

\_\_\_\_\_. *Currency and credit*. Londres: Longmans, Green, 1919.

UHR, Carl G. *Economic doctrines of Knut Wicksell*. Berkeley, CA: University of California Press, 1960.

WICKSELL, Knut. *Interest and prices*. Traduzido por R. F. Kahn. Londres: Macmillan, 1936. [Originalmente publicado em 1898.]

\_\_\_\_\_. *Lectures on political economy*. Traduzido por E. Classen. Londres: Routledge, 1934-1935. 2 v. [Originalmente publicado em 1901 e 1906.]

### Artigos de revistas especializadas

BOIANOVSKY, Mauro. Wicksell on deflation in the early 1920s. *History of Political Economy*, n. 30, p. 219-276, verão de 1998.

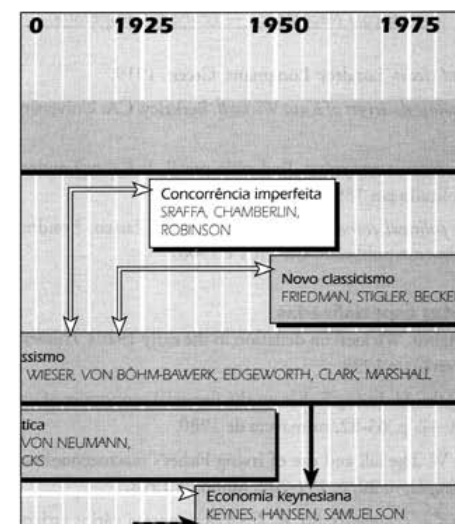
CROCKETT JR., John H. Irving Fisher on the financial economics of uncertainty. *History of Political Economy*, n. 12, p. 65-82, primavera de 1980.

DIMAND, Robert W. The fall and rise of Irving Fisher's macroeconomics. *Journal of the History of Economic Thought*, n. 20, p. 191-202, junho de 1998.

*Scandinavian Journal of Economics*, 80, n. 2, 1978. Contém vários artigos sobre as contribuições econômicas de Knut Wicksell.

TOBIN, James. Neoclassical theory in America: J. B. Clark and Fisher. *American Economic Review*, n. 75, n. 6, p. 28-38, dezembro de 1985.

TRESCOTT, Paul B. Discovery of the money-income relationship in the United States, 1921-1944. *History of Political Economy*, n. 14, p. 65-88, primavera de 1982.



## CAPÍTULO 17

### A ESCOLA NEOCLÁSSICA – PARTIDA DA CONCORRÊNCIA PERFEITA

As teorias da concorrência imperfeita estão bem no escopo e tradição da escola marginalista ou neoclássica. Embora essas teorias não estivessem totalmente desenvolvidas até o início dos anos 1930, elas têm raízes muito mais profundas. Por exemplo, lembremos que Cournot desenvolveu modelos de monopólio e duopólio logo no início de 1838 e que Edgeworth e Wicksell analisaram situações em que as curvas da demanda que os concorrentes enfrentavam eram menos do que perfeitamente elásticas. O interesse na concorrência imperfeita surgiu por causa da lacuna na teoria econômica entre modelos perfeitos de concorrência e monopólio e porque a teoria da concorrência perfeita estava se tornando cada vez mais incontrolável. A concorrência perfeita se aplicava mais completamente à agricultura, mas mesmo lá a teoria estava se tornando menos adequada para as condições modernas do que tinha sido em épocas anteriores. Quando somente alguns poucos compradores se ofereciam para comprar produtos agrícolas em um mercado local, como o fumo, a carne, o grão e o leite, a concorrência perfeita não mais reinava. Além disso, embora a análise convencional da formação de preços ajudasse a identificar os impactos econômicos secundários da intervenção crescente do governo na agricultura, essa intervenção reduzia a utilidade do modelo de concorrência perfeita.

De acordo com muitos economistas, a teoria neoclássica de concorrência perfeita tinha ainda menos aplicabilidade direta para a produção industrial moderna e o comércio do que para a agricultura. A teoria pressupõe muitos compradores e vendedores, todos lidando com um produto perfeitamente homogêneo, de modo que nenhum indivíduo tenha influência perceptível no mercado. Os compradores, portanto, são completamente indiferentes com relação a qual vendedor escolher. Em um mundo assim, cada vendedor pode dispor de qualquer quantidade de bens ao preço do mercado, e nenhuma publicidade, nenhum nome de marca e nenhuma arte de vender são necessários. Esse, diziam os críticos, é obviamente um mundo relativamente abstrato e simplificado! Hoje, a maioria dos economistas concordaria que o modelo de concorrência perfeita fornece *insights* importantes à natureza e aos resultados da concorrência, mas não descreve de maneira precisa a maioria dos mercados nacionais e internacionais.

A metodologia das teorias de concorrência imperfeita discutidas neste capítulo mostra todas as características da escola neoclássica. A metodologia lida com a abordagem do marginalismo e da microeconomia de uma maneira abstrata, dedutiva e subjetiva, e sua economia supõe um mundo racional, estático e momentaneamente inalterado que tende ao equilíbrio. Pouco existe nessas teorias para explicar as flutuações, o crescimento e a alteração como um processo dinâmico.

Ao mostrar como os monopólios podem elevar os preços acima do equilíbrio competitivo para levar a lucros econômicos no longo prazo, as teorias relativas à concorrência perfeita influenciaram na criação de uma maior disposição entre os economistas em aceitar políticas antitruste mais rigorosas e a regulamentação governamental dos lucros dos monopólios de utilidade. As teorias, portanto, forneciam a base lógica para os objetivos do governo que tinham sido decretados quase meio século antes. Persistia a esperança de que a ação rigorosa do governo para encorajar a concorrência inverteria a tendência na direção de grandes empresas que remontavam a 1870, nos Estados Unidos, e ainda antes, na Inglaterra. As supostas bênçãos da concorrência perfeita que alguns economistas ainda esperam obter representam uma reação ao monopólio e um exercício de futilidade. Não podemos recuperar uma economia do tipo da concorrência perfeita em uma época de concorrência internacional e, mesmo que pudéssemos, não seria uma economia de grande estabilidade, crescimento e eficiência. Na realidade, a concorrência perfeita como uma meta foi amplamente substituída pela “concorrência manejável”, que representa um compromisso entre a concorrência perfeita e o oligopólio.

Com essas adições à teoria neoclássica, aprendemos que, sob a concorrência monopolista, mesmo na falta do poder para realizar um lucro de monopólio, os preços provavelmente serão maiores e a produção menor do que na concorrência perfeita. Além disso, em condições de concorrência monopolista e monopsonio, os fatores de produção não recebem rendimentos equivalentes ao valor de suas contribuições marginais. Essas novas teorias, portanto, acabaram com a idéia disseminada de que um sistema de empresa privada *necessariamente* resulta na melhor alocação de recursos produtivos e *necessariamente* recompensa todos os fatores de produção adequadamente.

É admirável que as novas idéias tenham sido completamente desenvolvidas, de maneira independente e quase ao mesmo tempo, por Edward Chamberlin (nos Estados Unidos), Joan Robinson (na Inglaterra) e Heinrich von Stackelberg (na Alemanha). A análise de von Stackelberg o levou a abandonar toda a esperança de uma ordem econômica, com exceção da fornecida pelo Estado. Se o mundo econômico desintegrar em uma luta inútil de monopólios sem uma força de integração, a força do Estado deverá ser chamada para impor a ordem. Não é de admi-

rar que von Stackelberg tenha adotado o fascismo veementemente. Veremos que Chamberlin e Robinson chegaram a conclusões bem menos radicais.

Nossa atenção central, no restante deste capítulo, se concentrará em Chamberlin e Robinson, cuja contribuição coletiva foi explorar várias situações que se encontram entre a concorrência perfeita e o monopólio perfeito. Mas, antes de abordar suas teorias, será útil discutirmos resumidamente as idéias microeconômicas iniciais de Piero Sraffa.

