

1198800272



FORMAÇÃO DE PREÇOS EM OLIGOPÓLIO:

IMPLICAÇÕES MACROECONÔMICAS.

(BRASIL 1972 - 1982)

Banca Examinadora

Prof. Orientador

Prof.

Prof.



Fundação Getúlio Vargas
Escola de Administração
de Empresas de São Paulo
Biblioteca



272/88



1198800272

11

Escola de Administração de Empresas de São Paulo	
Data	N.º de Chamada
11.03.88	338.5 (81)
N.º Volume	Registrado por
272/88	maria

Dis.
CAEP
e. 2

338.5 : 338.834 (81)

338.834 : 669 (81)

A Rita, com amor.

A meus filhos: Cristian, Gabriela,
Pablo, Sebastian,
Vinicius e Violeta.

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS

ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO

SEBASTIAN ALEJANDRO BARRUECO ESCOBAR

**Formação de Preços em Oligopólio:
Implicações Macroeconômicas;**

(Brasil 1972 - 1982)

Dissertação apresentada ao curso de pós
graduação da FGV/EAESP área de concentração:
economia aplicada à administração, como
requisito para obtenção de título de mestre
em administração.

Orientador: Prof. Domingo Zurrón Ocio

São Paulo, 1987

BARUECO, Escobar Sebastián Alejandro. Formação de

Preços em Oligopólio: Implicações Macroeconômicas

Brasil, 1972-1982. São Paulo, FGV/EAESP, 1987. 133 p.

(Dissertação de Mestrado apresentada ao curso de

Pós-graduação da FGV/EAESP, área de concentração:

Economia aplicada à Administração).

Resumo: Trata do problema de formação de preços em

estruturas de mercado oligopolizadas. Estuda o caso da

Indústria de Transformação no Brasil. Através de um

estudo empírico determina equações que refletem as

hipóteses teóricas de formação e variação de preços

no setor.

Palavras-Chave Preço - Oligopólio - Mercado -

Concorrência - etc....

ÍNDICE

1. Introdução.....	1
2. Aspectos Teóricos da Formação de Preços.	4
2.1 - Os Fisiocratas.....	4
2.2 - Adam Smith: Teoria do Valor e Preço.....	7
2.3 - David Ricardo: O Refinamento da Teoria.....	14
2.4 - Karl Marx: Teoria do Valor-Trabalho à Teoria da Distribuição.....	17
2.5 - A Teoria do Valor-Utilidade: Resposta à Teoria do Valor Trabalho.....	19
2.6 - Crítica a Teoria Marginalista dos Preços.....	26
3. A Teoria do Oligopólio e a Formação dos Preços	42
3.1 - A Curva de Demanda Quebrada.....	47
3.2 - A Teoria do Custo Pélno.....	52
3.3 - A ANÁLISE DINÂMICA DA FORMAÇÃO DE PREÇOS.....	55
3.2.1 - "Grau de Monopólio em Kalecki.....	56
3.2.2 - A Barreira à Entrada e os "Preços Limites".....	66
3.2.3 - Posteriores Desenvolvimentos da Teoria....	82
3.3 - Formação de Preços, Lucros e Investimentos.....	88

4. Indústria de Transformação: Um Setor Oligopolizado?	106
4.1 - Concentração Industrial.....	106
5. Análise Empírica: A Indústria de Transformação no Brasil, um estudo para o período 1972-1982.....	111
5.1 - Especificação do Modelo.....	111
5.2 - Descrição das Variáveis.....	118
5.2.1 - Variável Dependente (p).....	118
5.2.2 - Variável Independentes.....	118
5.2.2.1 - Mão-de-Obra (L).....	119
5.2.2.2 - Matéria-Prima Nacional (MN).....	119
5.2.2.3 - Matéria-Prima Importada (MI)...	119
5.2.2.4 - Demanda (D).....	120
5.3 - Análise dos Resultados.....	120
5.3.1 - Equações de Regressões Utilizadas.....	120
6. Conclusões.....	126
7. Bibliografia.....	129

Os agradecimentos aqueles que de uma ou de outra forma contribuíram para a realização deste trabalho, de maneira alguma podem estar contidos em apenas umas poucas linhas, seria insuficiente. Entretanto, se adicionarmos a estas poucas linhas o ardor do carinho, a estimação sem limites, o amor conjugal, filial e fraternal teremos, creio eu, transmitido o que refleti este sentimento de agradecimento do autor para com a sua esposa: Rita; seus filhos: Violeta, Vinicius, Sebastião, Pablo, Gabriela e Cristian; seu amigo e orientador: Domingo; sua amiga e filhos: Alice, Denise e Daniel. A forma como estes seres queridos contribuíram para com o autor no seu trabalho é indescritível, permitam-me silenciar-las e guarda-las só comigo, no mais fundo do meu ser.

Por outro lado não posso deixar de mencionar a opinião fraterna do prof. Ivo Torres na árdua tarefa de analisar as equações e resultados estatísticos, aos diferentes professores da FGV/EDESP, aos funcionários do CPD que pacientemente processaram as informações, a Belkiss e Gleide, que datilografaram este trabalho, ao apoio econômico fornecido pela CAPES, etc...

Por fim e como de praxe a responsabilidade deste trabalho é minha, seus acertos compartilho com aqueles que me ajudaram os erros não compartilho com ninguém.

1.. INTRODUÇÃO

Os preços são os sinais ou indicadores básicos na alocação de recursos numa economia de mercado, bem como uma ferramenta indispensável para determinar a distribuição de renda entre os participantes do processo económico. esta constatação evidente nos mostra a importância que teóricos da economia, desde Quesnay e Smith tem proporcionado aos preços e mais especificamente à sua formação e variação.

Desde logo, a preocupação dos economistas está atrelada à geração e distribuição da riqueza da nação, entre os diferentes atores do cenário político, económico e social, bem como a alocação de recursos.

A teoria neo-clássica surgida no final do século passado elaborou um importante arcabouço teórico, principalmente nas primeiras décadas deste século, desenvolvendo a análise do processo de formação de preços em duas estruturas de mercado diametralmente opostas:

- o mercado competitivo e o monopolizado.

À medida que o processo industrial se desenvolvia e surgiram grandes empresas, a teoria neo-clássica se torna insuficiente para explicar o surgimento de outras estruturas de mercado intermediárias.

Em resposta a esta incapacidade surgiram, no início da década dos 30, os trabalhos de Chamberlin (1933) e Robinson (1933), incentivados pelo artigo de Sraffa (1926), principalmente J.Robinson; orientados a analisar a formação

de preços em mercados não competitivos. A diferença fundamental destes trabalhos deve ser colocada no terreno metodológico já que na teoria neo-clássica, os agentes econômicos são analisados por meio da criação de entidades abstratas ("Famílias" e "Empresas") que supõe-se seja representativas de cada tipo de agente, mas que não tem contrapartida empírica. Enquanto em situações não competitivas, dado que cada agente pode afetar significativamente o mercado, é necessário que seu comportamento seja focado do ponto de vista empírico.

A nova teoria sob mercados não competitivos, basicamente oligopólicos, tem suas raízes históricas nos clássicos (Marx, Ricardo e Smith) e nas idéias de Schumpeter. Estas vinculações são claramente perceptíveis nas obras dos principais autores da nova tendência (I. Bain, P.S. Labini, F. Modigliani, M. Kalecki, e A. Eichner).

Pretendemos, utilizar os subsídios teóricos destes autores da nova tendência para abordar as estruturas de mercado oligopolistas nas economias capitalistas contemporâneas, concedendo especial importância ao conceito de mark-up desenvolvido por Kalecki, como variável fundamental na determinação dos preços das empresas oligopólicas.

Na parte empírica centralizaremos nosso estudo na economia brasileira, entendida como uma economia capitalista cujas estruturas de mercado nos setores industriais mais modernos são também oligopolizadas. Especificamente estudaremos a

formação e variação de preços na indústria de transformação no período 1972-1982.

Esta abordagem empírica tentará mostrar algumas evidências que comprovem as hipóteses teóricas mais relevantes. Para tanto construiremos índices de preços, salários, matéria-prima nacional, matéria-prima importada e demanda, que nos permitam, através de técnicas econométricas, comprovar as hipóteses teóricas relativas à formação de preços em oligopólio, isto é, o grau de repasse das variações dos custos aos preços.

2 - Aspectos Teóricos da Formação de Preços

2.1 - Os Fisiocratas

Antes que A.Smith os Fisiocratas incluíam nas suas preocupações econômicas o problema da formação dos preços. Nas suas análises, baseadas em princípios filosóficos bem definidos, atribuíam ao setor agrícola a paternidade, o ponto de partida, da atividade econômica global, e portanto o início da constituição do preço dos produtos agrícolas que nas fases subsequentes (manufatura) de transformação forneceriam a base para a determinação dos preços dos produtos não agrícolas.

Na concepção dos Fisiocratas o preço dos produtos agrícolas e não agrícolas têm que permitir a recuperação de todos os "adiantamentos", além dos salários e lucros, feito tanto pelos empresários agricultores (Arrendatário) como pelos empresários capitalistas.

O liberalismo econômico estava no centro do pensamento fisiocrático, e este se manifestava concretamente nos escritos de Quesnay que apelava ao livre comércio entre as nações como forma de regular os preços dos produtos: "como resultado da liberdade e facilidade do comércio

externo de exportação e importação, os cercais mantêm constantemente um preço mais igual: porque o mais igual de todos os preços é o que é corrente entre as nações comerciantes" (Quesnay, 1978, p.117).

As variações nos preços segundo Quesnay se deviam ao excesso ou deficiência da oferta de produtos agrícolas provocada por motivos de ordem natural e a regulação a nível global da econômica mundial se dava pela existencia de penúrias e abundâncias nas diferentes regiões"... este comércio aplanar constantemente as desigualdades anuais das colheitas das diversas nações, levando sempre àquelas que estão na penúria o supérfluo das que estão na abundância, e repõe, sempre e por toda a parte, os produtos e os preços quase ao mesmo nível. É por isso que as nações comerciantes, que não tem terras para semear, têm o seu pão tão assegurado quanto as que cultivam vastos territórios. A mínima vantagem de preço num país atrai para lá a mercadoria, e a igualdade restabelece-se continuamente (Quesnay, 1978, p.117). Temos, pois, aqui o embrião do "Laissez Faire, Laissez Passer" dos liberais do século XIX, mas há uma diferença fundamental entre estes últimos, que seguiram A.Smith e Quesnay; e

é a acentuação por parte de Quesnay do "Bon Prix", o preço alto, dos produtos agrícolas, que será defendido por Quesnay como condição básica para manter a prosperidade econômica como um todo, mostrando, então, uma flagrante contradição entre o aspecto teórico e prático.

Segundo Schumpeter: "...esto se puede considerar simplemente como el anadido por razones políticas de una consideración práctica a una doctrina que no la contenia por razones teóricas" (Schumpeter, 1971, p.279, Nota de rodapé no.21).

Os motivos claros desta posição de Quesnay são indubitavelmente políticos, já que o "bon prix" era bom precisamente para a classe econômica que este defendia, isto é os empresários agricultores.

Para concluirmos esta breve análise da determinação dos preços nos fisiocratas, mencionaremos em resumo que estes endossam visivelmente a posição de Richard Cantillon (1680-1734) o qual por sua vez contribuiu para o surgimento das confisões posteriores em relação a determinação do valor, esta posição é a de que o preço normal é determinado pelos custos e o preço do mercado pela oferta e procura.

2.2 - Adam Smith: Teoria do Valor e Preços

Em Smith existe um avanço considerável, em termos teóricos, na análise da formação dos preços; partindo do valor de uma mercadoria diferencia o preço real e o preço nominal, sendo o primeiro determinado pela quantidade de trabalho incorporado na mercadoria e o segundo expresso no dinheiro, ainda salienta que é o trabalho a última medida do valor da coisa "O trabalho foi o primeiro preço, o dinheiro de compra original que foi pago por todas as coisas. Não foi por ouro ou por prata, mas pelo trabalho, que foi originalmente comprada toda a riqueza do mundo" (Smith, 1983, p.63)..

Todavia, Smith nos coloca diante a importância do preço real como medida de valor no sentido que este não muda como o preço nominal e que portanto o trabalho pelo fato de não variar em seu valor serve para estimar e comparar o valor de todas as mercadorias, "O Trabalho é o preço real das mercadorias, o dinheiro é apenas o preço nominal delas", (Smith, 1983, p.65)..

Logo a seguir Smith nos introduz em uma análise contraditória, já que se é o trabalho a medida do valor em geral, não há possibilidade de introduzir o conceito de lucro como pagamento ao capital ou patrimônio que se acumulou nas mãos

de algumas pessoas, posto que esta acumulação é originária do trabalho que agora se concentra nas mãos de alguns poucos possuidores de riqueza e que devem ser remuneradas pelo uso deste capital (Trabalho Acumulado)..

Não é nosso objetivo aprofundar mais esta análise de Smith, salientando ainda, que a partir desta alteração no desenvolvimento da ideia Smithiana de formação de preço nos deparamos com o conceito de preço como sendo um simples somatório de custos, isto é, pagamento aos fatores produtivos materializados na trilogia: trabalho-terra-capital na forma de: salários, renda da terra e lucros respectivamente..

Partindo destas definições Smith introduz o conceito de taxas naturais dos salários, do lucro e da renda da terra que são historicamente determinados no tempo e lugar e reguladas naturalmente..

O que define estas taxas naturais são as circunstâncias gerais da sociedade: sua riqueza ou pobreza, tecnologia, estagnação, e pela natureza específica de cada emprego ou setor de ocupação, bem como a renda da terra regulada por sua fertilidade, localização, etc..

Nos capítulos VIII, IX e XI das Riquezas das Nações, A.Smith tenta explicar como são determinados os salário, lucro e a renda da terra respectivamente.

Em relação ao salário a análise é iniciada na época caracterizada como "Estado Original das Coisas", onde "O trabalhador desfrutava do produto integral de seu trabalho", esta situação é definida da seguinte forma: "Naquele estado original das coisas que precede tanto a apropriação da terra quanto o acúmulo de capital, o produto integral do trabalho pertence ao trabalhador. Este não tem nem proprietário fundiário nem patrão com quem deve repartir o fruto de seu trabalho". (A.Smith, 1983, pp.91).

Entretanto esta situação não tende a perdurar e o surgimento da apropriação da terra e o acúmulo de capital fará com que parte do produto do trabalho seja deduzida para remunerar ao latifundiário e o capitalista através da renda fundiária e o lucro respectivamente, a primeira devido ao uso da terra e o segundo pelos adiantamentos feitos de recursos para manter-se até o momento da colheita.

Outra variável que determina o salário é um jogo de força entre trabalhadores e patrões, onde estes últimos por uma série de razões levam

vantagem, que se concretiza através de um contrato feito por ambas partes. Não obstante os patrões devem respeitar no mínimo a estipulação de uma taxa de salário de subsistência. Por outro lado uma demanda crescentes de trabalho faz com que a taxa de salários se eleve acima da taxa de salário de subsistência, devido ao crescimento da riqueza nacional e portanto aumento nos fundos destinados à manutenção da mão-de-obra, expansão da economia. A situação inversa se daria no caso de um país que estivesse diminuindo os fundos de salários devido a uma redução da riqueza nacional, contração da economia.

Estas são basicamente as variáveis que determinariam os salários segundo A.Smith.

Em relação aos lucros, estes também dependem do aumento ou diminuição da riqueza, afetando-os inversamente à situação dos salários, isto é, os lucros diminuem com o aumento do capital que faz subir os salários; o aumento do capital aplicado no mesmo negócio provoca umas concorrências que leva a uma diminuição ainda maior nos lucros.

A determinação do lucro médio é difícil, e Smith apela à taxa de juros como determinante desta."..... A consideração dos juros do dinheiro é capaz de dar-nos uma idéia sobre os lucros.

Pode-se adotar como máxima que, onde se pode ganhar muito com o uso do dinheiro, muito se pagará por esse uso; e, onde pouco se pode ganhar com o uso dele, menos ainda é o que se pagará comumente por esse uso", e conclui "conforme, portanto, a taxa habitual de mercado dos juros variar em um país, podemos ter certeza de que os lucros do capital variarão com ela: baixam quando ela baixa, e sobem quando ela sobe". (A. Smithe, 1483 pp. 109-110). Da mesma forma existe uma taxa normal mínima de lucro que "...deve ser sempre algo superior ao que é suficiente para compensar as perdas ocasionais, às quais está exposta qualquer aplicação de capital". (A. Smith, 1483, pp.115)

A renda da terra entendida como a produção que ultrapassa o necessário para pagar o lucro normal do "agricultor", esta determinada pelo preço do produto comercializado o qual sofre alteração de acordo com a demanda. Se existe produtos para os quais há uma demanda suficiente que permita um preço superior ao que é suficiente para colocá-los no mercado, existirá uma renda, caso contrário não.

Por outro lado a renda da terra diferentemente aos salários e o lucro é um efeito do preço e não causa, "...na composição do preço das

mercadorias a renda entra de uma forma diferente dos salários e o lucro. Salários e lucros altos ou baixos são a causa do preço alto ou baixo das mercadorias, ao passo que a renda da locação da terra, alta ou baixa, constitui o efeito dos preços altos ou baixo das mercadorias". (A. Smith, 1483. pp. 153). Isto é, se o preço de uma mercadoria é alto ou baixo se deve ao fato de ter que pagar salários e lucros altos ou baixos, no caso da renda, ser alta, baixa ou nula se deve a fato do preço da mercadoria ser alta ou baixo.

Estas taxas naturais em termos agregados determinam o preço natural, isto é, o que custa realmente a mercadoria incluído como foi exposto acima o lucro ou taxa média de lucro.

Por último, para explicar a dinâmica dos preços, Smith define o preço de mercado o qual pode se colocar acima abaixo ou coincidir com o preço natural sendo que esta flutuação é dada pela quantidade colocada no mercado (oferta) e pela demanda efetiva determinando assim uma tendencia a um equilíbrio natural, já que o preço de mercado tende a coincidir com o preço natural, tendencia esta que se origina no próprio mecanismo de oferta-procura, que é determinado pela tradicional fórmula: "Excesso

de oferta em relação a demanda: preço cai, excesso de demanda em relação a oferta: preço sobe, tendendo portanto ao equilíbrio já mencionado.

Logicamente esta situação de equilíbrio se apoia na premissa da existência de concorrência perfeita, mas é importante salientar que Smith não descarta a possibilidade de que o preço de mercado se mantenha por um período prolongado acima do preço natural por efeito de um aumento da demanda efetiva o que traz como consequência uma elevação do lucro e os produtores deste mercado se beneficiaram tentando manter o segredo destes lucros extraordinários, também Smith aponta como fator de manutenção de esta situação a escassez de solos de características específicas e a introdução de uma inovação tecnológica no processo de manufatura que reduza os custos e proporcione vantagens para o possuidor desta nova tecnologia. Por último faz menção ao monopólio outorgado e monopólio ampliado que leva à situação extrema de elevação do preço de mercado muito acima do preço natural, o monopólio outorgado seria a institucionalização do direito de explorar um mercado, outorgado a um único indivíduo ao passo que o monopólio ampliado se deriva de "privilégios exclusivos detidos por corporações,

estatutos de aprendizagem e todas as leis que limitam em ocupações específicas, a concorrência a um número inferior ao dos que de outra forma concorreriam" (Smith; 1483, p.88).

Nesta citação podemos vislumbrar talvez o embrião de formas de mercado intermediárias entre monopólio e concorrência perfeita, isto é, estrutura de mercados na qual participem poucos produtores, caracterizando, então uma situação de oligopolio, infelizmente Smith não aprofunda esta análise já que para ele é a exceção não a regra. O preço de mercado abaixo do preço natural obviamente não se materializa por muito tempo já que as pessoas afetadas deixariam de aplicar na produção desta mercadoria reduzindo então a oferta.

