiro fator é a 'relação de retenção bruta', ou seja, a relação entre lucros retidos e lucros totais. Esta relação depende principalmente da taxa de distribuição de dividendos. Após uma extensa discussão a respeito dos fatores que influenciam esta taxa²⁶, Wood chega a mesma conclusão de Eichner,

25. Este nível, por sua vez, depende das expectativas da firma com relação às flutuações cíclicas da demanda; dos custos de manutenção de estoques e da posição da firma com relação ao emprego de horas extra, redução da jornada de trabalho, número de turnos e subcontratação.

26. Ver Wood (p.46-67).

ou seja, de que esta taxa deve ser relativamente estável ao longo do tempo. Isto ocorre principalmente porque mudanças inesperadas na política de dividendos de uma firma provoca custos consideráveis para sua clientela de acionistas.

A partir destes três fatores é possível definir o limite mínimo da margem de lucros. Este limite depende obviamente da taxa de crescimento das vendas e do 'coeficiente de investimento', ou seja, da relação entre os gastos de investimento e a variação da receita de vendas. Quanto maior for a taxa de crescimento das vendas e quanto maior for o nível de investimentos necessários para que a firma possa atender este crescimento de vendas, mais elevado será o limite mínimo da margem de lucros.

O limite máximo da margem de lucros é dado pela sua relação com a taxa de crescimento de vendas. Segundo Wood existe um 'trade off' entre estas duas variáveis, denominado por ele de 'fronteira de oportunidade'. A demanda pelos produtos da firma depende da taxa de crescimento da demanda agregada e da eficácia da política de vendas da firma. A taxa de crescimento da demanda agregada é determinada exogenamente. A política de vendas engloba fatores como: a variedade de produtos que são produzidos; a qualidade destes produtos; os preços dos mesmos e a intensidade de gastos em propaganda e promoções.

O 'trade off' entre margem de lucro e crescimento de vendas existe porque uma política de vendas mais agressiva tende a diminuir a margem de lucro, por dois fatores. O primeiro deles é que esta política de vendas pode significar um corte no preço dos produtos da firma, a fim de aumentar sua demanda o que, 'ceteris paribus', diminui a margem de lucro. Além disto, esta política de vendas pode aumentar os custos unitários, pois: i) um aumento da variedade e/ou qualidade dos produtos oferecidos eleva os custos de produção e ii) um aumento nos gastos de propaganda e promoção eleva os custos de vendas. Estes aumentos nos custos unitários provocam, 'ceteris paribus', uma diminuição da margem

de lucro.

O 'trade off' entre margem de lucro e crescimento de vendas pode ser influenciado pelo nível de investimentos. A influência do investimento sobre a margem de lucro, dado o crescimento das vendas, se dá através de um possível aumento da relação capital/capacidade produtiva que geralmente possibilita que os custos operacionais sejam reduzidos. Por outro lado, investimentos visando à modificação e/ou substituição da capacidade produtiva possibilitam alterações na variedade de produtos oferecidos pela firma, o que pode aumentar a taxa de crescimento de suas vendas, sem que haja alterações na margem de lucro. Assim, a fronteira de oportunidade define a maior margem de lucro que se pode obter, dados uma determinada taxa de crescimento de vendas e um coeficiente de investimento específico.

No modelo de Wood a firma, para maximizar a taxa de crescimento de suas vendas, tem que se situar nas fronteiras de financiamento e de oportunidade simultaneamente. Isto ocorre, segundo ele, porque "nenhuma firma que deseja maximizar seu crescimento irá escolher uma estratégia situada aquém da fronteira de oportunidade (ou seja, onde a margem de lucro é menor que a máxima atingível, não importa que taxa de crescimento e coeficiente particulares), pois uma das condições para sua expansão é a disponibilidade de financiamento que, a uma dada taxa de crescimento específica, poderia ser aumentada através da elevação da margem de lucro. Do mesmo modo, nenhuma firma visando à maximização de seu crescimento escolherá uma estratégia situada aquém da fronteira de financiamento (ou seja, onde a margem de lucro é maior que a mínima necessária para financiar uma determinada taxa de crescimento, dado um coeficiente de investimento particular) pois uma das condições para sua expansão é a existência de demanda que, dado um coeficiente de investimento qualquer, poderia ser aumentada reduzindo-se a margem de lucro. Isto equivale a dizer que o desejo de maximizar

o crescimento, face à concorrência estabelecida com outras empresas (isto é, manter a margem de lucro o mais baixa possível), faz com que a empresa adquira só a quantidade mínima necessária de ativos financeiros e que faça uso da quantia máxima possível de financiamento externo " (p. 103/04, grifos nossos)

Assim, se considerarmos o coeficiente de investimento como dado, a intersecção entre as duas fronteiras define a magnitude da margem de lucro e a taxa de crescimento das vendas. Ainda segundo Wood, "a margem de lucro é a resultante líquida de duas pressões conflitantes, ambas surgidas do desejo dos homens de negócios de maximizar o crescimento das vendas. Uma das pressões, a concorrência de outras firmas, tende a gerar a escolha de uma margem de lucro baixa, pois isto aumenta a taxa de crescimento máxima atingível de demanda. A outra pressão, a necessidade de ter financiamento disponível para expandir a capacidade de produção, tende a gerar a escolha de uma alta margem de lucro, pois isto aumenta a taxa de crescimento máxima financeiramente viável da capacidade produtiva " (p. 104/05).

Em nosso entender, as principais contribuições de Wood (particularmente com relação aos modelos de Eichner e Harcourt & Kenyon) estão centradas na sua discussão sobre os aspectos financeiros das decisões de preço de uma firma²⁷. Para Wood, a firma tende a utilizar ao máximo a possibilidade de recorrer a financiamentos externos para realizar seus investimentos, devido à pressão concorrencial com as outras firmas.

Eichner, como vimos, supõe que o acesso a financiamento externo é apenas uma decisão 'marginal' das firmas oligopolistas. Parece-nos que a suposição de Wood é mais plausível, uma vez que a firma, antes de elevar o preço de seu produto para financiar os investimentos, deve esgotar suas outras possibilidades de financiamento (cujos limites são dados, basicamente, pelo princípio do risco crescente).²⁸ Como vimos, a

27. Sobre este ponto, ver Passas (1985), p. 84.

28. Ver Wood (p. 44).

elevação do preço tende a diminuir a rentabilidade esperada dos investimentos, ao aumentar a possibilidade de entrada de novas firmas na indústria e provocar, no longo prazo, um deslocamento de parte dos consumidores para outros produtos, o que a torna uma decisão "temerosa" para uma firma que objetiva o crescimento.

Além disto, Wood deixa claro em seu modelo que os investimentos na ampliação da capacidade produtiva da firma, para que esta possa manter ou ampliar sua parcela de mercado, devem prevalecer sobre os investimentos em ativos financeiros. Estes últimos, segundo Wood, tendem a se manter em níveis mínimos, dados pela necessidade que uma firma tem de manter um determinado nível de liquidez.

Em nosso entender, a principal crítica ao modelo de Wood é que ele não levou em consideração, em seu modelo, a principal característica das indústrias oligopolizadas, que é a interdependência entre as firmas que a compõem. Este fato é reconhecido pelo próprio Wood, quando ele afirma que evita "uma discussão explícita sobre a interdependência oligopolista e os problemas trazidos por esta aos modelos de comportamento que visam à maximização" (p 82). Sua justificativa é que os empresários tratam a interdependência como "um entre os muitos aspectos da incerteza com relação aos resultados futuros das estratégias alternativas" (p 82).

Entretanto, parece-nos que a interdependência entre as firmas, principalmente da forma como tratada por Eichner, pode afetar significativamente o modelo de Wood. Isto ocorre porque, naquele modelo, a possibilidade de uma redução de preço por parte de uma firma para aumentar suas vendas é praticamente descartada como política de vendas, uma vez que isto tenderia a provocar uma guerra de preços entre as firmas, que seria prejudicial para todas elas. Além disto, Wood não considerou a possibilidade de formação de acordos tácitos entre as firmas para elevar seus preços simultaneamente, que tem como limite o modelo de firma líder, desenvolvido por Eichner e por Harcourt & Kenyon.

Por fim, Wood não levou em consideração algumas características estruturais geralmente presentes nas indústrias oligopolizadas, principalmente a presença de elevadas barreiras à entrada de novas firmas. Desta forma, em nosso entender, o 'trade off' entre margem de lucro e crescimento de vendas e portanto, a determinação da margem de lucro através da interação entre a fronteira de oportunidade e a fronteira de financiamento, necessitaria de uma reavaliação.

A especificidade do modelo de Wood, principalmente com relação aos modelos de Eichner e Harcourt & Kenyon, é sua ênfase nos processos de diferenciação do produto, que podem afetar tanto a margem de lucro como a taxa de crescimento de vendas. Devido a isto, este modelo voltará a ser analisado mais detidamente no capítulo 3 deste trabalho.

Os trabalhos a serem analisados nesta seção são os Sawyer (1982) e Cowling (1983). O motivo pelo qual focalizaremos estes trabalhos é que eles explicam detalhadamente as hipóteses e a operacionalização do modelo pós-kaleckiano de determinação da margem de lucro. Este modelo foi desenvolvido pela primeira vez por Cowling & Waterson (1976) e é considerado atualmente como um modelo básico nesta área.¹ A principal característica deste modelo é a relação entre o 'mark-up' que as firmas aplicam sobre seus custos marginais e determinados elementos de estrutura de mercado e comportamento como : concentração industrial, conluio e elasticidade da demanda .

O termo 'pós-kaleckiano' é utilizado explicitamente por Sawyer. Quanto a Cowling, este modelo é a base para sua teoria de distribuição de renda , que " é fortemente influenciada pelo trabalho de Michal Kalecki . Em contraste com a visão neoclássica dominante, que assumia concorrência perfeita e pleno emprego e derivava a participação na renda em termos dos parâmetros da função de produção, Kalecki via as indústrias das economias capitalistas avançadas como essencialmente monopolistas ou oligopolistas e operando normalmente sob condições de excesso de capacidade " (p.6). Do mesmo modo que na seção anterior, ao utilizarmos o termo 'pós-kaleckianos', estaremos nos referindo aos autores destes dois modelos e apenas quando nos referirmos a outros trabalhos dos mesmos autores é que a referência será explicitada.

Para os pós-kaleckianos, a característica principal das indústrias oligopolizadas é a interdependência entre as firmas que a compõem. Segundo Cowling, " a norma num mundo oligopolizado

1. Ver Conyon & Machin (1991).

como este será o conluio com relação a políticas de preço e quantidade " (p.1). Para Sawyer, um dos aspectos principais do oligopólio é que poucas firmas dominam a indústria, mas sua posição quanto à característica última do oligopólio fica clara quando ele afirma que as medidas de concentração " tendem a subestimar a interdependência entre as firmas pois fatores como conluio e intercâmbio de diretorias não são levados em consideração " (p.88). Não há a preocupação de se definir 'indústria' nestes trabalhos.

Os modelos pós-kaleckianos assumem que as firmas maximizam lucros no curto prazo. Segundo eles próprios, esta hipótese pode ser questionada por ser excessivamente restritiva. Duas alternativas são analisadas : a teoria do custo total e as teorias gerencialistas. Segundo Cowling, a teoria do custo total não explica o modo pelo qual o 'mark-up' sobre os custos 'normais' é determinado. Por esta razão, " esta não parece ser uma linha muito proveitosa a ser seguida e há muitas evidências a sugerirem que o 'mark-up' pode variar de acordo com padrões que são amplamente consistentes com o comportamento maximizador de lucros " (p.35).²

As teorias gerencialistas não são rejeitadas pelos pós-kaleckianos. Na verdade, eles aceitam e até incorporam a visão gerencialista em seus modelos. A principal característica das teorias gerencialistas ; segundo eles, é a ênfase no conflito entre gerentes e acionistas, decorrente da dicotomia entre propriedade e gerência. O conflito emerge, em grande medida, porque os gerentes podem ter objetivos cuja satisfação impossibilite uma política de dividendos considerada ideal pelos acionistas. Segundo Cowling, entre as teorias gerencialistas destaca-se a de Williamson (1964) pois " ele procurou

2. Uma análise desta e das demais posições dos pós-kaleckianos expostas nesta seção terá lugar na seção 3 deste capítulo, na qual será realizada uma breve comparação entre seus modelos e os modelos pós-keynesianos.

especificar uma função utilidade gerencial que apreendeu a essência do que os gerencialistas tinham a dizer sobre a motivação gerencial, em termos de categorias econômicas convencionais " (p.52).

Segundo a interpretação de Cowling, a função de utilidade gerencial é constituída de argumentos que têm em comum o fato de contribuírem de algum modo para o aumento do status, poder e prestígio dos gerentes. Estes argumentos englobam tanto os lucros auferidos pela firma como gastos que aumentam os custos da mesma. Dentre estes últimos destacam-se os gastos com o quadro administrativo³. Um aumento no tamanho do quadro administrativo (através da incorporação de novos escalões), assim como uma elevação dos ordenados (pagos aos membros de todos os escalões), leva a um aumento da utilidade gerencial. Além disto, fatores como número de secretárias, tamanho do escritório, número de conferências internacionais, etc., também influenciam diretamente esta função utilidade.

Estes gastos obviamente não contribuem diretamente para o aumento dos lucros da firma. Pelo contrário, eles aumentam os custos da mesma e conseqüentemente, diminuem a parcela dos lucros a serem distribuídos na forma de dividendos. Entretanto, o ponto central do argumento dos pós-kaleckianos é que isto não implica que o grupo executivo, ao procurar alcançar estes objetivos, afaste-se de uma política de maximização de lucros a curto prazo. Segundo Cowling, " apesar de ser mais seguro assumir que os gerentes irão seguir seus próprios interesses sempre que possível, ao invés de tentar maximizar o bem-estar dos detentores de ações da firma, não se segue daí que eles irão abandonar as regras de preço e quantidade que maximizam os lucros da firma " (p.53).

Para os pós-kaleckianos, o grupo executivo toma suas decisões no sentido de alcançar o maior nível possível de lucros

3. 'Staff expenditures', no original.

no curto prazo. A partir do momento em que este nível de lucros é alcançado, surge a questão de como distribuí-los. É neste momento que se coloca o primeiro aspecto da questão do conflito entre gerentes e acionistas. Segundo Cowling, nós interpretamos as teorias gerencialistas em termos distributivos e não alocativos " (p.9)

A magnitude dos lucros auferidos pela firma constitui um dos argumentos da função utilidade gerencial porque os lucros são vistos como uma medida do sucesso da firma (e por consequência, de seus gerentes) e principalmente porque eles são a principal fonte de crescimento da mesma (que, por sua vez, aumenta seu status, poder e prestígio.)

Existem teorias gerencialistas que colocam o crescimento da firma como o principal argumento da função utilidade gerencial. Isto poderia representar um obstáculo para o argumento dos pós-kaleckianos, na medida em que a busca deste objetivo, por parte dos gerentes, pode ser incompatível com a maximização de lucros. Para Cowling, este é um falso problema, pois os lucros são a principal fonte de recursos para o crescimento da firma. Assim, " qualquer política de preços e quantidade que represente um abandono do comportamento maximizador de lucros deve representar um desvio de políticas maximizadoras de crescimento pois isto tenderá, direta ou indiretamente, a reduzir o acesso das firmas a 'capital novo' " (p. 54).

Na medida em que os gerentes priorizam a retenção de lucros para financiar investimentos em detrimento de sua distribuição na forma de dividendos, surge o segundo aspecto da questão do conflito entre gerentes e acionistas, que reflete-se na política de retenção de lucros da firma. Segundo Cowling, a política de retenção de lucros depende de três fatores : a) da habilidade dos acionistas em substituir gerentes (que, por sua vez, depende do grau de dispersão dos acionistas ; b) da habilidade de investidores em adquirir o controle da firma via

"take-over" (que depende do tamanho da firma e do grau de dispersão das ações) e c) da eficiência do controle interno da firma (que depende da estrutura organizacional da mesma)

Desta forma, para os pós-kaleckianos, a firma maximiza lucros no curto prazo e segundo Sawyer, " a divisão dos lucros entre renda gerencial, gratificações, lucros retidos para investimentos e dividendos depende do poder dos grupos interessados envolvidos " (p.163).

Cowling afirma que seu modelo não é incompatível com a maximização de lucros a longo prazo, pois " dizer que o preço corrente, a propaganda e as 'políticas de produto' são fixados tendo em vista o nível futuro, assim como o nível presente das vendas é, obviamente, amplamente consistente com o comportamento maximizador de lucros " (p.54).

Em nosso entender, é verdade que o fato da firma fixar seu preço tendo em vista o longo prazo não é incompatível com a maximização de lucros. Entretanto, e este é o cerne da questão, a maximização de lucros no curto prazo pode ser incompatível com a maximização de lucros no longo prazo. Como vimos anteriormente⁴, a firma, ao fixar o preço a fim de aumentar seus lucros no presente, pode estar diminuindo suas perspectivas de lucros no futuro. Desta forma, os modelos pós-kaleckianos, ao assumirem que as firmas maximizam lucros no curto prazo, estão utilizando uma hipótese excessivamente restritiva, como veremos a seguir⁵.

Para os pós-kaleckianos, os custos de uma firma dividem-se em custos salariais e materiais (custos variáveis) de um lado - e custos de overhead de outro. Os custos de overhead englobam as despesas com juros, aluguel, depreciação e ordenados. Os gastos com propaganda e pesquisa e desenvolvimento também são considerados como custos de overhead e têm um papel importante nos modelos pós-kaleckianos, como veremos adiante. Mas, segundo

4. Ver, cap 2, p. 72 e 73.

5. Ver p. 117/118.

Cowling, " nós utilizaremos a hipótese simples, porém razoável, de que propaganda e despesas com 'marketing' podem ser alocadas entre os elementos dos custos de overhead ao nível agregado " (p. 39)

Variações nos custos salariais e materiais decorrem de variações nos preços dos insumos e de variações na quantidade produzida. Os custos de overhead independem de variações na produção. Segundo Cowling, variações na quantidade produzida se dão através de variações proporcionais nos custos variáveis. Além disto, o preço dos insumos independem de variações na produção. Assim, os custos variáveis médios e portanto os custos marginais são constantes. Segundo Cowling, esta hipótese é realista pois " há evidência estatística abundante de que os processos de produção modernos são caracterizados por custos operacionais constantes até as proximidades da plena utilização da capacidade e nós assumimos que o capital monopolista trabalha com algum grau de excesso de capacidade, planejado ou não " (p. 27).

O fato da firma operar com várias plantas e com diferentes níveis de eficiência entre elas não provoca alterações no modelo desde que " para cada planta, a hipótese de custos marginais constantes seja preservada " (Cowling, p. 28). Assim, os pós-kaleckianos assumem que variações na quantidade produzida, decorrentes de variações de curto prazo na demanda, não alteram os custos marginais do trabalho e da matéria-prima.

Para os pós-kaleckianos, as firmas operam com capacidade ociosa. Operar com excesso de capacidade faz parte das decisões estratégicas das firmas, pois numa economia na qual a demanda esteja crescendo e os investimentos têm um longo período de gestação, uma firma que estivesse operando à plena capacidade teria sua parcela de mercado reduzida. Segundo Cowling, " a expectativa normal seria que as plantas fossem construídas de forma consistente com níveis de demanda alguns anos a frente " (p. 27).

Por operarem em mercados oligopolizados, as firmas têm

consciência de que suas decisões provocarão reações das demais firmas da indústria. Para os pós-kaleckianos, há a possibilidade de se medir o grau de coordenação entre as decisões das firmas, ou seja, o grau de conluio⁶. Uma firma sabe que se reduzir o preço de seu produto, ela pode provocar uma guerra de preços que traria prejuízos para todas as firmas da indústria. Se cada firma estiver convencida de que um corte de seu preço será detectado e provocará retaliações, o preço do produto deve permanecer estável. No limite oposto, se cada oligopolista estiver confiante que uma diminuição de preço não será detectada, a situação deve tornar-se instável, ou seja, o grau de conluio deve ser bastante reduzido.

Este mecanismo de conluio depende também do tempo transcorrido até que uma possível retaliação venha a ocorrer. Se este período de tempo é pequeno, ou seja, se um corte de preços provocar retaliação imediata, a firma tende a manter seu preço, uma vez que os ganhos temporários oriundos de uma redução do preço são menores que as perdas futuras decorrentes de uma guerra de preços. Por outro lado, se o período de tempo até a efetivação de uma retaliação é grande, a firma pode ter ganhos substanciais com cortes de preços, o que torna esta possibilidade bastante atraente.

Para Cowling, rivalidade e conluio coexistem numa indústria. Quanto maior for a rivalidade entre as firmas, maior é a probabilidade de reações a decisões unilaterais, que visem a trazer benefícios para uma firma individual. Entretanto, quanto maior for esta probabilidade, maiores serão as vantagens oriundas de uma política de decisões coordenadas entre as firmas, ou seja, maior é o grau de conluio. Segundo Cowling, " nós argumentamos que um grupo oligopolista menor e mais 'fechado' será aquele no qual cada membro, não só assumirá que a retaliação será mais provável do que em um grupo oligopolista maior e mais 'disperso',

6. 'Degree of collusion', no original.

mas também que ela será mais rápida, devido à maior consciência e sensibilidade de cada membro da indústria com relação ao comportamento dos outros membros " (p. 12).