## PIERO SRAFFA

Piero Sraffa (1898–1983), um italiano que migrou para a Inglaterra, estudou sob a orientação de Marshall, lecionou na Universidade de Cambridge e foi editor da edição definitiva da obra completa e da correspondência de Ricardo. Quando a França caiu sob o ataque alemão em 1940, ele foi capturado pelos ingleses como um inimigo estrangeiro. Keynes denunciou os imbecis que estavam maltratando distintos acadêmicos refugiados e escreveu: “Se ainda houver algum simpatizante dos nazistas existente neste país, devemos procurar no escritório de guerra e no nosso serviço secreto, não nos campos de internação”<sup>1</sup>.

Descobriremos, no Capítulo 22, que *Production of commodities by means of commodities* (1960), de Sraffa, o confirmou como um membro principal da escola de economia pós-keynesiana. Como tal, ele era crítico do neoclássicismo. No entanto, seu trabalho anterior estava dentro da tradição metodológica do neoclássicismo e foi seminal na geração da crítica emergente da teoria da concorrência perfeita.

No número de dezembro de 1926 do *Economic Journal*, Sraffa publicou um artigo importante. Nesse artigo, ele apontava que os custos unitários de produção podem muito bem cair, à medida que a empresa aumenta sua escala de produção. Os custos unitários podem ser reduzidos por causa de economias internas, à medida que a empresa expande a produção, porque os custos gerais estão distribuídos por um número maior de unidades produzidas. Os custos unitários em queda são incompatíveis com a concorrência perfeita (no extremo, isso pode levar a um *monopólio natural*). Se a empresa ficar mais eficiente à medida que seu tamanho aumenta, haverá menos empresas e menos concorrência. Assim, é necessário abandonar o caminho da livre-concorrência e ir em direção ao monopólio.

Sraffa apresenta uma teoria bem-definida, mas é importante lembrar que tanto a concorrência perfeita como o monopólio natural são casos extremos. Em setores com poucas empresas, as forças competitivas ainda podem prevalecer. Sraffa está correto, no entanto, ao dizer que duas condições podem quebrar a perfeição dos mercados: (1) um único produtor pode afetar o preço do mercado variando a quantidade de bens que ele oferece para venda; (2) cada produtor pode se envolver na produção sob circunstâncias de custos individuais decrescentes.

As duas condições têm mais características de monopólio do que de concorrência perfeita. Um concorrente perfeito é um “tomador de preços” e enfrenta uma curva de demanda horizontal. Como pode vender tudo o que quiser ao preço do mercado, ele expande a produção, desde que o preço do mercado exceda seu custo marginal crescente. Centenas de empresas existem porque cada uma atinge um custo médio mínimo em escala relativamente pequena. Mas,

1. N.R.T. Durante a Segunda Guerra Mundial, os americanos confinaram imigrantes estrangeiros (dos países do Eixo) em campos de internação.

uma empresa que tem poder de monopólio deve reduzir seu preço em todas as unidades de produção para aumentar suas vendas. Ela tem, portanto, um incentivo para reduzir a produção para manter seu preço, sua receita e seu lucro altos. Além disso, como algumas empresas operam custos médios decrescentes em vez de crescentes, elas podem expandir sua escala de operações bem além do tamanho pequeno que é consistente com a concorrência perfeita.

A teoria tradicional diz que a expansão de produção de uma empresa é limitada por custos crescentes. Sraffa disse que essa expansão de produção é limitada por causa da determinação de preços do monopólio.

Todos os dias, a experiência mostra que um número muito grande de empreendimentos — e a maioria deles que produzem bens de consumo manufaturados — funciona em condições de custos individuais decrescentes. Quase todo produtor desses bens, se pudesse confiar que o mercado em que ele vende seus produtos estaria preparado para comprar qualquer quantidade deles no preço atual, sem problema nenhum de sua parte, exceto o de produzi-los, ampliaria o seu negócio significativamente. Não é fácil, em épocas de atividade normal, encontrar um empreendimento que restrinja, sistematicamente, sua própria produção a uma quantidade menor do que a que poderia vender ao preço atual e que é, ao mesmo tempo, impedida de exceder esse preço pela concorrência. Os homens de negócios, que se consideram sujeitos a condições competitivas, achariam absurda a afirmação de que o limite de sua produção deve ser encontrado nas condições internas de produção de sua empresa, o que não permite a produção de uma maior quantidade sem um aumento no custo. O principal obstáculo contra o qual eles têm de lutar quando querem aumentar gradualmente sua produção não está no custo de produção — que, na realidade, geralmente os favorece nessa direção —, mas sim na dificuldade de vender uma maior quantidade de bens sem reduzir o preço ou sem ter de enfrentar despesas de marketing cada vez maiores. Essa necessidade de reduzir os preços para vender uma maior quantidade de seu próprio produto é apenas um aspecto da curva da demanda normalmente decrescente, com a diferença de que, em vez de estar relacionada com o todo da mercadoria, qualquer despesa de marketing que seja necessária para esse mercado é simplesmente uma iniciativa cara (na forma de publicidade, representação comercial, facilidades para os clientes etc.) para aumentar a disposição do mercado comprar o produto — ou seja, elevar essa curva da demanda artificialmente<sup>2</sup>.

Em geral, cada empresa desfruta de vantagens especiais em seu próprio segmento protegido do mercado total. Ela não perderia todos os seus negócios se elevasse seu preço e não tiraria os negócios de seus concorrentes se reduzisse seu preço. Portanto, a empresa desfruta de certos elementos de monopólio, mesmo em um mercado que parece competitivo, e a curva da demanda com que ela se depara se inclina para baixo e para a direita:

Somos levados a atribuir a medida correta de importância ao principal obstáculo que impede o jogo livre da concorrência, mesmo onde ela parece predominar, e que ao mesmo tempo possibilita um equilíbrio estável, mesmo quando a curva da oferta para os produtos de cada empresa individual for decrescente — ou seja, a falta de indiferença tanto da parte dos com-

2. Piero Sraffa. The laws of returns under competitive conditions. *Economic Journal*, n. 36, p. 543, dezembro de 1926. Reimpresso com permissão da editora.

pradores de bens como entre os diferentes produtores. As causas das preferências mostradas por qualquer grupo de compradores para uma empresa específica são da mais diversa natureza e podem variar do longo conhecimento pessoal e personalizado, da confiança na qualidade do produto, da proximidade, do conhecimento de requisitos específicos e da possibilidade de obter crédito até a reputação de uma marca registrada ou de um sinal ou de um nome com altas tradições ou até recursos especiais de modelagem ou *design* no produto que — sem constituir uma mercadoria distinta com o objetivo de atender a necessidades específicas — têm como principal objetivo distingui-lo dos produtos de outras empresas. O que esses e os muitos outros motivos possíveis para preferência têm em comum é que são expressos em uma disposição (que pode ser geralmente ditada como necessidade) da parte do grupo de compradores que constituem a clientela de uma empresa em pagar, se necessário, alguma coisa extra para obter os bens de uma determinada empresa e não de outra.

Quando cada uma das empresas produtoras de uma mercadoria está nessa posição, o mercado geral para a mercadoria está subdividido em uma série de mercados diferentes. Qualquer empresa que se aventure a se expandir além de seu próprio mercado, invadindo os mercados de seus concorrentes, deve incorrer em pesadas despesas de marketing para superar as barreiras pelas quais eles são cercados, mas, por outro lado, dentro de seu próprio mercado e sob a proteção de sua própria barreira, cada uma delas desfruta de uma posição privilegiada, por meio da qual obtém vantagens que — se não em amplitude, pelo menos em sua natureza — são iguais às desfrutadas pelo monopolista comum<sup>3</sup>.