2.3 - David Ricardo: O Refinamento da Teoria

Ricardo, em relação a formação dos preços continua na mesma trilha de Smith, reconhece os conceitos de preço natural e preço de mercado e a flutuação de este último alrededor do primeiro, entretanto se afasta de Smith quando atribui ao custo de produção a determinação do preço da mercadoria: "É o custo de produção que, em última instância, determina o preço das mercadorias, e não, como frequentemente se crê,

a proporção entre a oferta e a demanda". (Ricardo, 1982, p.257)

Embora Ricardo siga Smith nestes conceitos, obviamente o supera em outros que contribuíram especialmente para a teoria do valor-trabalho de Marx, neste caminho de análise Ricardo se preocupa sobremaneira na sua teoria do valor e a procura constante, sem êxito, de encontrar uma medida invariável para mensurar o valor de uma mercadoria, a este respeito, Piero Sraffa na introdução aos "Princípios...". "E no dia 25 de janeiro de 1821, ainda se debatendo com o problema de encontrar um padrão do valor absoluto, escreve a McCulloch: Estou plenamente convencido de que trilhamos bom caminho ao fixar a quantidade de trabalho realizado em mercadorias como a regra que governa o seu valor relativo", ainda Sraffa a propósito de Ricardo: "A busca do que tem sido chamado de a quimera de um padrão invariável do valor* preocupou Ricardo até o fim de sua vida". (Ricardo, 1982, p.20)

*CANNAN, E. A Review of Economic Theory p.174.

A busca de uma medida invariável do valor leva Ricardo a substituir a "medida-trigo" pela "medida-trabalho", entendendo esta última como o trabalho incorporado na mercadoria.

Esta orientação na análise se deve ao fato da constatação de não homogeneidade física entre capital e produto,... "é preciso ressaltar que o caráter meramente instrumental do trabalho na teoria Ricardiana do valor, patente na operação de "substituição", revela que "valor" para Ricardo se reduz ao problema da medida do valor". (Belluzzo, 1980, pp.39). Esta inquietação conduzirá à procura de uma "medida invariável do valor", que culminará com a sua indagação sobre o "valor absoluto".

O problema surge da verificação da existência da instabilidade das relações de inter-câmbio entre as diversas mercadorias e de saber quais delas baixam ou aumentam em seu valor real, a solução deveria ser a comparação destas mercadorias com uma medida padrão que não estivesse sujeita a nenhuma flutuação.

Seu esforço é dirigido a encontrar uma mercadoria ou conjunto de mercadorias cujo valor real (medido pela quantidade de trabalho incorporado) não se altere ao longo do tempo, e conclui "se todas as mercadorias fosse produzidas unicamente com trabalho, sem nenhum avanço, e se fossem levadas ao mercado no mesmo dia, então possuiríamos certamente uma medida uniforme de valor e qualquer mercadoria cuja

produção requeresse sempre a mesma quantidade de trabalho seria uma medida de valor tão perfeita como o é o "pé" da longitude ou a "libra" do peso". (Ricardo, 1451, vol. IV).

Por outro lado, podemos encontrar em Smith e Ricardo o início de uma análise que é ainda hoje de virtual atualidade e diz respeito a relação existente entre custos e preços, expressa em fartas equações elaboradas por econometristas. Tomando os salários como principal componente do custo Smith sustentava que dada a capacidade produtiva do trabalho, um aumento dos salários seria repassado integralmente aos preços. Ricardo afirmava que um aumento de salários não aumentaria os preços das mercadorias, sendo que determinaria uma diminuição dos lucros.

2.4 - Karl Marx: Da Teoria do Valor-Trabalho à Teoria da Distribuição

Karl Mark retoma a tese de Ricardo, com argumentos em parte diferentes, criticando a posição do operário inglês John Weston no conselho geral da associação internacional dos trabalhadores segunda qual a elevação dos salários não podia melhorar a situação dos operários e que devia ser considerada prejudicial à atividade das tradeunions.

A crítica que Marx faz a esta posição está contida no informe que pronuncia nos dias 20 a 27 de junho de 1865 nas sessões do conselho (Marx, 1982), com o título de "Salário, Preço e Lucro". Marx expõe em forma resumida a sua teoria do valor trabalho, e partindo de Smith e Ricardo afirma que "Uma mercadoria tem um valor por ser uma cristalização de um trabalho social. A grandeza de seu valor, ou seu valor relativo, depende da maior ou menor quantidade dessa substância social que ela encerra, quer dizer, da quantidade relativa de trabalho necessário à sua produção. Portanto, os valores relativos das mercadorias se determinam pelas correspondentes quantidades ou somas de trabalho invertidas, realizadas, plasmadas nelas". (Marx, op.citi. pp.154).

Se bem é certo que Marx, no fundo com a sua teoria visava desvendar a relação existente entre salário e lucros (em termos de valor) e a sua distribuição (apropriação) entres os agentes econômicos do sistema, ele também nos proporciona uma grande compreensão a respeito da formação dos preços das mercadorias, que para ele estão compostos pelo valor como definido acima e seus valores relativos, isto é, a forma em que duas mercadorias se trocam estão

relacionadas em proporção à maior ou menor quantidade de trabalho social materializadas nelas.

Como vemos a semelhança com Smith e Ricardo é incontestável já que o conceito de valor de Marx é o sinônimo do conceito de "Preço Natural" de Smith e Ricardo expresso em dinheiro.

Enquanto à dinâmica destes conceito, encontramos em Marx plena concordância com Smith e Ricardo atribuindo-lhe a oferta e procura o rol de determinantes dos "preços de mercado" que podem flutuar em torno ao valor ao preço natural, mas sempre tendentes a voltar ao ponto de repouso determinado pelo mecanismo de oferta e procura, isto é, tendentes a voltar a seu valor ou preço natural.

Marx supera Smith e Ricardo na formulação da teoria do valor trabalho, a qual coloca o trabalho como sendo o fator determinante da criação de riqueza, e lhe atribui o status de medida do valor. Portanto esta teoria, além de ser um instrumento para medir os preços coloca o trabalhador no centro do sistema e no entanto é despojada da possibilidade de comandar a produção material que ele próprio cria e acrescenta (valorização).

2.5 - A Teoria do Valor-Utilidade: Resposta a Teoria do Valor-Trabalho

Como resposta a esta análise surge, baseada na filosofia utilitarista de James Mill e Jeremy Bentham, Leon Walras que fornece uma operacionalidade ao conceito de escassez do ponto de vista individual contribui de forma decisiva para tornar funcional o conceito de utilidade ou doutrina do utilitarismo nos modelos econômicos; segundo esta doutrina os fundamentos da análise econômica deveriam centralizar-se no comportamento individual dos agentes econômicos e a noção de valor deveria ser a "utilidade" que se contraporía a noção de valor de Smith-Ricardo-Marx baseada no trabalho.

Na sua análise Walras parte de uma série de supostos e simplificações para explicar a formação de preços das mercadorias. Em sua lição V dos elementos (Walras, 1983) nos apresenta um modelo simples com mercado concorrenciais e o problema da troca de apenas duas mercadorias, obviamente se trata de um recurso didático que apresenta dois agentes econômicos defrontando-se no mercado com interesses próprios e fazendo-os prevalecer. O objetivo fundamental dos indivíduos é que através da troca das mercadorias consigam uma satisfação máxima. Nesta situação "os preços, ou as relações dos valores de troca, são iguais as relações

inversas das quantidades de mercadorias trocadas. São recíprocas, uns dos outros, isto é,

$$p_b = \frac{1}{p_a} ; \quad p_a = \frac{1}{p_b} \text{ " (Walras, op.cit. p.36).}$$

O equilíbrio evidentemente se dará na situação em que as quantidades das duas mercadorias se distribuam de tal forma que os dois indivíduos maximizem sua utilidade nos preços correntes recíprocos.

No modelo de troca pura multilateral expõe o mecanismo básico de formação de preços em mercados também competitivos, deixando de lado as questões referentes à produção de mercadorias. Os vários agentes se apresentam ao mercado como donos de estoques de mercadorias previamente determinados, e tentam, tomando preços como referencial de suas decisões sobre quanto comprar e vender, agir segundo conveniências individuais traduzidas na forma de obter o máximo possível de satisfação total ("utilidade") permitida por seus orçamentos. Torna-se necessária a introdução de uma unidade de conta ou numerário:

"Assim: a troca de várias mercadorias entre si, num mercado regido pela livre concorrência, é uma operação pela qual todos, os portadores, quer de uma, quer de várias dessas mercadorias,

quer de todas, podem obter a maior satisfação de suas necessidades compatível com a condição de que não apenas duas mercadorias quaisquer sejam trocadas uma pela outra segundo uma proporção comum e idêntica, mas que, além disso, essas duas mercadorias sejam trocadas por uma terceira qualquer segundo duas proporções, cuja relação seja igual à primeira. Se os preços foram anunciados em numerário, a condição de equilíbrio geral foi, ipso facto, atendida". (Walras, op cit. pag.s. 89-90).

Isto posto, a cada configuração de preços corresponde uma situação na qual existirão excedentes de algumas mercadorias e escassez de outras. Conclui-se, portanto, que existe uma regra, de que os preços de cada mercadoria relativos ao "numéraire" aumentarão sempre que houver falta de mercadoria para o agregado dos agentes e diminuirão sempre que o total disponível for inferior à soma das quantidades desejadas pelos agentes, aos preços anteriores. "Esta é a lei de variação dos preços de equilíbrio; reunindo-a com a lei de estabelecimento dos preços de equilíbrio, teríamos a fórmula científica do que se chama em economia política **"Lei da Oferta e Procura"**, lei fundamental"... (Walras, op.cit.pag.95).

O funcionamento desta "Lei Fundamental" requer algumas premissas básicas, que caracterizam a concorrência perfeita no sistema econômica capitalista, postuladas pelos clássicos e pelos chamados neo-classicos, principalmente Alfred Marshall e Knut Wicksell; segundo estes economistas a teoria da concorrência perfeita, levaria as firmas, que não podem exercer, por sua própria ação individual, qualquer influência sobre o preço de seus produtos ou o dos fatores de produção que empregam, ao aumentarem sua produção até atingirem o ponto em que os custos adicionais da produção de outro pequeno incremento do produto (custo marginal) serão exatamente iguais ao preço que podem obter com esse incremento, isto é, produzirão tudo que puderem sem incorrer em prejuízos.

Em outras palavras, nesse caso os preços não são, do ponto de vista da firma individual, variáveis, mas parâmetros; isto ocorrendo há um estado de equilíbrio em que todas as produções estão em seu máximo e todos os fatores são empregados plenamente. Esse caso é chamado normalmente de concorrência perfeita.

Tomando especificamente o modelo de Marshall podemos descrever o equilíbrio da indústria em longo prazo com as seguintes características:

- a) existência de inúmeras firmas no mercado;
- b) aproximadamente do mesmo tamanho;
- c) livre, acesso ao conhecimento tecnológico;
- d) livre mobilidade de capital;
- e) produto homogêneo; etc...

Inicialmente, algumas firmas podem auferir lucros acima dos lucros normais para a indústria como um todo, mas através do mecanismo de livre entrada e saída de firmas o equilíbrio será reestabelecido eliminando o lucro anormal. Portanto cada firma maximiza seu lucro igualando o custo marginal a sua receita marginal, e circunstancialmente poderá obter lucros acima dos normais no curto prazo, mas no longo prazo, com a existência da livre mobilidade de capitais e a propagação das inovações tecnológicas, teremos o pleno equilíbrio da indústria. Nesta situação, cada firma está no seu ponto de mínimo custo médio de longo prazo, obtendo o lucro normal, e a indústria em equilíbrio, pois não há novas entradas, ou saídas de firmas. A firma não pode crescer indefinidamente, pois, a partir de um certo ponto, apresenta deseconomias de escala; o número de firmas da indústria pode diminuir, mas

o mecanismo de livre entrada permite que o número de firmas sempre seja suficiente para que permaneçam as condições necessárias da concorrência perfeita.

Vale a pena salientar que tanto os clássicos como Marshall-Wicksell não deixaram de lado nas suas análises teóricas os muitos outros casos que não se conformam a seus modelos.

O próprio A. Smith como mencionamos anteriormente percebe a existência de artifícios para restringir a concorrência, é famosa a passagem na sua "Riqueza das Nações" onde menciona a possibilidade de que os homens de negócios em qualquer jantar podem conspirarem contra o público tornando inflexíveis os preços através de um acordo entre eles.

Marshall também preocupa-se com as situações diferentes à concorrência perfeita. Especificamente, desenvolve a teoria do monopólio de Augustin Cournot, e também salientar o fato de que a maior parte das firmas possuíam mercados especiais próprios onde fixam os preços, em lugar de simplesmente aceitá-los, entretanto, os clássicos como Marshall-Wicksell constroem suas conclusões gerais sobre o padrão de concorrência perfeita, mencionando que este é a regra e os outros casos diferentes da

concorrência perfeita são a exceção; a realidade nos mostrará que o inverso é válido.

2.6 - A Crítica à Teoria Marginalista dos Preços
Difícilmente se Cumprem as Condições Básicas
que Caracterizam a Existência de Concorrência
Perfeita em um Determinado Mercado

Para J.A.Schumpeter fora da produção agrícola em massa, não existem muitos casos. "De fato, um agricultor produz seu algodão ou trigo naquelas condições: de seu ponto de vista, os preços correntes do algodão ou do trigo são dados, embora muito variáveis, e, por não ser capaz de influenciá-los através de sua ação individual, ele simplesmente adapta sua produção; como todos os fazendeiros fazem o mesmo, os preços e quantidades irão, no final, ajustar-se, tal como exige a teoria da concorrência perfeita. Mas isso não acontece nem mesmo com muitos produtos agrícolas por exemplo, patos, salsichas, legumes e diversos laticínios. E quanto a praticamente todos os produtos acabados e serviços da indústria e do comércio, é claro que todos os donos de armazéns e de postos de gasolina, todos os fabricantes de luvas, de cremes de barbear ou de serrotes têm um mercado próprio pequeno e precário dque tentam - têm de tentar - construir

e manter através de estratégias de preços, de qualidade - "diferenciação de produtos" - e de publicidade.

Chegamos assim a um padrão completamente diferente, onde não parece haver razão alguma para se esperarem os resultados da concorrência perfeita e que se adapta muito melhor ao esquema monopolístico. Nesses casos, falamos de "concorrência monopolísticas". (J.A.Schumpeter, 1984, pp. 107/108).

As principais e iniciais contribuições da teoria da concorrência monopolística serão desenvolvidas por E.S.Chamberlin e Joan Robinson em suas obras: *Theory of monopolistic competition* e *the economics of imperfect competition* respectivamente.

Em relação a hipótese de produto homogêneo contida na teoria da concorrência perfeita o mesmo Schumpeter nos alerta para o caso em que mesmo para certos produtos substancialmente homogêneos - "principalmente matérias-primas industriais e produtos semi-acabados, tais como lingotes de aço, cimento, fibra de algodão e coisas assim - parecem prevalecer as condições da concorrência monopolística. É assim, porque na sua maior parte estes setores são cobertos por empresas de grande porte que, individualmente ou de comum acordo, são capazes de manipular os

preços mesmo de produtos homogêneos - o caso do Oligopólio..... Quando se reconhece a prevalência da concorrência monopolística, ou do oligopólio, ou de uma combinação de ambos, muitas das proposições que a geração Marshall-Wicksell de economistas ensinava com a maior confiança passam a ser ou inaplicáveis ou muito mais difíceis de provar". (J.A.Schumpeter, op.citç, p.108).

A evolução do processo industrial nos leva a constatação do surgimento de grandes empresas que passam a ter um peso preponderante nas decisões estratégicas das indústrias as quais pertencem, e por tanto no sistema econômico como um todo. A teoria neo-clássica da concorrência perfeita torna-se então insuficiente e muito rígida para explicar o surgimento de novas estruturas de mercados intermediários entre a concorrência perfeita e o monopólio.

A "polêmica dos anos 20", teve como principal alvo o questionamento profundo dos pressupostos básicos do modelo de concorrência perfeita. Os representantes mais notáveis de esta discussão são: piero Sraffa em seu antigo "The Laws of Return Under Competitive Conditions", 1926, Joan Robinson em seu livro "The Economics of Imperfect Competition", 1933. As conclusões a

que estes autores chegam são idênticas, apesar das diferentes concepções, aproximações analíticas e metodológicas. Pode-se dizer que Sraffa possui uma linha Ricardiana, Robinson assume uma posição "Keynesiana Radical" e Chamberlin é o pioneiro dos "teóricos da competência imperfeita".

A contribuição de Sraffa às críticas dos neo-clássicos podem ser resumidas em dois pontos fundamentais: a primeira coloca por terra um dos pressupostos básicos do modelo de concorrência perfeita, o pressuposto de homogeneidade do produto. Se coloca por primeira vez, a importância do fenômeno da "diferenciação do produto".

A segunda questiona a vigência absoluta dos rendimentos decrescentes, isto é, se é verdade que a firma se defronta com custos decrescentes na medida em que aumente o nível de produção, estes não são indefinidamente crescentes na medida em que a empresa opere mais à direita do ótimo, pelo contrário, tendem a uma grande estabilidade no tempo.

Em relação ao impacto provocado pelo artigo de 1926 de Sraffa, Possas menciona na sua apresentação da obra "Produção de mercadorias por meio de mercadorias" - prelúdio a uma

crítica da teoria econômica - (Coleção Os Economistas, editora abril S.A.-SP, 1983, p.156).

"Se algum ensaio de um economistas merece o título de seminal, é o de Sraffa sobre rendimentos em condições competitivas publicado em 1926. A profunda renovação que sofreu a teoria dos preços e dos mercados a partir dos anos 30 deveu-se em grande medida à substância e à forma das questões que levantou. Sua influência abrange desde a reformulação da teoria marginalista, com a introdução das teorias da concorrência imperfeita ou monopolista, até o desenvolvimento das teorias modernas do oligopólio que abandonam o paradigma neo-clássico".

Ou ainda: "Sraffa extrai desta análise das leis de rendimentos algumas conclusões de ordem geral que vale a pena registrar:

- 1) Em condições competitivas, é mais correto admitir que os custos de produção constantes são a regra e não a exceção;
- 2) Em decorrência, a melhor aproximação à formação dos preços em mercados competitivos ainda é a teoria atualmente obsoleta - a teoria clássica do valor - baseada nos custos de produção;

- 3) Uma teoria de preços determinados a nível de cada indústrias (equilíbrio parcial) pode apresentar inconvenientes devidos à interação com outras indústrias através da demanda ou da oferta, eventualmente provocando - o que é mais sério - a interdependência de ambas. (M.L.Possa, 1985, pp.19 e 20).

O debate intenso que provocou o artigo de Sraffa, criticando os neo-clássicos, traz a luz as teorias da concorrência imperfeita e monopolística de autoria de J.Robinson e E.H.Chamberlin respectivamente.

Estas teorias se caracterizam por afastar-se da análise dualista dos "extremos, centralizando a atenção em estruturas intermediárias, combinando elementos concorrenciais, grande número de firmas na indústria e livre entrada, com elementos monopolistas, influenciar nos preços, quantidade vendida e diferenciação.

Nos E.E.U.U., a "teoria da concorrência monopolística" surge em 1933 na obra citada do professor Chamberlin, onde propõe uma reconstrução de toda a teoria do valor através de uma combinação ou fusão das teorias do monopólio e da concorrência, até então separadas. Os aspectos mais importantes do livro se encontram talvez nos capítulos 4 e 7 que

tratam respectivamente da diferenciação do produto e dos custos de venda.

No capítulo 4 Chamberlin estuda a inter-relação entre as forças concorrências e monopólicas através da diferenciação do produto, chamando a esta inter-relação de concorrência monopolista, a qual "se refiere no sólo al problema de un equilibrio individual (la teoria usual del monopolio), sino también al equilibrio del grupo (los ajustes de las fuerzas económicas dentro de un grupo de monopolistas en competencia, generalmente considerados como un simple grupo de competidores). En este aspecto difiere tanto de la teoria de la competencia como de la teoria del monopolio". (E.H.Chamberlin, 1946, p.102).