Como vimos, o modelo pós-kaleckiano foi desenvolvido pela primeira vez por Cowling & Waterson (1976). Este modelo supõe que as firmas produzem um produto homogêneo; que o número de firmas é fixo; que as firmas maximizam lucros no curto prazo e que os custos marginais de cada firma são constantes na região de produção relevante.

O preço do produto depende da quantidade total produzida para venda, ou seja:

$$p = f(X) = f(X_1 + X_2 + \dots + X_n) \quad (1)$$

A equação de lucros para a firma i é:

$$\pi_i = p X_i - c_i(X_i) - F_i \quad (2)$$

A condição de primeira ordem para maximização de lucros é:

$$\frac{d\pi_i}{dX_i} = p + X_i \frac{dp}{dX} - c'_i = 0 \quad (3)$$

7. p - preço do produto, X - quantidade total produzida, X_i - quantidade produzida pela firma i . ($i = 1, 2, \dots, n$)

8. $c_i(X_i)$ - função de custo variável; F_i - Custos fixos;
 π_i - Lucros totais.

9. c'_i - custo marginal

Rearranjando os termos, temos:

$$\frac{p - c_i}{p} = \left(-\frac{X}{p} \right) \left(\frac{dp}{dX} \right) \left(\frac{X_i}{X} \right) \left(\frac{dX}{dX_i} \right) \quad (4)$$

Logo,

$$\frac{p - c_i}{p} = \frac{1}{\eta} \lambda_{i10} \quad (5)$$

Logo, a margem de lucro da firma depende da elasticidade da demanda e da elasticidade da produção da indústria com relação à produção da firma. Esta elasticidade reflete as expectativas da firma com relação à reação das rivais a suas decisões de quantidade, também chamada de elasticidade conjectural.

Seja $X = X_i + \sum X_j$, com $i \neq j$

Logo,

$$\frac{dX}{X} = \left(\frac{X_i}{X} \right) \left(\frac{dX_i}{X_i} \right) + \left(1 - \left(\frac{X_i}{X} \right) \right) \left(\frac{d \sum X_j}{\sum X_j} \right) \quad (6)$$

10. λ_{i10} - elasticidade-preço da demanda da indústria,
 λ - elasticidade da produção da indústria com relação à produção da firma i .

Seja α uma nova medida da elasticidade conjectural, tal que:

$$\alpha_i = \left(\frac{d \sum X_j}{d X_i} \right) \left(\frac{X_i}{\sum X_j} \right)$$

Logo,

$$\lambda_i = \left(\frac{X_i}{X} \right) + \left(1 - \left(\frac{X_i}{X} \right) \right) \alpha_i \quad (7)$$

Substituindo (7) em (5), temos,

$$\frac{p - c_i}{p} = \left(\frac{1}{n} \right) \left(\frac{X_i}{X} \right) + \left(1 - \left(\frac{X_i}{X} \right) \right) \alpha_i \quad (8)$$

A partir das margens de lucro das firmas (eq. (8)), pode-se calcular a margem de lucro média da indústria, ponderada pelas parcelas de mercado de cada firma (X_i/X). Assim, temos:

$$\frac{\sum (p - c_i) X_i}{pX} = \left(\frac{1}{n} \right) \sum \left(\frac{X_i}{X} \right)^2 + \left(\left(\frac{X_i}{X} \right) - \sum \left(\frac{X_i}{X} \right)^2 \right) \alpha_i \quad (9)$$

11 Supondo α igual para todas as firmas

Portanto,

$$\frac{p - c^*}{p} = \frac{1}{\eta} [H + (1 - H)\alpha] \quad (10)$$

Ou seja,

$$\frac{p - c^*}{p} = \frac{\alpha}{\eta} + \frac{H(1 - \alpha)}{\eta} \quad (11)$$

Assim, a margem de lucro média da indústria, chamada pelos pós-kaleckianos de grau de monopólio¹², depende de : H, η , e α . H é o índice de concentração industrial de Herfindahl; η é a elasticidade-preço da demanda e α é o índice que mede as expectativas de cada firma com relação à resposta de cada rival a sua decisão de quantidade. Como vimos, quanto mais as firmas estiverem convencidas de que um aumento na sua quantidade produzida (ou redução no preço de seu produto) provocará reações (retaliações) das firmas rivais, maiores serão as vantagens de

12. H - índice de Herfindahl = $\sum \left(\frac{x_i}{x} \right)^2$

13. Desta forma, os pós-kaleckianos utilizam o mesmo termo empregado por Kalecki em algumas de suas formulações. Entretanto, utilizaremos o termo 'margem de lucro', ao invés de 'grau de monopólio' sempre que possível, devido aos problemas de interpretação que este termo criou na literatura econômica. (Ver capítulo 1, seção 2)

uma política de decisões coordenadas entre as firmas. Assim, quanto maior for o valor de α , maior será o grau de conluio entre as firmas.

Segundo Cowling, " nós decidimos assumir que a variável de decisão é a quantidade e não o preço. No caso de oligopólio homogêneo este deve ser o caso pois somente um preço deve existir. No caso de indústrias com produto heterogêneos, ainda há fundamentos para assumir que a concorrência via quantidades deve dominar a concorrência via preços, devido à instabilidade associada à concorrência via preços no caso de produtos levemente diferenciados com elevada elasticidade cruzada entre as firmas de uma mesma indústria e/ou devido à incerteza com relação aos custos marginais na nível de produção associado à maximização de lucros " (p.34).

Em nosso entender, estes argumentos não justificam a escolha da quantidade como variável de decisão, em detrimento do preço. No modelo desenvolvido pelos pós-kaleckianos, como as quantidades e os preços são relacionados através da função inversa da demanda, a escolha de uma ou outra variável como variável de decisão não acarreta transformações no modelo. Entretanto, segundo Friedman (op.cit), "se as firmas fixam quantidades, então como os preços são determinados? Dizer que eles são determinados pela função inversa da demanda não responde a esta pergunta, pois a questão é entender o mecanismo através do qual os agentes fixam seus preços. A função inversa da demanda somente nos informa os preços que devem prevalecer para 'clarear' o mercado " (p.74).

Parece-nos que, como no caso de uma indústria oligopolizada as firmas são 'price makers', ou seja, não tomam o preço com dado, é mais plausível supor que se uma firma, em vista de quaisquer alterações nos fatores que determinam sua decisão de preço, desejar alterá-la, deverá fazê-lo diretamente, ao invés de modificar sua quantidade produzida e esperar que a interação entre a quantidade produzida e a quantidade demandada, que ocorre

no mercado, provoque indiretamente a variação no preço.

Quanto ao argumento de que no oligopólio homogêneo somente um preço pode prevalecer, veremos a seguir que um dos principais fatores que podem provocar a desestabilização dos acordos tácitos entre as firmas é a possibilidade de ocorrência de cortes 'secretos' de preços, ou seja, reduções de preços de uma firma que não são detectadas pelas demais firmas da indústria. Estes cortes secretos de preços podem tomar a forma de descontos, facilidades de entrega, facilidades de pagamento, etc.

A margem de lucro nos modelos pós-kaleckianos é diretamente relacionada com o grau de concentração industrial e inversamente relacionada com a elasticidade da demanda. Além disto, ela depende do valor de α :

Se $\alpha = 0$, temos que $(p - c) / p = H/\eta$. Neste caso temos a situação analisada por Cournot, na qual apesar da interdependência entre as firmas, cada firma assume que a quantidade produzida pelas demais firmas é fixa e independente de seu próprio nível de produção. Entretanto, segundo Cowling, " a ausência de conluio não implica num resultado concorrencial. O resultado, em termos do 'grau de monopólio', ainda está condicionado ao grau de concentração (H) e à elasticidade da demanda (η). Assim, em mercados oligopolizados nos quais as firmas fixam seus preços independentemente, sem acordos tácitos ou abertos, o comportamento maximizador de lucros sob estas restrições ainda assegura uma produção que desvia-se substancialmente do resultado concorrencial " (p.7).

No caso oposto, $\alpha = 1$ e temos que $(p - c) / p = 1/\eta$. Neste caso, temos a maximização conjunta de lucros por parte das firmas oligopolistas, que é a situação tida como típica pelos pós-keynesianos. Desta forma, o valor de α pode variar de 0 (modelo de Cournot) a 1 (conluio perfeito). A medida na qual o modelo se aproxima de um modelo de monopólio ou de um modelo de Cournot depende do grau de coordenação das políticas de

quantidade das firmas, ou seja, do valor de α .

Cowling afirma que os fatores que determinam a margem de lucro são parcialmente influenciados pelas ações das próprias firmas oligopolistas. Em vista disto, a visão de que esta margem é determinada somente pelo comportamento dos consumidores, dado que suas preferências determinariam a elasticidade da demanda pelo produto em questão, é rejeitada como sendo, "obviamente errada, pois no caso do oligopólio, que assumimos ser o caso geral, o 'grau de monopólio' é determinado pela concentração e pelo grau de conluio, assim como pela elasticidade da demanda. Além disto, também a elasticidade da demanda é, ao menos parcialmente, uma variável sob controle das firmas em questão, da mesma modo que o grau de concentração e de conluio" (p.10)

O aumento da concentração industrial pode se dar através da fusão de firmas ou pode ser o resultado de um processo de crescimento diferenciado entre as firmas da indústria. Para explicar o efeito de um aumento do grau de concentração sobre a margem de lucro, Cowling baseia-se em Kalecki (1954) e em Stigler (1964). Como vimos¹⁴, Kalecki (op.cit) afirma que um aumento do grau de concentração industrial tende a elevar a margem de lucro, pois há um aumento na influência mútua das decisões de preços das firmas, que pode, no limite, tomar a forma de acordos tácitos.

Stigler (op.cit) elabora um pouco mais este argumento. Segundo ele, as firmas oligopolistas tendem a aumentar cada vez mais o grau de conluio entre elas, para evitar qualquer tipo de concorrência via preços e aproximar a indústria de um monopólio. Apesar disto, pra estabelecer o conluio, as firmas incorrem em custos, que vão desde os gastos necessários para estabelecer estratégias conjuntas até a possibilidade de serem condenadas em ações anti-truste movidas pelo Estado. Além disto, após estabelecido o conluio, cada firma sabe que um corte de preço não

14. Ver cap. 1, p. 29.

detectado ser-lhe-ia vantajoso, pois não seria acompanhado pelas demais firmas. Assim, a formação e a estabilidade do conluio depende dos custos envolvidos e da probabilidade de detecção de cortes de preços.

Um aumento do grau de concentração age sobre estes dois fatores. Em primeiro lugar, como uma maior parcela da produção passa a se concentrar nas 'mãos' de poucas firmas, o processo de formação de estratégias conjuntas torna-se facilitado. Além disto, a probabilidade de detecção de cortes de preços, via monitoração das parcelas de mercado, tende a aumentar significativamente. Logo, um aumento do grau de concentração tende a aumentar o grau de conluio entre as firmas e portanto, a elevar a margem de lucro da indústria.

Além do grau de concentração, Stigler afirma que o grau de conluio pode ser afetado, entre outros fatores¹⁵, pela taxa de crescimento do número de consumidores da indústria, ou seja, se a demanda estiver crescendo aceleradamente, a probabilidade de se detectar cortes de preços é reduzida.

Além destes fatores, Cowling, novamente baseado em Kalecki, afirma que há a possibilidade de que o grau de conluio entre as firmas aumente, se os custos de overhead aumentarem com relação aos custos variáveis para todas as firmas da indústria¹⁶.

Segundo Cowling, um aumento do grau de concentração tende, por si só, a aumentar a margem de lucro, independente de seus efeitos sobre o grau de conluio entre as firmas, mas não explica como isto pode ocorrer¹⁷.

Para os pós-kaleckianos, as preferências dos consumidores, que são um dos determinantes da elasticidade da demanda, não podem ser consideradas como exógenas ao modelo.

15. Ver Stigler (op.cit.), p.49-56.

16. Voltaremos a este ponto a seguir (ver p.110/111)

17. Este fato gerará críticas ao modelo pós-kaleckiano, que serão analisadas no capítulo 3 deste trabalho.

Segundo Cowling, " as firmas, agindo coletivamente, podem reduzir a elasticidade-preço da demanda, criando e mantendo gostos, isto é, criando dependência psicológica e até fisiológica (no caso de cigarros, por exemplo), através da propaganda " (p.13).

Entretanto, os efeitos da propaganda são ambíguos. A propaganda pode servir para aumentar a sensibilidade dos consumidores a diferenças de preços, o que pode aumentar a elasticidade da demanda e reduzir a margem de lucro. Isto ocorre principalmente no setor comercial da economia. Cowling¹⁸ afirma, porém, que no setor industrial a evidência empírica disponível mostra que a propaganda tende a aumentar a lealdade e a inércia dos compradores, o que leva a uma diminuição de sua sensibilidade a mudanças de preços.

Além da propaganda, outros fatores afetam a elasticidade da demanda. O aumento secular da renda real, que leva ao crescimento da importância do 'comportamento habitual' tende a reduzir seu valor. Além disto, temos o 'efeito Harrod', segundo o qual a sensibilidade dos consumidores a diferenças de preços tende a aumentar na depressão e a diminuir no 'boom' econômico.¹⁹

A questão da entrada potencial é muito importante neste modelo. A possibilidade de entrada de novas firmas na indústria pode significar que não é possível que as 'firmas estabelecidas' mantenham uma margem de lucro muito elevada, mesmo em face de graus de concentração e conluio elevados e de uma demanda pouco elástica. Se novas firmas se sentirem atraídas pela elevada rentabilidade, elas passarão a operar na indústria, o que aumentará a quantidade total produzida e diminuirá o preço do produto e a margem de lucro. Portanto a existência de barreiras à entrada de novas firmas pode ser um fator adicional importante na

18. Ver Cowling (p.13-15).

19. Estes fatores também foram citados por Kalecki (ver cap. 1, p.23)

determinação da margem de lucro da indústria. As principais barreiras à entrada são, segundo Sawyer (p 97) (que refere-se a Bain(1956)), as oriundas de economias de escala, propaganda, diferenciação do produto e vantagens absolutas de custo.

Segundo Cowling, existem três grupos principais de teorias que tratam da relação entre a entrada potencial e o nível de preços industrial. O primeiro deles tem em Modigliani (1958) seu principal representante. O modelo de Modigliani assume que as 'firmas entrantes' esperam que as firmas estabelecidas mantenham seu nível de produção em face da entrada de novas firmas. Esta hipótese ficou conhecida na literatura econômica como o postulado de Sylos-Labini. A partir desta hipótese, o modelo revela que a entrada de novas firmas depende da magnitude das economias de escala, da elasticidade da demanda e do tamanho do mercado. Se as economias de escala forem grandes; a demanda relativamente inelástica e o mercado limitado, a diferença entre o preço antes da entrada e preço esperado 'pós-entrada' é substancial, o que significa que a entrada de novas firmas é desestimulada.

O segundo grupo é composto pelas teorias dinâmicas de preço-limite. Estas teorias assumem que a entrada de novas firmas depende do preço do produto das firmas estabelecidas e que este preço é fixado de modo a maximizar o valor descontado do fluxo de lucros futuros das mesmas. Estas teorias revelam que o preço de equilíbrio será maior que o preço-limite, ou seja, o preço que impede a entrada de novas firmas. Para atingir seus objetivos, as firmas estabelecidas fixam seu preço a fim de auferir lucros extraordinários no presente, mesmo sabendo que a entrada de novas firmas (atraídas por estes lucros) irá reduzir a magnitude de lucros futuros.

O tratamento dado pelos pós-kaleckianos à entrada potencial baseia-se no terceiro grupo de teorias, cujo principal representante é Spence (1977). Segundo a visão de Spence, as firmas estabelecidas evitam a entrada de novas firmas através do

investimento em excesso de capacidade, ou seja, elas expandem sua capacidade produtiva, mesmo que não tencionem aumentar sua produção. Agindo desta maneira, elas podem aumentar a quantidade produzida e provocar uma redução no preço do produto, antes que as "firmas entrantes" possam começar a produzir.

Segundo Cowling, "a idéia central é que a avaliação das 'entrantes potenciais' sobre as perspectivas após a entrada depende da taxa de produção potencial do grupo existente e não da taxa de produção real. Como a taxa de produção potencial excede a taxa real no caso de excesso de capacidade, a entrante potencial irá assumir que haverá uma diferença substancial entre o preço 'pré-entrada' e o preço esperado 'pós-entrada' e espera-se que ela modifique seu comportamento em vista disto" (p.18). Como o investimento em excesso de capacidade é irreversível, as "entrantes potenciais" têm razão para crer que esta "ameaca" das firmas estabelecidas irá se concretizar.

Os pós-kaleckianos argumentam que a criação de excesso de capacidade é uma resposta mais apropriada à entrada potencial que a fixação de um preço-limite. Este preço-limite seria inferior ao preço-ótimo, que levaria as firmas a maximizar seus lucros, caso a entrada de novas firmas estivesse descartada. A criação de excesso de capacidade significa que o nível de produção real é inferior ao nível de produção potencial. Se supusermos que as duas estratégias têm resultados semelhantes quanto à prevenção a entrada de novas firmas, a criação de excesso de capacidade deve prevalecer, pois as firmas estabelecidas continuam operando no nível de produção e preços que maximiza seus lucros no curto prazo. Neste caso, portanto, os preços e logo, a margem de lucro, são independentes da entrada potencial. Em nosso entender, a suposição de que as duas estratégias são igualmente eficientes quanto à prevenção de entrada de novas firmas é excessivamente restritiva, como veremos a seguir²⁰.

20. Ver p. 123/124.

A expansão da capacidade produtiva da firma, independente de variações na quantidade produzida, traz implicações interessantes para o modelo. Como vimos, o grau de conluio depende das expectativas de cada firma com relação à resposta da cada rival a sua decisão de produção. Se as firmas operam com capacidade ociosa, é muito provável que qualquer decisão, por parte de uma firma, de aumentar sua produção, levará imediatamente a uma retaliação por parte das rivais, que também vão aumentar sua quantidade produzida para não perderem suas parcelas de mercado. Segundo Cowling, " se o grau de conluio é essencialmente determinado pela velocidade de reação por parte do grupo a qualquer corte de preço, então a existência de excesso de capacidade tende a incrementar o conluio, por tornar claro a todos os participantes que os rivais podem reagir instantaneamente " (p 19). Logo, a entrada potencial tende a elevar a margem de lucros, ao contrário da opinião corrente.**

Este argumento é válido mesmo no caso de excesso de capacidade não planejado. Como vimos no capítulo anterior, Kalecki afirma que a margem de lucro tende a aumentar na recessão, principalmente devido à formação de acordos tácitos entre as firmas. Cowling (1983a), numa análise em muitos aspectos similar à de Kalecki, discute o comportamento das firmas oligopolistas face a uma redução substancial na demanda pelos seus produtos, como a que ocorre em períodos recessivos ou depressivos.

Segundo ele, o aumento da relação overheads/custos variáveis, decorrente da diminuição das vendas, pode deixar as firmas numa situação econômica difícil. Assim, segundo Cowling (op.cit.), " se o conluio é imperfeito antes do início da recessão, como deve ser o caso a não ser nos grupos oligopolistas mais 'fechados', (as firmas) podem, ao menos parcialmente, resolver seus problemas mútuos aumentando o grau de conluio entre

21. Em nosso entender, este resultado deve ser questionado (ver p.123/124).

elas " (p.343). Além disto, a existência de excesso de capacidade (não planejada, neste caso) tende a reforçar o grau de conluio entre as firmas, pelos motivos apontados acima.

Assim, após analisar evidências empíricas de períodos recessivos na Inglaterra, Cowling (op.cit.) conclui que " no caso de indústrias oligopolistas, uma queda na demanda pelo seu produto pode inicialmente levar a uma política de cortes de preços, mas este efeito será apenas temporário e será substituído por uma tendência de elevação do grau de conluio em vista da adversidade mútua. Logo, o excesso de capacidade não planejado tenderá eventualmente a elevar o 'grau de monopólio', ao invés de reduzi-lo, como muitos analistas parecem acreditar " (p.354).

Apesar da entrada potencial não alterar diretamente a margem de lucro, a expansão da capacidade não utilizada provoca um aumento dos custos da firma. Este fato é reconhecido por Cowling. Segundo ele, " está claro que, apesar do fato de que ganhos podem ser obtidos através do aumento do grau de conluio do grupo existente, a existência de excesso de capacidade representa um peso para o grupo " (p.22). Entretanto, os custos decorrentes da expansão da capacidade são considerados como custos de overhead e deste modo, não alteram o preço nem a margem de lucro da firma, mas apenas a forma como os lucros totais são distribuídos.