Em um setor estável, disse Sraffa, uma empresa pode reduzir seu preço e, assim, aumentar suas vendas e lucros em detrimento das empresas concorrentes. Se uma empresa elevar os preços, no entanto, os lucros são aumentados, sem prejudicar a concorrência. Na realidade, empresas concorrentes ganham no aumento dos preços, pois elas são, assim, livres para aumentar seus próprios preços. O segundo método de aumentar os lucros é, portanto, mais aceitável para os homens de negócios do que o primeiro, pois os lucros são considerados mais estáveis se não levarem a uma retaliação dos concorrentes.

O artigo amplamente lido e discutido de Sraffa desencadeou uma avalanche de pensamentos e escritos a respeito dos obstáculos da teoria econômica atual.

### EDWARD HASTINGS CHAMBERLIN

Edward Hastings Chamberlin (1899–1967) nasceu em La Conner, Washington, recebeu seu diploma de graduação da Universidade de Iowa e obteve seu doutorado em Harvard, onde posteriormente se tornou um professor. Publicou *The theory of monopolistic competition* em 1933<sup>4</sup>. Esse importante livro uniu as teorias anteriormente separadas de monopólio e concorrência e procurou explicar uma gama de situações de mercado que não são nem puramente competitivas nem totalmente monopolistas. Chamberlin dizia que os preços de mercado são, na realidade, determinados tanto por elementos monopolistas, como por elementos competitivos.

3. Sraffa, op. cit., p. 544–545.

4. Ele tinha sido apresentado em uma versão anterior em 1927 como sua tese de doutorado em Harvard.

## A teoria da concorrência monopolista

Um conceito importante da teoria da concorrência monopolista é o da diferenciação de produtos. Dentro de uma classe geral de bens, produtos específicos são “diferenciados se existir qualquer base significativa para distinguir os bens (ou serviços) de um vendedor dos de outros”. Isso implica que a curva da demanda de cada empresa inclina-se para baixo e, portanto, sua curva de receita marginal deve ficar abaixo da demanda ou da curva de receita média. Chamberlin estava entre os primeiros de muitos teóricos no final dos anos 1920 e início dos 1930 que aplicavam a idéia de receita marginal implícita no modelo de monopólio de Cournot<sup>5</sup>. Como sabemos de discussões anteriores, a receita marginal é a adição à receita total resultante da venda de uma unidade adicional de produção. Na concorrência perfeita, com cada empresa capaz de vender toda a sua produção a preço corrente do mercado, a receita marginal é igual ao preço, e as curvas de receita marginal e da demanda são linhas horizontais idênticas. Assim, se um fazendeiro puder vender todos os alqueires de trigo a \$ 5 por alqueire, cada alqueire adicional vendido adiciona \$ 5 à receita total.

A situação é bem diferente em mercados em que a concorrência perfeita não prevalece. Com uma curva da demanda com inclinação para baixo, a curva de receita marginal se inclina para baixo mais acentuadamente. Por exemplo, se um empresário pode vender um par de sapatos por dia a um preço de \$ 20, dois pares a \$ 18 e três pares a \$ 16, em cada caso, excetuando o primeiro, a receita marginal é menor que o preço. A receita marginal é \$ 20 para o primeiro par, mas somente \$ 16 para o segundo par. Isso pode ser calculado de duas maneiras: (1) a receita total vai de \$ 20 ( $\$ 20 \times 1$ ) para \$ 36 ( $\$ 18 \times 2$ ), um aumento de \$ 16; (2) o par adicional de sapatos é vendido por \$ 18, mas o preço do primeiro par teve de ser reduzido em \$ 2 para vender um segundo par ( $16 = 18 - 2$ ). De maneira semelhante, a receita marginal obtida com a venda do terceiro par de sapatos é \$ 12<sup>6</sup>.

As curvas de custo com que uma empresa comum se depara são as desenvolvidas por Jacob Viner (veja O Passado como Preâmbulo 14-1). O custo marginal é a adição ao custo total como o resultado de produzir mais uma unidade de produção. A curva de custo marginal de curto prazo para uma empresa comum tem a forma da letra U. Essa forma geral resulta da lei de rendimentos crescentes e decrescentes, ou seja, curvas de custo em forma de U são obtidas da função de produção de curto prazo mostrada anteriormente como a Figura 14-3.

Lembre-se de que, quando o custo marginal está abaixo do custo médio, o custo médio necessariamente cai. Quando o custo marginal é maior que o custo médio, o custo médio necessariamente aumenta. Portanto, a curva de custo marginal corta a curva de custo médio no ponto inferior desta última.

A obtenção de maximização do lucro para cada empresa é determinada no ponto de interseção das curvas de custo marginal e de receita marginal. Como a adição à receita total com a produção de uma unidade a mais excede a adição ao custo total, a adição à produção adiciona ao lucro. Se, por outro lado, o custo marginal estiver aumentando e exceder a receita marginal, ele paga para reduzir a produção. Como Cournot havia apontado, o lucro máximo ocorre

5. No entanto, Joan Robinson, não Chamberlin, recebeu o crédito por enfatizar a importância da receita marginal em teorias da empresa.

6. Se você ainda estiver confuso neste ponto, recomendamos rever a explicação da Figura 12-1.

somente na produção em que o custo marginal e a receita marginal são iguais. Essa regra única se aplica tanto à concorrência perfeita como ao monopólio, assim como a uma gama de situações entre eles.

De acordo com Chamberlin, somente quando uma empresa desfruta de monopólio significativo seu preço excederá o custo médio tanto no longo como no curto prazo. Quando muitas empresas operam na concorrência monopolista, a entrada livre no setor eliminará o lucro do monopólio no longo prazo. À medida que mais empresas se oferecem para vender bens que são substitutos próximos, embora imperfeitos, um para o outro, cada produtor pode vender menos bens a cada preço do que anteriormente. O equilíbrio no longo prazo ocorre quando a receita total de cada vendedor se iguala ao custo total (ou a receita média se iguala ao custo médio). Como um lucro normal é considerado um custo, a empresa está obtendo somente um lucro normal. Esse lucro é o que não atrai mais participantes para o setor, nem faz com que empresas saiam dele.

Essas idéias estão ilustradas graficamente na Figura 17-1, baseada na própria representação de Chamberlin. A curva de custo médio da empresa,  $AC$ , inclui a taxa média de lucro — ou lucro normal — necessária para manter a empresa operando no longo prazo. Os bens podem, portanto, ser vendidos ao custo médio e ainda apresentar um lucro do ponto de vista da contabilidade. O custo marginal,  $MC$ , é obtido a partir do custo total.

Para entender o pensamento de Chamberlin, vamos, primeiro, examinar a curva da demanda  $D$  e a curva de receita marginal correspondente,  $MR$ . A curva da demanda inclina-se para baixo porque a empresa pode aumentar suas vendas reduzindo seus preços. Se ela aumentar seus preços, as vendas cairão. Mesmo os clientes que são fiéis a um vendedor específico ou ao produto (marca) aceitarão produtos levemente diferenciados se o preço se tornar alto demais. A curva de receita marginal  $MR$  fará interseção com a curva de custo marginal no nível de produção  $B$ . Como visto pela curva da demanda  $D$ , nesse nível de maximização do lucro da produção, a empresa pode alterar o preço  $M$ . Esse preço também é a receita marginal de  $B$  unidades e vemos que ele excede o custo médio em  $NS$ . Como  $NS$  é o lucro por unidade, o lucro total é a área  $LMNS$  ( $NS \times LS$ ).