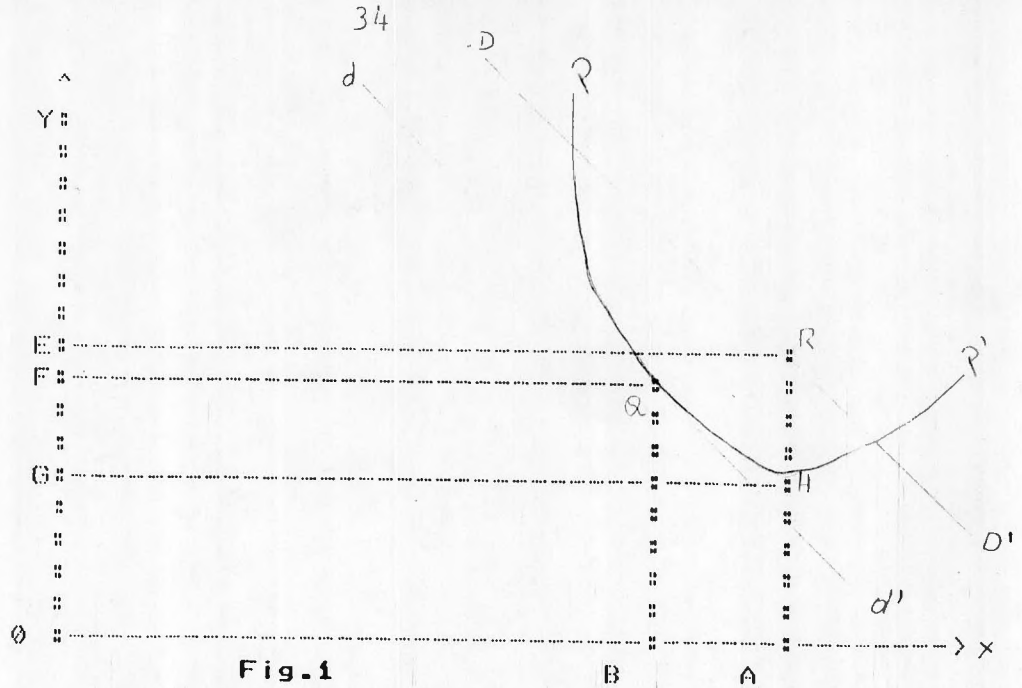
Ainda dentro deste raciocinio, "cuando los productos son diferenciados, los compradores tienen una base sobre la cual descansan sus preferencias, ciertos rasgos del producto mismo, como características patentadas exclusivas, marcas registradas, marcas industriales, forma de presentación, o particularidades de calidad, diseño, color e estilo, condiciones en que se vende la mercancía tales como: la conveniente localización de la tienda, el aspecto o carácter general del establecimiento, su reputación, la cortesía, la eficacia y todos los lazos

personales que ligam a los clientes con el comerciante o sus empleados" (E.H.Chamberlin, op.cit.p.86-87).

De esta exposição Chamberlin conclui que compradores e vendedores não se relacionam ao acaso (como na concorrência pura) se não de acordo com a preferência dos primeiros, e daqui conclui que existam mercados isolados um para cada vendedor, portanto uma rede de mercados em estreita relação, e não um grande mercado ao qual concorrem muitos vendedores.

Nestas circunstancias Chamberlin analisa o equilíbrio do "grupo" inicialmente colocando a hipótese do "produto" fixo e seu respectivo ajuste de preços, logo coloca o problema inverso preço fixo e "produto" variável e por último uma combinação de ambas situações.

Para o primeiro caso supõe as curvas de demanda e custos do "produto" de cada monopolista que concorre no "grupo" tal como mostra a figura 1:



DD' representa a demanda e PP' os custos. Todos os vendedores fixam seus preços em AR, já que neste ponto maximizam seus lucros GHRE. Isto fará com que o ganho extraordinário atraia novos competidores para o grupo, e a curva de demanda e possivelmente a de custos mudaram. A curva de demanda DD' se deslocará para a esquerda, já que as vendas totais deverão serem distribuídas em um número maior de vendedores, considerando que a curva de custos PP' não se altera; cada deslocamento da curva de demanda provocará um ajuste de preço tendente a manter um ganho extraordinário. Este processo continuará até que a curva de demanda DD' seja tangente a curva de custos PP', e portanto se elimine a área que representa o ganho extraordinário tal qual mostra a figura no. 1, nestas condições o

preço será BQ e a curva de demanda final será dd'. Caso a curva de demanda inicial tivesse a esquerda e por baixo de dd' o ajuste se daria da mesma forma, por razões inversas a situação anterior, portanto dd' é uma posição de equilíbrio.

Como podemos observar existem nesta análise de equilíbrio componentes concorrências (entrada fácil de outros vendedores no mercado, atraído pelo ganho extraordinário, e o inverso na situação em que a curva de demanda se encontre inicialmente a esquerda de dd', a saída de vendedores) e elementos monopólicos que se traduzem na declividade da curva de demanda. Deixaremos de analisar os outros dois aspectos, preço fixo e "produto" variável e as combinações de ambos, já que nada mais é que uma prologação desta análise inicial.

Salientaremos ainda que no capítulo sobre a diferenciação do produto e a teoria do valor, Chamberlin coloca em análise uma situação que é fundamental na teoria do oligópolio, que será desenvolvida posteriormente. A interdependência gerada pela incerteza entre os agentes com respeito a que a ação de um dos componentes do "grupo" está relacionado à dúvida sobre a reação dos seus concorrentes, isto é, "cada vendedor puede estar en duda en cuanto a la conducta de

sus rivales y, for lo tanto, acerca de la suya propia, debido a que no sabe,

- a) en caso de que la conducta de su rival sea constante, si lo será en cuanto a su precio o en cuanto a su producción total,
- b) la inteligencia y previsión de sus rivales, y
- c) en qué medida las reducciones de precios que él mismo efectue afectaran los mercados de sus competidores. Este último factor de incertidumbre se encuentra incrementado por un nuevo elemento desconocido: el grado de preferencia que los compradores tienen por su propio producto sobre los productos de los demás, es decir, las formas de las curvas de demanda de los "productos" individuales".
(Chamberlin, 1946, pp. 113 e 114).

Na Inglaterra o livro de Joan Robinson, "Economics of Imperfect Competition" surge também em 1933 e desenvolve a sua teoria, incitada pelas ideias de Sraffa, o qual havia lançado em 1926, a proposição de que a utilização da teoria do monopólio deveria ser a solução para as dificuldades do equilíbrio que tinham surgido devido aos rendimentos crescentes. Ao lançar a ideia tinha sugerido que

as condições reais da indústria se encontraram na região intermediária entre o monopólio e a concorrencial, e como a teoria dominante era a de concorrência ou competitiva, a questão era dirigir-se à teoria do monopólio.

Robinson partindo destas sugestões de Piero Sraffa se propõe reconstruir a teoria do valor fazendo com que o monopólio "termine com a análise competitiva": cada empresa será um monopolista, isto é, único vendedor do próprio produto, e a concorrência se introduz gradativamente, até chegar ao caso limite: em que um grande número de vendedores exclusivos de produtos perfeitamente substituíveis vendem num mercado perfeito, e a demanda do produto de cada um deles se torna perfeitamente elástica: é o caso correntemente chamado de concorrência perfeita.

É justiça mencionar também o aparte teórico que Harrod faz à teoria de Robinson principalmente nos seus artigos: "Doctrines of Imperfect Competition", *Quarterly Journal of Economics*, maio de 1934, "Imperfect Competition and the Trade Cycle", *Review of Economics Statistics*, maio de 1936.

Como já foi mencionado anteriormente as teorias de Chamberlin e Robinson chegam a idênticas

conclusões com apenas diferenças metodológicas. A própria Robinson reconhece isto: "Quero valer-me desta oportunidade para dizer que nunca pude compreender a natureza da distinção entre concorrência "imperfeita" e "monopolista", a que o professor Chamberlin atribui tanta importância (Cf. "Monopolistic Competition Revisited", *Economica*, novembro de 1951). Parece-me que, quando tratamos das mesmas questões, em nossos respectivos livros, e fizemos as mesmas suposições, chegamos aos mesmos resultados (excetuados os erros e omissões). Quando tratamos de questões diferentes, naturalmente, fizemos suposições diferentes. Sob muitos aspectos, as suposições do professor Chamberlin foram mais interessantes que as minhas, em particular as relacionadas com o oligopólio e a diferenciação de produtos como processo dinâmico". (Robinson, Joan, 1979 p.213, Nota no.1).

"Apesar das alegações de Chamberlin em contrário, trata-se no essencial da mesma teoria. Apenas Robinson preocupa-se mais com a crítica das implicações econômicas do comportamento monopolístico e "imperfeições de mercado", em particular quanto aos efeitos sobre a distribuição, enquanto Chamberlin tenta manter

uma postura neutra e enfatiza a diferenciação de produtos como um processo ativo de competição. As diferenças analíticas, de menor importância, foram em grande parte incorporadas reciprocamente: o que os une - o método marginalista - é mais forte que o que os separa", (Possas, M.L. op.cit. p.21 Nota de rodapé no. 23).

As teorias da concorrência monopolística imperfeita baseadas nos conceitos neo-clássicos (marginalistas) é, desde logo, limitada e com grandes falhas, entretanto, possui méritos indiscutíveis que deixaram uma abertura valiosa para o desenvolvimento posterior da teoria do oligópolio.

Entre as críticas mais contundentes encontramos as de Nicolas Kaldor (1935/1938):

- 1) Em relação ao equilíbrio da "indústria" ou "grupo" em concorrência monopolística, o suposto principal é contraditório com a realidade posto que se baseia na existência de economias de escala, entretanto, estas surgem nas empresas que possuem um desenvolvimento tecnológico mais rápido. As possibilidades de um desenvolvimento tecnológico, geralmente, se dão nas empresas mais bem estruturadas (grandes empresas) e

que destinam importantes recursos para a pesquisa e desenvolvimento, por outro lado, estas empresas possuem uma maior facilidade de expansão o que as torna muito mais concentradas, descaracterizando uma situação competitiva.

- 2) Outra inconsistência com a realidade é supor que existe uma distribuição uniforme das "preferencia dos consumidores" pelo produto de todas as firmas, inclusive as entrantes, caso contrário surgirão lucros supranormais inelimináveis, esta hipótese nos leva a conclusão de que se o preço do bem X da empresa Y aumenta, o preço do bem Z da empresa W deverá aumentar na mesma proporção para manter invariável a distribuição de "preferenciais do consumidor e portanto a demanda por ambos produtos, esta caracteriza a existência de idêntica elasticidade-cruzada da demanda entre todas as firmas, a elasticidade-cruzada da demanda é definida como o coeficiente entre a variação percentual da quantidade demandada do bem X em relação a variação percentual do preço do bem Z, esta situação se torna insustentável com uma simples distribuição geográfica das firmas.

- 3) A não definição precisa de uma "indústria" ou "grupo" que produzem produtos que por hipótese se supõem substitutos mútuos muito próximos, isto traz como consequência uma dificuldade intransponível na demarcação nítida em seus limites o que torna obscura a aplicação da hipótese de livre entrada.
- 4) Se torna praticamente impossível a aceitação de uma curva de demanda tradicional (incluindo a simplificação *ceterisparibus*) já que os produtos de uma indústria são substitutos o que provoca uma interdependência muito grande.

Por outro lado a própria Joan Robinson examina algumas falhas na teoria desenvolvida no seu livro de 1935, no seu artigo "concorrência imperfeita" reexaminada, *Economic Journal*, setembro de 1935, (Robinson, J., 1979, *op.cit.* cap. 15 p. 198 e seqs.).

Nesta autocrítica J. Robinson aborda o problema da definição de "indústria" e a hipótese de que cada firma produz uma única mercadoria, o conceito de empresário e de "nível normal de lucros", reconhece abertamente a incapacidade de tratar o problema do oligopólio, critica a simplificação de que o preço é a única forma de

concorrência, a inexistência de uma política de preços e por último a crítica mais importante definida pela própria J. Robinson; a não inclusão do tempo na análise tornando-o estático, "na minha opinião, a maior fraqueza de *Economics of Imperfect Competition* é aquela que partilha com a classe de teoria econômica a que pertence - a incapacidade de se ocupar do tempo. Somente num sentido metafórico é que o preço, a taxa de produção, a taxa de salários, etc., podem se movimentar no plano retratado num diagrama de preço-quantidade. Qualquer movimento deve ocorrer no tempo, e a posição a qualquer momento do tempo depende do que houve no passado. (...)

A questão é que o próprio processo de movimentação tem um efeito sobre o destino do movimento, de modo que não existe uma posição de equilíbrio a longo prazo que exista independentemente do curso que a economia segue numa determinada data". (Robinson, J. 79, op.cit. p.209).

3 - A Teoria do Oligopólio e a Formação de Preços

Na evolução do pensamento econômico podemos detectar dois movimentos cruciais, dentro do contexto de análise que nos preocupa: a "controvérsia de custos" dos anos 20

e a "controvérsia marginalista" iniciada no fim da década dos anos 30, as quais refletem a enorme insatisfação respeito a incapacidade analítica da teoria neo-clássica tradicional para explicar os fatos econômicos existentes e de grande atualidade, isto é, a crescente consolidação das estruturas monopólicas em segmentos estratégicos da economia contemporânea agravam a crise da economia tradicional.

A controvérsia dos anos vinte já foi analisada sucintamente, centralizaremos nossa atenção na "polêmica marginalista".

No fim dos anos trinta, novamente se coloca em questionamento a vigência da economia neo-clássica tradicional. Entretanto nesta oportunidade, a crítica que surge é mais integral e profunda, talvez por provir do interior mesmo desta corrente e pela força com que se consolidam as estruturas oligopólicas entre os setores mais dinâmicos da economia. Este movimento de crítica, permitiu proporcionar os elementos básicos para explicar o comportamento da empresa, nos termos do princípio de "custo pleno". (Onde se substitui a curva de custos médios em forma de U pela curva em forma de L). A crítica fundamental surge do "grupo de estudos econômicos de oxford", principalmente o trabalho de Hall, R.L. e Hitch, C.J. "Price Theory and Business Behavior".

A "controvérsia marginalista" teve o mérito de se constituir numa crítica teórica global e os resultados e conclusões empíricos de Hall e Hitch foram consistentes com esta reação contra o marginalismo.

Em relação a crítica de suas hipóteses básicas, os autores se centralizam primeiramente na unidade fundamental "proprietário-empresário", cuja característica básica é que a empresa, determina como objetivo único a maximização do lucro. Isto é uma irreabilidade, a sustentação do conceito de empresa como maximizadora de lucro se choca contra uma realidade muito mais complexa existente nas empresas modernas das economias contemporâneas, as evidências de Hall e Hich assim o demonstram.

Em relação ao objetivo da empresa, ou aos objetivos, podemos mencionar duas vertentes: o "managerialismo" e o "behaviorismo", que colocam a alternativa de uma multiplicidade de objetivos, entretanto, é consenso que para atingir as outras metas é necessário a existência de um lucro mínimo, cujo nível dependerá do grau de competitividade do mercado específico. A complexidade em relação a este problema tem feito surgir uma "teoria da firma" onde se encontra farto material de trabalho, entre eles: Baumol, W.J. "Business Behavior, Value and Growth", MacMillan N.Y. (1959); Marris R. "A Model of the Managerial Enterprise" Quarterly Journal of Economics (1963); Cyert, R.M. e March, J.G., "A

Behavioural Theory of the Firm, Prentice Hall (1963) e Penrose, E. "The Theory of the Growth of the Firm", John Willey and Sons, Inc. N.Y (1959).

Em relação a tese de que o ponto de máximo lucro é dado pelo "princípio marginalista" do intercepto entre o custo marginal e receita marginal, se coloca que não é possível atingir este equilíbrio ótimo partindo da maximização a curto prazo, não obstante a independência dos períodos de otimização (de tempo). Por outro lado, o fator determinante na obtenção do equilíbrio da firma é o custo médio de longo prazo, que mostrando-se estável coincide com o custo marginal. Consequentemente, a análise marginal é mais adequado nas situações limites, concorrência perfeita e monopólio, e não constitui um instrumento analítico para explicar a situação geral e determinante da economia moderna: O oligopólio.

Outra hipótese relevante na análise marginalista é a não consideração da incerteza, isto é, não interessa o passado nem o futuro nas decisões das empresas. Isto é totalmente arbitrário, já que a empresa atua em um meio de grandes riscos, que influencia de maneira determinante, o conjunto de suas decisões. Este irrealismo está relacionado com o caráter estático da análise marginalista.

Por último, o caráter estático do modelo neo-clássico impede levar em consideração o problema da entrada de

outras firmas. No monopólio é duopólio, por hipótese a entrada não existe; no modelo competitivo, a entrada se dá só no longo prazo. Nos modelo tradicionais de oligopólio colusivo (cárteis), a entrada é implícita, as firmas entrantes assumem seu papel de tomadoras de preços. A observação mais importante, é que a entrada potencial e seus efeitos nas decisões da firma, estão fora de toda consideração na análise marginal.

Resumidamente podemos considerar a distinção entre a análise marginal e a teoria do oligopólio nos temos impostos por Galbraith: "Toda a solução de mercado pode ser alterada unilateralmente por qualquer participante. Esta é a um só tempo a distinção mais simples e mais crítica entre oligopólio e competição pura. Também significa que o instrumento metodológico pelo qual o mercado competitivo tem sido analisado, ou seja, estabelecendo-se hipóteses gerais sobre a reação conjunta de numerosos indivíduos a estímulos comuns, é inadmissível. Ao contrário, as premissas devem ser suficientemente abrangentes para incorporar o padrão de comportamento de cada participante no mercado". (Galbraith, J.K. 1948 pp.101-102).

Como um aparte extremo a teoria do oligopólio e portanto do comportamento das firmas, temos o uso de modelos baseados na "teoria dos jogos" cuja contribuição principais foi de Von Neuman, que levava em conta a análise das interações das diversas

alternativas estratégicas dos participantes do mercado. O objetivo básico de Von Neuman é... "encontrar os princípios matematicamente completos que definem o "comportamento nacional" para os participantes de uma economia social e derivar a partir deles as características gerais daquele comportamento... O conceito imediato de uma solução é plausivelmente um conjunto de regras para cada participante que lhe mostra como comportar-se em todas as situações que podem concebivelmente surgir". (Ferguson C.E., 1983, pp.384-385).

A crítica a este tipo de análise, que se baseia na teoria dos jogos e na determinação, por este caminho, de "curvas de reação" dos concorrentes e de "variações conjeturais", é a de que as diversas hipóteses geram um número enorme de soluções... "A verdade é que, pelo caminho das "variações conjeturais" (imagino que ele acreditava que eu acreditasse) não se para nunca mais. As soluções podem aumentar indefinidamente e propor essas hipóteses e soluções pode tornar-se uma profissão. Trata-se de uma atividade muito parecida com a de um enxadresista,... que escreva manuais sobre estratégias de xadrez". (Labini, P.S., 1980, pp.56).

3.1 - A Curva de Demanda Quebrada

Uma contribuição diametralmente oposta a anterior diz respeito ao trabalho proposto por

Hall e Hitch na Inglaterra em simultaneidade com Paul Sweezy nos E.E.U.U., os primeiros baseados em um trabalho eminentemente empírico, e o segundo dentro de um contexto principalmente dedutivo, o objetivo é propor uma solução única muito simples, fundamentada na "curva de demanda quebrada", ou em ângulo, para explicar a rigidez do preço em oligopólio.

"Em resumo, a teoria da curva de demanda quebrada admite dois prognósticos principais:

- 1) Quando a curva de demanda com parcelas constantes é relativamente inelástica, os oligopolistas evitam reduzir preços, uma vez que esperam que reduções iguais por parte dos rivais anulem quaisquer ganhos no lucro; e
- 2) os preços de oligopólio tenderão a ser rígidos em face de moderadas alterações das condições de custo e demanda". (Scherer, F.M., 1979, pp.34).

Uma análise gráfica mostrará com mais nitidez este problema; partindo da hipótese que a curva de demanda com a qual se defronta o oligopolista é "quebrada", isto é, apresenta uma elasticidade descontínua ao nível de preço vigente; a elasticidade é baixa quando o oligopolista reduz o seu preço, porque acredita que outros o

acompanharam na redução do preço, e a elasticidade é alta quando eleva o preço já que acredita que os outros não o acompanharam.