Como vimos anteriormente, os custos da firma dividem-se em custos variáveis e custos de overhead (custos fixos). Segundo Sawyer " um aumento geral dos custos variáveis (e logo dos custos marginais) não altera a razão lucros/vendas, desde que o 'grau de monopólio' permaneça constante. Os custos fixos, por outro lado, não são 'marked-up' e sendo assim, um aumento dos custos fixos reduz os lucros oriundos de um excedente constante de preço menos custos variáveis. Esta abordagem aponta para os fatores que determinam a divisão das receitas de uma firma em custos variáveis e excedente " (p.93). Isto significa que, para os pós-kaleckianos (da mesma forma que para Kalecki), as firmas fixam

seu preço aplicando uma margem somente sobre seus custos variáveis médios, ou seja, que a margem de lucro engloba os custos de overhead.

Segundo os pós-kaleckianos, os investimentos em propaganda, P & D, integração vertical e excesso de capacidade são considerados como custos de overhead. Um aumento na realização destes tipos de investimentos não afeta diretamente a magnitude da margem de lucros. Esta é determinada única e exclusivamente pelo grau de concentração industrial, grau de conluio e elasticidade da demanda. Estes investimentos somente alteram a margem de lucro se influenciarem um ou mais destes três fatores. Os gastos com propaganda, por exemplo, tendem a diminuir a elasticidade da demanda e a criação de excesso de capacidade tende a aumentar o grau de conluio, ambos os fatores contribuindo para um aumento da margem.

Entretanto, estes investimentos alteram a composição dos lucros totais da firma. Os lucros totais auferidos pela firma são aplicados em: distribuição de dividendos; lucros retidos para expansão da firma; investimentos em propaganda, P & D, integração vertical e excesso de capacidade; ordenados e demais benefícios para o grupo executivo; pagamentos de juros e aluguel e despesas de depreciação. A divisão entre distribuição de dividendos, lucros retidos e ordenados + gratificações é determinada pela disputa entre acionistas e gerentes pelo poder interno na firma. Os juros, aluguel e depreciação são considerados como custos fixos. Os investimentos em propaganda, P & D, integração vertical e excesso de capacidade dependem das pressões competitivas.

No decorrer das obras de Kalecki²², fica claro que duas firmas podem ter taxas de retorno diferentes, apesar de possuírem a mesma margem de lucro e o mesmo nível de vendas. Isto pode ocorrer se uma delas tiver uma relação capital/produto maior

22. Ver cap. 1, seção 3.

que a outra, pois, segundo Kalecki, a intensidade do capital não tem qualquer relação direta com a margem de lucro, que é determinada pelos fatores semimonopolísticos, tanto no curto como no longo prazo.

Segundo Cowling, "um ponto que é frequentemente levantado em conexão com o trabalho de Kalecki é que o grau de monopólio implícito no comportamento maximizador de lucros pode ser consistente com uma taxa de retorno sobre o capital que implique saída das firmas a longo prazo. O reconhecimento desta possibilidade não implica, obviamente, que os custos de overhead devam entrar na determinação das políticas de preço e quantidade. Entretanto, ainda segundo ele, "isto não significa que o capitalista permanecerá passivo em vista de um grau de monopólio que proporcione uma taxa de retorno sobre o capital insatisfatória. Nós já mencionamos que o grau de conluio entre os capitalistas pode ser aumentado sob circunstâncias adversas, como períodos recessivos ou depressivos" (p.24-25).

A análise de Cowling com relação ao efeito de reduções nos custos variáveis das firmas oligopolistas sobre a margem de lucro das mesmas pode ser entendida à luz de sua discussão do modelo de Baran & Sweezy (1966). Segundo a visão de Cowling (p.28-29), neste modelo há uma assimetria nos ajustamentos do preço com relação a variações nos custos variáveis. Os preços somente acompanham elevações nos custos ou seja, são rígidos quanto à reduções nos mesmos. Segundo o modelo pós-kaleckiano, isto somente pode ocorrer se a diminuição nos custos marginais afetar os fatores que determinam a margem de lucro.

Reduções nos custos variáveis podem afetar a elasticidade da demanda no caso de uma curva de demanda linear. As indústrias com elevadas taxas de progresso tecnológico tendem a se mover para porções inelásticas de suas curvas de demanda. Além disto, o aumento da produtividade provoca um aumento da renda agregada e um deslocamento da curva de demanda o que, se esta mantiver a mesma inclinação, intensifica o efeito inicial.

Assim, reduções nos custos provocam reduções na elasticidade da demanda, o que causa um aumento da margem de lucro.

Reduções nos custos também podem afetar a margem de lucro através do grau de conluio entre as firmas. Este efeito pode ser entendido através do modelo da curva de demanda quebrada. Neste caso, o preço de uma firma não acompanharia uma redução nos custos devido ao receio de reação das firmas rivais. Cada firma espera que uma redução de seu preço provocaria um redução nos preços fixados pelas firmas rivais (de igual magnitude, se o conluio for perfeito), o que inibe o corte inicial do preço. Como vimos, se as firmas operam com excesso de capacidade, a probabilidade desta reação ocorrer é elevada, o que tende a eliminar qualquer iniciativa neste sentido. Assim, reduções nos custos, dado o grau de conluio, provoca um aumento da margem de lucro.

Uma redução nos custos marginais é pouco provável empiricamente, uma vez que a tendência existente é de aumentos constantes nos custos e nos preços. Assim, a atuação destes fatores tende a "resultar numa ausência de flexibilidade da taxa de crescimento dos preços, sendo que qualquer tendência de queda na taxa de crescimento dos custos não causaria um redução similar na taxa de crescimento dos preços, pois cada participante do grupo oligopolista teme que isto fosse considerado pelos rivais como um ato agressivo " (p.31, grifos nossos).

Por fim, reduções nos custos podem aumentar o grau de concentração, se estas reduções ocorrerem via inovações tecnológicas que " impliquem um aumento das economias de escala, o que, como vimos anteriormente, é muito plausível " (Cowling, p.30). O aumento do grau de concentração, por sua vez, provoca um aumento da margem de lucro²⁰. Desta forma, para Cowling, reduções nos custos das firmas tendem a provocar elevações da margem de lucro média de uma indústria.

20. Este processo será analisado com mais detalhes no capítulo 3 deste trabalho.

Para Cowling²⁴, a margem de lucro média de uma indústria determina a participação dos lucros + overheads no valor da produção da mesma. Além disto, a margem de lucro, juntamente com a razão entre os custos de matérias-primas e os custos salariais, determina a distribuição entre os lucros + overheads e os salários no valor adicionado nesta indústria.

Inovações tecnológicas podem reduzir os custos variáveis das firmas de uma indústria, o que, como vimos acima, tende a aumentar a margem de lucro média da mesma e portanto, a parcela dos lucros + overheads no valor adicionado. Entretanto, para Cowling (assim como para Kalecki), a ação da tecnologia sobre a distribuição da renda gerada na indústria só ocorre se esta afetar os determinantes da margem de lucro média da mesma. Segundo ele, "isto coloca a tecnologia no seu correto papel secundário em questões de distribuição. Ela só pode agir através do grau de monopólio e tende a ser utilizada para isto, além de por razões de eficiência. Este argumento contrasta com a teoria neoclássica, na qual a tecnologia tem um papel central na teoria da distribuição" (p. 30).

Para os pós-kaleckianos, aumentos nos custos variáveis, decorrentes de elevações salariais, são repassados para preços, ou seja, não afetam a margem de lucro. Isto ocorre, segundo eles, porque o processo de fixação de salários nas indústrias oligopolizadas tendem a ser feitos coletivamente, ou seja, através de acordos que afetam de maneira relativamente uniforme as principais indústrias da economia. Desta forma, como os aumentos salariais afetam tanto uma indústria particular, como também as principais indústrias concorrentes, não há maiores problemas em repassar estes aumentos para o preço e manter a margem de lucro inalterada²⁵.

24. Que segue o caminho trilhado por Kalecki (ver cap.1, seção 3).

25. Este ponto será discutido com mais detalhes no cap. 3 deste trabalho.

2-3 UMA BREVE COMPARAÇÃO ENTRE OS MODELOS INICIAIS DOS PÓS-KEYNESIANOS E DOS PÓS-KALECKIANOS

Tanto para os pós-keynesianos como para os pós-kaleckianos, a característica fundamental das indústrias oligopolizadas, ou seja, o que as diferencia das indústrias concorrenciais e das monopolísticas é o reconhecimento, por parte das firmas que as compõem, da existência de interdependência entre elas.

Ambas as correntes incorporam as teorias gerencialistas em seus modelos. Entretanto, os pós-keynesianos utilizam a abordagem 'orgânica', segundo a qual, o objetivo do grupo executivo é maximizar a taxa de crescimento da firma ao longo do tempo. Para os pós-kaleckianos, que baseiam-se no trabalho de Williamson (1964), a firma objetiva maximizar seus lucros e a disputa de poder entre os acionistas e o grupo executivo influencia apenas o modo como os lucros são distribuídos.

Eichner classifica a abordagem de Williamson como 'individualista', no sentido de aplicar à teoria da firma a visão de que cada indivíduo procuraria maximizar seu bem-estar pessoal. Desta forma, os membros do grupo executivo procurariam maximizar sua renda pessoal, que pode tomar várias formas¹. Como as várias formas de renda auferidas pelos membros do grupo executivo fazem parte das despesas de overhead da firma, os interesses do grupo executivo não têm impacto sobre o objetivo 'clássico' da firma, ou seja, a maximização de lucros no curto prazo. Segundo Eichner, "a perseguição de seu próprio interesse pessoal, pelos membros do grupo executivo, afeta somente a distribuição de renda na 'megacorp', não seu modo de reação a

1. Ver Eichner (p.51).

2. Ver cap. 2, p.94.

pressões externas. (...) O impacto sobre o preço é provavelmente desprezível. Isto significa que, desde que a preocupação seja com a construção de um fundamento comportamental alternativo à teoria neoclássica da firma, a abordagem 'individualista' não avança significativamente " (p.51).

Para os pós-keynesianos, a firma procura maximizar sua taxa de crescimento ao longo do tempo. Este objetivo é consistente com a maximização de lucros a longo prazo, pois os lucros são a principal fonte dos recursos necessários para este crescimento. Entretanto, Eichner quer mostrar que estes objetivos " são muito diferentes da maximização de lucros no curto prazo e que efetivamente, a maximização de lucros a curto prazo não pode ser realisticamente perseguida como um objetivo pela 'megacorp'. Uma vez que a distinção entre maximizar a receita líquida ao longo do tempo e maximizar a receita líquida momentaneamente seja reconhecida, o fundamento comportamental para uma microeconomia mais relevante estará estabelecido " (p.54).

Para Cowling, o fato do grupo executivo ter como objetivo, entre outros fatores, o crescimento da firma, não altera a visão de que a firma maximiza lucros, pois os lucros são a pré-condição para a expansão da mesma. Assim, a inserção do crescimento como um dos argumentos da função utilidade gerencial influencia apenas a política de retenção de lucros da firma, os quais continuam a ser maximizados.

Cowling afirma que a maximização de lucros a longo prazo é consistente com seu modelo, que supõe maximização de lucros a curto prazo. Em nosso entender, a maximização de lucros a curto prazo pode ser um objetivo a ser perseguido pela firma. Entretanto, esta hipótese de comportamento não é razoável no caso das grandes firmas oligopolistas, pois a firma estaria assumindo o risco de ter prejuízos significativos nos períodos seguintes, principalmente se a elasticidade da demanda for variável ao longo do tempo e se a probabilidade de entrada de novas firmas na indústria for significativa. Segundo Friedman (1983) " certamente

nenhuma firma toma suas decisões num período baseada somente no objetivo de maximizar lucros neste período, a não ser que ela esteja planejando sair dos negócios no fim deste período" (p. 44).

Desta forma, em nosso entender, embora ambas as correntes assumam que a maximização de lucros é consistente com a maximização do crescimento, a ampliação do horizonte de tempo da firma, decorrente da separação entre propriedade e gerência e ressaltada pelos pós-keynesianos, traz implicações importantes para a formação de preços das firmas oligopolistas, que não foram levadas em consideração pelos pós-kaleckianos.

Tanto os pós keynesianos como os pós-kaleckianos assumem que a firma opera com custos marginais constantes (e portanto, iguais aos custos variáveis médios) até a plena utilização da capacidade produtiva. Além disto, ambas as correntes afirmam que a firma normalmente opera com excesso de capacidade por razões estratégicas. A existência de diferenciais de custos entre as plantas não provoca alterações significativas nos modelos desde que os coeficientes técnicos sejam fixos para cada planta. Desta forma, a firma não incorre em custos continuamente crescentes quando expande sua produção e logo, os custos não são uma restrição fundamental a aumentos de produção.

Para os pós-keynesianos, as firmas oligopolistas tomam suas decisões relativas a preço coletivamente pois sabem, com base na experiência passada, que a utilização do preço como arma competitiva inevitavelmente trará prejuízos para todas as firmas da indústria. O método mais empregado pelas firmas para atingir a maximização conjunta de lucros, segundo os pós-keynesianos³, é a liderança de preços no qual, a firma mais poderosa e com menores custos assume o papel de comandar o processo de fixação de preços na indústria.

Para os pós-kaleckianos, o grau de conluio entre as

3. Com exceção de Wood.

firmas depende principalmente das expectativas de cada uma delas com relação à reação das firmas rivais a sua política de preços. Estas expectativas, por sua vez, dependem da probabilidade de que cortes secretos de preços sejam detectados e provoquem retaliações. Esta probabilidade depende principalmente do grau de concentração industrial, da taxa de crescimento da demanda e da existência de excesso de capacidade. Além disto, o grau de conluio pode ser afetado por alterações na relação entre os overheads e os custos variáveis das firmas da indústria. Assim, a interdependência entre as firmas pode tomar a forma assumida por Cournot ou seja, com cada firma ignorando a reação das rivais ou, no limite oposto, de uma maximização conjunta de lucros, que é a situação descrita pelos pós-keynesianos.

Em nosso entender, este modo de analisar o comportamento das firmas oligopolistas é mais adequado do que o utilizado pelos pós-keynesianos, no sentido de ser mais geral, ou seja, ter uma aplicabilidade maior. O caso de fixação de preços por uma firma líder pode ser considerado como um caso particular da análise pós-kaleckiana.

Para os pós-kaleckianos, o preço é fixado indiretamente, através de variações no nível de produção. Segundo Sawyer, numa indústria oligopolizada " há n firmas produzindo um produto homogêneo, o preço do qual depende da quantidade total produzida para verda via função de demanda " (p.90). As firmas tomam suas decisões com relação à quantidade produzida a fim de, através da relação postulada entre quantidades e preços, da reação esperada das demais firmas e das sua funções de custos, atingir o ponto de maximização de lucros.

Para os pós-keynesianos, o preço é fixado diretamente, tendo em vista as decisões estratégicas de longo prazo das firmas. Estas aplicam uma margem de lucro sobre os custos normais com referência a uma taxa esperada de utilização de capacidade. Segundo eles, variações na quantidade produzida decorrem de variações na demanda agregada. Possíveis diferenças entre

Produção e vendas (decorrentes de erros de planejamento ou alterações bruscas da demanda agregada) afetam os estoques ou o número de segmentos de planta em funcionamento

Em nosso entender, a suposição dos pós-keynesianos é mais plausível, pois, como as grandes firmas oligopolistas são 'price makers', seria mais lógico que elas alterassem o preço diretamente, ao invés de esperar os resultados (incertos) de uma interação entre quantidade produzida e quantidade demandada

A relação entre preço e parcelas de mercado das firmas é rejeitada pelos pós-keynesianos (com exceção de Wood) devido à interdependência existente entre elas. As firmas somente podem alterar o preço agindo coletivamente, para evitar uma guerra de preços. Segundo Lee (1990/91), "na perspectiva pós-keynesiana, o conluio no mercado seria um fenômeno social no qual indivíduos conflitantes no mercado teriam interesses comuns que só poderiam ser alcançados através do estabelecimento de um consenso social sobre os problemas em questão" (p.258).

A nível industrial, os pós-keynesianos argumentam, com base empírica⁴, que a demanda é inelástica a curto prazo. Desta forma, as decisões de preços e de quantidade são independentes no curto prazo. Ainda segundo Lee (op.cit.), "um aspecto da teoria de preços dos pós-keynesianos, que confere seu conteúdo anti-marginalista é a ausência de qualquer relação inversa determinante entre vendas (ou demanda) e o preço de venda (...). Os pós-keynesianos (ao invés disto) utilizam o conceito de 'clientela habitual'⁵ para explicar as parcelas de mercado num dado preço" (p.256)

Entretanto, ao longo do tempo, com as alterações nas preferências dos consumidores e nas técnicas de produção das firmas, elevações do preço podem provocar reduções da demanda. Com a ampliação do horizonte de tempo da firma, suas decisões num

4. Ver Eichner (p.48) e Harcourt & Kenyon (p.456).

5. 'goodwill', no original

determinado período (irreversíveis) têm consequências nos próximos períodos que têm que ser levadas em consideração. Desta forma, apesar da demanda ser inelástica no curto prazo e de variações na demanda não alterarem o preço do produto, elevações de preço têm como uma de suas restrições a elasticidade da demanda de longo prazo da indústria.

Para os pós-kaleckianos, a relação entre o preço e a demanda das firmas individuais depende a) de suas expectativas com relação à reação das demais firmas da indústria a sua política de preços e b) da elasticidade da demanda industrial. De acordo com suas expectativas, as firmas podem agir tanto da forma descrita pelos pós-keynesianos, como agir como se fossem independentes. Neste último caso, cada firma altera sua quantidade produzida, a fim de alterar sua demanda, sem levar em conta possíveis reações. O resultado deste processo depende do grau de concentração e da elasticidade da demanda industrial. Esta elasticidade é (ao menos parcialmente) uma variável sob controle das firmas, que podem influenciá-la via propaganda.

Em nosso entender, o fato da demanda industrial ser inelástica no curto prazo, pode significar que as firmas não estejam maximizando lucros no curto prazo (igualando sua receita a seu custo marginal), o que implica uma ênfase maior nas questões de longo prazo, da forma enfatizada pelos pós-keynesianos. Entretanto, devemos ressaltar que a demanda pode ainda ser elástica para a firma individual, dependendo dos fatores que determinam suas expectativas com relação à reação das demais firmas. Desta forma, torna-se necessário uma análise mais profunda destes fatores e de seu comportamento face a diferentes situações econômicas.

Cowling afirma que a ameaça de entrada de novas firmas na indústria não altera o processo de formação de preços em oligopólio. Segundo ele, em vista desta possibilidade, as 'firmas estabelecidas' expandem sua capacidade produtiva a fim de ameaçar as 'firmas entrantes' com um aumento da quantidade produzida.

Dada a relação entre quantidade produzida e preços, um aumento na produção provocaria uma queda no preço 'pré-entrada' suficiente para diminuir a possibilidade de operações lucrativas na indústria.

Para os pós-keynesianos, a variável de decisão é o preço e não a quantidade. Eichner interpreta o argumento dos pós-kaleckianos da seguinte forma: as 'firmas estabelecidas' poderiam baixar o preço do produto, caso houvesse ameaça de entrada de novas firmas. Entretanto, Eichner considera esta possibilidade difícil de ocorrer, por várias razões.

Em primeiro lugar, com base no trabalho de Leeman (1956), ele afirma que uma guerra de preços seria mais prejudicial para as 'firmas estabelecidas' do que para as 'firmas entrantes'. Segundo Leeman (op cit), como as firmas estabelecidas geralmente detêm uma grande parcela do mercado, elas teriam prejuízos maiores caso a guerra de preços provocasse vendas com preços abaixo dos custos. Além disto, Leeman (op.cit) afirma que somente a ameaça de cortes de preços não é suficiente para afastar a possibilidade de entrada. Segundo ele, as 'firmas entrantes' por não terem acesso à contabilidade das 'firmas estabelecidas', estarão mais inclinadas a interpretar os preços altos como evidência de custos altos e logo, tentarão entrar na indústria e obter uma parcela do mercado.

Além destes fatores, Eichner afirma que as 'firmas entrantes', uma vez que já tenham alocado recursos para entrar na indústria, dificilmente desistirão da idéia somente devido à possibilidade de cortes no preços. As 'firmas estabelecidas', conseqüentemente, não se utilizarão deste expediente.

Segundo ele, "por todas estas razões, a 'entrante potencial' pode supor que qualquer que seja o nível de preços da indústria (ou mais especificamente a margem sobre os custos da indústria) este nível de preços será provavelmente mantido, mesmo após a entrada da firma na indústria (...). A nova firma, apesar de sua influência disruptiva, terá que ser integrada de

alguma maneira na estrutura ou organização da indústria. Se cortes de preços servem para desencorajar a entrada, eles devem ocorrer antes da firma decidir entrar na indústria e não depois " (p.106).