Se a empresa desfrutar de poder de monopólio no longo prazo — por exemplo, se a participação no setor for bloqueada —, essa situação representará o equilíbrio de longo prazo para os custos e a demanda descritos na Figura 17-1. O lucro extra é lucro de monopólio do tipo identificado por uma longa lista de contribuintes anteriores para o pensamento econômico. Se, no entanto, outras empresas estiverem livres para participar do setor, elas o farão para compartilhar os lucros acima do normal. À medida que as empresas começam a participar do setor, a curva da demanda com que a nossa empresa se depara cairá, declinando, finalmente, para  $D'$ . Uma olhada para a nova curva de receita marginal,  $MR'$ , revela que a empresa terá agora um nível de produção  $A$  onde  $MR' = MC$  e cobrará o preço  $R$ . Nesse preço e quantidade, a receita média se iguala ao custo médio e, portanto, o lucro econômico desaparece.

Para uma empresa que produz em um mercado de concorrência perfeita, a curva da demanda e a curva de receita marginal são horizontais e idênticas. No longo prazo, seriam produzidas  $C$  unidades, e o preço por unidade seria  $T$ . Daí, a conclusão significativa de Chamberlin:



O preço é inevitavelmente maior e a escala de produção inevitavelmente menor na concorrência monopolista do que na concorrência perfeita. (...)

O resultado comum dessa mistura de fatores é excesso de capacidade produtiva [distância horizontal  $AC$  na Figura 17-1], para a qual não há correção automática. Esse excesso de capacidade pode se desenvolver, com certeza, na concorrência perfeita, devido a erro de cálculo da parte dos produtores ou a flutuações repentinas na demanda ou nas condições de custo. Mas é peculiaridade da concorrência monopolista que ela possa se desenvolver durante longos períodos sem riscos, preços sempre cobrindo os custos, e possa, na realidade, tornar-se permanente e normal por meio de uma falha de concorrência de preço para função. A capacidade em excesso nunca é eliminada, e o resultado são altos preços e desperdício. A teoria fornece uma explicação desses desperdícios no sistema econômico — desperdícios que são normalmente referidos como “desperdícios da concorrência”. Na realidade, eles não poderiam ocorrer na concorrência perfeita, e é por esse motivo que a teoria da concorrência perfeita é e deve continuar silenciosa a respeito deles, apresentando-os, se eles existirem, como “qualificações”, em vez de partes da teoria. Eles são desperdícios de monopólio, dos elementos de monopólio em uma concorrência monopolista<sup>7</sup>.

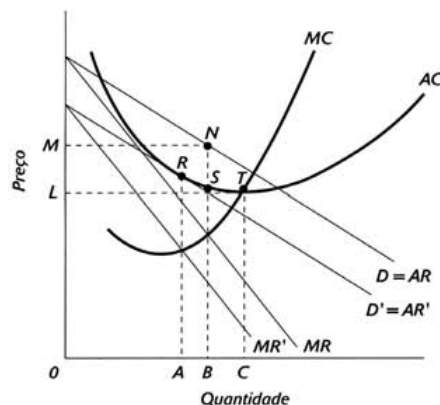


Figura 17-1 Teoria da concorrência monopolista de Chamberlin

Dada a curva da demanda  $D$  e a curva de receita marginal  $MR$ , o concorrente monopolista produz quantidade  $B$ , em que  $MR = MC$  e ele obtém um lucro econômico de  $LMNS$ . Esse lucro econômico atrai novos participantes para o setor, resultando em uma alteração para baixo das curvas da demanda e de receita marginal da empresa  $D'$  e  $MR'$ . No equilíbrio no longo prazo, a empresa maximiza o lucro produzindo a quantidade  $A$ , obtém somente um lucro normal ( $P = AC$ ), produz menos do que o concorrente ( $A$  em vez de  $C$ ) e cobra um preço ( $R$ ) que excede o custo marginal e o custo médio inferior. O resultado é capacidade em excesso e ineficiência alocativa.

7. Edward H. Chamberlin. *The theory of monopolistic competition*. 5. ed. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1946. p. 88, 109.

Para recapitular: o modelo de Chamberlin indica que as empresas na concorrência monopolista oferecem produtos diferenciados, cobram preços que excedem seus custos marginais e operam em níveis de produção em que seus custos médios são mais altos do que o mínimo. Consequentemente, os recursos escassos da sociedade não são alocados para seus usos de mais alto valor, ou seja, há *ineficiência alocativa*. A sociedade valoriza as unidades adicionais de bens que essas empresas produzem, mais do que os produtos alternativos que estão sendo produzidos. Além disso, se essas unidades adicionais fossem produzidas, o custo médio do produto cairia.

### Qualificações

Muitos economistas, seguindo a liderança de Chamberlin, reiteraram que a concorrência perfeita resulta em uma produção maior, mais eficiente e em preços de venda menores do que ocorre na concorrência monopolista. Mas essa conclusão requer duas qualificações.

Primeiro, as conclusões de Chamberlin são obtidas na suposição irreal de que as curvas de custo são as mesmas em cada situação. Se fôssemos ter a concorrência perfeita no setor do aço, poderíamos ter milhares de pequenas empresas produzindo aço. Cada “siderúrgica” poderia ser um pouco maior que a oficina de um ferreiro, e o preço do aço seria muito mais alto do que ele é atualmente, mesmo com alguns produtores desfrutando do poder de monopólio. Tudo o que podemos dizer é que, na concorrência perfeita, cada produtor no longo prazo tende a produzir no ponto mínimo de sua própria curva de custo médio. Supõe-se que as economias de escala são obtidas por todas as empresas.

Se partirmos da concorrência perfeita, a produção total será reduzida e os preços aumentarão, por causa da curva da demanda de inclinação para baixo. Mas, sem dúvida, uma siderúrgica moderna é mais eficiente que a oficina de um ferreiro. Nesse caso, a suposição de que cada empresa obtive economias de escala é irreal. As curvas de custo de uma pequena empresa na concorrência perfeita no aço ficariam muito acima das curvas de custo das empresas modernas. Assim, a concorrência perfeita não forneceria, necessariamente, o maior volume de produção e os menores preços.

Segundo, os economistas contemporâneos observam que um mundo de concorrência perfeita, com todos os produtos sendo padronizados, seria na realidade um mundo insípido. A concorrência monopolista resulta em diversas variações de cada produto geral, permitindo, assim, que os consumidores satisfaçam melhor aos seus diversos gostos. Em vez de um hambúrguer *standard*, por exemplo, o consumidor tem a opção de numerosas variações do mesmo produto geral e, como está evidente pelos padrões de compra, pessoas diferentes tendem a preferir uma variação a outras. Assim, a concorrência monopolista fornece benefícios positivos associados à variedade de produto.

### 17-1

#### JOAN ROBINSON

Joan Robinson (1903–1983), professora de economia de longa data na Universidade de Cambridge, foi aluna de Alfred Marshall. Seu livro *The economics of imperfect competition* foi publicado alguns meses depois do de Chamberlin e abrange substancialmente o mesmo assunto. Nas décadas seguintes ao seu lançamento, em 1933, Robinson expandiu suas atividades e fez importantes contribuições para a economia keynesiana e nós-keynesiana. Para o desenvolvimento da

## 17-1 ... O Passado como Preâmbulo

## DIRETORES, AGENTES E A INEFICIÊNCIA DE X

Em *Wealth of nations*, Adam Smith apontou que não se pode esperar que os diretores de empresas associadas (corporações), sendo os gestores do dinheiro de outras pessoas, em vez de seu próprio, cuidem do dinheiro dos proprietários com a mesma atenção com que o fariam os proprietários de uma associação privada. Smith afirmou que a negligência e os gastos excessivos, portanto, devem sempre prevalecer no gerenciamento dessas empresas.

Hoje, os economistas chamam essa divergência de interesses de *problema do diretor-agente*. Os diretores são os proprietários da corporação, são os acionistas da empresa. Esses proprietários contratam agentes, como executivos, gerentes e trabalhadores, para realizar atividades de maximização de lucro em nome do diretor. Os agentes, no entanto, tendem a maximizar sua própria utilidade, não necessariamente os lucros dos acionistas anônimos. Eles podem conseguir realizar isso por meio de gastos corporativos que aumentam, não diminuem, os custos de seus empregadores. Por exemplo, eles podem construir sofisticados edifícios comerciais, comprar jatos executivos, contratar subordinados desnecessários, pagar salários excessivos, realizar fusões não-lucrativas e assim por diante.