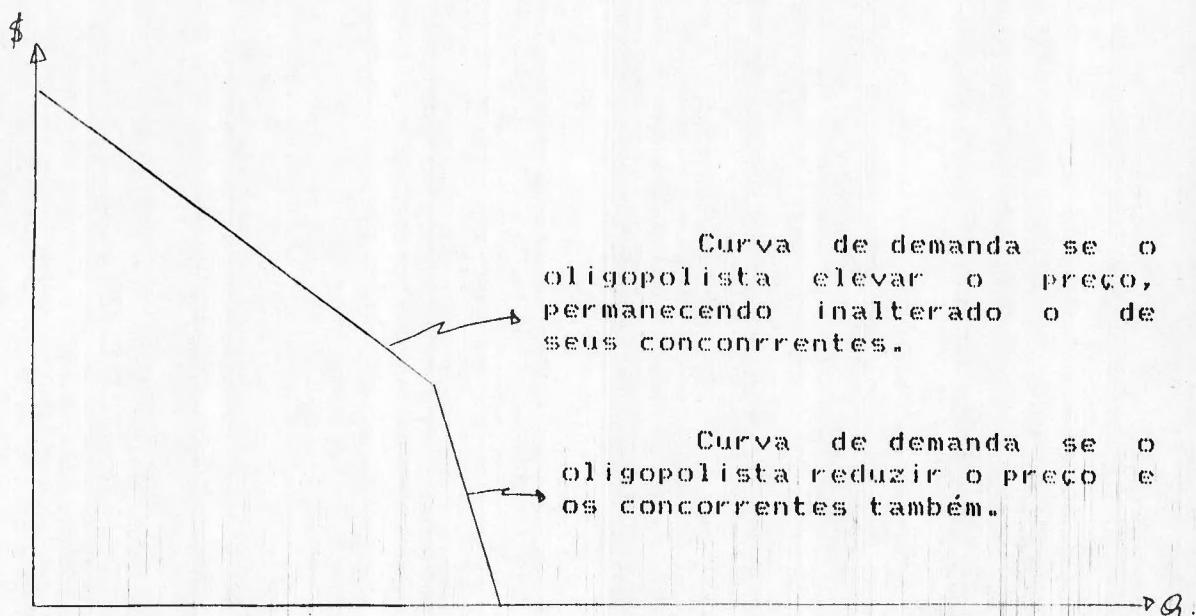


Fig. 2

Nesta situação o oligopolista decidirá muito provavelmente não alterar os preços, já que a curva de receita marginal derivada de uma curva de demanda quebrada torna indeterminada a maximização do lucro como mostra a figura 4:

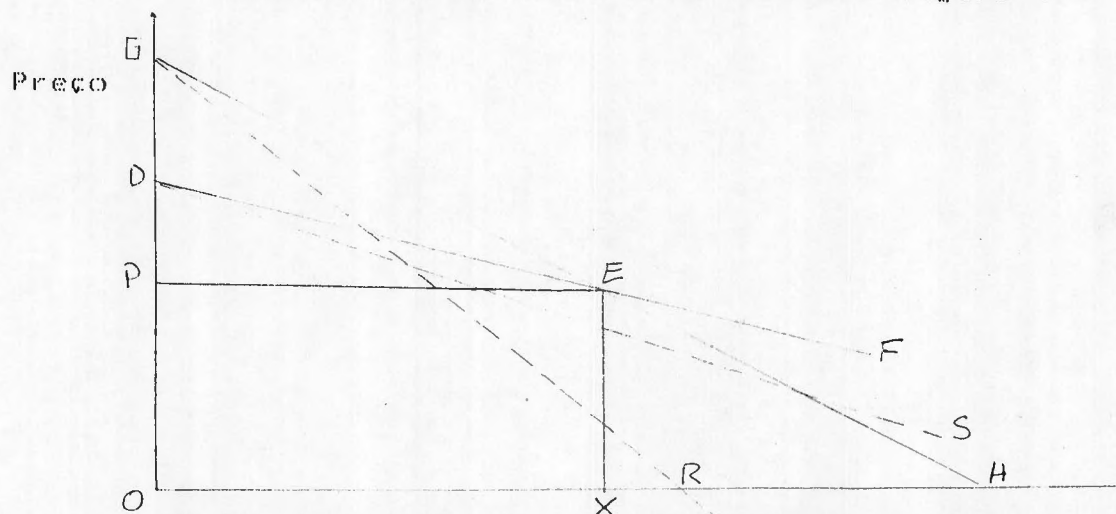


Fig. 3. Derivação da curva de demanda quebrada

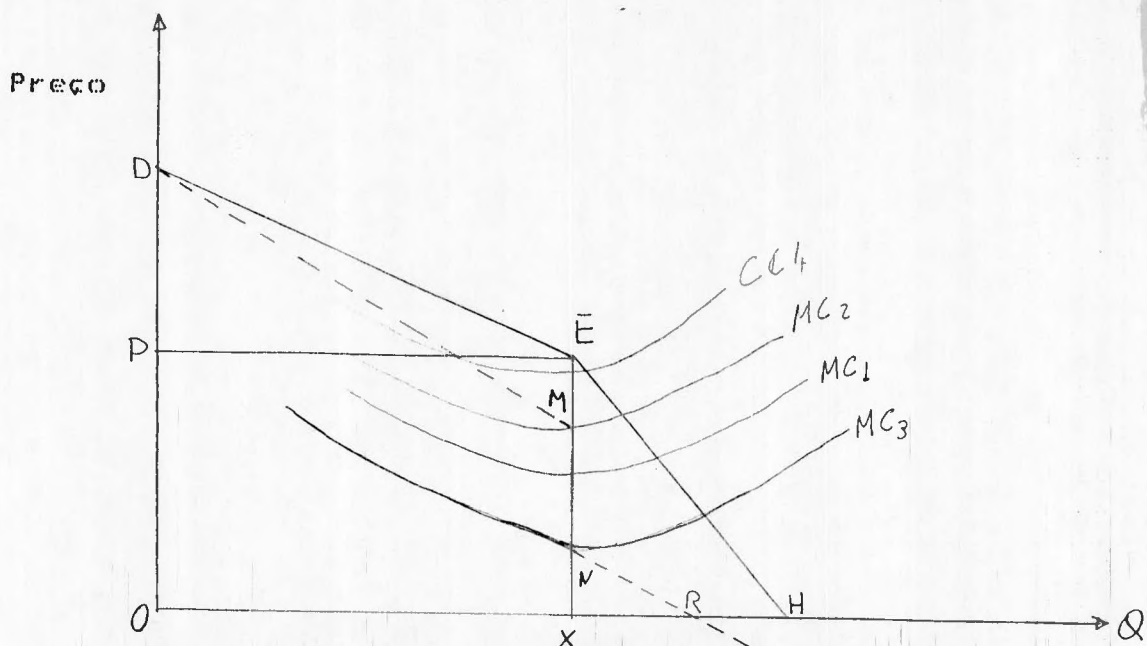


Fig.4. O efeito das mudanças de custo

(1) Os gráficos bem como a análise baseia-se em (Scherer F.M., 1979, op.cit.pp 32 e ses).

A figura 3 (1) ilustra o aspecto teórico da curva da demanda quebrada, supondo que o preço corrente seja OP por unidade e a quantidade ofertada pela (e demandada da) firma seja OX . DEF é a curva de demanda da firma, supondo-se que as firmas rivais mantêm seus preços em OP por unidade, não importa o que faça a firma em questão. GEH é a curva de demanda da firma, supondo-se que as rivais, igualem os preços da firma analisada DS é a curva de receita marginal associada à curva de demanda DEF , e GR a curva de receita marginal para a curva de demanda GEH .

Essas curvas são definidas para duas reações alternativas das rivais às mudanças de preço: manter-se firme ou igualizar. O postulado-chave da teoria da demanda quebrada é que os oligopolistas esperam que os rivais escolham a menos favorável dessas alternativas em reação a uma alteração de preço. A teoria não chega até à estratégia minimax, supondo que as rivais tomarão a iniciativa de escolher uma estratégia prejudicial, mas apenas que reagirão desfavoravelmente às iniciativas de preço de um deles. Especificamente, se a firma *i* elevar seu preço, espera-se que as rivais não acompanhem o aumento, desfrutando de um incremento na sua parcela de mercado à custa da firma *i*, em virtude do recém criado diferencial de preço. Se por outro lado a firma *i* reduzir seu preço, espera-se que as rivais acompanhem a redução a fim de precaver-se contra invasões de suas próprias parcelas de mercado. Quando se adotam essas hipóteses pessimistas, só o mais elástico segmento da demanda **DE** é aplicável no caso de aumentos esperados acima do preço corrente por parte da firma *i*, ao passo que só o menos elástico segmento de demanda **EH** é aplicável no caso de reduções de preço pela firma *i*. A curva de demanda completa (visualizada pela firma *i*)

se compõe desses dois segmentos DE e EH, com uma quebra no preço corrente OP e produção OX. Os outros segmentos EF e GE são eliminados pelas hipóteses pessimistas da firma i, e assim na figura 4 incluímos apenas os segmentos aplicáveis da curva de demanda quebrada DEH.

A eliminação dos dois segmentos EF e GE da curva de demanda também requer que eliminemos os segmentos de receita marginal associados. Para o restante segmento DE da curva de demanda, só o segmento DM de receita marginal à esquerda, do nível de produção corrente é aplicável. Para o restante segmento EH de demanda, só o segmento NR à direita da produção corrente é relevante. Portanto, a função de receita marginal para a curva de demanda quebrada DEH na figura 4 é o conjunto descontínuo de curva DM e NR.

Em função de que a curva de receita marginal é descontínua em relação ao ângulo na curva de demanda e o preço não é determinado pelo intercepto entre custo e receita marginal os autores Hall e Hitch propõe a determinação do preço através do "princípio do custo pleno".

3.2 - A Teoria do Custo Pleno

Baseados nas pesquisas empíricas os autores definem o "princípio do custo pleno" da seguinte

forma: tomando-se como base o custo direto (custo do trabalho, das matérias primas e da energia empregada), determina-se um percentual sobre o custo direto que permita cobrir o custo fixo ou indireto (amortizações, despesas administrativas, remuneração dos dirigentes, etc...), logo em seguida determina-se outro percentual (comumente de 10%) também sobre o custo direto que forneceria o lucro.

Podemos formular este princípio em termos de Labini (1980, p.58).

$$P = V + q'V + q''V$$

$$\text{onde } q'V = K/x$$

$$\text{e } q''V = g$$

Fazendo $q = (q' + q'')$ denominado também mark-up,

$$\text{se tem } p = V + qV$$

$$\text{onde } qV = K/x + g$$

Sendo: X = quantidade produzida

V = custo direto unitário

q' = % destinado a cobrir o custo fixo

q'' = % necessário para se obter o lucro g

p = preço unitário.

A contribuição de Hall e Hitch, sem dúvida, significa um avanço na tentativa de construir uma teoria alternativa para a análise da estrutura de mercado predominante na economia contemporânea: o oligopólio.

Sendo o princípio do custo pleno de grande realismo para explicar a formação de preço, carece do rigor e da força sistemática dos princípios neo-clássicos; portanto considerando que o mark-up é variável, é difícil determinar um preço de equilíbrio para a firma; "o fato de que, de acordo com o princípio do custo pleno, o preço seja multideterminado este não tem solução"; (Paul Sweezy, 1939).

A crítica mais forte à corrente teórica liderada por Hall e Hitch é que, com outra linguagem, assumem a teoria marginalista. Ao propor que o objetivo da firma é a maximização dos lucros no longo prazo (que ocorre no intervalo de produção onde o custo direto médio é constante), ambas as análises resultam formalmente sistemáticas na determinação do preço, suas formulações de preços se explicam em termos da elasticidade preço da demanda e o mark-up. Por último, o mark-up constitui o problema a ser resolvido; entretanto na proposta consta como dado (10%), e se comete o vício da

circularidade e falta de rigor teórico na análise.

3.3 - A Análise Dinâmica da Formação de Preços em Oligopólio

A continuação analisaremos algumas das ramificações teóricas do princípio do custo pleno, as quais introduzem importantes elementos dinâmicos na análise da formação de preços em mercados oligopolizados, trazendo como consequência um grande aparte teórico para explicar a realidade do comportamento e formação dos preços nas economias capitalistas contemporâneas, contribuindo com isto a reforçar os componentes estruturais dos mercados oligopólios.

A primeira delas será a teoria do "grau de monopólio" de Michal Kalecki, a seguir a teoria do "preços-limite" de J.Bain e Sylos Labini que abordam a importância das barreiras à entrada na determinação do preço, e o aporte crítico de Modigliani e por último as contribuições de Bhagwati e Pashigian. O primeiro completa os avanços de Labini e Modigliani em relação aos determinantes do preço de equilíbrio da firma, e o segundo sistematiza e amplia as conclusões de Labini e Bain em relação aos preços-limite.

3.2.1 - "Grau de Monopólio" em Kalecki

Kalecki considera que as alterações dos preços no curto prazo se devem ao comportamento de dois fatores preponderantes: modificação no custo de produção e modificação da demanda. Isto leva a determinar dois grupos de empresas que atuam em mercados diferentes: as que produzem bem manufaturados (indústria de transformação) e as que produzem matérias-primas e produtos alimentícios (agricultura e indústrias extrativas), as primeiras teriam seus preços alterados pela variação dos custos, as segundas pela demanda.

A determinação destes dois grupos de empresas feitas por Kalecki se deve ao fato de que as empresas do primeiro grupo (Indústria de transformação) trabalham com uma oferta elástica, isto é deixam uma reserva de capacidade produtiva. Se há um aumento na demanda este é atendido com um aumento na produção, utilizando-se da capacidade produtiva ociosa, e os

preços tendem a permanecer inalterados, portanto alterações nos preços surgirão devido a eventuais aumento nos custos de produção, basicamente.

Em relação nos segundo grupo de empresas (agricultura e indústria extrativa), estas se defrontam com uma oferta inelástica, já que é necessário um período de tempo relativamente grande para aumentar a oferta, portanto um aumento na demanda gera uma diminuição dos estoques em um primeiro momento, e logo um aumento nos preços.

O estudo da formação de preços desenvolvido por Kaleski se baseia no primeiro grupo, portanto, na formação de preços determinados pelo custo.

Dada uma firma que possui um dado capital fixo, os supostos são os seguintes:

- a) Oferta elástica, isto é, a firma opera com capacidade ociosa;
- b) Custos diretos por unidade produzida estáveis para a amplitude relevante da produção;

c) Os custos indiretos não tem influencia na determinação do preço;

Porém as influências das outras firmas condicionam a formação de preços: "para fixar os preços, a firma leva em consideração a média de seus custos diretos e os preços de outras firmas que fabricam produtos similares" (Kalecki, M.1978, pp.56).

A interação entre empresas, é considerada através do seu efeito sobre o preço médio da indústria; nestas condições a firma deverá regular o preço de tal forma que não se eleve demasiado em relação ao preço das outras firmas, já que a consequencia inevitável, se isto acontecer, seria a queda violenta de suas vendas. Por outro lado é necessário evitar que o preço se torne demasiado baixo com relação ao custo direto unitário, o que reduziria bruscamente sua margem de lucro; "assim quando o preço p é determinado pela firma com relação ao custo direto

unitário u , é preciso tomar cuidado para que a razão entre p e a média ponderada dos preços de todas as firmas \bar{p} , não se torne alta demais. Se u aumenta, p pode ser aumentado proporcionalmente somente se \bar{p} aumenta menos que u . Mas se \bar{p} aumenta menos que u , o preço da firma p também subirá menos do que u . (Kalecki, M.1978, pp.56).

Assim a relação p/\bar{p} deverá permanecer praticamente inalterada na situação em que a empresa aumenta seu preço sempre que os custos diretos u e o preço dos concorrentes \bar{p} apresentam a mesma variação proporcional, de fato, isto levará a uma situação estável onde a firma não aumentará muito seu preço p em relação aos preços ^{DE SEUS CONCORRENTES} \bar{p} e de diminuição ^{PORTANTO O PERIGO} das suas vendas será afastado, por outro lado possibilita que o preço da firma p não caia muito em relação ao custo direto u e reduza sua margem de lucro.

Esta situação é expressa através de uma equação linear como segue:

$$p = mu + n\bar{p}, \quad (1)$$

M como N são coeficientes positivos, e $N < 1$ para que p seja > 0 , isto é, p positivo..

Se p da firma é igual a \bar{p} temos:

$$p = mu + np \quad (1)$$

ou

$$p = \frac{m}{1-n} \cdot u, \quad (2)$$

portanto n tem que ser menor que a unidade..

"Os coeficientes m e n , que caracterizam a política de fixação de preços da firma, refletem aquilo que podemos chamar de grau de monopólio da posição da firma. De fato, fica claro que a equação (1) retrata uma formação de preços semimonopolística". (Kalecki, M., 1978. pp.57)..

Assim o grau de repasse ao preço da firma, p , das variações nos custos diretos, u , e o preço dos concorrentes, \bar{p} , será dado pelo grau de monopólio m ..

$$\frac{m}{1-n}$$

Esta análise de Kalecki avança em relação ao "princípio do custo pleno"..., o que representa uma extensão - talvez algo mais próxima à realidade - do princípio do "custo total" em sua forma mais simples". (Possas, M.L., 1985 pp.38).

Sobre a questão do "grau de monopólio" Possas observa: "Assim, uma elevação num dos parâmetros (ou ambos) - na equação (1) m e n - que refletem a intensidade destes dois efeitos sobre o preço representam maior "poder de mercado" da empresa em questão no que se refere a preços vis-à-vis os demais concorrentes, seja por repassar ao preço em maior medida uma pressão de custos diretos independentemente dos rivais, seja por melhorar sua posição relativa na estrutura de preços da indústria mesmo na ausência de modificações nos custos; e vice-versa. Daí se segue que uma função direta de ambos os parâmetros pode exprimir-medir-o "grau de monopólio" da firma em questão, em termos "absolutos" e relativos à indústria em

que atua". (Possas, M.L., 1985, pp.38).

Kalecki se utiliza de uma análise gráfica para mostrar as modificações do grau de monopolização: dividindo a equação (1) pelo custo direto unitário u :

$$\frac{p}{u} = m + n \frac{\bar{p}}{u} \quad (\text{vide Gráfico 5})$$

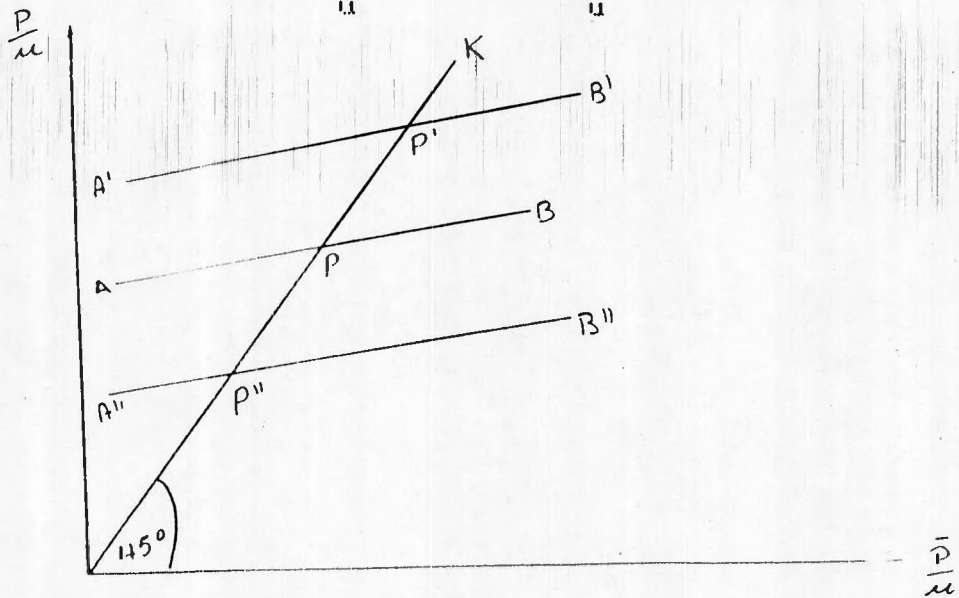


Fig. 5

A posição da reta AB que é determinada por m e n indica o grau de monopolização. Quando devido a uma modificação de m e n a reta AB se desloca para a posição $A'B'$ diremos que o grau de monopolização aumentou, e um deslocamento da reta AB para $A''B''$

indicará uma diminuição do grau de monopolização.