Em nosso entender, a hipótese (de Cowling) de que a ameaça de cortes de preços é suficiente para evitar a entrada de novas firmas é excessivamente restritiva. Tanto os pós-keynesianos como os pós-kaleckianos enfatizam a tendência das firmas oligopolistas de estabelecerem relações de conluio entre elas, para evitar a possibilidade de uma guerra de preços, que seria muito prejudicial para as mesmas. Desta forma, a 'entrante potencial' tem razões para crer que sua entrada não provocará uma política ofensiva de preços, por parte das 'firmas estabelecidas'. Pelo contrário, a tendência é haver uma política de formulação de estratégias conjuntas, incluindo a firma recém estabelecida. Como a 'entrante potencial' tem razões para crer que cortes de preços não se efetivarão, ela tenderá a entrar na indústria, se tiver condições de superar as barreiras existentes a sua entrada.

Em segundo lugar, além do fator apontado por Leeman, de que a 'entrante potencial' tende a interpretar os preços altos como evidência de custos altos, Bain (1956), afirma que " quanto mais altos os preços fixados pela firmas estabelecidas (...), maiores os preços pós-entrada que a entrante tenderá a prever, e mais provável que ela venha a entrar no mercado, ainda que sua expectativa dos preços pós-entrada seja a de que devam cair em alguma medida abaixo dos preços correntes " (p.92, citado por Possas (1985), p.107/108).

Por fim, , como aponta Eichner, uma vez que a 'entrante potencial' já tenha alocado seus recursos e iniciado o processo de instalação do aparato produtivo na indústria, dificilmente interromperia este processo somente devido a uma política agressiva de preços, por parte das 'firmas estabelecidas'.

Pode-se argumentar que a própria incerteza das 'firmas

entrantes' com relação à reação esperada das firmas estabelecidas, pode funcionar como uma barreira à entrada⁶. Entretanto, pode-se contra-argumentar que as 'firmas estabelecidas', em face das conseqüências que a entrada de novas firmas provocaria na execução de seus objetivos, não estejam dispostas a arriscar.

Em vista disto, parece-nos que o tratamento dado por Eichner à questão da entrada potencial é superior ao de Cowling, no sentido de incorporar a entrada potencial como uma restrição efetiva à margem de lucro das firmas oligopolistas e as barreiras à entrada como atuantes para atenuar esta restrição.

A divergência fundamental entre os pós-keynesianos e os pós-kaleckianos com relação à formação de preços das firmas oligopolistas é explicitada por Sawyer (1985) que afirma que " há uma diferença entre uma abordagem kaleckiana e algumas abordagens pós-keynesianas no que tange à direção da causalidade entre lucros e investimentos. Especificamente, enquanto para alguns pós-keynesianos (notadamente Eichner, 1976) os requerimentos para financiar os investimentos das firmas determinam suas decisões de preços e lucros, na abordagem kaleckiana a firma maximiza lucros e as decisões de investimento são influenciadas pela rentabilidade, perspectivas de crescimento, etc. " (p.163).

Enquanto os pós-kaleckianos mostram evidências empíricas⁷ de que o 'mark-up' varia de acordo com regras de maximização de lucros, os pós-keynesianos supõem que o 'mark-up' varia de acordo com as necessidades de financiar investimentos e argumentam que esta hipótese é realista⁸.

Em nosso entender, os modelos de ambas as correntes são passíveis de críticas. A crítica mais importante dirigida aos modelos pós-keynesianos diz respeito a sua hipótese de

6. Sobre este ponto ver Possas (op.cit), p.105.

7. Ver Cowling, (p.35).

8. Ver Harcourt & Kenyon (p.410) e Wood (p.20).

determinação da margem de lucro. Esta hipótese é aplicável somente no caso de indústrias com taxa de crescimento positivo. Em períodos de desaceleração, por exemplo, as necessidades de fundos gerados internamente tendem a diminuir e os modelos pós-keynesianos não explicam o que ocorreria, nesta situação, com o preço e com a margem de lucro das firmas oligopolistas.

Segundo o próprio Eichner afirma, " a teoria de formação de preços contida neste trabalho está baseada na hipótese de que o crescimento econômico é contínuo - mesmo que a taxa flutue. Suas conclusões somente se aplicam a uma economia na qual uma taxa de crescimento positiva é a expectativa normal " (p.14). Isto, em nosso entender, reduz substancialmente a aplicabilidade destes modelos.

Parece-nos, entretanto, que a hipótese de determinação da margem de lucro nos modelos pós-keynesianos realça um aspecto importante da formação de preços em oligopólio, ou seja, o de que a margem de lucro das firmas oligopolistas também depende de suas necessidades de recursos gerados internamente para financiar seus investimentos produtivos.

Este aspecto deve ser levado em consideração e sua atuação tende a concentrar-se em períodos de crescimento econômico acelerado ou em períodos nos quais a economia começa uma fase de crescimento após um período relativamente longo de estagnação. Quando isto ocorrer, ou seja, (utilizando a terminologia de Eichner) quando a demanda por fundos for superior à oferta dos mesmos, ou ainda, quando os resultados correntes em termos de utilização de capacidade provocarem alterações nas expectativas das firmas com relação à tendência de longo prazo da demanda, as decisões de preço são reformuladas, de forma a prover a firma com os fundos necessários para a realização de investimentos. Neste caso, as firmas, dado seu objetivo de (ao menos) manter sua parcela de mercado, aumentam seu preço ('aproveitando-se' de uma demanda inelástica no curto prazo), apesar do fato de que isto possa causar, no longo prazo, um

deslocamento de parte dos consumidores e um aumento da possibilidade de entrada de novas firmas na indústria.

Entretanto, em nosso entender, uma teoria de formação de preços em oligopólio deve ser geral, ou seja, deve ser aplicável a diferentes situações econômicas. Parece-nos que, para atingir este fim, esta teoria deveria concentrar-se nos determinantes da oferta de fundos das firmas, ou seja, nas restrições a aumentos de preços destas firmas, que definem seu poder de mercado.

Parece-nos que mesmo Eichner reconhece este fato, quando ele afirma (num momento posterior de seu trabalho) que " neste modelo, qualquer poupança que seja acumulada não será necessariamente alocada de maneira ótima entre diferentes firmas; o montante de fundos de investimento que a firma pode obter depende, não de sua habilidade de utilizar esta poupança mais eficientemente que outras firmas, mas da elasticidade da demanda, barreiras à entrada e probabilidade de intervenção governamental nas várias indústrias das quais ela participa " (p.112).

Por outro lado, uma das principais contribuições dos pós-keynesianos parece-nos ser a ampliação do horizonte de tempo da análise, causada pela separação entre propriedade e gerência na grande firma oligopolista. Como decorrência disto, as decisões de preço são decisões estratégicas e fatores como a ligação entre o curto e o longo prazo são muito importantes. As principais restrições aos modelos pós-kaleckianos decorrem justamente do fato de que estes fatores não são levados em consideração. Assim, o tratamento dado pelos mesmos à questão da maximização de lucros e da entrada potencial é, a nosso ver, limitado.

Para Kalecki, como vimos⁹, a margem de lucro média de uma indústria oligopolizada depende principalmente das imperfeições de mercado e das expectativas das firmas com relação à reação das firmas rivais a sua política de preços e com relação

9. Ver capítulo I deste trabalho

à entrada potencial. Além disto, a margem pode ser afetada por reduções nos custos das firmas e pela possibilidade de surgimento de pontos de estrangulamento

Parece-nos que os modelos pós-kaleckianos (como era de se esperar) aproximam-se mais da teoria kaleckiana de formação de preços. A variável 'grau de conluio' está diretamente relacionada com as expectativas das firmas com relação à reação das rivais. A 'elasticidade da demanda' capta (entre outras coisas) o impacto das imperfeições de mercado. Entretanto, os pós-kaleckianos não incluem a entrada potencial como um dos determinantes do 'mark-up', ao contrário de Kalecki, que, por exemplo, afirma que em períodos de crescimento econômico, a margem de lucro deve diminuir pois as 'firmas estabelecidas' " têm medo da entrada de novas firmas e, mais ainda, previnem-se contra a reabertura de firmas que fecharam na recessão " (1943, p 18).

O processo de concentração industrial, na teoria de Kalecki, influencia a margem de lucro de uma indústria através de seu impacto sobre as expectativas das firmas. Uma análise bastante similar é desenvolvida nos modelos pós-kaleckianos. Entretanto, os pós-kaleckianos afirmam que o grau de concentração influencia diretamente a margem de lucro, independentemente de sua ação sobre o grau de conluio entre as firmas.¹⁰

A possibilidade de que o surgimento de pontos de estrangulamento afete a margem de lucro é 'dinamizada' nos modelos pós-keynesianos. Nestes modelos, o principal objetivo das firmas oligopolistas é a maximizar seu crescimento ao longo do tempo. Para atingir este objetivo, as firmas tendem a manter ociosa uma parcela de sua capacidade produtiva, pois, de outra forma, um aumento inesperado de demanda não seria suprido e causaria uma diminuição de sua parcela de mercado. Desta forma, quando a utilização da capacidade 'indicar' a necessidade de novos investimentos, as firmas alteram seu preço (e portanto, sua

10. Este ponto, assim como o efeito de reduções nos custos sobre a margem de lucro, será desenvolvido no cap. 3 deste trabalho.

margem de lucro) de forma a obter os recursos necessários para efetivar estes investimentos. Assim, o aumento da margem de lucro não decorre do surgimento de 'pontos de estrangulamento' (como para Kalecki) e sim da mera possibilidade de que isto possa ocorrer.

Desta forma, podemos concluir, com base nas contribuições das duas correntes, que os principais determinantes da margem de lucro média de uma indústria oligopolizada são: a) a elasticidade da demanda da indústria (de longo prazo); b) a possibilidade de entrada de novas firmas na indústria; c) o grau de conluio entre as firmas da indústria e d) a necessidade (das firmas) de fundos gerados internamente para a realização de investimentos.

Nos modelos pós-keynesianos, a firma aplica a margem de lucro sobre seus custos totais médios. Logo, uma elevação dos overheads (custos fixos) é automaticamente repassada para os preços. Do mesmo modo, dadas as necessidades de recursos para investimentos, uma elevação da taxa de distribuição de dividendos também é repassada para os preços.

Nos modelos pós-kaleckianos, o mark-up é aplicado sobre os custos variáveis médios. Desta forma, uma elevação dos overheads diminui a magnitude dos lucros a serem retidos e distribuídos. Por sua vez, uma elevação da taxa de distribuição de dividendos, dados os overheads, provoca uma diminuição dos lucros retidos.

Em nosso entender, a questão de se aplicar o 'mark-up' sobre os custos totais médios ou sobre os custos variáveis médios depende da possibilidade de se repassar aumentos dos custos de overhead para os preços. Parece-nos que esta possibilidade depende principalmente da concorrência entre as firmas da indústria e entre firmas de diferentes indústrias. Como os pós-keynesianos supõem que as firmas maximizam lucros conjuntamente e que a demanda da indústria é inelástica a curto prazo, não haveria problemas em repassar para os preços o aumento dos

overheads. Entretanto, como vimos, a hipótese de maximização conjunta de lucros é excessivamente restritiva. Além disto, mesmo para os pós-keynesianos, a demanda pode ser elástica no longo prazo e desta forma, as firmas da indústria podem ter suas parcelas de mercado e receitas totais reduzidas ao longo do tempo.

Para os pós-kaleckianos, a concorrência entre as firmas depende do grau de conluio entre elas e a elasticidade da demanda depende (em parte) dos gastos com propaganda. Aumentos nos custos de overhead só seriam repassados para os preços se ocorressem para todas as firmas da indústria, como no caso de um processo recessivo, que provoca uma elevação da relação overheads/custos variáveis para todas as firmas e causa um aumento do grau de conluio entre elas.

Parece-nos que o tratamento dado pelos pós-kaleckianos a esta questão é mais plausível e desta forma, concordamos com Kalecki que, como vimos¹¹, supunha que as firmas aplicam o 'mark-up' sobre seus custos variáveis médios e que aumentos de overhead podem ser repassados para os preços mas que "esta tendência não é de forma alguma automática, podendo não prevalecer". Vale lembrar que uma elevação na taxa de distribuição de dividendos dificilmente ocorre simultaneamente para todas as firmas e portanto, o repasse para preços torna-se improvável.

No modelo de Eichner, os gastos com propaganda e ampliação de barreiras à entrada são considerados como um tipo de investimento. Assim, um crescimento destes gastos provoca uma elevação da margem de lucro, pois há um aumento da necessidade de recursos gerados internamente para financiá-los. No modelo de Cowling, estes gastos são tratados como custos de overhead e desta forma, uma elevação dos mesmos provoca uma redução dos lucros líquidos, deixando a margem de lucro bruto inalterada.

11. Ver cap. 2, seção 3.

Segundo Cowling, "alguns economistas abandonaram o comportamento maximizador de lucros neste ponto e incluíram os custos de overhead nas decisões de preço (ver, por exemplo, Eichner (1976)). Não parece haver uma boa razão para fazê-lo" (p 24)

Parece-nos que a análise desenvolvida acima aplica-se igualmente neste caso. A diferença, ressaltada pelos pós-keynesianos, é que estes gastos (com propaganda e elevação das barreiras à entrada) irão propiciar um aumento dos preços (e portanto, da margem de lucro) ¹². Entretanto, isto somente ocorre num segundo momento da análise. Num primeiro momento, a possibilidade de que os custos oriundos da efetivação destes gastos sejam repassados para o preço depende, como vimos, da concorrência entre as firmas.

Eichner supõe que o aumento de preço ocorre nos dois momentos da análise. A firma elevaria o preço para realizar estes gastos e, posteriormente, novamente os elevaria, como resultado da diminuição da elasticidade ou do aumento das barreiras à entrada. Em nosso entender, não faria sentido, para uma firma que objetiva o crescimento, aumentar o preço e correr o risco de perder consumidores no longo prazo, a fim de aumentar seu poder de mercado.

Desta forma, parece-nos que a suposição dos pós-kaleckianos, de que a firma fixa seu preço com base nos custos variáveis médios e que a utilização dos recursos gerados depende das pressões competitivas, é mais plausível.

Tanto os pós-keynesianos como os pós-kaleckianos supõem que elevações de salários em uma indústria são repassadas para o preço. No modelo de Eichner isto ocorre porque ele supõe que a norma quanto à fixação de salários na economia é estabelecida pelo acordo alcançado nas principais indústrias da mesma. No modelo de Cowling isto ocorre porque ele supõe que a fixação de salários na economia é definida através de acordos nacionais.

12. Este processo será analisado no cap. 3 deste trabalho

Desta forma, nos dois casos, diferentes indústrias teriam elevações similares de salários e portanto, poderiam repassá-las para os preços sem os problemas oriundos da concorrência inter-industrial.

Cowling supõe que reduções nos custos variáveis médios não são repassadas para os preços, devido a sua ação sobre a elasticidade da demanda, grau de concentração industrial e principalmente sobre o grau de conluio entre as firmas (via o raciocínio derivado da curva de demanda quebrada). Portanto, para Cowling, assim como para Kalecki, reduções nos custos tendem a provocar elevações na margem de lucro média de uma indústria. Os pós-keynesianos não analisam o efeito de reduções nos custos nos seus modelos.

O efeito de flutuações na demanda agregada sobre a formação de preços das firmas oligopolistas não é analisado pelos pós-keynesianos. Como vimos, uma das principais limitações destes modelos é que eles não são aplicáveis no caso de economias que passem por períodos de desaceleração ou mesmo recessivos. Por outro lado, Cowling (1983a) faz uma análise destes casos, concluindo que a margem de lucro da indústria deve aumentar, principalmente devido ao aumento do grau de conluio entre as firmas.

CAPÍTULO 3 - PÓS-KEYNESIANOS E PÓS-KALECKIANOS : DESENVOLVIMENTOS POSTERIORES

3.1 - PÓS-KEYNESIANOS : DESENVOLVIMENTOS POSTERIORES

O modelo pós-keynesiano básico gerou um programa de pesquisa muito interessante, que visa a estudar, entre outras coisas, o processo de formação de preços em indústrias oligopolizadas. Os trabalhos a serem analisados nesta seção são os de Shapiro (1981) e Ong (1981). Estes trabalhos tentam 'aprimorar' os modelos pós-keynesianos iniciais que, como vimos no capítulo anterior, são passíveis de algumas críticas.

Baseando-se inicialmente no trabalho de Steindl (1952), estes autores tentam lidar com a questão da concorrência no interior de uma indústria pois, segundo Ong, nos modelos pós-keynesianos iniciais "prestou-se atenção insuficiente no aspecto da concorrência entre firmas, que informa o outro lado da decisão de preços da firma. Isto pode ter ocorrido devido a um reconhecimento inadequado da natureza da firma, como uma unidade econômica particular, que luta sem cessar para diferenciar-se das outras firmas no contexto de longo prazo " (p. 101).

As características essenciais dos modelos pós-keynesianos iniciais são mantidas nestes trabalhos. Assim, o preço, para Shapiro e Ong, é uma variável estratégica de longo prazo, ou seja, visa a assegurar que os objetivos de longo prazo da firma sejam alcançados. Segundo Shapiro, "o crescimento contínuo e acelerado é o objetivo da firma capitalista. Este objetivo 'empurra' a firma para uma perspectiva de longo prazo nas suas decisões de preço. Todas as ações devem ser julgadas em termos de seu efeito sobre a expansão continuada da firma. Seu futuro, ao invés das consequências econômicas imediatas é o fator

decisivo " (p 86). Desta forma, ambos os autores rejeitam a aplicação de instrumentos tradicionais de maximização de lucros a curto prazo.

Da mesma forma que Wood (1975)¹, Shapiro e Ong vêem o preço da firma como sendo fixado de forma a equacionar as duas pressões conflitantes que agem sobre as mesmas, quando da busca de seu objetivo prioritário, ou seja, o crescimento. A primeira é a necessidade de fundos gerados internamente para financiar os investimentos na ampliação da capacidade produtiva. A segunda é a necessidade de manutenção ou crescimento do mercado da firma, a fim de que a capacidade produtiva possa ser utilizada. Assim, se por um lado, um aumento de preço pode levar a um aumento dos lucros necessários para a acumulação, por outro, pode causar uma diminuição de sua parcela de mercado.

Segundo Shapiro e Ong, Steindl (op. cit.) foi o autor que primeiro formulou uma teoria de determinação de margens de lucro, que levasse em conta estas pressões conflitantes que agem sobre a firma. Segundo Shapiro, " na obra de Steindl as implicações da acumulação de capital sobre o preço são concretamente examinadas e o objetivo de crescimento das firmas individuais resulta num sistema de preços determinado " (p 87). Como o modelo de Steindl serve de base para os modelos de Shapiro e Ong, faz-se necessário, em nosso entender, um breve exame dos aspectos principais deste modelo.

A existência de diferenciais de custos entre as firmas de uma indústria desempenha um papel muito importante na análise de Steindl. Estas diferenças decorrem principalmente de diferenças no porte das firmas, pois as economias de escala são, segundo ele, muito importantes na maioria dos ramos industriais. Segundo Steindl, os diferenciais de custos tendem a ser permanentes pois apenas um número limitado de firmas (firmas progressistas, que operam numa escala maior) têm acesso aos

1. O papel de Wood (1975) nestes modelos será discutido a seguir (ver p.147).

métodos mais produtivos. No outro extremo, temos as firmas marginais que, por produzirem com escalas reduzidas, são as que operam com custos maiores dentro da indústria.

Steindl visa a analisar o comportamento da margem de lucro em dois tipos básicos de indústria. O primeiro tipo pode ser chamado de indústria competitiva. Nesta indústria, as firmas marginais (de custo mais elevado) tendem a auferir somente lucros normais (lucros líquidos iguais a zero). Isto ocorre porque, como estas firmas operam com escala reduzida, o volume de capital exigido também é reduzido, o que faz com que elas sofram uma pressão concorrencial permanente por parte de novas firmas dispostas a operar na indústria. Outra característica fundamental da indústria competitiva é que as firmas marginais são, em seu conjunto, responsáveis por uma parcela considerável da produção industrial.

Como hipóteses adicionais, Steindl supõe que: a) as firmas investem em sua própria indústria; b) o aumento do capital de uma firma é um importante incentivo ao investimento; c) a taxa de crescimento do mercado é dada. Além disto, Steindl afirma que sua análise refere-se ao longo prazo, ou seja, Steindl não visa a examinar o comportamento da margem de lucro no decorrer do ciclo econômico.

Dada uma estrutura de preços na indústria (o preço não é homogêneo devido a fatores como diferenças de qualidade e imperfeições de mercado), há diferenciais contínuos de margens de lucro entre as firmas progressistas e as marginais, devido aos diferenciais de custos. Este diferencial tende a aumentar se as firmas progressistas conseguem reduções ainda maiores nos custos, devido às inovações tecnológicas. Segundo Steindl, o aumento da margem de lucro das firmas progressistas provoca um aumento de sua taxa de acumulação interna de recursos, que, como vimos, é um importante incentivo ao investimento.