Em um artigo escrito por volta de 1966, Harvey Leibenstein (1922–1993) referiu-se ao resultado de custos excessivos como *ineficiência de X*, para distingui-lo da *ineficiência alocativa* (alocação errada de recursos resultante de preços que excedem o custo marginal)<sup>a</sup>. A ineficiência de X, disse Leibenstein, ocorre quando o custo real de uma empresa que produz qualquer coisa é maior do que o custo mais baixo possível de produzi-la. Em termos da Figura 17-1 (ou Figura B, no Passado como Preâmbulo 14-1), a ineficiência de X seria mostrada como as curvas *MC* e *AC*, acima daquelas mostradas.

a. Harvey J. Leibenstein. Allocative efficiency vs. 'X-efficiency'. *American Economic Review*, n. 56, p. 392-415, junho de 1966.

Os economistas duvidam que haja lugar para a ineficiência de X em empresas concorrentes. Na concorrência perfeita, a participação de empresas a longo prazo equaciona o preço do produto com *AC* mínimo. Uma empresa cujas curvas de custo são posicionadas acima das dos concorrentes verá que seu *AC* mínimo excede o preço do mercado, resultando em uma perda e eventual falência. De maneira semelhante, o concorrente monopolista sofreria uma perda a longo prazo, se suas curvas de custo estivessem acima da curva mais inferior que pode ser obtida (veja a Figura 17-1).

A ineficiência de X é mais provável, no entanto, no monopólio e no oligopólio, em que as barreiras de entrada podem abrigar gerentes ineficientes contra pressões dos concorrentes para minimizar o custo. Na realidade, a ineficiência de X pode ser da ordem de 10% dos custos para o monopolista típico e 5% para um oligopolista médio em um setor altamente concentrado<sup>b</sup>.

A maioria dos economistas vê a ineficiência de X com menos preocupação do que algumas décadas atrás. Um motivo para o declínio duvidoso na ineficiência de X pode ser que as empresas têm, parcialmente, contrabalançado o problema do diretor-agente vinculando o pagamento ao lucro. Os planos de opções de ações e os esquemas de divisão dos lucros tendem a alinhar os interesses financeiros de executivos, gerentes e trabalhadores com o interesse dos diretores (acionistas). Ao elevar o lucro, a redução de custo auxilia, portanto, tanto os agentes, como os diretores.

Além disso, o surgimento de um "mercado para controle corporativo" altamente desenvolvido reduziu, sem dúvida, a ineficiência de X. As empresas que falham em minimizar os custos tendem a ter menores avaliações no mercado de ações do que se forem eficientes. Isso permite que outras empresas se ofereçam para comprar participações em corporações ineficientes em X de acionistas a

b. William G. Shepherd. *The economics of industrial organizations*. 4. ed. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1997. p. 107.

preços por participação acima dos existentes no mercado de ações. Essas "ofertas impressionáveis" podem resultar nos acionistas vendendo suas participações, permitindo que os compradores tomem o controle corporativo dos executivos existentes. Os novos agentes tentarão, portanto, obter

um retorno positivo sobre seu investimento financeiro substituindo executivos e gerentes existentes por aqueles que estão mais sintonizados com a redução de custos e a maximização do valor do acionista. Dessa maneira, as aquisições e a ameaça de aquisições reduzem a ineficiência de X.

economia e para o comércio internacional. Ela será mencionada novamente no Capítulo 22, em nossa discussão sobre economia pós-keynesiana. Além de suas outras contribuições, Robinson ofereceu uma crítica significativa da economia marxista, embora sua posição fosse de uma delatora amigável. Robinson ficou conhecida em seus anos posteriores como uma crítica da economia convencional e seus trabalhos gerais não se adaptam facilmente a nenhuma escola de pensamento específica. Esse fato deve ser lembrado à medida que discutirmos suas primeiras contribuições neoclássicas.

## Monopsônio

Ao conceito de concorrência monopolista, Robinson adicionou a idéia de monopsônio, uma situação em que há um único comprador no mercado ou um grupo de compradores agindo como um. Ela analisou os resultados do poder de compra do monopsônio em mercados de produtos e de recursos.

**Monopsônio do mercado de produtos.** Quando existem muitos compradores de uma mercadoria, sua curva da demanda agregada tem inclinação para baixo e para a direita, pois ela é baseada na utilidade marginal. Quanto mais unidades de um bem uma pessoa adquire, menor sua utilidade marginal e menos ela oferece por uma unidade adicional.

Se houver apenas um único comprador ou se todos os compradores formarem um acordo para agir juntos, podemos supor que a curva da demanda do mercado permanecerá inalterada. Também podemos supor que a curva da oferta permanecerá inalterada, pois ela indica quanto todos os vendedores juntos oferecerão a cada preço. O preço de oferta é baseado no custo de produção de cada quantidade, e esse custo não é alterado na presença de um monopsônio.

Robinson apontou duas generalizações: (1) na concorrência perfeita, o comprador comprará unidades sucessivas de bens a qualquer momento, até o ponto em que o *preço* seja igual à utilidade marginal; (2) no monopsônio, o comprador regulará as compras de maneira que o custo *marginal* para ele (diferente do custo marginal de produção) seja igual à utilidade marginal. Essas propostas importantes são ilustradas na Tabela 17-1.

Primeiro, considere a *concorrência perfeita* entre os compradores. Suponha que o preço de mercado para um produto hipotético *X* seja \$ 4. Nenhum comprador isolado pode influenciar o preço, independentemente do montante que compra. Supomos que os dados de utilidade marginal na coluna 5 sejam para um consumidor específico que compra somente esse bem. Em qualquer momento, a propriedade da primeira unidade do produto fornece ao consumidor \$ 7 de utilidade marginal. Uma segunda unidade fornece \$ 6 de utilidade marginal para ele, a ter-

Tabela 17-1  
O Monopsônio em um Mercado de Produtos (Dados Hipotéticos)

(1) UNIDADES	(2) PREÇO	(3) CUSTO TOTAL	(4) CUSTO MARGINAL	(5) UTILIDADE MARGINAL
1	\$ 1	\$ 1	\$ 1	\$ 7
2	2	4	3	6
3	3	9	5	5
4	4	16	7	4
5	5	25	9	3
6	6	36	11	2

ceira unidade \$ 5, a quarta unidade \$ 4, e assim por diante. Ao preço de mercado de \$ 4, o consumidor comprará quatro unidades do produto, ou seja, ele comprará unidades do produto até o ponto em que o preço (\$ 4 da coluna 2) seja igual à utilidade marginal (\$ 4 da coluna 5)<sup>8</sup>.

Agora, suponha que o mesmo consumidor seja o *único* comprador do produto *X* nesse mercado. A aquisição da primeira das quatro unidades do produto ainda lhe fornece uma utilidade marginal de \$ 7, \$ 6, \$ 5 e \$ 4 (coluna 5). Supondo que as empresas podem aumentar a produção desse produto somente sob condições de aumento de custo (oferta do mercado com inclinação para cima), quanto mais unidades nosso consumidor desejar comprar, mais alto será o preço. Como esse monopsonista é o único comprador, ele deve pagar um preço maior por unidade se desejar comprar um número maior de unidades. Uma produção maior ocorre a um custo de produção mais alto por unidade. Vemos, nas colunas 1 e 2 da Tabela 17-1, que ele pode comprar uma unidade de *X* a \$ 1, mas duas unidades lhe custariam \$ 2 cada, para um custo total de \$ 4. Como mostrado na coluna 4, o custo marginal para ele na segunda unidade é \$ 3 (\$ 4 - \$ 1) em vez de simplesmente \$ 2, o preço real da segunda unidade. Esse custo marginal de \$ 3, no entanto, é menor que a utilidade marginal da segunda unidade (\$ 6) e, portanto, a pessoa escolherá comprar. Observamos, na tabela, que esse consumidor decidirá comprar três unidades do produto, pois com esse montante, o custo marginal (\$ 5) é apenas igual à sua utilidade marginal (\$ 5).