Os motivos que levam a modificação do grau de monopolização segundo Kalecki são os seguintes:

- a) o processo de concentração da indústria, que leva à formação de corporações gigantescas;
- b) desenvolvimento da promoção através da publicidade, vendedores, etc... fazendo com que a concorrência de preços seja reemplazada pela concorrência publicitária;
- c) a influência das modificações no nível dos custos indiretos (overhead) em relação aos custos diretos sobre o grau de monopolização; e
- d) o poderio dos sindicatos. (Kalecki, M. 1971, pp.60-61)

Estes fatores atuam no longo prazo, e sua enumeração obedece à ordem de importância atribuído por Kalecki.

Esta tese de Kalecki sofreu várias críticas, Labini (1980 p.166) se

refere a duas, que se apresentam de forma mais insistente:

- 1) Cria a falsa impressão que, a fim do lucro, também a (considerada normal) cobertura dos custos fixos seja devida a um desfrutamento "monopolístico" (Andrews, 1949); deve-se realçar que empresas com diversos investimentos fixos podem ter diversos "graus de monopólio", mas podem obter os mesmos lucros, cuja taxa pode ser até mesmo modesta (Whitman, 1941. pp.261-64);
- 2) é uma tautologia, porque define o "grau de monopólio" de tal forma, que este tem necessariamente de coincidir com a soma dos custos fixos e do lucro por unidade produzida. (Machlup, 1952, cap.XII).

Em síntese, isso significa que o autor não explica o grau de monopólio, mas o coloca, por definição, na dependência da diferença entre preço e custo marginal. Mais exatamente, Kaldor observou:

"Se não se consegue definir o "grau de monopólio" em termos de relações de mercado de qualquer tipo (.....) e se não se tenta demonstrar de que forma essas relações de mercado determinam as relações entre preços e custos, a teoria de (Kalecki) não nos fornece uma hipótese que se possa aceitar ou recusar" (Kaldor, 1955-56, no.61, pp.92-93).

Cabe mencionar uma observação crítica importante em relação ao conceito desenvolvido por Kalecki: "Portanto, 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", e em nota de rodapé: "Esta, e não a alegada "tautologia", parece-me a forma correta de identificar a insuficiência da formulação Kaleckiana".

(Possas, M.L., 1985, pp.41).

3.2.2 As Barreiras à Entrada e os "Precos-Limites"

As importantes conclusões e avanços de Hiech e Hall na crítica ao comportamento neoclássico da firma, constituem o ponto de partida dos estudos teóricos e empíricos que compreendem as bases da teoria do oligopólio, que possibilita a análise, com maior realismo, do eixo central da acumulação de todas as economias modernas, tanto nos países desenvolvidos como nos subdesenvolvidos.

Destacam-se também as contribuições de J. Bain, Sylos Labini e F. Modigliani; o primeiro possui o mérito de chegar a importantes conclusões teóricas a partir de uma pesquisa referente a vinte grupos industriais da economia dos EE.UU. (Bain, 1. 1956). Sylos Labini, diferentemente de Bain, tenta transpor a análise de longo prazo de equilíbrio do mercado para estabelecer uma ponte entre o micro e o macroeconômico, e analisar as consequências do oligopólio e da tecnologia sobre o crescimento como os efeitos do ciclo na demanda e no custo (bem como a validade do modelo do preço, de acordo com o princípio do custo total).

Por outro lado, Modigliani consegue corrigir a fragilidade nos supostos analíticos de Bain e de Sylos ao colocar, de forma sistemática, uma teoria de oligopólio com maior grau de generalização.

Em primeira instância, podemos resumir os principais supostos em que se baseiam o conjunto dos trabalhos. Em termos gerais, todos estão de acordo nas seguintes hipóteses:

- I. A partir do ponto no qual a empresa atinge o mínimo tamanho ótimo (q), a tecnologia é igual para todas as firmas existentes, e é um dado dentro do modelo.
- II. Para ingressar na estrutura oligopólica, a firma deve possuir no mínimo o tamanho (q), (mínimo tamanho ótimo).
- III. As firmas estabelecidas dentro da indústria oligopólica, atuam de acordo com o "Postulado de Sylos", isto é, quando se dá a entrada de novas firmas, as líderes, em atitude ofensiva, mantêm o seu nível ex-ante de produção, e reduzem o preço (ou aceitam reduções); portanto, a firma líder fixa o preço de equilíbrio e o restante

das empresas atuam como seguidoras de preços.

IV. O preço de equilíbrio de longo prazo, é determinado pela firma líder em função da manutenção da estabilidade de todos os componentes (grandes, médias e pequenas firmas) da estrutura oligopólica.

V. A demanda (para um produto homogêneo) é determinada exogeneamente.

VI. As firmas entrantes são exclusivamente firmas "novas", não existindo entradas pela via de fusão e/ou controle acionário.

Estes são, em parte, os supostos nos estudos mencionados; entretanto, existem algumas diferenças. Com relação ao primeiro suposto, Labini postula desnecessariamente (pelo menos assim o considera Modigliani) a hipótese de fortes descontinuidades tecnológicas (define três extratos tecnológicos); Modigliani, coerente com a formulação de Hich e Hall (retomado posteriormente por J.Bain), divide a estrutura industrial entre firmas que pertencem à estrutura oligopólica e as firmas não entrantes, sendo estas últimas as que não conseguem atingir o tamanho mínimo ótimo de planta. Portanto constituem o grupo de

"pequenos empresários" ou, também denominado, "setor competitivo".

Por outro lado, é justo indicar que em J. Bain existe outro postulado importante, o de participações iguais das firmas individuais na indústria (inclusive as empresas entrantes), o qual é omitido em Sylos Labini e Modigliani, que logo é retomado por Bhagwati para analisar os efeitos da firma individual na determinação do equilíbrio na indústria.

Bain formula um marco analítico mais ambicioso: tenta estudar todas as barreiras à entrada (de preços e de economias de escala) existentes na indústria, para o qual converte quatro modelos de comportamento industrial (definidos pelo suposto de liderança que assumem as empresas entrantes).

O primeiro modelo de Bain supõe que o grupo oligopólico, depois de acontecer a entrada, mantém inalterado seu nível de preço (o preço anterior à entrada), conseqüentemente, as participações relativas no mercado diminuem para as firmas estabelecidas; logo o equilíbrio da estrutura industrial é expresso no preço de barreira, ou preço limite, que seria determinado através de uma relação inversa da

capacidade tecnológica da firma entrante (mensurada pela relação produto/tamanho mínimo ótimo), e definidos, positivamente, pela inclinação da curva de custos médios, o número de firmas existentes e a elasticidade-preço da demanda, respectivamente. Este modelo possui a vantagem de analisar as barreiras à entrada diferentes às de economias de escala (Bain, 1956).

O segundo esquema analítico de Bain é idêntico ao formulado por Sylos Labini. De forma simétrica ao anterior, as firmas entrantes presumem que a estrutura oligopólica mantém constante o nível de produção "ex-ante" à entrada. As barreiras de escala que se colocam para manter o equilíbrio de longo prazo da estrutura industrial, estão determinadas positivamente pelo tamanho mínimo ótimo de planta (\hat{q}) e o número de firmas existentes na indústria (N). O preço de equilíbrio da indústria será afetado negativamente pelo tamanho absoluto do mercado (Q) e a elasticidade-preço da demanda (e).

Este segundo modelo de comportamento industrial de Bain, da mesma forma que o anterior, é desenvolvido de forma rigorosa e sistemática por representar, teoricamente, outro padrão

típico de comportamento oligopólico, que na realidade se apresenta em forma simultânea.

O modelo de Labini assume, de forma geral, os supostos enumerados acima, entretanto, introduz algumas hipóteses originais como a existência de fortes descontinuidades tecnológicas dentro das firmas estabelecidas. Outra hipótese é aquela que determina uma certa taxa normal de lucros (5%). Finalmente supõe que as firmas líderes se situam num mercado altamente "transparente", e portanto, conhecem as estruturas de custos e de demanda existentes na indústria.

Da mesma forma que Bain, Sylos Labini formula um modelo de preço-limite ou de barreira, onde o equilíbrio da indústria implica na maximização dos lucros a longo prazo e a permanente contenção dos potenciais entrantes ao mercado oligopólico, isto de forma contrária ao postulado na análise neo-clássica da teoria da firma, onde se trata de minimizar os lucros de curto prazo. A limitação à entrada ocorre, exclusivamente, no curto prazo e não existe a ameaça de entrada potencial. Outro aspecto importante considerado por Labini na análise de equilíbrio, é que o preço-limite explica a

permanência da estrutura industrial, onde as firmas líderes toleram a existência dos três tamanhos de plantas (componentes da estrutura oligopólica) com a finalidade de aumentos indesejáveis no grau de concentração industrial. Cabe mencionar que esta última suposição de Labini tem provocado sérias críticas de correntes marxistas.

Por último, outro aspecto notável da análise é a introdução dos limites superior e inferior como intervalo de variação do preço de equilíbrio, isto é, quando se produz a entrada, a produção global a ser oferecida é incrementada, conseqüentemente, os preços diminuem. Portanto, estes não flutuam arbitrariamente, pelo contrário, há um limite inferior representado pelo custo médio de longo prazo e um teto superior representado pelo máximo preço-limite. Normalmente o preço de equilíbrio flutua ligeiramente entre ambos os limites. Nos mesmos termos encontramos esta questão em Bain, entretanto, caberá a Pshigian expor de forma mais rigorosa o problema dos limites entre os quais se estabelece o preço de equilíbrio de longo prazo na indústria.

Mencionávamos anteriormente a semelhança dos supostos analíticos de barreiras de escala entre Labini e Bain, todavia, é importante indicar especificamente as simetrias e diferenças.

Em primeiro lugar, da mesma forma que Bain e na mesma direção, os fatores determinantes do preço de equilíbrio são: o tamanho absoluto do mercado (Q), a elasticidade-preço da demanda (e), o tamanho mínimo ótimo (\hat{Q}). A peculiaridade de Labini é que incorpora o custo médio de longo prazo (próximo do preço em condições clássicas de concorrência, onde não existem lucros extraordinários: P_c) e omite o número de firmas existentes na indústria (N), variável que Bain considera na sua análise.

É interessante analisar como atuam estas variáveis em termos dinâmicos. Dado que o tamanho absoluto do mercado (Q) está relacionado negativamente com o preço limite, temos:

- a) Se o crescimento da demanda é grande e rápido, as firmas líderes como mecanismo de barreira diminuem o preço (para manter, pelo menos, seus clientes) e, concomitantemente

ampliam sua capacidade produtiva no mesmo ritmo de expansão do mercado.

- b) Se o crescimento do mercado é lento e gradativo, o preço de equilíbrio poderá manter-se invariável, logo a indústria estabelecida adequa-se ao ritmo da demanda, utilizando sua capacidade ociosa e o aumento gradual da capacidade instalada. Para estas duas situações considera-se a inexistência de mudanças tecnológicas importantes que proporcionem custos unitários menores.

A capacidade de absorção do mercado, expressa em termos de elasticidade-preço da demanda (e), afeta também, negativamente, a posição do preço de equilíbrio.

Acontece que, se a elasticidade é muito grande, o preço de barreira se torna mais agressivo, diminui para excluir os que entraram e desanimar os potenciais entrantes. No caso contrário, se a elasticidade-preço da demanda aumenta muito pouco, o preço de barreira se mantém quase inalterável; se baixa, a possibilidade de entrada na indústria para as pequenas e médias empresas é maior.

Finalmente no longo prazo, a tecnologia afeta positivamente o preço-barreira, isto é, quando se produzem mudanças no tamanho mínimo ótimo de planta (q) existente e, concomitantemente, maiores economias de escala reais e pecuniárias, este movimento conjunto leva a uma ampliação da brecha entre o preço de barreira e o preço concorrencial, implicando a possibilidade de uma maior margem de lucros. Estes lucros assumem a forma de renda diferencial quando a mudança tecnológica se concentra, exclusivamente, nas grandes firmas oligopólicas. Outra forma de renda diferencial para os grandes conglomerados industriais, tem como origem a inovação tecnológica do produto, conhecida em termos econômicos como "processo de diferenciação", e a tecnologia de processos, conhecida como "processo de diversificação".

A diferenciação é uma forma disfarçada de concorrência de preços, onde o produto muda de forma, mantendo-se no seu mercado original; por outro lado, a diversificação implica mudanças no processo produtivo que origina um ou mais produtos qualitativamente diferentes, onde cada um deles constitui um mercado específico. Portanto, a diferenciação é uma concorrência mais visível que provém do monopólio do

mercado, ao passo que a diversificação gera uma concorrência menos ostensiva, mas talvez mais efetiva, já que os lucros diferenciais são provenientes do monopólio das tecnologias de ponta e, quando surgem os substitutos, existe a possibilidade de explorar os processos de diferenciação do produto.

Por último, na análise de Labini, o fator mudança tecnológica tem importantes implicações na distribuição diferencial da renda (favorável aos grupos oligopólicos), a geração do desemprego e o crescimento econômico. A primeira consequência acontece devido a que a mudança tecnológica ocorre exclusivamente nas grandes empresas (ou perto delas) sem afetar seus preços a longo prazo. Consequentemente, os lucros adicionais se concentram no estrato dos grandes conglomerados oligopólicos.

Esta conclusão é muito determinista, e Modigliani a torna relativa ao considerar a possibilidade de que o progresso técnico também possa dar-se no estrato de empresas que operam a níveis sub-ótimos, o que provocará uma baixa de preço de barreira devido à redução dos custos, e devido a uma maior concorrência,

redução da participação no mercado e nos lucros industriais para as firmas líderes.

Em relação às consequências do progresso técnico no emprego e no crescimento, Labini afirma, diferentemente, o efeito benéfico provocado pelo progresso técnico no mercado de concorrência perfeita. No oligopólio a mudança tecnológica que diminui os custos, não leva necessariamente a uma diminuição dos preços nem ao incremento na renda real dos trabalhadores. Logo, um maior crescimento industrial reverte, exclusivamente, em maiores lucros e não em aumento do salário real dos trabalhadores. Em economias com tamanhos de mercados reduzidos e minimizados por outros fatores institucionais (padrões regressivos de distribuição de renda, mecanismos fiscais geradores de uma estrutura produtiva ineficiente e de baixa produtividade) os mecanismos de reabsorção do desemprego tecnológico (e do desemprego natural) são débeis e atrasados, mas não inexistentes. Portanto, o oligopólio se constitui tendencialmente em trava ao crescimento econômico.

As deficiências na reabsorção do desemprego tecnológico em economias oligopolizadas, se

acentua ainda mais devido ao problema da reciclagem dos trabalhadores que ficam à margem do processo produtivo, os quais não conseguem ser incorporados no curto prazo a este processo, a não se que os governos assumam a responsabilidade, direta ou indiretamente, através de investimentos, mão-de-obra intensivo, ou incentivos ao setor privado.

Esta tendência é mais grave nos países subdesenvolvidos como o nosso, onde aos problemas do desemprego originados pela insuficiência da demanda efetiva se acrescentam os originados pela excassez de capital e poupança, entendido este fenômeno em termos de divisas e nível de desenvolvimento das forças produtivas. "Sylos Labini tem o mérito de distinguir na sua análise essas duas consequência, que ligam o oligopólio ao desemprego e à estagnação econômica". (Modigliani, 1958, seção VII).

Nestas proposições de Labini, nota-se claramente o ponto de referência da sua teoria, isto é, uma economia com importante desenvolvimento industrial, acompanhada de uma região basicamente subdesenvolvida (o mezzogiorno italiano).

Em relação à contribuição de Modigliani, é importante assinalar, em primeiro termo, que seu trabalho constitui, não uma crítica às obras de Bain e Labini, se não um aporte considerável à teoria do oligopólio, o próprio Labini no prólogo do trabalho de Modigliani assim o considera: "...deve considerar-se, não como um comentário crítico às duas obras (a de Bain e Labini), se não como uma nova e notável contribuição ao problema teórico do oligopólio".

O trabalho de Modigliani constitui um nível maior de sistematização da teoria de Labini no sentido de tornar mais flexível algumas das suas hipóteses e procedimentos analíticos; assim, por exemplo, deixa de lado a determinação exogênea do mark-up, fixado em 5%, e o transforma em um problema que a teoria deverá solucionar; no mesmo sentido substitui o exemplo numérico de Labini por equações comportamentais, em termos econômicos, o que se constitui em um horizonte mais geral às contribuições de Bain e Labini.

Por outro lado, não deixa de ser importante a inclusão do suposto de continuidade tecnológica, com elevadas economias de escala,

complementando o suposto de Labini de grandes continuidades tecnológicas.

Em relação ao "postulado de Sylos Labini" toma uma posição de defesa deste, quando afirma que não existe para o oligopólio homogêneo nenhuma alternativa melhor, posto que o seu abandono (do postulado de Labini) implicaria, para as empresas líderes, perdas por redução de vendas, aumento automático do custo médio de curto prazo, e se a firma oligopólica estiver operando abaixo do tamanho mínimo ótimo de planta, implicaria também em maiores custos unitários de longo prazo, conseqüentemente, a ameaça de redução do mercado para as firmas estabelecidas se concretizaria. Portanto, Modigliani acha que o "postulado de Sylos Labini" não pode ser eliminado na teoria do oligopólio.

Modigliani, na tentativa de desenvolver o modelo de equilíbrio de Labini, coloca que o preço de barreira seria determinado pela demanda e o custo médio de longo prazo, o primeiro (a demanda) seria representado pela elasticidade-preço da demanda, e o segundo (o custo), pelo preço competitivo (que equivale ao custo médio de concorrência no longo prazo), e

o tamanho relativo de mercado (S) o qual é definido pela relação do tamanho absoluto do mercado (Q_c) dividido pelo mínimo tamanho ótimo de planta (\hat{q}), portanto, o mercado relativo (S) é mensurado em função do mercado correspondente à planta mínima ótima (\hat{q}).

No mesmo sentido, o preço do equilíbrio é medido em termos do custo médio de longo prazo (pc), o que significa operar no nível de produção mínimo ótimo (\hat{q}).

Considerando a identidade produção de concorrência (Q_c) igual à produção de barreira (Q_e) mais a produção mínima ótima de planta (\hat{q}), é possível determinar a produção de equilíbrio (Q_e):

$$\begin{aligned} Q_c &= Q_e + \hat{q} \quad \text{logo} \\ Q_e &= Q_c - \hat{q} \end{aligned}$$

Utilizando-se de um artifício algébrico temos:

$$Q_c - \hat{q} = Q_c \left(1 - \frac{\hat{q}}{Q_c}\right)$$

$$\text{portanto: } Q_e = Q_c \left(1 - \frac{\hat{q}}{Q_c}\right)$$

como já definimos anteriormente:

$$S = \frac{Q_c}{\hat{q}}$$

se tem:

$$Q_e = Q_c \left(1 - \frac{1}{S} \right)$$

Esta última equação mostra que a quantidade de equilíbrio expressa em uma porcentagem de Q_c .

A continuação, dada a elasticidade-preço da demanda, o preço de equilíbrio (p_e) é determinado automaticamente ou mantém, da equação de produção de barreira:

$$p_e = p_c \left(1 + \frac{\hat{q}}{S_e} \right)$$

Isto significa que o preço de barreira é uma porcentagem acima do preço competitivo da indústria (p_c).

3.2.3 Posteriores Desenvolvimentos da Teoria

Não deixando de lado a importância dos posteriores desenvolvimentos da teoria, o que se constata é que estes avançam, tentando dar respostas às críticas ou problemas não resolvidos, como por exemplo o fato de que Modigliani não leva em consideração as participações individuais das firmas no mercado, não obstante determinar o número de participantes no mercado (N), não é incluído no modelo e, por outro lado, seu modelo não deixa

de ser estático porque não estabelece nenhuma vinculação entre preços e expansão do mercado.