Se a taxa de crescimento da acumulação interna das firmas progressistas for igual ou menor que a taxa de crescimento

do mercado, estas firmas investem seus recursos em capacidade produtiva, para acompanhar o crescimento do mercado e há um aumento do número de firmas marginais (que auferem lucros normais). Desta forma, parte do aumento da capacidade produtiva da indústria é resultado dos investimentos realizados pelas firmas progressistas e parte é resultado do aumento do número de firmas marginais que operam na indústria.

Se, entretanto, a taxa de acumulação interna das firmas progressistas for superior à taxa de expansão do mercado, estas firmas tentarão aumentar sua participação no mercado. Para isto, elas irão engajar-se em uma política de promoção especial de vendas, que pode tomar a forma de reduções de preços, campanhas publicitárias ou produção de melhores produtos a preços constantes. Estas formas de promoções de vendas provocam tanto uma redução na margem de lucro das firmas progressistas (e, portanto, de sua taxa de acumulação interna), como um aumento na sua participação do mercado através do processo de concentração relativa da indústria.

Se o aumento da participação relativa no mercado das firmas progressistas ainda for insuficiente para compatibilizar sua acumulação interna com o crescimento do mercado, desencadeia-se um processo de concentração absoluta na indústria. Se a margem de lucro das firmas progressistas estiver crescendo (mediante inovações tecnológicas contínuas) a uma taxa muito superior à taxa de crescimento do mercado, estas firmas intensificarão sua campanha de vendas, de forma a eliminar uma parte das firmas marginais (que não podem reagir, pois auferem somente lucros normais) e conseqüentemente ampliar ainda mais sua participação no mercado.

Desta forma, no modelo de Steindl, a margem de lucro média da indústria competitiva tende a um limite máximo, dado pela taxa de crescimento do mercado. O contínuo aumento dos diferenciais de custos provoca um aumento da taxa de acumulação interna na indústria que, se for superior à taxa de crescimento

do mercado, provoca uma redução da margem de lucro (e portanto, da acumulação interna) através das políticas especiais de vendas que, por sua vez, desencadeiam o processo de concentração absoluta ou relativa da indústria

Deve ser ressaltado porém, que o processo de concentração somente terá lugar se elevações na taxa de intensificação do capital, reduções no grau de endividamento ou elevações no grau de excesso de capacidade planejado das firmas progressistas, não compensarem o aumento da acumulação interna das mesmas.

Nos modelos pós-keynesianos iniciais, a margem de lucro das firmas oligopolistas (e portanto, dados os custos, o preço fixado pelas mesmas) é determinada pela necessidade de fundos gerados internamente para a realização de investimentos. Entretanto, como vimos, esta hipótese só é válida quando a demanda de recursos das firmas (dada pelas expectativas das mesmas com relação ao comportamento futuro da demanda) for superior à oferta de recursos (dada pela sua acumulação interna).

Shapiro e Ong (baseando-se no modelo competitivo de Steindl) aplicam esta hipótese também para os casos em que a acumulação interna for superior à taxa de crescimento do mercado. No caso da indústria competitiva, as inovações tecnológicas, que reduzem os custos das firmas progressistas, provocam uma elevação da oferta de fundos gerados internamente. Se a oferta destes fundos for maior que as necessidades de financiamento de investimentos, estes fundos são então utilizados para aumentar a parcela de mercado das firmas progressistas (aumentando assim, sua demanda de recursos) via reduções de preço².

Segundo Shapiro, " cortes de preços diminuem a receita disponível para acumulação, mas aumentam o mercado para os produtos. Uma redução de preço transforma a expansão dos lucros,

2. Shapiro e Ong somente utilizam o preço como arma competitiva, excluindo assim, a possibilidade de concorrência agressiva via propaganda ou diferenciação do produto.

engendrada pelas inovações tecnológicas, em expansão de mercados. Ao considerar uma redução de preços, a firma progressista pondera seus efeitos sobre o mercado e seus efeitos financeiros. Ela escolhe um preço que equilibra as pressões opostas impostas à margem de lucro pelas exigências da acumulação. Em qualquer momento da história industrial, o preço tende ao nível em que os fundos de investimento gerados pela preço são consistentes com o crescimento do mercado que o preço permite" (p. 88).

Segundo Ong, há, para a firma dominante (progressista), uma amplitude relativamente definida de preços na qual as vendas esperadas podem ser consideradas como um percentual fixo das vendas do mercado³. Esta região tem dois limites. O limite superior é dado pela elevada possibilidade de entrada de novas firmas na indústria. Se a firma fixar o preço acima deste limite, novas firmas passarão a operar na indústria e a firma dominante terá sua parcela de mercado reduzida. O limite inferior é dado pela possibilidade de exclusão das firmas marginais. Se a firma fixar o preço abaixo deste limite, ela terá sua parcela de mercado aumentada às custas das firmas marginais, que irão abandonar o mercado.

Uma política defensiva de preços seria aquela na qual a firma fixa seu preço (chamado por ele de preço-alvo⁴) na região inelástica de sua curva de demanda ou seja, entre os dois preços limites. Segundo Ong, "o conceito de preço-alvo de longo prazo é mais geral que os dois tipos de preços limites, pois a firma dominante chega a seu preço-alvo considerando, não apenas a situação no estágio corrente, mas também as implicações estratégicas para estágios futuros. O preço-alvo é uma estratégia de longo prazo porque é determinado pela firma dominante com sua posição competitiva e seus recursos

3. Segundo Ong, a demanda industrial é inelástica no curto prazo, pois ele assume que "a necessidade social do produto tornou-se integrada no sistema econômico de gostos estabelecidos" (p. 108).

4. 'Target price'

estratégicos de longo prazo em mente " (p.105).

O preço-alvo defensivo é fixado num ponto em que a firma dominante (que, vale lembrar, é a de menores custos) obtém uma margem de lucro suficiente para financiar seus projetos de investimento e que, ao mesmo tempo, restringe a taxa de lucro das firmas marginais ou seja, impede que elas aumentem sua capacidade produtiva de forma a manterem suas parcelas de mercado, sem eliminá-las do mercado. Assim, o preço defensivo impede a reprodução ampliada das firmas marginais, o que implica um processo de concentração relativa da indústria.

Segundo Ong, uma política ofensiva de preços seria aquela tratada por Steindl como resultante do modelo ideal de concorrência, ou seja, aquela na qual o preço é fixado de modo a provocar a eliminação das firmas marginais. A principal vantagem de uma política ofensiva com relação a uma política defensiva de preços é que a primeira diminui, em termos absolutos, o tamanho vulnerável do mercado (que era ocupado pelas firmas marginais) o que desestimula a entrada de grandes firmas na indústria, devido à dificuldade de operação de uma planta em grande escala.

Entretanto, Ong afirma que a política defensiva de preços deve prevalecer, em contraposição à política ofensiva tratada por Steindl. Segundo ele, " uma política ofensiva não pode ser vista como o resultado mais provável do processo de maturação de uma indústria estratificada. Mesmo que os ganhos estratégicos oriundos da fixação de um preço que força a saída das firmas marginais não sejam insignificantes, a firma dominante só pode esperar que o resultado desta política seja altamente incerto. É muito improvável que a firma dominante adote esta política, extremamente custosa e potencialmente destrutiva, pois ela pode esperar uma taxa de retorno maior e menos incerta como alternativa " (p.109-110).

Em nosso entender, não se pode estabelecer à priori qual será o tipo de política de preços que será seguida pelas firmas dominantes (progressistas). Esta política dependerá da

magnitude e da velocidade das reduções de custos destas firmas e da parcela de mercado que as firmas marginais ocupam (conjuntamente) no mercado

Seja através de um processo de concentração absoluta (política ofensiva de preços), ou através de um processo de concentração relativa (política defensiva), a parcela de mercado das firmas marginais tendem a diminuir ao longo do tempo. O resultado lógico deste processo deve ser uma indústria altamente concentrada.

Este tipo de indústria, (chamado de Ong de indústria madura) é o segundo tipo de indústria que Steindl visa a analisar. Nesta indústria, segundo ele, "cada um dos poucos produtores atende a uma grande parcela do mercado. Não importa se além disto existem inúmeras firmas pequenas, desde que em conjunto sejam responsáveis por uma pequena parte da produção total. As taxas de lucro em todas as grandes firmas serão 'anormais' e, comparadas com seu nível absoluto, a diferença entre as margens de lucro das firmas individuais será, muitas vezes, menos importante. De qualquer modo, estas grandes firmas provavelmente terão certo poder financeiro e a luta pela eliminação será também, por este motivo, extremamente custosa e prolongada. Desta forma, a força interna da concorrência, devido à acumulação interna, geralmente não funcionará de modo algum nestas indústrias, para manter as margens de lucro líquido, a determinado nível de utilização de capacidade, abaixo de certo limite "(p.73).

Se a indústria produzir um produto homogêneo, a concorrência via qualidade do produto também não existirá. Sendo assim, o principal tipo de concorrência que deve existir é a disputa por parcelas de um mercado em expansão. Segundo Guimarães (1982), " as firmas que reagirem mais prontamente à expansão do mercado se apoderarão do incremento da demanda, o que pode eventualmente induzir as firmas estabelecidas a se absterem de investimentos adicionais, de modo a evitar a acumulação de

capacidade ociosa na indústria. Assim, a capacidade das diferentes firmas de se anteciparem ao crescimento do mercado e aumentarem a capacidade produtiva à frente da demanda corrente, ganhando terreno sobre seus competidores, pode determinar a distribuição do acréscimo da demanda entre os diversos produtores e definir aqueles que não conseguirão realizar seus potenciais de crescimento " (p.51).

Desta forma, em nosso entender, o crescimento relativo de uma firma na indústria oligopolística madura depende da 'confirmação' de suas expectativas quanto ao comportamento futuro do crescimento do mercado. Se os resultados correntes, em termos da utilização de capacidade das firmas, representarem o início de uma tendência de crescimento de longo prazo de demanda, as firmas que 'interpretarem' corretamente estes resultados, reformularão suas decisões de investimento e, se necessário, de preço, em detrimento das firmas que 'interpretaram' os resultados como simples alterações temporárias da demanda.

Por outro lado, se as alterações na utilização da capacidade forem realmente de curto prazo (temporárias), as firmas que reformularem suas decisões de preço correm o risco de terem sua parcela de mercado diminuída no longo prazo, pois os consumidores tenderão a se deslocar para os produtos das firmas que mantiveram seus preços estáveis.

Segundo Ong (p.111), há uma tendência de elevação do preço e das margens de lucro nestas indústrias, desde que a) haja um desejo mútuo de elevação de fundos internos e b) haja uma percepção mútua de que a economia tem capacidade para absorver o aumento de preço sem uma perda significativa no volume de vendas.

Quanto ao primeiro ponto, Shapiro e Ong não fornecem explicações sobre os fatores que podem afetar a política de coordenação de preços entre as firmas. Em nosso entender, é necessário buscar explicações nos fatores que determinam o grau de conluio entre as firmas, conforme discutido nos modelos pós-kaleckianos iniciais.

Na indústria oligopolizada madura, como cada uma das poucas firmas detém uma grande parcela do mercado, a preocupação central destas firmas deixa de ser com a obtenção de maiores parcelas de mercado às custas das firmas marginais e passa a ser com a possibilidade de alterações das parcelas de mercado entre as grandes firmas. Assim, como na indústria madura a rivalidade entre as grandes firmas é intensa, a margem de lucro média deixa de ser primordialmente afetada pela concorrência entre firmas dominantes e firmas marginais e passa a ser determinada, entre outros fatores, pelas expectativas de cada grande firma com relação à reação das rivais a suas decisões de preço, ou seja, pelo grau de conluio entre a firmas.

Quanto ao segundo ponto, Shapiro (da mesma forma que Ong) supõe que a demanda industrial é inelástica no curto prazo. Segundo ela, " esta inelasticidade é a expressão formal da posição especial que os produtos maduros ocupam no sistema econômico de gastos. Diferentemente dos produtos novos, o produto maduro é aquele cujos diferentes usos, incluindo as possibilidades de substituição, foram completamente explorados (...) Este produto foi integrado nos padrões existentes de produção e consumo e sua utilização tornou-se indispensável para o prosseguimento destes padrões. Conseqüentemente, a relação entre o produto maduro e outros produtos é principalmente de complementariedade e não de substitutabilidade e suas vendas serão mais influenciadas pelo nível da demanda agregada que pelo nível de seu preço " (p.97).

Entretanto, no longo prazo, com a possibilidade alterações nos gastos dos consumidores, nas técnicas de produção das firmas e de desenvolvimento de produtos substitutos (quando a tecnologia assim o permitir), a demanda pode tornar-se elástica. Além disto, a demanda pode tornar-se elástica mesmo no curto prazo, se o aumento de preço ultrapassar certos limites. Segundo Shapiro, " se o produto é um bem de consumo, logo, a partir de um certo aumento de seu preço com relação aos salários nominais, sua

compra só pode ser financiada através de um corte de despesas com bens tão importantes para o padrão de vida do consumidor como o bem cujo preço elevou-se. Quando isto ocorre, o consumidor é frequentemente forçado a abandonar a satisfação de algumas de suas necessidades " (p.97).

Segundo Ong, o principal limite para os aumentos de preços é dado pela possibilidade de entrada de novas firmas. Esta possibilidade, para ele, depende de dois fatores principais : i) tamanho mínimo eficiente da planta e ii) o tamanho vulnerável do mercado.

Quanto ao primeiro ponto, Possas (1985) afirma que no caso do oligopólio homogêneo, " a alta concentração prevalescente deve-se à ocorrência de economias técnicas de escala e/ou descontinuidades técnicas consideráveis, que criam importantes barreiras à entrada, ao lado do elevado montante de capital mínimo e, em alguns casos, do controle da tecnologia e dos insumos, ou ainda da maior facilidade de acesso a eles " (p.183).

Quanto ao tamanho vulnerável do mercado, Guimarães (op.cit.) afirma que " a firma existente na indústria é capaz de reagir mais prontamente ao crescimento do mercado do que a entrante potencial, de modo que pode expandir sua capacidade produtiva em resposta a um aumento esperado da demanda antes que um novo produtor inicie suas operações. Além disto, presume-se que as entrantes potenciais têm conhecimento dos planos de investimento das firmas existentes " (p.46). Assim, segundo Guimarães (op. cit.), a entrada de novas firmas depende da diferença entre a taxa de crescimento do mercado e o aumento de capacidade planejado pelas firmas existentes para atender este crescimento. Além disto, a entrada é facilitada se a parcela de mercado das firmas menos eficientes for elevada com relação à escala da entrante potencial, pois estas firmas são mais facilmente elimináveis.

Desta forma, em nosso entender, os principais fatores

que determinam as barreiras à entrada de novas firmas nas indústrias oligopolizadas são : economias de escala; tamanho mínimo de capital exigido; vantagens absolutas de custo; aumento de capital planejado pelas firmas; parcela de mercado das firmas menos eficientes e taxa de crescimento esperado do mercado. A ação destes fatores determina se as firmas oligopolistas podem operar com uma margem de lucro elevada, sem temer uma perda de parcelas de mercado, que ocorreria com a entrada de novas firmas na indústria.

Entretanto, é importante ressaltar que estas barreiras à entrada estabelecem um limite superior para a margem de lucro, acima do qual as grandes firmas sentir-se-ão atraídas a operar na indústria mesmo se, por exemplo, as firmas estabelecidas operarem com excesso de capacidade ou estiverem aumentando sua capacidade para atender ao crescimento esperado da demanda. Isto ocorre, em nosso entender, porque, como vimos⁵, as entrantes potenciais têm razões para crer que uma guerra de preços, decorrente da sua entrada na indústria, seria muito prejudicial para as firmas estabelecidas e desta forma, esperam que o preço pré-entrada não deva ser substancialmente reduzido, o que as estimula a lutar por parcelas de mercado, principalmente se este mercado estiver em expansão.

Quando a indústria atinge o estágio de maturidade, deixa de existir a possibilidade de crescimento de mercado para as firmas dominantes via processos de concentração absoluta e/ou relativa. Estas firmas auferem uma taxa de retorno cada vez mais elevada, uma vez que os ganhos de produtividade não se transformam em ganhos de crescimento, mas em aumentos da margem de lucro. Segundo Ong, " a mudança tecnológica em indústrias maduras tende a gerar lucros maiores a preços relativamente mais fixos. Isto , entretanto, não assegura que o aumento dos fundos de investimento irá realmente encontrar oportunidades de

5. Ver p.123

investimento esperando por eles " (p 115, grifos nossos).

Parece-nos que este ponto ratifica nossas críticas à hipótese de determinação da margem de lucro dos modelos pós-keynesianos iniciais. Segundo esta hipótese, a margem de lucro é determinada pelas necessidades de recursos gerados internamente para realização de investimentos. Como vimos, na indústria competitiva, esta hipótese tem validade geral, ou seja, permanece válida mesmo em situações nas quais a acumulação interna de recursos das firmas tende a ser superior a suas necessidades destes recursos para investimento. Entretanto, quando a indústria atinge o estágio de oligopólio maduro, esta hipótese deixa de ter validade geral. A margem de lucro pode e tende a aumentar sem que isto ocorra necessariamente devido a uma elevação das oportunidades de investimentos lucrativos.

Segundo Steindl, " a acumulação interna tende a ultrapassar o volume necessário para a expansão de bens de capital nestas indústrias (...). A limitação automática da taxa de acumulação interna e portanto, das margens de lucro, a determinados níveis de utilização de capacidade, pela taxa de investimento, sofre grande alteração. O Oligopólio é a areia que emperra o mecanismo de concorrência anteriormente descrito " (p.74, grifos nossos). Segundo Guimarães, " no oligopólio homogêneo (...), cabe assumir como frequentes as situações em que o potencial de crescimento da indústria excede o ritmo de expansão da demanda " (p.51).

Assim, a hipótese de determinação da margem de lucro dos modelos pós-keynesianos iniciais só se aplica, nas indústrias maduras, em situações nas quais a taxa de acumulação interna das firmas existentes seja inferior à taxa de crescimento esperada do mercado. Nestas situações, entretanto, esta hipótese é relevante e portanto, a necessidade de recursos gerados internamente pode afetar a margem de lucro média da indústria.

Desta forma, em nosso entender, a margem de lucro média

de uma indústria oligopolizada madura depende⁶ da elasticidade da demanda ; da magnitude das barreiras à entrada de novas firmas na indústria e do grau de conluio entre as firmas que a compõem. Além disto, a margem aumentará se houver reduções de custos (decorrentes de inovações tecnológicas), que não são repassadas para os preços, no caso da indústria madura. Por fim, a margem pode ser afetada pela necessidade (das firmas) de recursos gerados internamente para financiamento de investimentos. Estes fatores determinam a taxa de acumulação interna de recursos das firmas que compõem a indústria, a qual, se for superior à taxa de crescimento do mercado, pode ser utilizada de várias formas.

Segundo Possas (op.cit), em casos de retração do mercado, por exemplo, " é bem provável que a crescente acumulação de lucros retidos induza a empresa a promover, em primeira instância, uma intensificação das aplicações financeiras, que tenderia a se perpetuar, dependendo das condições relativas do mercado financeiro, via-à-vis à atividade produtiva normal(...) "(p.186). Além disto, é possível que a firma, em vistas de tais circunstâncias, decida reduzir seu nível de endividamento⁷, ou aumentar a taxa de distribuição de dividendos.

Dado que, tanto nos modelos pós-keynesianos iniciais como para Shapiro e Ong, a firma oligopolista tem como objetivo maximizar seu crescimento, ela tende a aproveitar todas as suas possibilidades de expansão. Segundo Guimarães (op cit), " o ponto a enfatizar aqui é que o oligopólio homogêneo tende a encontrar obstáculos à absorção da acumulação interna que gera (...). Nesta situação, a firma tem que lutar por escoadouros para sua acumulação interna, seja intensificando a competição no seu mercado corrente através da introdução de novos produtos, seja realizando investimentos em outras indústrias e, conseqüentemente, expandindo-se para além de seus mercados

6. Como vimos no capítulo anterior (ver p.128)

7. Ver Steindl (p.73).

correntes " (p.36/52).

Uma das formas que as firmas oligopolistas podem utilizar para aumentar a taxa de expansão de seu mercado e, desta forma, utilizar os recursos acumulados para aumentar seu crescimento, é a diferenciação do produto. A diferenciação do produto consiste no oferecimento, por parte das firmas, de produtos com características diferenciadas ou aparentemente diferenciadas dos demais produtos existentes no mercado.

Os principais meios utilizados pelas firmas para diferenciar o produto são : a) pesquisas em P & D, que possibilitam um fluxo de melhorias na qualidade dos produtos oferecidos e que têm como estágio mais avançado a introdução de um novo produto que, no entanto, é substituto próximo dos produtos já existentes; b) gastos com propaganda, que visam a 'convencer' os consumidores potenciais de que os produtos oferecidos têm qualidades que os diferenciam dos demais produtos, sejam estas qualidades reais ou aparentes; c) os gastos com vendas, que visam aos mesmos objetivos da propaganda, mas que são realizados através da persuasão individual, por meio de agentes, vendedores e demonstrações.