Conclusão: Sob condições normais de uma curva da oferta de inclinação para cima, o monopsonista comprará menos unidades de um produto (3) do que se fossem compradores concorrentes (4) e *pagará* um preço inferior ao do concorrente (\$ 3 em oposição a \$ 4). O monopsonista pode controlar o preço do produto ajustando a quantidade das compras de maneira muito semelhante à de um vendedor monopolista que pode controlar o mesmo preço ajustando o nível de produção.

Robinson apontou que, na presença de uma curva da demanda perfeitamente elástica, ou seja, em que os custos marginais e os custos médios de produção são iguais, o preço da oferta será constante e a quantidade comprada no monopsônio será a mesma que na concorrência per-

8. Observe que o nosso consumidor recebe um excedente de consumidor marshalliano de \$ 6 nesse exemplo.

feita. Se um setor estiver trabalhando com um preço de oferta decrescente, o custo marginal para o monopsonista será menor que o preço da mercadoria e, portanto, ele comprará mais do produto do que comprariam os concorrentes perfeitos.

**Monopsônio do mercado de recursos.** Robinson também analisou o monopsônio no mercado de recursos utilizando o mercado de trabalho como uma ilustração. A representação gráfica contemporânea do monopsônio do mercado de trabalho, Figura 17-2, é obtida diretamente da própria representação de Robinson. Para que a representação continue gerenciável, desconsideraremos, inicialmente, a curva rotulada *VMP* na figura. Seguindo a abordagem de Marshall, Robinson declarou que uma curva da demanda de trabalho de curto prazo de um empregador é sua curva de produto de receita marginal, *MRP*. Isso é verdadeiro tanto no mercado monopsonista como no mercado competitivo de trabalho. O produto de receita marginal é o aumento na receita total para o empregador quando ele contrata um trabalhador adicional. É a receita extra que a empresa obtém quando vende a maior produção que o trabalhador adicionado ajuda a produzir. Quando há concorrência perfeita na venda do produto, o produto de receita marginal cai, à medida que mais trabalhadores são contratados unicamente por causa da lei de rendimentos decrescentes. Cada trabalhador adicionado contribui menos para a produção extra e, portanto, menos para a receita marginal do que o fez o trabalhador anteriormente adicionado.

A curva da oferta de trabalho com que um monopsonista se depara é inclinada para cima e para a direita. Como o monopsonista é o único empregador de um tipo específico de traba-

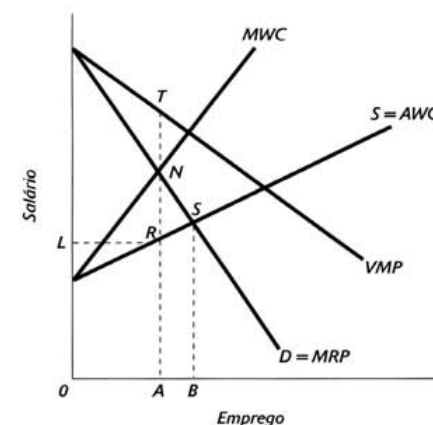


Figura 17-2 Teoria do Monopsônio de Robinson

O empregador monopsonista depara-se com uma curva de custo de salário marginal *MWC* que fica acima da curva da oferta do mercado *S*. Para maximizar seu lucro, ele restringe a contratação (*A* em vez de *B*) para pagar um salário inferior ao dos concorrentes (*R* em vez de *S*). De acordo com Robinson, a exploração monopsonista é *NR*, a diferença entre o produto da receita marginal *MRP* e o salário de monopsonista. Quando existe monopólio ou concorrência monopolista no mercado de produtos, o valor do produto marginal *VMP* excede *MRP* e a exploração de monopólio é *TN*.

lho, ele se depara com a curva da oferta de trabalho do mercado. Essa curva também indica o custo do salário médio, *AWC*, pois mostra o salário que deve ser pago *por trabalhador* para atrair um número específico de trabalhadores. No monopólio, o custo do salário marginal — o custo extra associado ao emprego de mais um trabalhador — excede o custo do salário médio, ou o salário médio. O monopsonista deve aumentar o salário para tirar trabalhadores adicionais do emprego alternativo, da atividade doméstica ou do lazer e deve pagar esse salário mais alto a *todos* os trabalhadores. O custo extra de empregar um trabalhador adicional é, portanto, mais do que o salário médio pago a esse trabalhador. Ele também inclui o salário extra pago a trabalhadores que poderiam ter sido atraídos com um salário menor.

Quantos trabalhadores os monopsonistas representados na Figura 17-2 empregarão? A resposta, disse Robinson, é *A*, pois esse é o número em que o produto de receita marginal do último trabalhador iguala-se ao custo do salário marginal (ponto *N*). Se *MRP* fosse maior que *MWC*, seria lucrativo para a empresa contratar mais trabalhadores. Se *MRP* fosse menor que *MWC*, o empregador poderia aumentar seus lucros reduzindo o emprego.

O monopsonista mostrado na Figura 17-2 pagará um salário de *L*. Como visto pela curva da oferta, ele pode atrair o número de funcionários que maximiza seu lucro, *A*, com esse salário.

Esse modelo permitiu a Robinson chegar a várias conclusões interessantes. Primeiro, um monopsonista do mercado de trabalho empregará menos trabalhadores do que seriam contratados por empregadores concorrendo um com o outro por trabalhadores (*A* em vez de *B*). O monopsonista reduz o emprego para evitar elevar o salário que deve pagar a todos os trabalhadores. Segundo, no monopólio, o trabalhador é explorado. Robinson citou uma definição de exploração de trabalho como um fator de produção: ser empregado com um salário que é menor do que o produto de receita marginal da pessoa (*R* em vez de *N*). Se o mercado para o trabalho for perfeito, de modo que cada empregador possa contratar todo o trabalho necessário com o salário do mercado, o custo do salário marginal do trabalho para o empregador individual será igual ao salário. O empregador será induzido pelo interesse próprio a contratar trabalhadores até o ponto em que o produto de receita marginal for igual ao salário do trabalhador. A exploração de trabalho nessa definição normalmente não ocorre em um mercado de trabalho competitivo.

### Exploração na concorrência monopolista

Robinson citou uma outra definição de exploração oferecida por A. C. Pigou (Capítulo 20), seu colega em Cambridge. A exploração ocorre quando o salário do trabalhador é menor que o valor do produto marginal do trabalho (*VMP*). Aceitando essa definição, ela disse que a exploração pode exceder *NR* na Figura 17-2. Se houvesse monopólio ou concorrência imperfeita na venda dos produtos fabricados pelo trabalho, a curva de receita marginal da empresa ficaria abaixo da curva *VMP*, conforme ilustrado na figura. Na concorrência perfeita na venda do produto, a empresa pode vender tudo o que produz pelo preço do mercado e, assim, portanto, o produto de receita marginal é igual ao valor do produto marginal, este último calculado como produto marginal vezes o preço do produto. Quando a empresa tem poder de monopólio e, portanto, se depara com uma curva da demanda de produto com inclinação para baixo, no entanto, ela deve reduzir o preço de seus bens se desejar aumentar as vendas (lembre-se do modelo de monopólio). Como o preço mais baixo se aplicará a *toda* a produção da empresa, sua receita marginal será menor que o preço. Redefinindo, a venda do monopolista de uma unidade adicional de pro-

dução não adiciona o montante completo do preço do produto à receita marginal do monopolista. Consequentemente, a receita marginal que a empresa recebe quando contrata um trabalhador adicional e vende a produção maior resultante será menor do que a produção extra (produto marginal) vezes o preço recebido por essas unidades. A empresa terá de vender todas as unidades pelo menor preço, mesmo as que ela poderia ter vendido por um preço mais alto se não tivesse contratado o trabalhador extra. O produto de receita marginal será o produto marginal vezes a receita marginal, não vezes o preço. Nessa definição, *TR* na Figura 17-2 mede a exploração total do trabalho: *NR* mede a exploração devido ao monopólio; *TN* mostra a exploração resultante do monopólio ou da concorrência monopolista na venda do produto.