A primeira contribuição é de Bhagwati (1970) e em princípio se limita à introdução de duas variáveis determinantes ao preço de equilíbrio (p_e): o número de firmas participantes na indústria (N) e a mudança na carteira de clientes nas firmas estabelecidas (Σ).

Quando Bhagwati assume que todas as firmas participantes (N) e a potencial entrante (M) tem participações iguais no mercado, planteia que qualquer participação no mercado (Q_c) implica uma distribuição (média) do mercado, equivalente ao tamanho mínimo ótimo de planta (\hat{q}) à qual vincula-se positivamente com o preço de equilíbrio (p_e).

A outra variável mede a insatisfação dos clientes das firmas estabelecidas (Σ), devido ao poder de monopólio tecnológico e de mercado existente, que manifesta-se em certa rigidez de preços devido a mudança das vendas em favor das firmas entrantes.

Seguidamente coloca uma situação dinâmica no modelo de preços de barreira. Quando a análise incorpora as variáveis de mudanças

significativas no tamanho do mercado (Q_c) e a taxa de participação da firma entrante na expansão do mercado (α), o modelo aceita como fator explicativo do equilíbrio (da estrutura oligopólica) a dinâmica da demanda, portanto, o preço de barreira interatua em função dos efeitos dinâmicos do mercado. Usando o mesmo procedimento dedutivo, Bhagwati chega à seguinte equação:

$$p_e = p_c \left(1 + \frac{\hat{q} - \alpha}{Q_c \left(\frac{e}{N+1} \right) + \sum} \right)$$

Daqui se conclui que o preço de barreira não tem significado quando o mercado cresce consideravelmente e a participação da firma entrante (α) é significativa e, em certas ocasiões, maior que a produção entregue pela planta de tamanho mínimo ótimo (\hat{q}). Nesta situação não poderia limitar-se a entrada dos competidores. A estrutura do mercado torna-se instável no longo prazo, e existe a possibilidade dos preços das firmas estabelecidas se igualarem ou ficarem abaixo do preço competitivo (p_c). Por certo, isto é um caso limite, ao qual se evita chegar, valorizando-se a estabilidade a longo prazo. A

política de preços de barreira substitui-se por outros instrumentos, entre eles a expansão da capacidade instalada, desenvolvimento tecnológico que reduza os custos e intensificação da participação das firmas estabelecidas na expansão do mercado.

Na situação contrária, se a participação da firma entrante no crescimento da demanda (α) é menor que a oferta entregue pela planta de tamanho mínimo ótimo (\hat{q}), para manter a estrutura oligopólica, utiliza-se a política normal de preços de barreira de Bain, Labini e Modigliani.

A contribuição de Bhagwati, basicamente, se resume a introdução de outros determinantes do equilíbrio do mercado oligopólico que fornecem maior consistência teórica (e empírica) ao modelo de preços de barreira. Entretanto, a contribuição mais notável é a mudança que sofre o modelo inicial, de um mecanismo exclusivo de determinação de preço de barreira evoluir-se para uma análise sistêmica de fatores diferentes ao preço, determinantes da participação das firmas estabelecidas no crescimento (do mercado) e sobre a estratégia empresarial seguida pelos líderes.

A análise de Pashigian (1968) introduz o fator tempo no processo de decisão da estratégia de preços de equilíbrio para a estrutura oligopolista. Coloca que o preço de equilíbrio pode flutuar entre dois extremos, um preço máximo de monopólio (pm) e outro que cobre unicamente os custos médios de longo prazo (pc).

Supõe que existe somente uma firma na indústria (daqui o preço de monopólio), também supõe que a entrada não é imediata devido às barreiras. A empresa que entra no mercado é uma pequena planta e está sujeita a mecanismos colusivos de preços. O modelo assume o preço de barreira, que se explicou nos trabalhos anteriores.

A primeira opção (pm) adota-se em um período de auge no qual as firmas estabelecidas supõem que as suas barreiras (diferentes às de preços" econômicas de escala) são invulneráveis, e levam a um otimismo elevado e optam por uma taxa de lucros extraordinária, o qual leva as empresas entrantes a acelerarem o seu ingresso. Consequentemente, os lucros diminuem, via concorrência, até o ponto em que a empresa líder é forçada a implantar o outro limite de

preço, isto é, um esquema de guerra de preços ($p = p_c$).

A empresa adota um dos extremos em situações extraordinárias, posto que em situações normais a sua estratégia é coerente com a opção onde a empresa líder estabelece um preço de equilíbrio (p_e) menor que o preço de monopólio (p_m) e maximizador dos lucros no longo prazo e sem entrada de competidores.

3.3 Formação de Preços, Lucros e Investimentos

Neste tópico tentaremos mostrar a interação existente entre preços, lucros e investimentos nas grandes empresas oligopolistas.

Tomaremos como base o trabalho de Alfred Eichner, no qual o autor tenta demonstrar, através de um modelo teórico, não como são formados os preços, mas sim a causa de suas variações.

Eichner parte do suposto que a estrutura de mercado existente é oligopólica, na qual existe uma empresa líder que assume a identidade da indústria. "Falar a respeito de indústria nesse contexto (formação de preços para atingir objetivos de longo prazo da indústria)* é, naturalmente, falar da mega-empresa líder de preços" (Eichner, A., 1976 Cap. 3).

(*) Introdução explicativa nossa.

O preço que a empresa líder decide é aceito pelas outras empresas que atuam no mesmo setor devido a que como a empresa líder age no interesse de toda a indústria, as curvas de custo e de renda da própria empresa líder, podem ser consideradas como as porções marginais das curvas de oferta e demanda da indústria. Dadas as características da empresa líder, os seus custos são os menores possíveis, portanto nenhuma outra empresa fixará um preço menor.

A outra condição para tornar operacional o modelo é de que a empresa líder não se defronta com a necessidade de determinar um preço novo, o preço já existe.

Uma vez determinado o objetivo de longo prazo, a empresa líder deverá determinar qual será a variação ótima do preço para atingir os objetivos planejados pela indústria. Portanto o novo preço dependerá do preço absoluto ou existente (P_0) e a variação de preço decidida (ΔP):

$$P_1 = P_0 + \Delta P,$$

sendo P_1 o novo preço anunciado para a indústria. "É dessa perspectiva "ex-ante" da empresa líder que se deve analisar a decisão da formação do preço numa indústria oligopólica" (Eichner, A., 1976 Cap. 3 pp 2).

Como o preço absoluto (P_0) é um dado histórico que a empresa líder tem que aceitar, a única forma de compreendê-lo é através do uso que a empresa líder fará dos seus componentes, para isto a análise aprofunda o conceito de custo pleno. Como sabemos, a teoria do custo pleno considera a agregação do custo variável fixo e a margem como componentes do preço, portanto, qualquer alteração no preço será consequência de alteração em um ou mais destes componentes.

Supondo coeficientes técnicos de produção constantes, custo marginal constante, e nível de operação também relativamente estável, os custos variáveis e fixos permanecem constantes. Assim Eichner centraliza a análise na variação da margem que denomina de "Corporate Levy". Qualquer variação do preço será consequência da alteração desta, que dependerá, por sua vez, da demanda de investimentos. "Assim, a formação de preços numa indústria oligopólica está intimamente ligada ao processo de acumulação de capital. Esta ligação do nível do preço ao programa de investimento da indústria é, na realidade, o aspecto particular mais importante no modelo de formação de preços apresentado abaixo" (Eichner, A., 1976 Cap. 3 pp 3).

Logo a seguir Eichner apresenta uma fórmula que permite analisar o nível do preço absoluto numa indústria oligopólica:

$$P = \text{CVMe} + \frac{\text{CF} + \text{CL}}{\text{PCU} \cdot \text{CTI}}$$

onde:

P = Nível de preço absoluto

CVMe = Custos variáveis médios

CF = Custos Fixos

CL = Margem da empresa

PCU = índice operacional padrão ou percentual de capacidade utilizado

CTI = Capacidade técnica instalada

Os custos variáveis médios são aqueles dispendidos diretamente na produção: insumos de mão de obra (salários da produção direta), insumos de matérias-primas. No curto prazo os salários e as matérias-primas podem variar, entretanto, apela-se a cláusula ceteris-paribus deixando-os constantes; considera-se também coeficientes técnicos fixos.

Os custos fixos são definidos como sendo os custos de produção corrente que não variam com a variação do percentual da capacidade utilizada, incluem: os salários das gerências (ordenados), os juros pagos aos credores e dividendo dos acionistas. Exclue-se dos custos fixos as despesas com propaganda, pesquisa

e desenvolvimento. Estas despesas têm como finalidade reforçar a posição da mega-empresa (empresa líder) no mercado a longo prazo e são consideradas como investimentos.

A margem da empresa é o volume de recursos à disposição da mega-empresa através de fontes internas, para financiar despesas de investimentos. É o "fluxo de caixa" incluindo depreciação, despesas de pesquisa e desenvolvimento, e propaganda, portanto, não é um valor residual, característica básica do conceito de lucro. "A premissa básica deste estudo é que a margem da mega-empresa é um conceito mais útil para a compreensão do comportamento oligopólico na formação de preços - e que, além disso, não é um valor residual, a quantia que sobrou depois que todos os custos, inclusive os dividendos, foram subtraídos da renda bruta. É antes uma importância deliberadamente determinada pela mega-empresa para que disponha de fundos internos suficientes para atingir seus objetivos de investimentos a longo prazo. (Eichner, A., 1976, Cap. 3 pp.9).

A continuação é feita numa diferenciação entre o conceito de margem média da empresa (CLMe) ex-post e ex-ante, sendo que a diferença está na utilização do divisor apropriado, se a margem média ex-post é

visualizado, o divisor será o volume de produção que esteja sendo efetuada ou vendida. Se a margem média ex-ante é o conceito que interessa conhecer, o divisor será a multiplicação do índice operacional da capacidade utilizada (PCU) pela capacidade técnica instalada (CTI).

$$CLMe = \frac{CL_{total}}{Qde} = \text{conceito ex-post}$$

$$CLMe = \frac{CL_{total}}{PCU \cdot CTI} = \text{conceito ex-ante}$$

O conceito de margem média ex-ante representa o objetivo futuro a ser realizado pela empresa.

É importante salientar que o termo divisor (PCU.CTI) prevê uma possível flutuação na demanda da indústria e portanto uma modificação no nível de vendas na indústria terá pouco ou nenhum efeito no nível de preços.

Outro aspecto importante a salientar é de que esta margem ex-ante fixada pela mega-empresa possui algumas restrições, isto é, a empresa, mesmo poderosa, não poderá elevá-la infinitamente. "O que limita a disposição da mega-empresa líder de elevar o nível do preço da indústria, e dessa forma obter recursos adicionais, é o custo real em que incorre quando há qualquer aumento no preço da indústria. Esse custo, pode-se argumentar, deriva de três fontes: (a) o efeito substituição, (b) o fator

entrada e (c) a possibilidade de efetiva intervenção governamental". (Eichner, 1976, Cap. 3, pp. 15).

O conceito de Capacidade Técnica Instalada é definida como a somatória das capacidades de produção das fábricas ou segmentos de fábricas, ao custo médio e marginal mínimos, e a partir deste ponto, o custo marginal se torna ascendente.

O PCU, por sua vez, é uma porcentagem da CTI que representa a expectativa média da mega-empresa de operar, apoiada na experiência passada. É aqui que se considera a possível margem de ociosidade que permite enfrentar qualquer variação da demanda.

A análise geométrica dos componentes da fórmula oligopólica de formação de preços é feita através do seguinte diagrama no qual se admite que o PCU estimado corresponde a 80% da CTI:

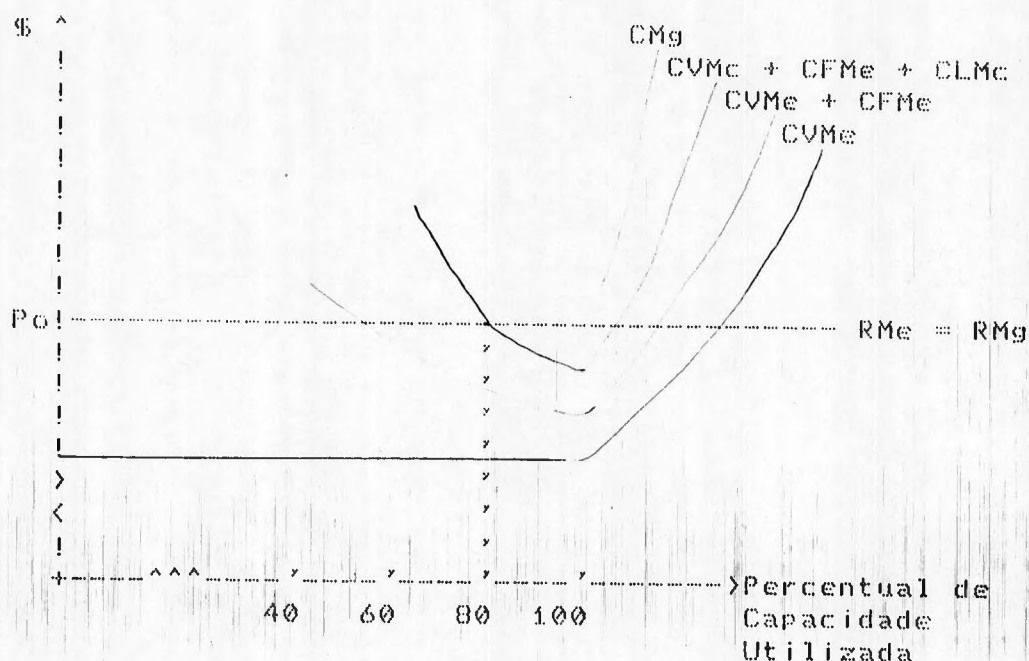


Figura 7

O nível de preços P_0 será então o valor que, segundo a empresa líder, deverá ser fixado para a indústria durante o período de vigência de preço.

Por outro lado, "O nível de preço absoluto que prevalece em qualquer determinado momento numa indústria oligopólica, será igual ao preço necessário para cobrir, não só os custos variáveis e fixos por unidade, mas também a margem média da empresa exigida". (Eichner, 1976, Cap. 3, pp. 12).

O que interessa fundamentalmente a Eichner é a mudança do preço. Uma mudança no preço pode resultar da alteração em qualquer um dos elementos da fórmula descrita acima, entretanto, admitindo que os custos variáveis e fixos permaneçam constantes, o único

fator que pode elevar o preço é a variação da margem média exigida da mega-empresa, que reflita uma mudança na demanda de fundos necessária para financiar as despesas de investimentos.

Isto posto, a variação do nível de preços (ΔP), é uma função da demanda e oferta de Fundos de Investimentos.

$$\Delta P = f(D_i \text{ e } S_i)$$

A oferta de fundos pode ser externa ou interna; os recursos externos podem ser supridos através da emissão de ações ou emissão de títulos com rendimentos fixos. Internamente os fundos de financiamento dos novos investimentos podem ser obtidos pelo aumento da margem via aumento de preços, mas como vimos anteriormente, esta possibilidade tem limitações que serão analisadas separadamente. Depois analisaremos o problema dos fundos externos para então derivarmos a curva de oferta total de fundos da mega-empresa.

O efeito da substituição: este efeito se produz quando um aumento no preço relativo de um determinado produto faz com que esse produto perca parte de seu mercado. Os consumidores afetados pelo aumento do preço, deslocam a sua demanda em direção de produtos substitutos. O efeito não é instantâneo devido a uma

série de ajustes prévios como: mudança nos hábitos e costumes dos consumidores; no caso de firmas será necessário um ajuste nas técnicas de produção.

Fator entrada: O aumento no preço absoluto, mantendo constantes os custos, incentivará outras empresas a ingressarem na indústria, o que provocará um declínio nas vendas das empresas estabelecidas, inclusive da empresa líder. Isto é o que se denomina por fator entrada.

Para enfrentar esta situação, as empresas estabelecidas deverão adotar barreiras à entrada que, de acordo com o esquema de Bain, podem ser de três tipos: (a) economias de escala, (b) vantagem de custo absoluto e (c) diferenciação do produto.

Possibilidade de intervenção governamental significativa: O governo poderá intervir caso qualquer aumento de preço seja contrário ao interesse público. A intervenção pode ser de várias formas. Eichner menciona sete: (a) nacionalização, (b) regulamentação de preços, (c) tributação, (d) redução de tarifas, (e) liberação de reservas de matérias-primas do governo, (f) restrições qualitativas de todo tipo e (g) processo por infração por burlar as leis antitrustes.

A intervenção, apesar de factível, é pouco provável, já que a mega-empresa tratará de evitar que ocorra, tentando manter-se nos limites operacionais que não provoquem reclamações da parte do mercado consumidor e, portanto, atitudes do governo a respeito se tornem desnecessárias. Por esta razão, Eichner não leva em consideração um possível custo a uma intervenção governamental.

Se levarmos em conta os custos implícitos dos fatores substituição e entrada em forma conjunta, poderemos representá-los graficamente:

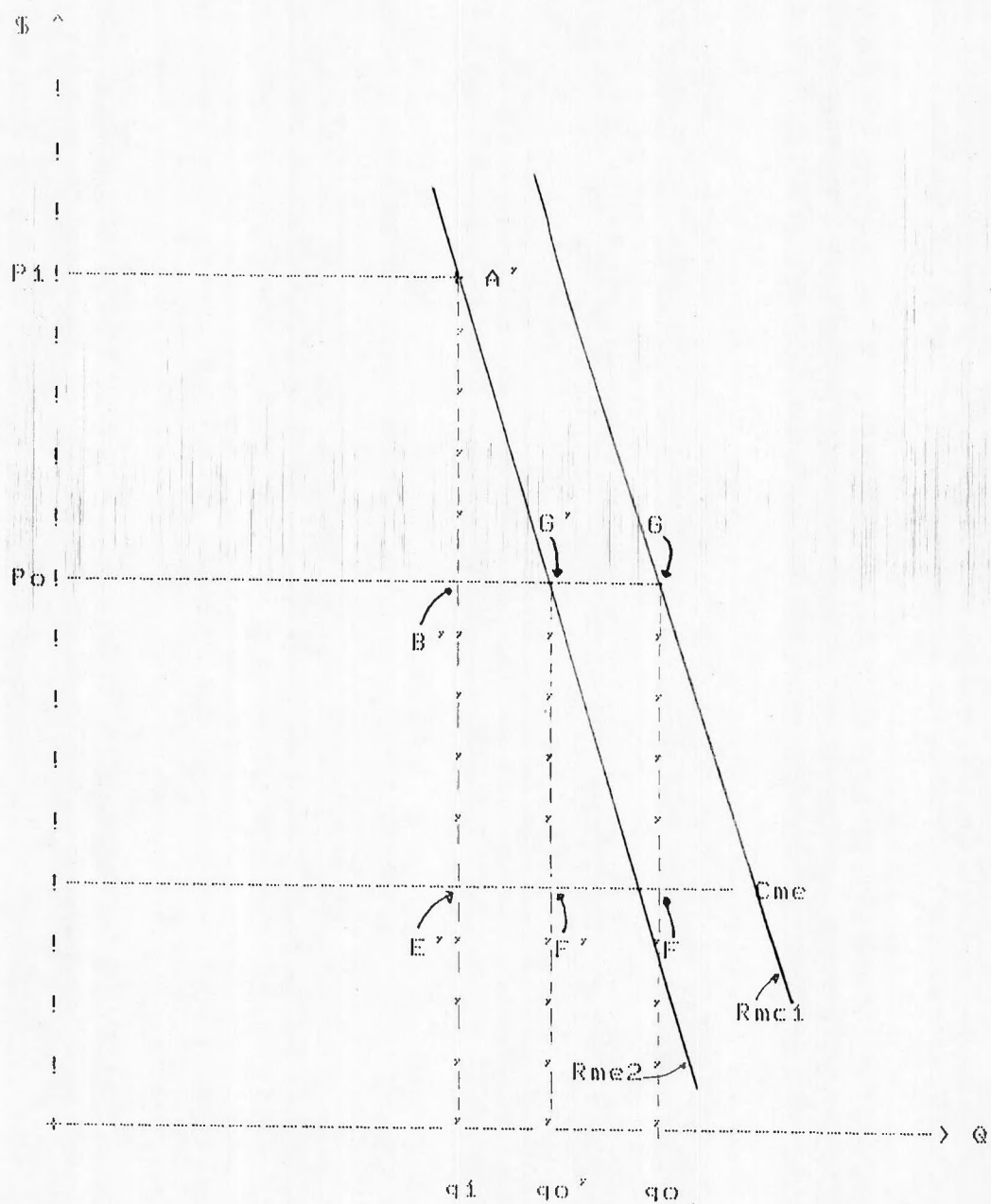


Figura 8

Da análise da Figura 8, podemos concluir que um acréscimo no preço elevando P_0 para P_1 provocaria uma queda das vendas de q_0 para q_1 . Parte desta queda se deve ao efeito substituição, cuja parcela corresponde

a $q_0' - q_1$ e parte devido ao fator entrada, cujo montante será $q_0 - q_0'$. Os recursos gerados serão iguais ao retângulo $P_1A'B'Po$. Por outro lado, haverá uma perda relativa ao fator substituição igual ao retângulo $B'G'F'E'$ e uma perda devido ao fator entrada, representada pelo retângulo $G'GFF'$. Portanto a mudança líquida será igual ao retângulo $P_1A'B'Po$ menos o retângulo $B'GFE'$. Se o último exceder o primeiro, o impacto do efeito substituição e o efeito entrada combinados serão positivos. Significa que os ganhos provenientes do aumento do preço são menores do que as perdas provocadas pelos efeitos conjuntos mencionados. "Estes ganhos obtidos com os aumentos na margem são considerados por Eichner como fundos obtidos internamente, via preço, enquanto que as reduções da margem são considerados como custos de obtenção de tais fundos". (da Silva, 1983, pp 71).