A eficácia dos métodos de diferenciação do produto dependem principalmente da capacidade dos consumidores potenciais de julgar ou comparar racionalmente as vantagens e desvantagens de um produto com relação aos demais⁸. Esta capacidade, por sua vez, depende principalmente do número de critérios passíveis de serem analisados pelos consumidores potenciais com relação a um produto e da possibilidade de que estes critérios seja redutíveis a estimativas quantitativas.

Segundo Steindl, " no caso de uma mercadoria homogênea ou quando as diferenças de qualidade são facilmente reduzíveis a uma diferença quantitativa mensurável, os métodos de venda se mostram eficazes apenas dentro de limites muito

8. Ver Steindl (p.78-79) e Guimarães (p.37-40).

estritos (...). Quando existe uma diversidade de qualidades e tipos, mas suas vantagens ainda podem ser julgadas em termos racionais, a margem de custos de vendas será muito mais ampla do que no primeiro caso. Finalmente, nos casos em que a diferença de qualidade não pode ser julgada de forma racional (...) ou quando desconhecimento dos compradores é muito grande (...), a extensão do aumento possível de custos de vendas será ainda maior " (p.78).

Nas indústrias em que as firmas utilizam métodos de diferenciação dos produtos, a concorrência entre as firmas toma outra forma, além da disputa pelas parcelas de mercado em expansão, que é a concorrência por qualidade. Neste tipo de concorrência, as firmas inovadoras conquistam uma maior parcela de mercado, devido ao aumento da demanda por seus produtos e portanto, tendem a auferir lucros extraordinários. Entretanto, as demais firmas da indústria também tentarão diferenciar seu produto para não perderem parcelas e poder de mercado.

Nestas indústrias, a diferenciação do produto tende a causar uma aceleração da taxa de crescimento da demanda, que deixa de ser considerada uma variável totalmente exógena. Além disto, a taxa de acumulação interna das firmas tende a ser reduzida, uma vez que parte dos recursos são utilizados nos gastos com P & D, propaganda, etc. Estes aspectos são fundamentais no modelo de Wood (1975) no qual, como vimos,⁹ a margem de lucro é determinada pela intersecção entre a fronteira de oportunidade e a fronteira de financiamento. Entretanto, em nosso entender, o modelo de Wood é passível das mesmas críticas dirigidas aos demais modelos pós-keynesianos iniciais, ou seja, baseia-se na hipótese excessivamente restritiva de que a taxa de acumulação interna das firmas tende a ser inferior à taxa de crescimento do mercado. Parece-nos que no caso do oligopólio diferenciado esta também não deve ser a tendência predominante.

9. Ver p. 86/89.

Em primeiro lugar, o processo de diferenciação do produto cria mais barreiras à entrada de novas firmas na indústria. Segundo Passas (op.cit.), " a diferenciação através de marcas e características exteriores de produto, mas também por meio da criação de maior variedade de produtos no mesmo mercado (...) ocupa mais densamente o espaço econômico daquele mercado, podendo com isto aumentar sensivelmente (...) a dificuldade de entrada - expressa nos custos de diferenciação em que os rivais deverão incorrer. é claro que esta ampliação do nível de barreiras se refletirá nos preços, que provavelmente se elevarão mais que proporcionalmente à elevação dos custos com os gastos adicionais de vendas " (p 110).

Além disto, o processo de diferenciação do produto reduz ainda mais a elasticidade da demanda com relação ao preço, tanto no curto como no longo prazo. Assim, segundo Guimarães (op.cit.) " o processo de diferenciação do produto, ao reforçar as preferências dos consumidores por produtos de firmas específicas e ao fortalecer as barreiras à entrada viabiliza margens e taxas operacionais de lucro mais elevadas no caso do oligopólio diferenciado do que no oligopólio homogêneo " (p 54).

Por fim, como vimos, o processo ampliado de diferenciação do produto em uma indústria tem limites, dados principalmente pela capacidade dos consumidores potenciais de comparar racionalmente as várias qualidades dos produtos de uma indústria. Ao atingir-se este limite, o aumento dos gastos com diferenciação do produto deixa de ser um processo rentável.

Desta forma, ainda segundo Guimarães (op. cit.), " se existe uma tendência para que o potencial de crescimento da indústria exceda o ritmo de expansão da demanda a longo prazo, a eficácia da intensificação do processo de diferenciação do produto pode ser limitada, seu impacto sobre a taxa de crescimento da demanda sendo insuficiente para resolver aquele desequilíbrio. Em primeiro lugar, uma vez que o processo de diferenciação envolve todos os produtores, o aumento das vendas

de cada firma dependerá principalmente do efeito deste processo sobre a demanda da indústria como um todo. Além disto, este efeito tende a ser limitado neste caso; de fato, a diferenciação do produto parece ser mais eficaz em induzir um aumento temporário da demanda do que em assegurar uma taxa de crescimento do mercado permanentemente mais elevada, como seria requerido. Por conseguinte, o processo de diferenciação do produto não garante necessariamente a realização do potencial de crescimento do oligopólio diferenciado e portanto, não elimina a possibilidade de um excedente crônico de acumulação interna em tal indústria " (p.55).

A tendência de aparecimento de excedentes crônicos de acumulação nas indústrias oligopolizadas pode ser atenuada a partir do momento em que as firmas oligopolistas engajarem-se num processo de diversificação da produção. Este processo ocorre quando as firmas, ao perceberem que suas perspectivas de crescimento dentro da indústria são relativamente pequenas, movem seu capital para outras indústrias. Segundo Shapiro, a diversificação da produção, através da entrada em novas indústrias, pode assumir diferentes formas.

A visão tradicional é de que as firmas sentir-se-ão atraídas por indústrias com elevada rentabilidade e que, a partir disto, tentarão competir com as firmas estabelecidas com um aparato produtivo similar, a fim de obter uma parcela desta rentabilidade. Entretanto, para Shapiro, esta visão é equivocada. Segundo ela, as dificuldades decorrentes da luta por parcelas de mercado, especialmente em indústrias com elevadas economias de escala, fazem com que as firmas, que almejam uma taxa de crescimento acelerada, priorizem outras formas de diversificação.

Para Shapiro e Ong, a principal forma de diversificação da produção, por parte das firmas dominantes, é a que ocorre através da produção de um produto novo, ou seja, através de sua participação na criação de novas indústrias. Esta forma é preferida em primeiro lugar, porque evita uma guerra de preços

com as firmas estabelecidas. Mais importante que isto porém, são as grandes perspectivas de crescimento que a introdução de um bem novo no mercado possibilita.

Segundo Shapiro, " a inovação do produto pode, na realidade, resultar na expansão de mercados correntemente saturados. A exploração comercial de necessidades econômicas latentes ocorre paralelamente ao provisionamento de gostos já estabelecidos. Ao invés de competir com o investimento em indústrias maduras, o investimento em indústrias novas normalmente aumenta o nível de acumulação agregada. Este tipo de investimento aumenta a demanda efetiva e portanto, a demanda por produtos maduros aumenta conjuntamente " (p.95).

O preço dos produtos novos, sempre segundo Shapiro e Ong, continua a desempenhar um papel estratégico nas decisões de longo prazo das firmas. Como, no caso do desenvolvimento de produtos novos, o objetivo principal da firma é a ampliação do mercado consumidor, a fim de que ela possa aumentar sua taxa de crescimento, o preço tem que estar em linha com esta estratégia ou seja, tem que 'abrir espaço' para este produto no mercado. Desta forma, a fixação do preço nas indústrias recém desenvolvidas deve levar em conta a ação de dois fatores principais.

O primeiro deles é o efeito substituição, que atua principalmente no caso de bens cuja produção visa a substituir produtos antigos. Segundo Shapiro, " se o novo produto é introduzido no mundo das mercadorias através da substituição de um de seus componentes, seu preço tem que estar em linha com o valor do produto substituído. O preço do primeiro tem que ser capaz de fazer com que ele ocupe o espaço do último no orçamento do consumidor. Se o preço do produto novo for muito elevado com relação ao valor da mercadoria que está sendo substituída, o consumidor, mesmo que quisesse, não poderia mudar seus hábitos de consumo " (p.94).

O segundo deles é o efeito renda. Baseados no trabalho

de Levine (1981), Shapiro e Ong afirmam que, neste caso, o mercado para o produto tem que ser 'criado' ou seja, o produto atrairá recursos não utilizados pelos consumidores. Segundo Ong " para os bens realmente novos, que não têm substitutos reais entre os bens de consumo existentes, o mercado de massa potencial deve advir da parcela da renda disponível, não comprometida do consumidor. A criação de um mercado de massa para o novo produto somente torna-se possível se o seu preço é suficientemente baixo com relação a sua capacidade de atrair parte da renda disponível dos consumidores, ou com relação a sua superioridade técnica sobre os produtos existentes " (p.113).

Desta forma, tanto o 'efeito substituição' como o 'efeito renda' tendem a pressionar o preço do produto inovador para baixo. Em outras palavras, no caso de uma indústria nova, a elasticidade da demanda de curto prazo passa a desempenhar um papel fundamental na determinação da margem de lucro.

Os gastos originados pela introdução de novos produtos em indústrias maduras são muito elevados. Eles abrangem, desde a necessidade de grandes somas de capital inicial, até gastos com campanhas de vendas, propaganda e desenvolvimento do produto. Por outro lado, o preço destes produtos tendem a ser reduzidos, pelos fatores acima mencionados. Logo, o retorno esperado de curto prazo deste tipo de investimento também deve ser reduzido.

É por esta razão que as principais firmas inovadoras, ou seja, as que podem alcançar seus objetivos de crescimento através do processo de diversificação, são aquelas estabelecidas em indústrias maduras. Nestas indústrias, como vimos, há uma tendência de aparecimento de excedentes de acumulação interna e, desta forma, as firmas podem utilizar os recursos gerados para financiar os investimentos necessários para a diversificação da produção. Segundo Shapiro, " as receitas auferidas através da venda de produtos 'maduros' podem subsidiar a penetração da firma em indústrias novas e mais vibrantes " (p.98).

Com o processo de desenvolvimento da nova indústria, a

concorrência entre as firmas tende a intensificar-se, até que ela atinja o estágio de uma indústria competitiva Segundo Ong, "quando o mercado para o novo produto se estabiliza, as firmas mais poderosas tentarão novamente diminuir as parcelas de mercado das firmas marginais através de políticas ofensivas ou defensivas de preço" (p 114), o que provoca, como vimos, um processo de concentração absoluta ou relativa na indústria.¹⁰

Assim, em nosso entender, para Shapiro e Ong, a margem de lucro de uma indústria oligopolizada depende de : a) elasticidade da demanda; b) fatores que determinam as barreiras à entrada de novas firmas; c) reduções nos custos das firmas ; d) características estruturais da indústria e e) tipo do produto que é produzido.

Na indústria competitiva, existem firmas progressistas, de grande porte, com elevadas economias de escala e, no outro extremo, firmas marginais, de pequeno porte, que operam com custos elevados, auferem somente lucros normais e que (conjuntamente) são responsáveis por uma grande parcela da produção industrial. Neste tipo de indústria, a margem de lucro depende (entre outros fatores) da concorrência entre as firmas progressistas e firmas marginais.

A elevação do diferencial de custos entre as firmas (decorrente de inovações tecnológica acessíveis somente às firmas progressistas) tende a aumentar a margem de lucro da indústria e, com ela, a taxa de acumulação interna das firmas progressistas. Se a taxa de crescimento da acumulação interna for superior à taxa esperada de crescimento do mercado, desencadeia-se um processo de concentração industrial, que ocorre através de uma redução dos preços e, portanto, da margem de lucro.

Desta forma, a possibilidade de aumento das parcelas de mercado das firmas progressistas atua como uma das restrições à margem de lucro destas indústrias, seja restringindo a acumulação

10. Obviamente, a rapidez e a forma deste processo depende de cada caso específico.

interna das firmas marginais (política defensiva de preços) ou através da própria eliminação destas firmas (política ofensiva de preços)

Na indústria madura, cada uma das grandes firmas detém uma grande parcela da produção industrial e, devido a isto, auferem lucros elevados, ou seja, não são facilmente elimináveis. Neste tipo de indústria, a concorrência entre firmas progressistas e firmas marginais perde importância e as elevações da margem têm como restrições apenas a possibilidade de entrada de novas firmas e a elasticidade da demanda.

Se a taxa de acumulação interna das firmas (que também é afetada por reduções de custos) for inferior à taxa de crescimento esperada do mercado, as firmas alteram suas decisões de preços e há um aumento da margem de lucro na indústria. Entretanto, nestas indústrias, existe uma tendência de que o inverso ocorra pois, entre outros fatores, as reduções de custos não são repassadas para os preços. Neste caso, os recursos acumulados podem detonar um processo de diversificação, que pode tomar a forma de criação de novos produtos em novas indústrias.

Nas indústrias novas, a margem de lucro depende primordialmente da elasticidade da demanda de curto prazo, devido à ação do efeito-renda e efeito-substituição.

Em nosso entender, a principal limitação destes trabalhos é a ausência de um tratamento adequado a respeito da interdependência entre as firmas nas indústrias oligopolizadas maduras. Nestas indústrias, como poucas firmas detêm grande parte da produção, a preocupação central destas firmas tende a ser com a possibilidade de que as firmas rivais tentem ampliar sua parcela de mercado, através de decisões unilaterais, como cortes secretos de preços, por exemplo. Uma possibilidade de se lidar com esta questão, é incluir a variável 'grau de conluio' como um dos determinantes da margem de lucro.

3.2 - PÓS KALECKIANOS : DESENVOLVIMENTOS POSTERIORES

Como vimos no capítulo anterior, a margem de lucro média de uma indústria oligopolizada, no modelo concebido por Cowling & Waterson (1976) e desenvolvido por Cowling (1983) e Sawyer (1982), depende do grau de concentração industrial, do grau de conluio entre as firmas e da elasticidade da demanda da indústria. Este modelo tornou-se um referencial básico na área de organização industrial, gerando pesquisas sobre diversos tópicos, alguns dos quais examinaremos a seguir.

3.2.1 - O GRAU DE CONCENTRAÇÃO COMO VARIÁVEL ENDÓGENA

Clarke & Davies (1982) questionam a relação de causalidade entre o grau de concentração industrial e a margem de lucro média de uma indústria, estabelecida pelo modelo pós-kaleckiano básico. Segundo eles, "no presente trabalho, nós mostramos que, num exame mais detalhado, este modelo implica uma determinação conjunta da margem de lucro e concentração" (p.277)

Clarke & Davies derivam um modelo alternativo, a partir do modelo básico, para lidar com esta questão¹. Do mesmo modo que no modelo original², as firmas maximizam lucros igualando sua receita marginal percebida a seu custo marginal:

$$P \left(1 - \frac{1}{\pi} \left(\frac{X_i}{X} \alpha + \frac{X_i}{X} \alpha \right) \right) = c_i^m \quad (1)$$

1. Ver Clarke & Davies (p.279-280).

2. Ver p.101.

3. P = preço, π = elasticidade da demanda da indústria, X_i = quantidade produzida pela firma i, X = quantidade total produzida, α = grau de conluio, c_i^m = custo marginal da firma i.

Rearranjando os termos, temos:

$$\frac{X_i}{X} = \frac{1 - \alpha}{1 - \alpha} + \frac{\pi}{1 - \alpha} \left(1 - \frac{c_i}{P} \right) \quad (2)$$

Somando (1) para as N firmas da indústria e rearranjando os termos, temos:

$$P = \frac{(\sum c_i)}{(N(\pi - \alpha) - (1 - \alpha))} \quad (3)$$

Substituindo (3) em (2), somando (2) para as N firmas e elevando ao quadrado temos:

$$H = \frac{1}{N} + \left(1 - N \frac{(\pi - \alpha)}{(1 - \alpha)} \right)^2 \frac{Vc^2}{N} \quad (4)^4$$

Como (ver p 102),

$$\frac{P - c^*}{P} = \frac{\alpha}{\pi} + \frac{H(1 - \alpha)}{\pi} \quad (5)$$

4. $Vc^2 = \sum c_i^2 / (\sum c_i)^2$ - coeficiente de variação dos custos marginais.

Substituindo (4) em (5), temos :

$$\frac{P - c^i}{P} = \frac{(1 - \alpha)}{N \eta} + \frac{\alpha}{\eta} \left(\frac{(1 - \alpha)}{\eta} - \frac{N(\eta - \alpha)}{\eta} \right) \frac{Vc^2}{N} \quad (6)$$

Desta forma, como podemos observar pelas equações (4) e (6), tanto a margem de lucro média da indústria, como o grau de concentração industrial são determinados conjuntamente no modelo. Ambos dependem dos parâmetros estruturais do mesmo, ou seja, de Vc^2 (diferenciais de custos marginais entre as firmas), N (número de firmas), η (elasticidade da demanda) e α (grau de conluio implícito).

Clarke & Davies enfatizam o efeito dos diferenciais de custos entre as firmas (Vc^2) sobre o grau de concentração industrial (H) e sobre a margem de lucro média da indústria $(P - C)/P$. Segundo eles, uma redução de custos das firmas maiores provoca um aumento do grau de concentração pois, "neste modelo simples, variações dos custos entre as firmas são a única razão para parcelas de mercado desiguais".

Neste modelo (ver equação (2)), como η , α e P são os mesmos para todas as firmas, uma redução nos custos de uma firma (c^i) provoca um aumento de sua parcela de mercado, em detrimento das firmas que permaneceram com custos inalterados. Se, como supõem Clarke & Davies, a firma que teve seus custos reduzidos está entre as maiores firmas da indústria, um aumento de sua parcela de mercado provoca um aumento do grau de concentração industrial.

Como a margem de lucro média da indústria é ponderada pelas parcelas de mercado de cada firma, o aumento do diferencial de custos provoca um aumento da margem, devido ao maior peso da

firma que teve sua margem aumentada.

Desta forma, para Clarke & Davies, a existência de uma relação positiva entre o grau de concentração e a margem de lucro não deve ser totalmente associada a um maior poder de mercado das firmas, pois parte desta relação pode ser explicada pela eficiência superior das firmas maiores. Segundo eles, " Demsetz (1973) questiona quanto da correlação positiva entre lucratividade e concentração é devido à eficiência e quanto é devido ao 'abuso' do poder de mercado " (p. 284).

Em nosso entender, esta reformulação do modelo pós-kaleckiano básico é importante para a compreensão dos determinantes da margem de lucro das firmas oligopolistas, pois enfatiza a necessidade de se entender melhor a relação entre diferenciais de custos, grau de concentração e margens de lucro.

Dados nossos objetivos, partiremos da hipótese (de Steindl (op.cit.)) de que coexistem numa indústria firmas maiores (em termos de parcelas de mercado) e firmas menores. Dada a estrutura de preços da indústria, as firmas maiores auferem uma margem de lucro maior, principalmente devido às economias técnicas de escala, que funcionam inclusive como uma importante barreira à entrada de firmas grandes.

Segundo Sylos-Labini (1956), " se se quiser, pode-se falar de lucro de monopólio parcial ou seccional obtido pelas empresas grandes e médias com relação às pequenas. Pode-se também dizer que os maiores lucros são devidos à 'maior eficiência' daquelas empresas. Mas, deve-se imediatamente acrescentar que se trata de uma maior eficiência apoiada de forma estável em diferentes tecnologias, não na habilidade dos empresários que as dirigem. No caso, trata-se das habilidades dos homens que levaram aquelas empresas a assumir as dimensões que de fato assumiram. Frequentemente, no caso das grandes empresas já consolidadas, para prestar homenagem a estas habilidades é necessário visitar o cemitério " (p. 66).

As firmas maiores, por auferirem lucros elevados

(margem de lucro e vendas elevadas) têm maiores condições de acumular recursos destinados à ampliação da capacidade produtiva do que as firmas menores, seja devido à acumulação interna de recursos ou devido às economias pecuniárias de escala, principalmente acesso a capitais externos. Além disto, estas firmas têm maiores condições de empregar novas tecnologias (mais eficientes).

Segundo Steindl (op.cit.), "isto se deve à relativa escassez de grandes unidades de capital, que explica porque apenas um número limitado de empresas pode utilizar os métodos mais produtivos e que, paralelamente a estes, métodos menos produtivos estejam sempre em uso" (p.58). Segundo Sylos-Labini (op.cit.), "existem (...) algumas inovações que, pela própria natureza, não são acessíveis senão a determinados tipos de empresas e particularmente a empresas muito grandes. É o caso de muitos métodos de produção em massa, cuja aplicação é possível somente se as empresas atingiram dimensões consideráveis" (p.74).

A adoção de técnicas mais eficientes possibilita uma redução nos custos das firmas maiores. Esta redução tende a provocar um processo de concentração industrial tanto para os pós-keynesianos como para os pós-kaleckianos. Vimos acima como isto ocorre nos modelos pós-kaleckianos.