### Soluções para a exploração

Para solucionar a exploração do trabalho no monopólio, disse Robinson, um sindicato dos comerciantes ou uma junta de comerciantes deveria impor um salário mínimo para o setor. Assim, a oferta de trabalho para o setor se tornará perfeitamente elástica com o salário imposto, e o custo de salário marginal do trabalho será idêntico ao custo de salário médio. Consultando a Figura 17-2, se um salário de *S* fosse imposto, o monopsonista não aumentaria mais o preço do trabalho à medida que aumentasse o emprego. A nova curva da oferta seria uma linha horizontal originando-se do eixo vertical e indo até o ponto *S*, e o emprego aumentaria de *A* para *B*. O salário seria igual ao produto de receita marginal, e a exploração com o monopólio desapareceria.

Para eliminar a exploração no monopólio, o preço de venda teria de ser controlado de modo a ser igual ao custo marginal e ao custo médio. Para eliminar a exploração na concorrência monopolista, o tipo de mercado mais comum de acordo com Robinson, os mercados teriam de se tornar perfeitos ou puramente competitivos:

Quando o mercado se tornar perfeito, as empresas se expandirão e, na nova posição de equilíbrio, quando os lucros forem normais outra vez, as empresas estarão em um tamanho ideal, os custos serão menores e o preço da mercadoria terá caído.

A remoção da imperfeição do mercado deve, portanto, reduzir o preço da mercadoria. É provável também alterar a produtividade física marginal do número de homens anteriormente empregados no setor, já que os trabalhadores estão organizados, agora, em empresas ideais, em vez de em empresas subideais. Na posição antiga, eles estavam recebendo menos do que o valor do produto físico marginal na época e, na nova posição, receberão o valor de seu produto físico marginal, mas isso não significa que estarão melhores na nova posição do que na antiga, já que o valor do produto físico marginal pode ter sido reduzido. O produto físico marginal pode ter sido reduzido e o preço da mercadoria deve ter caído<sup>9</sup>.

Os economistas identificaram o poder do monopólio em vários mercados de trabalho do mundo real. Por exemplo, estudos mostraram que o monopólio surge em mercados de trabalho isolado, como os de alguns professores de escolas públicas, atletas profissionais (antes do agenciamento livre), enfermeiras, funcionários de jornais, e assim por diante. Mas, na maioria dos mercados de trabalho, os trabalhadores têm empregadores alternativos para quem eles pode-

9. Joan Robinson. *The economics of imperfect competition*. Londres: Macmillan, 1933, p. 284-285.



riam trabalhar, particularmente quando esses trabalhadores são móveis ocupacional e geograficamente. Além disso, sindicatos fortes surgiram para se contrapor ao poder do monopólio em vários mercados de trabalho.

### Críticas

Chamberlin fez uma crítica à análise da exploração de Robinson. Ele não incluiu a teoria da distribuição na primeira edição de seu livro, mas o fez em edições posteriores. Sua crítica à teoria da exploração de Robinson era a de que *todos* os fatores, não apenas o trabalho, recebem menos do que o valor de seus produtos marginais em condições de concorrência monopolista. A definição da exploração de Pigou-Robinson aplica-se somente à concorrência perfeita na venda do produto, pois é impossível em qualquer outra condição do mercado que todos os fatores obtenham o valor de seus produtos marginais (lembre-se do problema da “soma”). De acordo com a visão de Pigou-Robinson, todos os fatores são explorados, e os empregadores só poderiam evitar a acusação de “exploração” indo à falência.

Duas décadas depois que seu livro apareceu, a própria Robinson criticou o tipo de teoria econômica que ela ajudou a desenvolver:

*The economics of imperfect competition* foi um livro acadêmico. Ele foi direcionado para analisar os *slogans* de livros didáticos de 20 anos atrás: “o preço tende a ser igual ao custo marginal” e “os salários são iguais ao produto marginal do trabalho”; e ele tratava de perguntas de livros didáticos, como uma comparação do preço e da produção de uma mercadoria em condições de monopólio e de concorrência, demanda e custos sendo fornecidos. As suposições que eram adequadas (ou que eu esperava que fossem adequadas) para lidar com essas perguntas são, de qualquer maneira, uma base apropriada para uma análise dos problemas dos preços, da produção e da distribuição que se apresentam na realidade. (...)

Em princípio, é possível definir um sistema de equações simultâneas que mostra que combinação de preços, gastos com custos de produção e gastos com custos de vendas resultariam no melhor lucro para uma mercadoria específica em um mercado específico, levando em conta a reação com relação aos custos e às vendas de outras mercadorias produzidas pela mesma empresa. Mesmo se tivesse os dados, o executivo da empresa precisaria de um cérebro elétrico, não humano, para sair das equações para a política correta em tempo de efetivá-la. E os dados são necessária e extremamente vagos, já que as consequências de uma determinada política não podem ser isoladas em mercados em constante alteração. O desenvolvimento recente da publicidade é uma testemunha da dificuldade que os fabricantes têm em conhecer as consequências da publicidade, pois se eles soubessem de seus efeitos, não haveria escopo para persuadi-los de que a publicidade é maior do que eles pensam. Na realidade, evidentemente, uma curva da demanda individual (para um produto específico produzido por uma empresa específica) é um mero borrão, para o qual é inútil atribuir propriedades geométricas elegantes. (...)

Na minha opinião, a maior fraqueza de *The economics of imperfect competition* é a que ele compartilha com a classe de teoria econômica à qual pertence — a falha em lidar com o tempo. É somente em um sentido metafórico que o preço, a taxa de produção, o salário ou tudo o mais que pode ser movido no plano ilustrado em um diagrama preço-quantidade. Qualquer movimento deve ocorrer no tempo, e a posição em qualquer momento do tempo depende do que foi no passado. O ponto não é simplesmente que qualquer ajuste leva um certo

17-2

334

HISTÓRIA DO PENSAMENTO ECONÔMICO

17-2 ...

## O Passado como Preâmbulo

### ROBINSON, MONOPSÔNIO E POLÍTICA PÚBLICA

A principal implicação política da teoria do monopólio de Joan Robinson é que o governo pode conseguir aprimorar a eficiência alocativa aumentando os preços dos recursos em mercados monopsonizados. Na metade dos anos 1930, o governo dos Estados Unidos promulgou três leis importantes, criadas, em parte, para realizar esse objetivo.

Em 1935, o Congresso aprovou o National Labor Relations Act, ou Lei Wagner. Essa lei garantiu os dois direitos da mão-de-obra: (1) o direito de auto-organização, sem interferência da empresa e (2) o direito de negociar com os empregadores. Além disso, ela listava e declarava ilegais práticas injustas de mão-de-obra<sup>a</sup> por empresas contra os sindicatos e seus membros.