A relação entre os fundos obtidos, via preço, e os custos de obtenção dos fundos, pode ser expressa em um coeficiente (R) que "pode ser considerado como uma taxa de juros implícita sobre os fundos de investimentos adicionais gerados internamente através de um aumento de preço". (Eichner, 1976, Cap 3, pp 34).

Como o coeficiente R depende de mudanças percentuais no preço (M), quanto maior M, maior o efeito

BIBLIOTECA KARL A. BOEDECKER

substituição e o fator entrada, e portanto maior o valor de R exprimindo uma relação positiva.

Em relação aos recursos obtidos através de fundos externos, como emissão de ações e títulos com rendimentos fixos, o seu custo pode ser determinado em conjunto através da seguinte formulação:

$$i = a \cdot i_e + (1 - a) i_d, \text{ onde}$$

a = capital próprio/capital total

$1 - a$ = capital de terceiros/capital total

i_e = taxa média de dividendos paga pelo sistema

i_d = taxa de juros sobre obrigações com renda fixa

i = taxa de obtenção de recursos externos

A fórmula é auto-explicativa e vale salientá-la como um acréscimo à oferta de recursos, porém, segundo Eichner, a parcela de recursos externos para financiamentos do investimento é pequena.

A demanda de fundos para financiar os investimentos, surge do objetivo básico da mega-empresa, que é a manutenção de seu crescimento no tempo. Eichner classifica as despesas de investimento em quatro categorias: (a) compra de nova fábrica e equipamentos, (b) diferenciação mais acentuada do produto do setor, (c) criação de barreiras maiores à entrada e (d) criação de uma imagem pública mais favorável, e define o conceito de eficiência marginal

do investimento (EMI) como: "As várias importâncias adicionais, $\Delta F/p$, que podem ser gastas em cada uma das quatro categorias com variadas taxas de retorno prováveis (r) é o que define a eficiência marginal global da curva de investimentos da mega-empresa líder". (Eichner, 1976, Cap. 3, pp. 41). A curva EMI representará a de demanda total de fundos de investimentos da mega-empresa (D_1).

A interação das curvas de oferta e demanda de investimentos é representada na Figura 9:

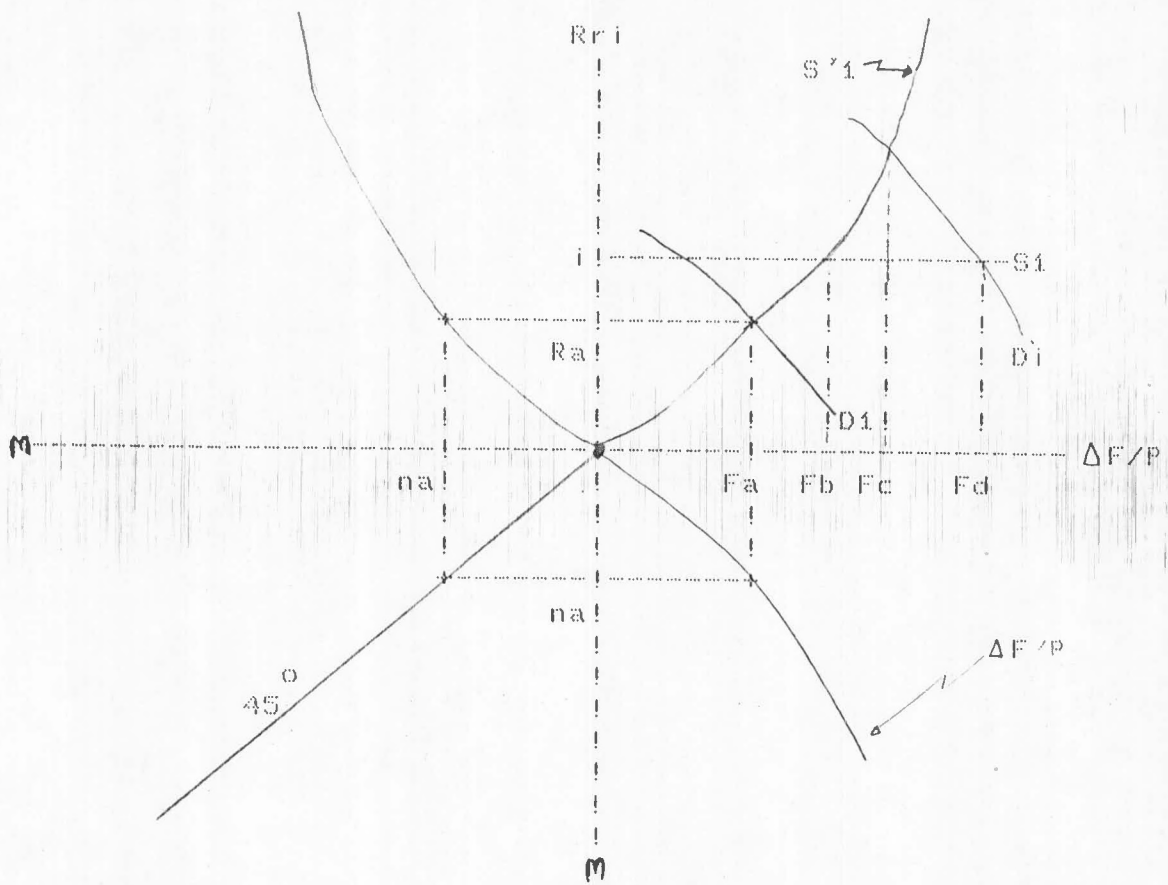


Figura 9

Na situação em que D_1 corta S_1 abaixo no nível i a variação no preço deverá ser M_a para geral os fundos F_a ao custo implícito R_a , sendo que $R_a < i$, para atender a demanda D_1 de fundos de investimentos, determinando-se assim o novo preço para o próximo período.

Na segunda situação, a curva de demanda D'_1 corta a curva S_1 num ponto onde as curvas S_1 e S'_1 divergem entre si, isto é, um ponto onde R excede i . Nesta situação como na outra, a demanda de fundos de investimentos excede o volume de recursos que se obtém através da margem e é necessário um aumento de preço. Apenas F_b será levantada internamente, que corresponde ao volume de fundos adicionais em que a despesa de juros i é menor que o custo de fundos externos. A parte restante, $F_d - F_b$, será obtida externamente.

Em resumo, numa indústria oligopólica, o preço é determinado a partir do preço pré-existente:

$$P = CVME + \frac{CFMe + CLMe}{PCU.CTI}$$

e portanto o novo nível de preços P_1 na Figura 10, mantendo-se constante $CVMe$, $CFMe$, PCU e CTI , ΔP deve necessariamente ser igual a ΔCL , isto é:

$$P_1 = P_0 + \frac{P = CVME + CFMe + CLMe}{PCU.CTI} + \frac{\Delta CL}{PCU.CTI}$$

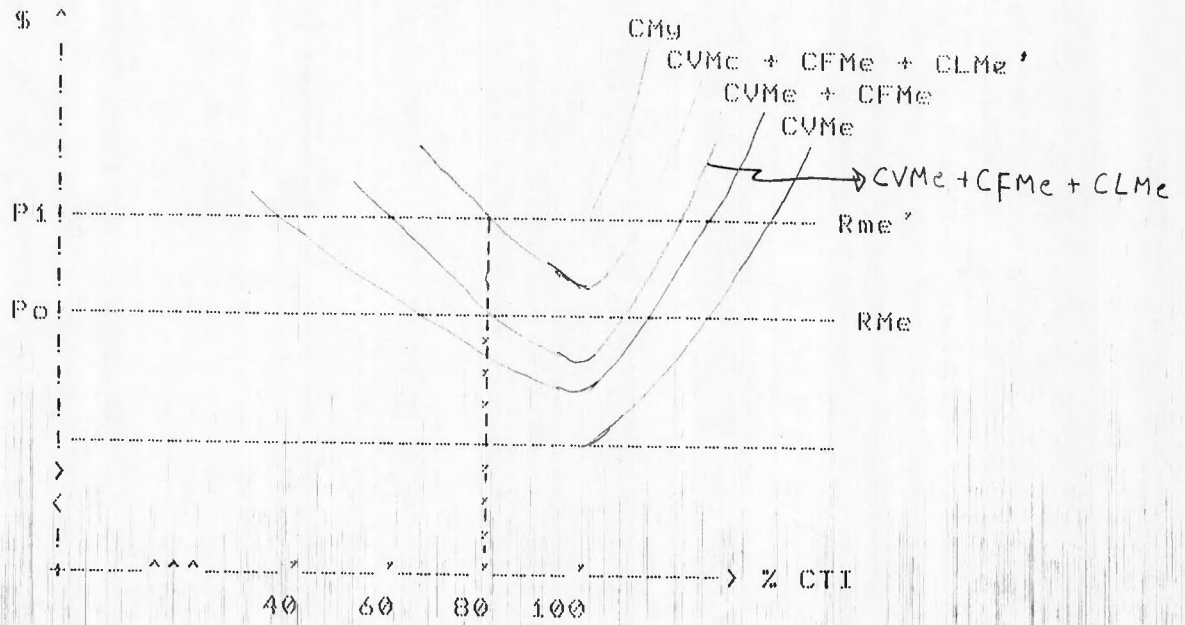


Figura 10

"Portanto, a mudança no preço da indústria é igual à margem da empresa adicional planejada ou exigida ex-ante, dividida pelo nível de vendas previsto (PCU.CTI)" (Eichner, 1976, Cap. 3, pp 56)..

Podemos concluir que numa indústria oligopólica, a mudança de preços dependerá da demanda de fundos de investimentos adicionais e de seu custo de oferta.

4. INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: UM SETOR OLIGOPOLIZADO?

4.1 Concentração Industrial

Para caracterizar a indústria de transformação como um setor com estrutura oligopolizada, consideramos o grau de concentração e sua evolução entre 1973 e 1977. Utilizamos este período por ser um período (a partir de 1973) de queda do crescimento industrial, o que reforça ainda mais nossa hipótese de que em períodos de desaceleração industrial a tendência à concentração aumenta.

Como mostra a Tabela 1, de fato houve um aumento no grau de concentração em favor das quatro maiores empresas, pela coluna total podemos perceber que estas, em 1973 representavam cerca de 48% do faturamento, já em 1977 alcançam 50%, por outro lado, verificamos uma diminuição do grau de concentração para as quatro seguintes, e as restantes de aproximadamente 14% para 13% nas primeiras, e de 39% para 37% nas segundas.

A nível setorial (quatro maiores) verificamos um aumento no grau de concentração em 13 setores, representando 59% do total, cuja participação no valor da produção é de 60% em 1973 e de 62% em 1977, mostrando que mesmo em períodos de declínio do ritmo

de crescimento, estes setores aumentam a concentração e crescem.

Os setores que mais destaque apresentam no aumento do grau de concentração a nível dos quatro maiores no período considerado são: Metalurgia de 34,7% para 36,2% e e sua participação no VP de 12,2% para 13,5%; Borracha de 66,1% para 68,5% e a sua participação no VP de 1,5% para 1,6%; Química de 56,8% para 62,9% e no VP 12,1% para 15,8%; Plásticos de 21,00% para 35,8% e no VP mantém sua participação em 1,9%. Duas observações importantes a nível setorial são dignas de nota, a primeira é de que o setor material de transporte diminui seu grau de concentração a nível das quatro maiores de 71,9% para 68,2%, entretanto, a nível das quatro seguintes, isto é, da 5a. a 8a. aumenta de 10,5% para 14,3%, mantendo o grau de concentração nas restantes e mantendo praticamente sua participação no VP. A outra observação é referente ao Conglomerado, que é um conjunto de empresas de produção extremamente diversificada, como: Pirelli, Rhodia, Votorantin, Matarazzo, Gessy-Lever, Johnson, Moinhos Santista e Cia. Jauense, aumentam seu grau de concentração de 75,9% para 78,8%.

Podemos concluir que a hipótese de que o grau de concentração ou poder de mercado está relacionado ao

número de empresas em uma indústria, isto é, verificamos que os dados nos mostram que existe uma base concreta para se verificar a possibilidade de condutas tipicamente oligopólistas na indústria de transformação.

TABELA No. 1

Coeficientes de concentração a nível das quatro maiores empresas das quatro seguintes e restantes (e seu número) segundo o faturamento. Participação no valor da produção, em 1973 e 1977 (Em %)

SETORES	1973				Partic. no valor da Prod.
	Quatro Maiores	Quatro Seguintes	Restantes	(No.)	
Mineração Metal.	46,2	16,4	37,4	(84)	3,4
Metalurgia	34,7	12,8	52,5	(261)	12,2
Mecânica	26,5	10,6	62,9	(151)	7,2
Mat. El. e Com.	35,8	17,4	46,8	(84)	4,9
Mat. Transporte	71,9	10,5	17,6	(93)	8,9
Madeira	26,0	9,0	65,0	(89)	2,7
Mobiliário	43,5	26,8	29,7	(12)	1,7
Papel	21,4	14,8	63,3	(71)	2,8
Borracha	66,1	12,9	21,0	(23)	1,5
Couros	39,7	17,5	42,8	(22)	0,8
Química	56,8	17,4	25,8	(157)	12,1
Farmacêutica	29,6	20,4	50,0	(36)	2,1
Perfumaria	48,4	20,5	31,1	(13)	1,2
Plásticos	21,0	10,3	68,7	(43)	1,9
Textil	14,6	8,1	77,3	(268)	9,1
Vest. e Calc.	36,6	12,4	51,0	(68)	3,5
Alimentos	46,0	11,9	42,1	(365)	18,0
Bebidas	56,3	12,4	31,3	(50)	1,6
Fumo	98,9	1,1	-	-	0,8
Edit. e Gráfica	55,4	14,7	29,9	(53)	2,1
Diversos	42,2	21,1	36,7	(38)	1,5
Conglomerados	75,9	24,1	-	-	-
T O T A L	47,7	13,5	38,8	(1982)	100
	(184)	(179)			

Fonte: Regis Bonelli: Concentração Industrial no Brasil: Indicadores de evolução recentes em Pesquisa e Planejamento Econômico, Dezembro 1980 Rio de Janeiro. Para o VP: IBGE, Anuário Estatístico, Pesquisa Industrial 1975, 1981.

(CONCLUSÃO)

SETORES	1977			(No.)	Participação no valor da produção
	Quatro Maiores	Quatro Seguintes	Restantes		
Mineração Metal.	42,3	13,7	44,0	(102)	4,2
Metalurgia	36,2	14,2	49,6	(332)	13,5
Mecânica	28,2	10,8	61,0	(207)	7,5
Mat.El.e Com.	36,9	16,0	47,1	(101)	5,1
Mat.Transportes	68,2	14,3	17,5	(102)	8,5
Madeira	38,7	8,1	58,2	(102)	1,9
Mobiliário	31,1	25,3	43,6	(30)	1,6
Papel	25,3	14,2	60,5	(79)	2,4
Borracha	68,5	10,1	21,4	(26)	1,6
Couros	39,6	22,9	27,5	(22)	0,5
Química	62,9	16,3	20,8	(171)	15,8
Farmacêutica	28,1	18,9	53,0	(30)	1,4
Perfumaria	67,9	15,4	16,7	(13)	1,0
Plásticos	35,8	14,8	49,4	(62)	1,9
Textil	16,9	8,4	74,7	(253)	7,0
Vest.e Calç.	39,2	8,0	52,8	(86)	3,7
Alimentos	42,9	12,6	46,5	(391)	15,9
Bebidas	46,6	11,2	42,2	(54)	1,3
Fumo	100,0	-	-	-	0,8
Edit.e Gráfica	54,1	13,2	82,7	(47)	1,8
Diversos	42,6	17,2	40,2	(39)	1,5
Conglomerados	78,8	20,5	0,7	(1)	-
T O T A L	50,0	12,9	37,1	(2255)	100
	(184)	(179)			

5. ANÁLISE EMPÍRICA: A INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO NO BRASIL, UM ESTUDO PARA O PERÍODO 1972 - 1982

5.1 Especificação do Modelo

As características da economia brasileira descartam a possibilidade de explicar a formação de preços e suas variações, utilizando o aparelho teórico néo-clássico de concorrência perfeita, pelo menos para os setores mais dinâmicos da economia, como é o caso da indústria de transformação, objeto deste estudo.

As características deste setor configuram uma objetiva estrutura oligopólica: altos índices de concentração industrial, existência de poucos concorrentes, que por sua vez respondem pela maior parcela do volume de produção e/ou faturamento, interdependência entre as firmas, etc....

O embasamento teórico do presente trabalho nos fornece os subsídios básicos para determinar as principais variáveis da equação de formação e variação de preços em oligopólio:

1. Os preços dos produtos são determinados aplicando uma porcentagem sobre os custos variáveis de produção, constituídos basicamente pela mão-de-obra e as matérias-primas.

2. Os custos de mão-de-obra e matérias-primas são estimados para o intervalo relevante de produção, tomando-se por base a experiência passada da firma, desta forma evita-se que com uma elevação do preço os concorrentes novos se sintam atraídos à entrada, e uma diminuição do preço resulte em perdas muito grandes. Desta forma as curvas de custo direto e marginal são coincidentes no intervalo relevante da produção.
3. A porcentagem adicional calculada sobre os custos variáveis ou diretos têm como finalidade cobrir os custos fixos ou indiretos e proporcionar uma margem de lucro.
4. Esta porcentagem ou mark-up dependerá, por sua vez, do grau de monopólio da firma e do preço médio das outras empresas da indústria.
5. Da ótica do ciclo econômico as relações capital/trabalho se alteram, e a disputa por uma parcela maior da renda influenciará o mark-up. Em períodos de expansão, as empresas têm ganhos de produtividade e tendem a obter consideráveis diferenciais entre estes ganhos, e os aumentos salariais (dependendo da organização dos trabalhadores), levando portanto, a uma redução do custo unitário de produção e um aumento do

mark-up. Em períodos recessivos, a concorrência entre empresas tende a diminuir o mark-up.

6. A demanda em economias com grande grau de abertura pode ser atendida, quando sofre elevação, por importações, o que restringe o aumento do mark-up, enquanto em economias com grau de abertura menor, a demanda de curto prazo deverá desempenhar importante papel na variação dos preços e do mark-up.