No caso dos pós-keynesianos⁵, o processo se dá através do tipo de concorrência existente nas indústrias competitivas, nas quais, se a taxa de acumulação interna das firmas progressistas for superior à taxa de expansão do mercado, tende a haver um processo de concentração absoluta ou relativa na indústria.

Também para Steindl (op.cit.), deve haver um aumento da margem de lucro da indústria no final do processo, quando comparada ao momento anterior à redução de custos das firmas

5. Modelos de Shapiro e Dny (baseados em Steindl), discutidos na seção 3.1 deste trabalho.

progressistas, pois, segundo ele, " a campanha de vendas tenderá a compensar parcialmente um aumento das margens de lucro, provocado pela redução dos custos de algumas grandes firmas mediante inovações técnicas e outros métodos de aumento de produtividade por elas adotados " (p.63). Se acrescentarmos a isto o aumento do peso das firmas maiores na ponderação da margem de lucro média da indústria, o resultado deve ser realmente uma margem maior.

Assim, tanto para os pós-keynesianos como para os pós-kaleckianos, reduções nos custos das firmas maiores tendem a provocar um aumento do grau de concentração e um aumento da margem de lucro média da indústria.

Entretanto, em nosso entender, o grau de concentração tem um papel próprio a desempenhar no processo de formação de preços em oligopólio e, portanto, não pode ser considerado apenas como uma variável endógena no modelo.

Como vimos na seção anterior, para que as reduções de custos desencadeiem um processo de concentração industrial, é necessário (segundo Steindl) que : a) existam pequenos produtores, que auferem somente lucros normais, b) estes pequenos produtores representem (em conjunto) uma parcela considerável da produção, quando comparada com as parcelas de mercado das firmas progressistas.

À medida que o processo de concentração (absoluta ou relativa) se desenvolve, estas hipóteses são cada vez menos plausíveis, pois a parcela de mercado dos pequenos produtores tende a diminuir cada vez mais. Com isto, a tendência é a transformação da indústria competitiva em uma indústria madura na qual : a) cada um dos poucos produtores detém uma grande parcela do mercado e portanto, a parcela de mercado dos pequenos produtores é muito reduzida ; b) os grandes produtores auferem lucros elevados , pois operam em grande escala e portanto, não são facilmente elimináveis.

À medida que isto ocorre, ou seja, à medida que o grau

de concentração torna-se mais elevado, reduções de custos tendem a provocar elevações da margem de lucro, sem que haja alterações no grau de concentração industrial, tanto para os pós-keynesianos como para os pós-kaleckianos.

No modelo pós-keynesiano, isto ocorre porque, como as firmas pequenas representam apenas uma parcela muito reduzida da produção, os custos representados pelas políticas agressivas de preço (ofensivas ou defensivas) não seriam compensadores. Além disto, os grandes produtores auferem lucros elevados e têm, portanto, flexibilidade financeira para reagir a uma luta por parcelas de mercado, o que praticamente a inviabiliza.

No modelo pós-kaleckiano isto ocorre principalmente devido ao grau de conluio entre as firmas, pois segundo Cowling (op.cit.), "no limite, cada firma esperaria mover-se ao longo de uma curva de demanda com inclinação igual à curva de demanda da indústria para reduções de preços, pois cada firma assumiria que o corte proporcional no preço seria imitado por todas as rivais, o que equivale a assumir que $\alpha = 1$. A resposta seria não cortar preços. A rivalidade intensa mantém o preço em face de reduções do custo marginal" (p.30).

Assim, à medida que a indústria torna-se mais concentrada, uma das restrições a elevações da margem de lucro desta indústria, dada pela possibilidade de aumento das parcelas de mercado das firmas progressistas, torna-se cada vez menos atuante. Por outro lado, o aumento do grau de concentração industrial tende a aumentar o grau de conluio entre as firmas, pois a probabilidade de detecção de cortes secretos de preços, via monitoração das parcelas de mercado, tende a elevar-se. O aumento do grau de conluio, por sua vez, tende a aumentar a margem de lucro média da indústria.

Desta forma, a partir desta discussão, podemos concluir que tanto reduções de custos, como elevações do grau de concentração, tendem a elevar a margem de lucro de uma indústria oligopolizada.

3.2.2 - ESTIMATIVAS DO GRAU DE CONLUIO

Uma linha dentro do programa de pesquisa pós-kaleckiano, seguida por alguns autores, consiste na estimação do grau de conluio entre as firmas de uma indústria. Estudaremos nesta seção os trabalhos de Appelbaum (1982) e Dixon & Gunther (1986), referindo-nos apenas aos autores.

Dixon & Gunther, segundo eles próprios, visam a "examinar, teórica e empiricamente, a determinação do mark-up de uma indústria, em termos de sua elasticidade preço da demanda, concentração de vendedores e da medida em que as firmas da indústria reconhecem sua interdependência. Dados relativos ao setor de bens de consumo manufaturados na Austrália são utilizados na tentativa de estimar o grau de conluio aparente nestas indústrias " (p.199).

Appelbaum, por sua vez, tem por objetivo " examinar um mercado oligopolístico geral e fornecer um estrutura teórica que permita analisar este mercado empiricamente e testar várias hipóteses a respeito do comportamento não-competitivo " (p.288).

A fim de alcançar seus objetivos, os autores desenvolvem modelos teóricos baseados no modelo pós-kaleckiano, analisado no capítulo anterior. Entretanto, há diferenças relevantes entre estes modelos, principalmente no que tange à variável que mede o grau de conluio entre as firmas.

Como vimos no capítulo anterior (ver p 99/102), a variável que mede as expectativas de cada firma com relação à reação das rivais a suas decisões de quantidade (ou seja, a elasticidade conjectural, ou ainda, o grau de conluio entre as firmas) pode ser expressa de duas formas.

Appelbaum utiliza a forma:

$$\lambda_i = \left(\frac{X_i}{X} \right) \left(\frac{dX}{dX_i} \right) \quad (1)$$

Logo, a elasticidade conjectural (λ) envolve a parcela de mercado de cada firma (X_i/X) e sua variação conjectural (dX/dX_i). Desta forma :

$$P (1 - \lambda_i 1/\pi) = c'_i \quad (2)$$

Segundo Appelbaum, na equação (2) fica claro que " se os custos marginais forem iguais para todas as firmas, em equilíbrio, as elasticidade conjecturais também devem ser iguais. Em outras palavras, como todas as firmas igualam seu custo marginal a suas receitas marginais percebidas e como os custos marginais são os mesmos, as receitas marginais percebidas devem ser as mesmas " (p.292). Logo,

$$P (1 - \lambda 1/\pi) = c' \quad (3)$$

Portanto,

$$L = (P - c') / P = \frac{\sum (P - c'_i) X_i}{PX} = \lambda 1/\pi \quad (4)$$

Segundo Appelbaum, o teste empírico fornecerá valores estimados para λ e para L, que indicarão o grau de desvio da estrutura de mercado dos limites da concorrência perfeita e do monopólio. Se $\lambda = 0$, temos que $L = 0$ e predomina a concorrência perfeita na indústria. Por outro lado, se $\lambda = 1$, temos que $L = 1/\pi$ e predomina o monopólio ou a maximização conjunta de

6. P - preço do produto, π - elasticidade da demanda da indústria e c'_i - custo marginal da firma i .

7. λ - elasticidade conjectural das firmas da indústria, c' - custo marginal das firmas da indústria.

8. L - Grau de poder de oligopólio (degree of oligopoly power).

lucros.

Dixon & Gunther, por outro lado, utilizam, para medir a elasticidade conjectural, a forma :

$$\alpha_i = \left(\frac{X_i}{\sum X_j} \right) \left(\frac{d \sum X_j}{d X_i} \right) \quad (1)$$

Sendo $X = X_i + \sum X_j$, com $i \neq j$

Assim (ver p.102),

$$M = (p - c')/p = \frac{\sum (P - c'_i) X_i}{PX} = \frac{\alpha}{\eta} + \frac{H(1 - \alpha)}{\eta} \quad (2)$$

Segundo Dixon & Gunther, " α pode ser usado como um indicador do grau de conluio na indústria e como uma medida do grau em que a indústria se aproxima da maximização conjunta de lucros. Se $\alpha = 1$, temos como resultado o conluio completo (isto é, $M = 1/\eta$), enquanto que se $\alpha = 0$, temos o resultado de Cournot" (p.201).

Desta forma, para Appelbaum, se o grau de conluio for igual a zero, os resultados, em termos da margem de lucro média da indústria, seriam iguais aos obtidos no modelo de concorrência perfeita. Para Dixon & Gunther, entretanto, se isto ocorrer, a única conclusão imediata que pode ser tirada é que as firmas oligopolistas comportam-se da maneira suposta por Cournot, ou seja, cada firma espera que as rivais não reajam a suas decisões de quantidade (preço).

9. M- Margem percentual bruta

Em nosso entender, a forma adotada por Dixon & Gunther, com relação à elasticidade conjectural, está economicamente mais próxima das teorias de Kalecki e dos pós-kaleckianos, analisadas nos capítulos anteriores. Parece-nos que o fato da elasticidade conjectural tender a zero não implica necessariamente que o modelo pós-kaleckiano se aproxime do modelo de concorrência perfeita.

Para Cowling, mesmo se as firmas fixarem seus preços independentemente, o resultado, em termos da margem de lucro, ainda depende do grau de concentração industrial e da elasticidade da demanda. Kalecki vai mais longe, pois ele afirma que suas hipóteses são incompatíveis com o modelo de concorrência perfeita. Para Kalecki, se as ações das firmas se tornarem mais independentes, se as imperfeições de mercado forem reduzidas e se a possibilidade de entrada de novas firmas for elevada, pode-se concluir que a margem de lucro será reduzida, mas qualquer comparação com o modelo de concorrência perfeita não faria sentido.

Para estimar o valor de λ , Appelbau constrói um sistema de equações simultâneas, composto de três funções de demanda de insumos, a função de demanda da indústria e sua equação (3) e utiliza a técnica de estimação de equações simultâneas denominada "full information maximum likelihood method". Além disto, Appelbaum supõe que a elasticidade da demanda permanece constante ao longo do tempo.

Como vimos, no modelo de Appelbaum, $L = \lambda 1/\eta$. Assim, diferentes condições de demanda em diferentes indústrias levarão a diferentes medidas de poder de oligopólio, mesmo se o grau de conluio (λ) for o mesmo.

10. Não iremos analisar os testes empíricos pois isto fugiria aos objetivos deste trabalho. O procedimento estatístico e os resultados observados encontram-se em Appelbaum (op. cit., p.293-297).

Rearranjando-se a equação (2) do modelo de Dixon & Gunther, tem-se :

$$\alpha = (M\eta - H) / (1 - H) \quad (3)$$

Assim, Dixon & Gunther estimam o valor de α em várias indústrias ao longo do tempo, a partir de estimativas próprias de margens de lucro, elasticidades da demanda e índices de concentração. Novamente é utilizada a hipótese de que a elasticidade da demanda é constante ao longo do tempo em cada indústria.

A partir dos resultados observados¹¹, Dixon & Gunther concentram sua análise na presença de valores negativos de α . As indústrias que exibem valores negativos de α , têm margens de lucro e elasticidades da demanda reduzidas. Na verdade, segundo eles, " todas as elasticidades da demanda estimadas situam-se na amplitude inelástica " (p.204). Isto leva os autores a questionarem a validade do modelo, uma vez que pode significar que as firmas não estejam maximizando lucros no curto prazo.

Em vista desta constatação, Dixon & Gunther reformulam o modelo pós-kaleckiano básico, relaxando a hipótese de que as firmas maximizam lucros no sentido marginalista e passando a trabalhar com a hipótese de comportamento sub-ótimo por parte das firmas. Assim, os autores supõem que as firmas incorrem em erros persistentes de otimização, de forma que :

$$m_i + e_i = c_i^{12} \quad (4)$$

11. Ver Dixon & Gunther (op. cit.) p. 201-205

12. m_i - receita marginal, e_i - erros de otimização e c_i - custo marginal.

Logo*

$$(M\eta - H) / (1-H) = \alpha - (\eta_e/P) / (1-H) \quad (5)$$

Comparando (5) com (3), os autores concluem que " se o modelo 'verdadeiro' é aquele no qual a hipótese de maximização de lucros é relaxada, o modelo standard (que supõe maximização de lucros) gerará estimadores imprecisos do grau de conluio. Podemos ir mais longe e afirmar que, na presença de erros de otimização positivos e sistemáticos (isto é, receita marginal menor que custo marginal, como pode ocorrer se as firmas operam na região inelástica da curva de demanda), as estimativas do grau de conluio (...) irão subestimar o verdadeiro grau de conluio " (p.206).

Em nosso entender, os problemas apontados por Dixon & Gunther são relevantes. As elasticidades da demanda estimadas por Appelbaum também se encontram na amplitude inelástica da curva de demanda. Entretanto, estes resultados não são surpreendentes, dado o estágio atual de nossa análise

Como vimos, as firmas oligopolistas não levam em conta, para fixar seu preço, somente a elasticidade da demanda de curto prazo, de forma a maximizar seus lucros segundo a regra marginalista de igualar a receita marginal ao custo marginal.

Mesmo em face de uma demanda inelástica, as firmas não aumentam o preço porque (entre outros fatores) elas temem a entrada de novas firmas na indústria, que ocorreria se fixassem um preço mais elevado que o 'permitido' pelas barreiras à entrada e porque, no longo prazo, concebido como a sucessão de períodos nos quais as decisões de curto prazo são refletidas, podem haver modificações nas preferências dos consumidores e nas técnicas de produção das firmas, que causam alterações na elasticidade da

13. Ver Dixon & Gunther (op.cit), p.205-206

demanda industrial e que, portanto, devem ser levadas em conta.

Segundo Sylos-Labini (op.cit.), " para as empresas maiores não convém aumentar o preço, nem mesmo se a demanda for rígida (...). Se as empresas que podem modificar o preço não o fazem, mesmo que a elasticidade de demanda seja menor que 1, elas não maximizam lucros no sentido indicado pela análise marginalista " (p.98). Segundo Steindl (op.cit.), como a receita marginal é negativa, " deveríamos esperar que a líder de preços (...) tivesse aumentado o preço há muito tempo, de modo a tornar a receita marginal positiva e igual ao custo marginal. Podemos apenas concluir que os produtores (...) mesmo quando têm algum conhecimento sobre a receita marginal, não se preocupam em agir somente de acordo com este conhecimento " (p.30).

Parece-nos que os resultados obtidos por Dixon & Gunther apontam nesta direção. Assim seria necessário incorporar, entre outras coisas, o problema da entrada potencial e da elasticidade da demanda de longo prazo no modelo pós-kaleckiano, relaxando assim, a hipótese de maximização de lucros no curto prazo.

3.1.3 - CONCENTRAÇÃO E ELEVAÇÕES SALARIAIS

Como vimos anteriormente¹⁴, tanto nos modelos pós-kaleckianos como nos pós-keynesianos, elevações dos salários no setor oligopolizado tendem a ser repassadas para os preços, deixando a margem de lucro inalterada.

Entretanto, Connyon & Machin (1991), entre outros, ao utilizar o modelo pós-kaleckiano básico para realizar testes empíricos, incorporam o papel do grau de sindicalização como um dos determinantes da margem de lucro das indústrias

14. Ver cap.2, p.80 e 115.

oligopolizadas. Segundo eles, "idealmente nós gostaríamos de estimar a magnitude e a direção da relação concentração-margens depois de controlar os outros determinantes da margem. Nosso argumento é que (como os sindicatos afetam potencialmente uma variedade de variáveis econômicas, como salários, investimento, e produtividade) nós estamos mais próximos de obter um estimador não viesado se eliminarmos o impacto da pressão sindical" (p.372)

A explicação teórica que Connyon & Machin utilizam para incorporar o papel da pressão sindical na margem de lucro é o trabalho de Karier (1988). Karier (op. cit.), por sua vez, baseia-se em Kalecki (1954) que, como vimos, afirma que se os aumentos salariais forem persistentes, haverá um ponto em que as firmas terão dificuldades em repassá-los para os preços, devido às pressões competitivas.

Segundo Karier (op cit), um aumento do grau de concentração provoca um aumento da margem de lucro, devido ao aumento do poder de mercado das firmas, mas parte deste aumento é absorvido pelos sindicatos que, devido ao seu maior poder de organização, conseguem elevações salariais de maior magnitude. Assim, Karier introduz o conceito de excedente do produtor para "ilustrar o impacto teórico do aumento salarial sindical" nos lucros de monopólio¹⁵. " (p.34).

O excedente do produtor abrange os 'lucros potenciais' das firmas, atribuídos a seu poder de mercado (que, por sua vez, depende do grau de concentração industrial). Entretanto, somente parte do excedente do produtor se materializa em 'lucros realizados', ou seja, lucros realmente retidos pelas firmas, pois parte do excedente se materializa em ganhos salariais sindicais. Assim, " a razão entre os lucros realizados e os lucros potenciais indica a fração dos lucros de monopólio que são

15. 'union wage increase'

16. 'monopoly profits'

realmente retidos pela indústria " (p.36).

Segundo Karier, grande parte dos testes empíricos que visam a analisar a relação entre concentração e margem de lucro tendem a gerar estimadores viesados para baixo (downwards) do grau de concentração, porque omitem o grau de sindicalização e desta forma, relacionam o grau de concentração com os 'lucros realizados' e não com os 'lucros potenciais' (excedente do produtor).

Para verificar esta hipótese, Karier desenvolve um trabalho empírico que visa a estimar a relação entre o grau de concentração a margem de lucro de várias indústrias, primeiro incluindo depois excluindo a variável sindical . . . A diferença entre o coeficiente de concentração no primeiro e no segundo caso foi significativa (no primeiro foi superior) o que leva Karier a concluir que " a escolha do modelo de monopólio para indústrias concentradas parece ter fundamento. Ambas as predições do modelo de monopólio foram apoiadas pelos resultados empíricos. Constatou-se que as indústrias concentradas geram lucros maiores e que o efeito dos sindicatos sobre os lucros é negativo " (p.41). Connyon & Machin (op. cit), testam o modelo pós-kaleckiano com a inclusão do grau de sindicalização e obtêm resultados similares .

Cowling (op.cit.) apresenta resultados opostos, tanto teórica como empiricamente. Segundo ele, a tese de Kalecki somente teria valor se os acordos salariais fossem realizados individualmente em cada firma e se os efeitos destes acordos não se disseminassem rapidamente para as demais firmas. É importante ressaltar porém, que Kalecki (1971) deixa claro que as negociações salariais podem ser realizadas na indústria como um todo e não necessariamente apenas para uma firma individual. O importante é que, para Kalecki, estas negociações não se refletem em outras indústrias, o que dá origem às pressões competitivas sobre a indústria ou firma em questão.

Para Cowling, entretanto, a tendência nas indústrias

oligopolizadas é que as negociações sejam feitas coletivamente, envolvendo diversos ramos industriais, seja através de acordos entre empregadores¹⁷ ou através da liderança de um grande empregador¹⁸. No primeiro caso o conluio quanto à fixação de salários é aberto, explícito, enquanto que, no segundo, o conluio pode tomar a forma de 'liderança de salários'¹⁹, segundo o qual uma firma dominante negocia o nível de salários e as demais as seguem.

Ainda segundo Cowling, com a transformação das firmas em megacorporações operando com várias plantas, os acordos entre vários empregadores (como os acordos nacionais de salários) tendem a ser substituídos pela liderança de um grande empregador que, dada sua importância, também pode ser considerado como um acordo nacional.

A posição de Eichner (op cit.) quanto a esta questão é semelhante à de Cowling. Segundo ele, no caso dos E.U.A., por exemplo, "a norma sobre o que constitui um aumento justo de salários é, sob circunstâncias normais, estabelecida através do 'acordo de barganha coletiva'²⁰ realizado em uma das indústrias líderes(...). É como se os dois lados da histórica luta de classes entre trabalho e capital (ou melhor, no contexto moderno, entre trabalho e gerência) tivessem escolhido seu membro mais poderoso para agir como defensor na luta periódica pela divisão da renda nacional " (p.159).

Desta forma, tanto para Eichner como para Cowling, as firmas oligopolistas tendem a repassar os aumentos salariais para os preços. Para Cowling, isto ocorre porque os acordos salariais são realizados em escala nacional, enquanto para Eichner, porque

17. 'multi-employer agreement'

18. 'single-employer agreement'

19. 'salaries leadership'

20. 'collective bargaining agreement'

os acordos realizados nas indústrias líderes refletem-se nas demais indústrias da economia. Desta forma, como os aumentos salariais em uma indústria afetam as indústrias concorrentes, as restrições a aumentos de preços, dadas pela elasticidade da demanda de curto prazo (no modelo de Cowling) e pela elasticidade da demanda de longo prazo, possibilidade de entrada de novas firmas e possibilidade de intervenção governamental (no modelo de Eichner) não atuam no caso de simples repasse de aumentos salariais.