7. A inter-relação entre os empresários é captada pela curva de demanda quebrada.

A equação que engloba estas proposições é a seguinte:

$$p = \alpha \cdot CV \quad (1)$$

onde p é o preço, α o mark-up sobre o custo e CV é o custo variável ou direto, formado pela soma do custo da mão-de-obra e da matéria-prima unitários utilizados na produção:

$$CV = L + M$$

o custo de trabalho unitário é igual à razão entre os salários nominais e a produtividade em termos reais:

$$L = \frac{W}{V}$$

portanto a equação (1) pode ser reescrita como:

$$p = \alpha L + \alpha M \quad (2)$$

como o que se pretende estudar é o comportamento das variações de preços, é necessário achar uma equação que o reflita.

Tomemos a primeira derivada com relação ao tempo e dividamos todos os termos por p ou, o que é a mesma coisa, por $\alpha(L + M)$. Se multiplicarmos os primeiros dois termos do segundo membro, respectivamente, por L/L e M/M efetuando os passos algébricos necessários, teremos:

$$\dot{p} = \frac{L}{L + M} \cdot (\dot{L} + \dot{\alpha}) + \frac{M}{L + M} \cdot (\dot{M} + \dot{\alpha}) \quad (3)$$

onde o ponto sobre as variáveis indica taxas de variação.

Multiplicando o primeiro termo do segundo membro por \dot{L}/\dot{L} e o segundo termo por \dot{M}/\dot{M} na equação (3):

$$p = \frac{L}{L + M} \cdot \left(1 + \frac{\dot{\alpha}}{\dot{L}}\right) \dot{L} + \frac{M}{L + M} \cdot \left(1 + \frac{\dot{\alpha}}{\dot{M}}\right) \dot{M} \quad (4)$$

onde $L/(L+M) = a'$ é o peso do custo do trabalho, $M/(L+M) = b'$ é o peso do custo da matéria-prima sobre os custos diretos, e onde $1 + \dot{\alpha}/\dot{L} = a''$ e $1 + \dot{\alpha}/\dot{M} = b''$ podem ser vistos como os índices de variação que medem grau de repasse para os preços, respectivamente, do custo do trabalho e do custo da

matéria-prima, fazendo $a' + a'' = a$ e $b' + b'' = b$, teremos:

$$\dot{p} = a \dot{L} + b \dot{M} \quad (5)$$

Vale notar que os dois índices de variação, a'' e b'' , são iguais a 1 se o mark-up α não varia quando o custo direto varia e é menor que 1 se, como parece ser a regra, o mark-up cai quando o custo direto sobe, e vice-versa.*

(*) O procedimento algébrico acima foi desenvolvido por Labini: "Ensaio sobre Desenvolvimento e Preço", 1984, Ed. Forense - Universitária, Rio de Janeiro.

A equação (5) pode ser reescrita:

$$\dot{p} = a \dot{L} + a \dot{\alpha} + b \dot{M} + b \dot{\alpha}$$

$$p = a \dot{L} + b \dot{M} + c \dot{\alpha} \quad (6)$$

onde $c = a + b = 1$ e $\dot{\alpha}$ (a variação na razão de mark-up) é função de fatores permanentes (P) e transitórios (T), os primeiros seriam responsáveis pela tendência de longo prazo do mark-up e os segundos seriam responsáveis pelo afastamento desta tendência de longo prazo. A tendência de longo prazo do mark-up seria afetada pela influência dos elementos do grau de monopólio, e a contratendência, fatores transitórios, refletiria basicamente a influência das pressões de demanda sobre o mark-up de curto prazo:

$$\dot{\alpha} = P + T = K \quad (7)$$

Em economias com alto grau de abertura, existe a possibilidade de se atender parte da demanda interna através de importações. Se esta hipótese fosse levada em conta, os fatores transitórios deveriam levar em conta eventuais limites impostos pela concorrência internacional, a qual se faria via preços. As alterações nesses preços de importação seriam, portanto, mais um elemento de competição transitória a determinar alterações na tendência do mark-up.

Considerando estas hipóteses, a equação representativa da trajetória do mark-up seria:

$$\dot{Q} = K + g_m + q_d \quad (8)$$

onde m seria um índice apropriado de preços de importação de produtos importáveis, e d alguma variável representativa do nível de demanda.

Substituindo (8) em (6) e levando em conta que parte das matérias-primas são produzidas domesticamente (M_n) e parte é importada (M_i) temos:

$$\dot{p} = K + a \dot{L} + b_1 \dot{M}_n + b_2 \dot{M}_i + q_d + g_m \quad (9)$$

este processo de variação de preços industriais pode ser, portanto, estimado pelo seguinte modelo empírico:

$$\dot{p} = \hat{K} + \hat{a} \dot{L} + \hat{b}_1 \dot{M}_n + \hat{b}_2 \dot{M}_i + \hat{q}_d + \hat{g}_m + \varepsilon \quad (10)$$

Até aqui a procura de um modelo empírico como a equação (10) foi baseado nos trabalhos de Considera (Considera, 1975 e Dez. 1981).

O propósito deste trabalho é eminentemente teórico, entretanto, como uma forma de testar algumas das teorias desenvolvidas pelos autores selecionados, incorporamos ao trabalho uma análise empírica, sem a sofisticação da equação (10), mas partindo do mesmo modelo montamos uma equação com menos variáveis que

basicamente atinge o mesmo objetivo, isto é, mostrar como se formam e como variam os preços numa indústria cuja estrutura é oligopólica, como a brasileira.

Outra limitação de nosso modelo é o fato de trabalharmos com dados da indústria de transformação a nível muito agregado, o que torna os nossos resultados um tanto visados, já que na indústria de transformação são incluídos setores cujas características fogem às de uma estrutura oligopólica. O ideal seria trabalhar ao nível de cada setor onde as hipóteses, sem dúvida, se tornariam mais relevantes.

Partindo da equação (10) teremos a nossa equação como segue:

$$\dot{p} = \hat{\beta}_1 \dot{L} + \hat{\beta}_2 \dot{M}_n + \hat{\beta}_3 \dot{M}_i + \hat{\beta}_4 \dot{D} \quad (11)$$

5.2 Descrição das Variáveis

5.2.1 Variável dependente (\dot{p})

Taxa de crescimento do índice de preços (Média do Trimestre) da indústria de transformação, calculada a partir do índice de preços por atacado-oferta global da FGV, coluna 28.

5.2.2 Variáveis Independentes

5.2.2.1 Mão-de-Obra (L)

Taxa de crescimento do salário médio nominal (trimestral) do pessoal ocupado na produção na indústria de transformação, descontada a produtividade, calculado a partir das informações do IBGE, Indicadores Conjunturais.

5.2.2.2 Matéria-Prima Nacional (MN)

Taxa de crescimento dos preços das matérias-primas (não alimentares) (Média Trimestral), calculada a partir da coluna 9 total dos índices de preços por atacado-disponibilidade interna, da F.G.V.

5.2.2.3 Matérias-Primas Importadas (Mi)

Taxa de crescimento das matérias-primas importadas (Média Trimestral), calculadas a partir da coluna 44 índices de preços em US\$ transformada em Cr\$ pela taxa de câmbio do dólar americano, valores trimestrais calculados a partir de Conjuntura Econômica, vários números.

5.2.2.4 Demanda (D)

Taxa de evolução da utilização média trimestral da capacidade instalada, calculada a partir de Conjuntura Econômica F.G.V., sondagem conjuntural, indústria de transformação, vários números.

5.3 Análise de Resultados

5.3.1 Equações de Regressão Utilizadas

Equação A: $L = \bar{W} / \text{Produtividade}$

\bar{W} = Média trimestral do índice de Salário
Médio Nominal

$$\dot{p} = 0,0074 + 0,0405L + 0,9549Mn - 0,0125Mi + 0,0646D \\ (1,6629)(15,0098)(-,04403)(0,4675)$$

2

$$R = 0,9060$$

$$D.W. = 1,7495$$

Equação B: $L = \bar{W}$

\bar{W} = Média trimestral do índice de Salário
Médio Nominal

$$p = 0,0063 + 0,0351L + 0,9608Mn - 0,0086Mi + 0,0595D$$

$$(1,2895)(14,7741)(-0,3001)(0,4248)$$

2

$$R = 0,9034 \quad D.W. = 1,6925$$

Equação C: L

$$L(t-1) = \bar{W}(t-1)$$

$\bar{W}(t-1)$ = Média trimestral defasada do índice de
Salário Médio Nominal

$$p = 0,0049 + 0,0788L + 0,9306Mn - 0,0105Mi + 0,0410D$$

$$(t-1)$$

$$(2,9304)(15,5597)(-0,3935)(0,3154)$$

2

$$R = 0,9160 \quad D.W. = 1,5298$$

Equação D: $L' (t-1)$ onde $L' = \bar{W} (t-1)/\text{produtiv.}$

$$p = 0,0086 + 0,0695L + 0,9206Mn - 0,0119Mi + 0,0367D$$

(t-1)

$$(2,6576)(14,6779)(-0,4339)(0,2777)$$

2

$$R = 0,9131$$

$$D.W. = 1,5295$$

Equação D1: $L' (t-1)$ onde $L' = \bar{W} (t-1)/\text{produtiv.}$

$$p = 0,0084 + 0,0694L + 0,9068Mn$$

$$(2,7190)(16,6246)$$

2

$$R = 0,9125$$

2

Os elevados valores de R em todas as equações, nos indicam que foram captadas as informações mais relevantes.

Da mesma forma, podemos constatar que as variáveis de maior influência nas elevações de preços são as variações percentuais da mão-de-obra e da matéria-prima, sendo que, a variável matéria-prima é muito mais significativa neste aspecto.

As outras duas variáveis: matéria-prima importada e demanda não são significativas em nenhuma das equações.

Por outro lado, notamos que a soma dos coeficientes, em todas as equações, que são significativos a pelo menos 5%, é levemente superior a 1, entretanto não significativamente diferente de 1, indicando que, em média, os custos vêm sendo plenamente repassados aos preços dos produtos.

Partindo da análise da equação básica que reúne os custos diretos internos (DI) notamos que os valores dos coeficientes indicam que, em média, cada variação nos custos do trabalho e das matérias-primas produzirá, respectivamente, um impacto de 0,07 e 0,91% nos preços industriais.

Os valores destes coeficientes estão influenciados em grande medida pelo fato de trabalharmos com dados agregados, isto significa que na Indústria de Transformação há setores muito mais modernos que outros, portanto com produtividades diferentes, tanto em relação a mão-de-obra como às matérias-primas. Em relação à variável defasada que mede o custo da mão-de-obra em relação à produtividade, foi considerado o índice de

produtividade média para a indústria, o que é um paliativo, já que não dispomos de indicadores desagregados em relação às matérias-primas. Este ajuste, em relação à produtividade, se torna impossível, porque as mudanças de processo e de produtos que permitem menor utilização de matérias-primas por unidade de produto, é captado como média de todos os setores, sendo que alguns deles não contribuem em nada, ou mesmo trabalham com produtividade negativa no tocante a este insumo. Isto torna o coeficiente de matérias-primas alto demais, mesmo considerando que sua participação no custo direto é muito elevado com o demonstram os censos e a pesquisa industrial, de 85% em 1959 para 87% em 1970, e 91% em 1975.

As outras equações que incorporam as variáveis matéria-prima importada e demanda, mostram que as variáveis determinantes do modelo continuam sendo as variáveis da equação básica (D1).

Em relação ao coeficiente negativo da variável matéria-prima importada, curiosamente observamos que ele é negativo, além de não se mostrar significativo. Se compararmos a equação D com a equação D1, nota-se haver correlação entre as matérias-primas, pois o coeficiente da

matéria-prima interna e sua estatística "t" se alteram, isto porque os índices de preços das matérias-primas nacionais incluem algumas cuja maior parcela do consumo interno, embora importada, é também produzida internamente. O exemplo mais importante é o caso do petróleo. O que nos leva a concluir que o efeito dos choques externos estão sendo captados no coeficiente de matérias-primas nacionais.

A variável representativa da demanda através do seu coeficiente não é significativa a 5%. Podemos observar na equação D que quando consideramos a demanda média os preços aumentam, independentemente das variações de custo, em 0,03% ($0,0086 + 0,0367 \times 64$) por trimestre, um valor desprezível.

Como conclusão, podemos dizer que os resultados aos quais chegamos através das equações de preços, tendo presente os problemas de ordem metodológica, nos permite aceitar a hipótese teórica básica de que os preços variam de acordo com as variações dos custos diretos.

6. CONCLUSÕES

Através deste trabalho, tentamos colocar em evidência a formação e variação dos preços nas estruturas de mercado não competitivos, especificamente as oligopolizadas, tomando como base as contribuições teóricas mais sobressalentes nesta área da análise econômica.

Constatamos que a teoria de formação e variação de preços evolui a partir dos clássicos passando pelos neo-clássicos e os economistas da nova tendência. A abordagem dos clássicos (Quesnay, Smith, Ricardo e Marx) tem um ponto em comum relevante com os economistas da nova tendência (Bain, Sylos Labini, Modigliani, Kalecki, Eichner entre outros) em relação à determinação do preço, tanto para uns como para os outros os preços são determinados a partir dos custos, entretanto para os clássicos o preço uma vez determinado variaria, no mercado, devido a oferta e procura do produto em questão, já para os economistas da nova tendência este se manteria relativamente constante num período de tempo determinado.

Por outro lado, a teoria de formação de preços dos neo-clássicos, baseados na "lei da oferta e procura", mostra como os agentes econômicos, sob certas condições, determinam os preços livremente no mercado respectivo.

Esta teoria se constitui em um sólido e elegante conjunto de conhecimentos especulativos, puramente racional, que

desaba como um castelo de areia, quando colocado frente à realidade objetiva.

Portanto, a opção da linha de raciocínio deste trabalho, se centraliza na teoria dos economistas da nova tendência que obtém uma resposta positiva com a realidade que tentam explicar, tomando como base análises empíricas.

As estruturas de mercado não competitivo se caracterizam pelo alto grau de concentração, interdependência, tecnologia moderna, direção e controle profissional, etc... das empresas que atuam nos setores industriais mais modernos.

Seguindo a linha teórica do oligopólio, este trabalho tentou analisar e verificar as hipóteses mais relevantes na indústria de transformação brasileira, foi constatado empiricamente o alto grau de concentração, demonstrando que existe uma base concreta para que o comportamento oligopolístico destas empresas se materialize na realidade.

Por outro lado, através de um estudo econométrico, determinamos as variações dos elementos componentes do custo e sua influência na determinação do preço no setor.

As equações utilizadas no modelo, mostram claramente o grau de repasse das variações nos custos para os preços, principalmente o custo direto.

Podemos concluir, portanto, que a indústria de transformação brasileira é oligopolizada, os dados empíricos assim o demonstram, mesmo que os dados utilizados sejam tomados a um nível muito agregado.

B I B L I O G R A F I A

ANDREWS, P.W.S. - 1949, Manufacturing Business, (Mac.Millan, London 1949)..

BAIN, Joe - 1956, Barriers to New Competition (Harvard University Press)..

- 1949, A Note on Pricing in Monopoly and Oligopoly, (American Economic Review)..

- 1947, Economics of Scale Concentration and the Condition of Entry in Twenty Manufacturing Industries, (A.E.R.)..

- 1972, Essays on Price Theory and Industrial Organization, (Little Brown)..

BHAGWAIT, J.N. - 1970, Oligopoly Theory Entry Prevention and Growth, (Oxford Economics Paper)..

BELLUZZO, de Mello L.G. - 1980, Valor e Capitalismo, um ensaio sobre a economia política (São Paulo, Livraria Brasiliense Editora S.A.)

CHAMBERLEIN, Edward Hastings - 1946 - Teoria de La Competencia Monopólica (México, Fondo de Cultura Económica)..

CONSIDERA, Claudio Monteiro - 1975, Estrutura de Mercado e Formação de Preços na Indústria Brasileira - 1969/1974 (Dissertação de Mestrado apresentada ao Curso de Mestrado em Economia da Universidade de Brasília) (Minco)

- 1981, Preços, Mark-up e Distribuição Funcional da Renda na Indústria de Transformação: dinâmica de longo e de curto prazo - 1959/1980 (em Pesquisa e Planejamento Econômico, Dezembro 1981, Rio de Janeiro)..

EICHNER, Alfred - 1976, The Megacorp anddd Oligopoly: Micro Foundation of Macro Dynamics. (Cambridge, Cambridge University Press)..

-EC-EMP-L-36 (E-411) - A Formação do Preço (Cap. 3 de The Mecacorp...), Traduzido EAESP/FGV São Paulo (mimeo)..

FERUSON, C.E. 1983, Microeconomia (Rio de Janeiro, Ed.Forense - Universitária)..

GALBRAITH, John K. - 1948, "Monopoly and the Concentration of Economic Power", in Ellis, H. (ed.) A survey of Contemporary Economics, A.E.A., R.D.Irwin, Homewood, Illinois, 1948..

KALDOR, N. - 1955/56, Alternative Theories of Distribution in Review of Economic Studies..

- 1935, Market Imperfection and Excess Capacity, (in Economica, Fevereiro)

- 1938, Professor Chamberlein on Monopolitic Competition (in Quarterly Journal of Economics, Maio)..

..

KALECKI, Michal - 1978, Teoria da Dinâmica Econômica (São Paulo, Editora Abril S.A., série Os Pensadores, 1978)..

LABINI, Paolo Sylos - 1980, Oligopólio e Progresso Técnico (São Paulo, Forense - Universitária e Editora da Universidade de São Paulo, 1980).

MACHLUP, F. - 1952, The Political Economy of Monopoly, (Johns Hopkins, Baltimore).

MARX, Karl - 1982, Para a Crítica da Economia Política - Salário, Preço e Lucro - O rendimento e suas fontes (A Economia Vulgar). São Paulo, Editora Abril, 1982 Coleção Os Economistas.

MODIGLIANI, Franco - 1958, New Development on the Oligopoly Front, (Journal of Political Economy, Junho).

PASHIGIAN, B.P - 1968, Limit Price and the Market Share of the Lending Firm, (Journal of Industrial Economics).

POSSAS, Mário Luiz - 1985 - Estruturas de Mercado em Oligopólio (São Paulo Editora Hucitec, MIS, Economia e Planejamento série "Obras Didáticas").

QUESNAY, Franciscus - 1978 - Quadro Econômico. Análise das Variações do rendimento de uma nação (Porto, Fundação Calouste Gulbenkian Editores, 1978, tradução de Tableau Economique).

RICARDO, David - 1982 - Princípios e Economia Política e Tributação, (São Paulo, Editora Abril, 1982, Acoleção Os Economistas).

- 1951, In Absolute Value and Exchangeable Value in the Works and Correspondence of David Ricardo.

ROBINSON, Joan - 1979, Contribuições à Economia Moderna (Rio, Zahar Editores S.A.). Especialmente cap. 5 15 "Concorrência Imperfeita" Reexaminada.

SCHERER, F.M. - 1979, Preços Industriais Teoria e Evidências (Rio de Janeiro, Editora Campus Ltda. 1979).

SHUMPETER, Joseph A. 1984 - Capitalismo, Socialismo e Democracia (Zahar Editores, Rio de Janeiro, tradução da quinta edição inglesa publicada em 1979 por George Allen And Unwin, Londres - Inglaterra: Capitalism, Socialism and Democracy).

- 1971, História de L Análises Econômicas (Barcelona, Editores Ariel, 1971, tradução History of Economic Analysis, 1954, Oxford University Press, Inc.).

SILVA da, Flávio Gomes - 1983, Micro e Macroeconomia: um enfoque crítico (Editora Vozes, Petrópolis).

SMITH, Adam - 1983, A Riqueza das Nações. Investigação Sobre sua Natureza e suas Causas (São Paulo, Editora Abril, 1983 Coleção Os Economistas).

SRAFFA, Piero - 1926, The Laws of Return Under Competitive Conditions, (Economic Journal, Vol. XXXVI).

SWEEZZY, Paul - 1939, Demand Under Condition of Oligopoly, (Journal of Political Economy, 1939)..

WALRAS, Léon - 1983, Compêndio dos Elementos de Economia Política Pura, (São Paulo, Editora Abril, 1983 Coleção Os Economistas)..

WHITMAN, R.H. - 1941, A Note on the Concept of "Degree of Monopoly", (in Economic Journal, setembro 1941)..