Cowling, portanto, critica a tese de que parte dos lucros oriundos de um elevado grau de concentração industrial são absorvidos pelos trabalhadores. Segundo ele, um aumento da concentração realmente provoca um aumento da margem de lucro média da indústria (devido ao aumento do grau de conluio entre as firmas). Entretanto, como as negociações de salários tendem a ser coletivas nas indústrias oligopolizadas, aumentos salariais tendem a ser repassados para preços, deixando a margem de lucro inalterada.

3.3 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como vimos no capítulo anterior, é plausível supor que as firmas oligopolistas, para fixar o preço de seus produtos, aplicam uma margem de lucro (mark-up) sobre seus custos variáveis médios, de forma a maximizar seu crescimento (e lucros) ao longo do tempo. A partir dos trabalhos analisados neste capítulo, podemos concluir que os principais fatores que determinam a magnitude da margem de lucro média de uma indústria oligopolizada são:

a) elasticidade da demanda:

A demanda por produtos industriais geralmente é inelástica com relação ao preço no curto prazo, numa grande amplitude de preços. Isto ocorre porque estes produtos estão completamente integrados nos padrões existentes de produção e consumo e portanto, sua utilização tornou-se indispensável para o prosseguimento destes padrões. Entretanto, fora desta amplitude, a demanda pode tornar-se elástica, mesmo no curto prazo. Além disto, alterações nas técnicas de produção das firmas e nos gostos dos consumidores podem fazer com que alterações de preço, no presente, provoquem reduções significativas na demanda, ao longo do tempo.

b) possibilidade de entrada de novas firmas:

Os principais fatores que determinam a magnitude das barreiras à entrada de novas firmas na indústria são: economias de escala; tamanho mínimo de capital exigido; vantagens absolutas de custo; vantagens oriundas da diferenciação do produto; aumento de capital planejado pelas firmas; parcela de mercado das firmas menos eficientes e taxa de crescimento esperado da demanda. A

ação conjunta destes fatores é um dos determinantes da margem de lucro da indústria, pois deles depende a possibilidade de que as firmas operem com uma margem elevada sem atrair novas firmas para a indústria.

c) grau de conluio entre as firmas:

Este fator capta os efeitos oriundos da interdependência entre as firmas, principal característica de uma indústria oligopolizada, sobre a margem de lucro média desta indústria. Como vimos, o grau de conluio depende principalmente das expectativas de cada firma com relação à reação das rivais a sua política de preços e da relação entre os custos de overhead e os custos variáveis das firmas.

d) necessidade de recursos para financiar investimentos:

Este fator atua em períodos nos quais as firmas, com base nas suas expectativas com relação ao comportamento futuro da demanda, decidem ampliar sua capacidade produtiva. Se a necessidade de recursos para financiar estes investimentos for superior aos recursos acumulados pelas firmas (e se a possibilidade de acesso a recursos externos estiver no limite de viabilidade), estas elevam o preço e portanto, a margem de lucro, para obter recursos adicionais, apesar do fato de que isto possa causar, no longo prazo, um deslocamento de parte dos consumidores e um aumento da possibilidade de entrada de novas firmas na indústria.

e) Reduções nos custos variáveis das firmas:

No caso de uma indústria competitiva, reduções nos custos das firmas progressistas (decorrentes de inovações tecnológicas) tendem a desencadear um processo de concentração

industrial, que provoca uma elevação da margem de lucro média da indústria, em comparação com o momento anterior à redução nos custos.

No caso de uma indústria madura, reduções nos custos não são repassadas para os preços porque cada firma espera que uma redução no preço de seu produto provoque reações das firmas rivais, que também reduziriam seus preços para não perderem parcelas de mercado. Como a demanda da indústria é inelástica no curto prazo, as firmas teriam seus lucros reduzidos.

f) grau de concentração industrial

À medida que uma indústria torna-se mais concentrada, uma das restrições a elevações de sua margem de lucro, dada pela possibilidade de aumento das parcelas de mercado das firmas progressistas às custas das firmas marginais, tende a perder eficácia e, em contraposição a isto, há um aumento da interdependência entre as firmas progressistas, que tende a originar políticas de decisões coordenadas entre as mesmas o que, por sua vez, provoca um aumento da margem de lucro média da indústria.

CONCLUSÕES

Pudemos observar nesta dissertação que a teoria de formação de preços de Michal Kalecki sofreu sucessivas alterações de forma, no decorrer das várias formulações em que foi apresentada. Entretanto, o conteúdo da teoria manteve-se basicamente inalterado, principalmente no que tange aos determinantes da margem de lucro das firmas oligopolistas.

A formulação mais clara de Kalecki sobre este ponto é Kalecki (1943), na qual ele afirma que esta margem depende : a) das imperfeições de mercado; b) das expectativas das firmas com relação à reação das rivais a suas decisões de preço; c) das expectativas das firmas com relação à entrada de novas firmas na indústria; d) de reduções nos custos variáveis médios das firmas e e) da possibilidade de surgimento de pontos de estrangulamento.

Pudemos observar que as críticas que a teoria kaleckiana sofreu originaram-se de interpretações discutíveis das obras de Kalecki. Em particular, as críticas de que esta teoria é tautológica e que Kalecki não explicita os determinantes da margem de lucro baseiam-se em determinadas formulações (Kalecki (1938) e (1954)) nas quais sua teoria de formação de preços não está exposta de forma tão clara como na formulação de 1943.

A partir de uma breve análise comparativa dos modelos pós-keynesianos e pós-kaleckianos, obtivemos os seguintes resultados, que devem ser vistos mais como pontos de partida para futuros desenvolvimentos do que como resultados propriamente ditos:

a) Embora ambas as correntes assumam que o objetivo de maximização de lucros é consistente com o de maximização de crescimento, a ampliação do horizonte de tempo das firmas, decorrente da separação entre propriedade e gerência e ressaltada pelos pós-keynesianos, traz implicações importantes para a formação de preços destas firmas, que não foram levadas em

consideração pelos pós-kaleckianos

b) Ambas as correntes assumem que as firmas não incorrem em custos continuamente crescentes quando expandem sua produção e logo, os custos não são uma restrição fundamental a aumentos da produção.

c) Ambas as correntes assumem que as firmas operam com excesso de capacidade por razões estratégicas.

d) O método utilizado pelos pós-kaleckianos para analisar a interdependência entre as firmas oligopolistas é mais adequado que o utilizado pelos pós-keynesianos, por ser mais geral, ou seja, ter uma aplicabilidade maior. O caso de fixação de preços por uma firma líder pode ser considerado como um caso particular da análise pós-kaleckiana.

e) A suposição dos pós-keynesianos, de que a firma altera o preço do produto diretamente e não através de alterações na quantidade produzida é mais plausível, pois os resultados da interação entre quantidade produzida e quantidade demandada são lentos e incertos.

f) O fato da demanda ser inelástica no curto prazo pode significar que as firmas não estejam maximizando lucros no curto prazo de acordo com a regra marginalista (receita marginal igual ao custo marginal), o que implica um ênfase maior nas questões de longo prazo, da forma enfatizada pelos pós-keynesianos.

g) A hipótese adotada por Cowling, de que a ameaça de cortes de preços é suficiente para evitar a entrada de novas firmas é excessivamente restritiva. Desta forma, o tratamento dado por Eichner a esta questão é mais plausível, no sentido de incorporar a entrada potencial como uma restrição efetiva à margem de lucro das firmas oligopolistas e as barreiras à entrada como atuantes para atenuar esta restrição.

h) A suposição dos pós-kaleckianos de que as firmas fixam seus preços com base nos custos variáveis médios é mais plausível que a dos pós-keynesianos (que supõem que a margem é fixada com base nos custos totais médios), devido à concorrência

existente entre as firmas de uma indústria e entre firmas de várias indústrias.

A partir de nossa discussão dos modelos das duas correntes examinados nesta dissertação, pudemos concluir que os principais determinantes da margem de lucro média de uma indústria oligopolizada são : a) elasticidade da demanda de longo prazo; b) possibilidade de entrada de novas firmas na indústria, c) grau de conluio entre as firmas e d) necessidade de recursos gerados internamente para a realização de investimentos .

Estes fatores estão intimamente relacionados com os determinantes da margem de lucro apontados por Kalecki, o que na realidade era de se esperar, dada a influência que a teoria kaleckiana exerceu sobre os autores pós-keynesianos e pós-kaleckianos .

Deve ser ressaltado porém, que, para Kalecki, a necessidade de recursos gerados internamente não desempenha um papel importante na determinação da margem de lucro das firmas oligopolistas. Kalecki (1954) afirma que a acumulação de recursos internos é o requisito básico para o crescimento das firmas. Entretanto, para Kalecki, o montante de recursos disponíveis para acumulação só está determinado a nível agregado, a partir das decisões de investimento tomadas pelas firmas em períodos passados.

A análise dos trabalhos que visam a aprimorar os modelos pós-kaleckianos e pós-keynesianos gerou alguns resultados interessantes. O principal deles é que reduções nos custos das firmas, oriundas de inovações tecnológicas, tendem a elevar a margem de lucro das mesmas e portanto, constituem-se em um importante incentivo para seu crescimento. Este fator já havia sido apontado por Kalecki. A diferença é que, nestes trabalhos, reduções nos custos tendem a elevar o grau de concentração industrial, mediante um processo discutido originalmente por Steindl (1952).

Por fim, pudemos observar que a magnitude da margem de

lucro média de uma indústria também depende do grau concentração da mesma. À medida que uma indústria torna-se mais concentrada, uma das restrições a elevações de sua margem de lucro, dada pela possibilidade de aumento das parcelas de mercado das firmas progressistas, tende a perder importância e, em contraposição a isto, há um aumento da interdependência entre as grandes firmas, o que tende a originar políticas de decisões coordenadas entre elas.

BIBLIOGRAFIA

- AMADEO, E.J. - (1991) - " Teoria e Método nos Primórdios da Macroeconomia (V): a 'Causalidade' entre Emprego e Distribuição ", *Revista Brasileira de Economia*, vol. 45, n. 3, jul-set, p. 345-383.
- APPELBAUM, E. - (1982) - " The Estimation of the Degree of Monopoly Power", *Journal of Econometrics*, vol. 19, agosto, p. 287-299.
- ARESTIS, P. & SKOURAS, T. (Eds.) - (1985) - *Post Keynesian Theory. A Challenge to Neoclassical Economics*. Sussex: Wheatheaf Books .
- ASYMAKOPOLUS, A. - (1975) - " A Kaleckian Theory of Income Distribution", *Canadian Journal of Economics*, vol. 8, agosto, p. 313-333.
- BAIN, J. - (1956) - *Barriers to New Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- BARAN, P. & SWEEZY, P. - (1966) - *Monopoly Capital*. New York : Monthly Review press.
- BASILE, L. & SALVADORI, N. - (1984/85) - " Kalecki's Pricing Analysis ", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 7, n. 2, p. 249-262.
- (1990/91) - " Kalecki's Pricing Theory Revisited ", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 13, 2, p. 293-297.

- BAUER, P. T. - (1941) - " A Note on Monopoly ", *Economica*, vol. B, fevereiro , p. 194-202
- BLOCH, H. - (1990) - " Price Leadership and the Degree of Monopoly", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 12 , n.3, p. 439-451.
- BRONFRENBERNER, M. - (1971) - *Income Distribution Theories*. Londres: Macmillan.
- CARSON, J. - (1990) - " Kalecki's Pricing Theory Revisited ", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 13, n 1, p.146-152.
- CARVALHO, F. D. - (1984/85) - "Alternative Analyses of Short and Long Run in Post Keynesian Economics" , *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 7, n.2, p. 214-234.
- - (1990) - "Keynes and the Long Period", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 14, p.277-290.
- CHAMBERLIN, E. H. - (1933) - *The Theory of Monopoly Competition*. Cambridge: Havard University Press.
- CLARKE, R. & DAVIES, S. - (1982) - "Market Structure and Price-Cost Margins", *Economica*, vol. 29, n.195, agosto , p. 277-287.
- CONYON, M. & MACHIN, S. - (1991) - " The Determination of Profit Margins in U.K.", *Journal of Industrial Economics*, vol.39, junho, p.369-383

COWLING, K. - (1983) - *Monopoly Capitalism*. London: MacMillan, 1983.

----- (1983a) - " Excess Capacity and the Degree of Collusion : Oligopoly Behaviour in the Slump ", *The Manchester School*, vol. 51, n.4, dezembro, p.341-359.

COWLING, K. & WATERSON M. - (1976) - "Price-Cost Margins and Industrial Structure", *Economica*, vol. 43, agosto , p. 267-274.

DAVIDSON, P. - (1960) - *Theories of Agregate Income Distribution*. New Jersey : Rutgers University Press.

DEMSETZ, J. - (1973) - " Industry Structure, market rivalry and public policy ", *Journal of Law and Economics*, vol. 16, p. 1-9.

DIXON, R. & GUNTER, A. - (1986) - " Margins, Concentration and Oligopolistic Interdependence ", *The Economic Record*, vol.62, junho , p. 199-207.

EICHNER, A.S. - (1973) - " A Theory of the Determination of the Mark-up Under Oligopoly", *Economic Journal*, dezembro , p. 1184-1200.

----- (1974) -" Determination of the Mark-up under Oligopoly : a reply", *Economic Journal*, dezembro , p.974-980.

----- (1976) - *The Megacorp and Oligopoly*. Cambridge: Cambridge University Press

- (Ed.) - (1979) - *A Guide to Post Keynesian Economics*. London : Macmillan.
- - (1985) - *Toward a New Economics*. London : Macmillan.
- FEIWELL, G.R. - (1975) - *The Intellectual Capital of Michal Kalecki*. Knoxville : The University of Tennessee Press.
- FERGUSON, C. E. - (1969) - *The Neoclassical Theory of Production and Distribution*. Cambridge : Cambridge University Press.
- FERREIRA, A. H. B. - (1991) - "Uma Interpretação da Equação de Preços de Kalecki", *Revista de Economia Política*, vol. 11, abr/jun, p.18-29.
- FRIEDMAN, J. - (1983) - *Oligopoly Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- GODLEY, W.A & NORDHAUS, W.D. - (1972) - " Pricing and the Trade Cycle", *Economic Journal*, vol. 82, setembro, p.853-882.
- GONTIJO, C. - (1991) - "Grau de Monopólio e Determinação de Preços de Kalecki: uma Apreciação Crítica", *Revista de Economia Política*, vol. 11, abr/jun. , p. 5-17.
- GONZALES, M. J. F. - (1987) - " Preços e Distribuição de Renda: a Perspectiva de Kalecki e uma Intervenção de Keynes", *Revista de Estudos Econômicos*, vol 17, jan/abr. , p. 105-117.
- GUIMARZES, E.A. - (1982) - *Acumulação e Crescimento da Firma*. Rio de Janeiro: Zahar.

- HALL, R. & HITCH, C. - (1939) - " Price Theory and Business Behavior " , reimpresso in WILSON, T. & ANDREWS, P. W. S. (eds) - (1960) - *Oxford Studies in the Price Mechanism*. Londres : Gerald Duckworth.
- HARCOURT, G. & KENYON, P. - (1976) - "Pricing and Investment Decision", *Kyklos*, vol. 29, n.3, p. 449-472.
- HARROD, R. F. - (1936) - " Imperfect Competition and the Trade Cycle " , *Review of Economic Studies*, vol. 3, n.2, p. 80-90.
- HAZLEDINE, T. - (1974)- "Determination of the Mark-up under Oligopoly: a comment", *The Economic Journal*, vol. 84, dezembro , p. 967-970.
- JOHNSON, H. G. - (1973) - *The Theory of Income Distribution*. Londres:Gray Mills Publishing.
- KALDOR, N. - (1960) - *Essays on Value and Distribution*. London : Gerald Duckworth.
- HALECKI, M. - (1938) - "The Determinants of Distribution of National Income", *Econometrica*, vol. 6, abril, p. 97-112.
- - (1939) - " Place Nominale i Realne " . Traduzido para o inglês in Kalecki - (1969) - *Studies in the Theory of Business Cycles : 1933-39*. Oxford : Basil Blackwell.
- - (1939/40) - " The Supply Curve of an Industry Under Imperfect Competition", *Review of Economic Studies*, vol.7, p. 91-112.

- - (1941) - " A Theory of Long-Run Distribution of the Product of the Industry", *Oxford Economic papers*, vol 5, p.31-41.
- - (1943) - *Studies in Economic Dynamics*. London: Allen & Unwin.
- - (1954) - *Theory of Economic Dynamics*. London: Allen & Unwin.
- - (1968) - " Trend and Business Cycle" , reimpresso in Kalecki - (1971a) -, p.165-183.
- - (1971) - "Class Struggle and the Distribution of National Income", *Kyklos*, vol. 24, 1971, p. 156-164.
- - (1971a) - *Selected Essays of the Dynamics of the Capitalist Economy*. Cambridge : Cambridge University Press.
- KARIER, T. - (1988) - " New Evidence on the Effect of Unions and Imports on Monopoly Power ", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol.10, p.414-427.
- KENYON, P. - (1979) - *Pricing*, in EICHNER - (1979), p. 34-45.
- KEYNES, J. M. - (1939) - "Relative Movements of Real Wages and Output", *Economic Journal*, vol. 40, marzo, p.34-51.
- KRIESLER, P. - (1987) - *Kalecki's Microanalysis*. Cambridge; Cambridge University press.
- - (1988) - " Kalecki's Pricing Theory Revisited " *Journal of Post-Keynesian Economics* ,vol. 11, n.1, p.108-30.

- LEE, F. - (1986) - "The Post Keynesian View of Average Direct Costs: a Critical Evaluation of the Theory and the Empirical Evidence", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 7, n.3, p. 400-424.
- - (1990/91) - "Marginalist Controversy and the Post Keynesian Price Theory", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol 13, n.2, p. 253-263.
- LEEMAN, W. A. - (1956) - " The Limitations of Local Price Cutting as a Barrier to Entry ", *Journal of Political Economy*, vol.64, p. 329-335.
- LERNER, A. - (1934) - " The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power " , *Review of Economic Studies*, vol. 1, junho, p. 157-175.
- LEVINE, D.P. - (1981) - *Economic Theory*, vol.2. London : Routledge and Kegan Paul.
- MODIGLIANI, F. - (1958) - " New Developments on the Oligopoly Front", *Journal of Political Economy*, vol. 66, junho, p.315-332.
- ONG, N. - (1981) - " Target Pricing, Competition and Growth ", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 4, 1, p. 101-116.
- POSSAS, M. L. - (1985) - *Estruturas de Mercado em Oligopólio*. São Paulo : Hucitec.
- REDER, M. W. - (1959) - " Alternative Theories of Labour's Share", in Abramovitz et. all (eds),- (1959) - *The Allocation of Economic Resources*. Stanford. Stanford University Press, p.414-443.

- REYNOLDS, P. - (1983) - "Kalecki's Degree of Monopoly", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 5, n. 3, p. 493-503.
- RIACH, P. A. - (1971) - "Kalecki's Degree of Monopoly Reconsidered", *Australian Economic Papers*, vol 10, p. 50-60.
- ROBINSON, J. - (1933) - *The Economics of Imperfect Competition*. Londres : Mac Millan.
- - (1969) - "A Further Note", *Review of Economic Studies*, vol 36, abril , p. 260-262.
- ROBINSON, M. - (1974) - "Determination of the Mark-up under Oligopoly - a coment ", *The Economic Journal*, vol 84, dezembro, p. 971-74.
- SAWYER, M. C. - (1982) - *Macro-Economics in Question*. Brighton: Wheatsheaf Books.
- - (1985) - "Towards a Post-Kaleckian Macroeconomics", in ARESTIS & SKOURAS (eds) - (1985), p. 146-179.
- - (1985a) - *The Economics of Michal Kalecki*. Brighton: Wheatsheaf Books .
- SHAPIRO, N. - (1981) - " Pricing and the Growth of the Firm" , *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 4, n. 1, p.81-100.
- SPENCE, M. - (1977) - " Entry, Investment and Oligopolistic Pricing ", *Bell Journal of Economics*, vol. 8, Outubro.
- SRAFFA, P. - (1926) - " The Laws of Returns under Competitive Conditions", *Economic Journal*, vol 36, março, p. 535-550.

- STEINDL, J. - (1952) - *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, trad. in - (1983) - Rio de Janeiro : Zahar.
- STIGLER, G. - (1964) - " A Theory of Oligopoly ", *The Journal of Political Economy*, vol. 72, n.1, fevereiro, p.44-61.
- SWEEZY, P. M. - (1939) - "Demand under Conditions of Oligopoly", *Journal of Political Economy*, vol. 47, p. 568-573.
- SYLOS-LABINI, P. - (1956) - *Oligopolio e Progresso Tecnico*, trad. in - (1986) - São Paulo: Nova Cultural.
- WILLIAMSON, O. E. - (1964) - *The Economics of Discretionary Behaviour: Managerial Objectives in a Theory of the Firm* Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- WOOD, A. - (1975) - *A Theory of Profits*, trad. in - (1980)- Rio de Janeiro : Paz e Terra.
- ZAMAGNI, S. - (1987) - *Microeconomic Theory : an Introduction*, Oxford : Blackwell.