A participação em sindicatos e o poder de negociação decolaram com a proteção da Lei Wagner. Consequentemente, os empregadores monopsonistas e oligopolistas enfrentavam, cada vez mais, sindicatos fortes na mesa de negociações. Essas negociações eventualmente resultaram em salários de sindicatos mais altos, não tendo nenhuma semelhança com os salários de exploração do monopólio. Na realidade, a força crescente dos sindicatos exigiu emendas na Lei Wagner, limitando o poder de negociação da mão-de-obra (o Taft-Hartley Act, de 1947, e o Landrum-Griffin Act, de 1959). Hoje, os especialistas em mão-de-obra concordam que o sindicalismo restringiu, com êxito, o poder potencial do monopólio em setores oligopolistas, como a fabricação de automóveis, aço, comércio marítimo e transporte doméstico.

Uma segunda manifestação política da teoria do monopólio de Robinson foi a aprovação do Robinson-Patman Act, em 1936. Esse ato foi uma emenda à Seção 2 do Clayton Act de 1914, que anteriormente havia declarado ilegal a discriminação de preços que reduz a concorrência. A emenda de 1936 adicionou detalhes específicos à lei. Por exemplo, os descontos por volume eram

limitados, permitidos somente quando justificados por custos menores. Além disso, a lei declarou ilegais a publicidade livre, descontos promocionais e taxas-fantasma de corretagem fornecidas por empresas a compradores individuais, mas não por seus concorrentes. Assim, pequenas empresas eram protegidas de vantagens de custo injustas fornecidas a grandes concorrentes que poderiam usar seu poder de monopólio para extrair concessões de preços dos fornecedores.

Muitos economistas são altamente críticos com relação ao Robinson-Patman Act, dizendo que a lei “protege os concorrentes, não a concorrência”. Ou seja, a lei reduz a concorrência saudável de preços e impede a formação de estruturas de mercado eficientes, resultando em preços de produtos mais altos e em ineficiência alocativa. Os proponentes argumentam que a lei aprimora a concorrência, impedindo que grandes empresas retirem do mercado concorrentes menores de maneira injusta e adquiram poder de monopólio.

O Fair Labor Standards Act, de 1938, é uma terceira lei diretamente relacionada ao modelo de monopólio de Robinson. Essa lei, que definiu um salário mínimo legal de \$ 0,25 por hora, procurou anular a exploração monopolista em mercados de trabalho de baixo salário. O objetivo aqui era estabelecer um “salário de sobrevivência” para trabalhadores em tempo integral.

Com os anos, o Congresso aumentou o salário mínimo de \$ 0,25 para \$ 5,15 e ampliou sua cobertura. Embora o salário mínimo seja popular com o público geral, muitos economistas o criticam. Esses críticos observam que os mercados de trabalho de baixo salário em sociedades industriais avançadas normalmente *não* são aqueles caracterizados por monopólio. Os trabalhadores desses mercados normalmente têm várias opções de emprego. Em vez de reduzir o poder de monopólio, dizem esses economistas, o salário mínimo eleva os salários acima dos níveis competitivos em alguns mercados de trabalho. O resultado é um maior desemprego, particularmente entre os adolescentes. Os defensores do salário mínimo argumentam que

a. N.R.T. Trabalho, mais especificamente, do trabalhador.

b. N.R.T. Idem.

os salários baixos, e possivelmente o monopólio, permanecem uma realidade potencial em muitos mercados de trabalho de baixo salário. Eles citam os salários de \$ 0,75 ou \$ 1,00 por hora pagos aos trabalhadores pelas empresas dos Estados Unidos em muitos países em desenvolvimento.

Resumindo, o modelo de monopólio de Joan Robinson ajudou a iniciar ou apoiar três importantes peças da legislação dos Estados Unidos: a Lei Wagner, o Robinson-Patman Act e o Fair Labor Standards Act. Desses, os dois últimos ainda são, de alguma maneira, controversos.

tempo para ser concluído e que (como sempre foi admitido) os eventos podem ocorrer enquanto a posição é alterada, de modo que o equilíbrio na direção em que o sistema parece estar tendendo se move antes que possa ser atingido. O ponto é que o próprio processo de movimento tem um efeito no destino do movimento, de modo que não há uma posição de equilíbrio de longo prazo, que existe independentemente do curso que a economia está seguindo em uma data específica<sup>10</sup>.

Alfred Marshall havia antecipado essa última objeção de sua ilustre discípula, embora tivesse considerado essa tendência somente uma interferência sem importância com o maior movimento na direção de um preço de equilíbrio em um mercado para um único bem.

Conforme indicado anteriormente, em anos posteriores, Robinson saiu de suas primeiras teorias microeconômicas e explorou outros campos econômicos em uma tentativa de desenvolver uma análise mais dinâmica e mais realista do mundo econômico<sup>11</sup>.

### Perguntas para estudo e discussão

1. Identifique brevemente e estabeleça a importância de cada um dos seguintes pensadores e conceitos para a história do pensamento econômico: Sraffa, Chamberlin, diferenciação de produtos, concorrência monopolista, Robinson, monopólio, exploração monopsonista, produto de receita marginal e valor do produto marginal.
2. Que papel Sraffa desempenhou no surgimento de teorias de concorrência menos que perfeita?
3. Desenhe um gráfico para uma empresa sraffiana que experimenta custos médios decrescentes em toda a faixa de produção. O que essa curva implica sobre a curva de custo marginal? Rascunhe essa curva de custo marginal. Desenhe também uma curva da demanda e uma curva de receita marginal. Mostre o preço de maximização do lucro da empresa e a quantidade. Explique por que esse monopólio natural iria à falência se o governo o forçasse a cobrar um preço igual ao custo marginal (onde a curva da demanda e as curvas de custo marginal se interceptam).
4. As seguintes características de concorrência perfeita e de monopólio perfeito geralmente estão listadas nos atuais princípios dos livros didáticos de economia: concorrência perfeita (um número muito grande de concorrentes, produtos padronizados, "tomador de preço",

10. Joan Robinson. Imperfect competition revisited. *Economic Journal*, n. 63, p. 579, 585, 590, setembro de 1953.

11. Para uma revisão dessas outras contribuições, consulte Harvey Gram e Vivian Walsh. Joan Robinson's economics in retrospect. *Journal of Economic Literature*, n. 21, p. 518-550, junho de 1983.

entrada livre) e monopólio perfeito (um único vendedor, nenhum substituto próximo, "criador de preços", entrada bloqueada). Construa uma lista semelhante para a concorrência monopolista. Quais das características tendem a ser mais como as do monopólio? Quais tendem a ser mais como as de um mercado competitivo?

5. Indique quais das propostas a seguir sobre a concorrência monopolista são verdadeiras e quais são falsas. Para as que são falsas, explique por quê, consultando a Figura 17-1 ou 17-2.
  - a) A preocupação de Chamberlin com a concorrência monopolista estava concentrada a curto prazo; a longo prazo, os concorrentes monopolistas ganham somente um lucro normal e, portanto, a quantidade de produção e o custo médio são os mesmos que seriam em condições de concorrência perfeita.
  - b) Os concorrentes monopolistas tendem a ter produtos semelhantes, embora diferenciados.
  - c) Robinson argumentava que não há exploração do trabalho na concorrência monopolista, desde que o mercado do qual a empresa contrata trabalhadores permaneça competitivo.
6. Nas tabelas que se seguem, os dados de produção à esquerda e os dados de oferta de trabalho à direita representam um monopsonista, conforme descrito por Robinson. Suponha que essa empresa esteja vendendo seu produto por \$ 2 por unidade em um mercado de produtos perfeitamente competitivo ( $MRP = VMP$ ).

UNIDADES DE TRABALHO	PRODUTO TOTAL	UNIDADES DE TRABALHO	SALÁRIO
0	0	0	—
1	13	1	\$ 2
2	25	2	4
3	34	3	6
4	41	4	8
5	46	5	10
6	48	6	12

- a) Determine o produto de receita total da empresa e o produto de receita marginal ( $MRP$ ) para cada unidade de trabalho.
  - b) Determine o custo total de salário da empresa e o custo do salário marginal ( $MWC$ ) para cada unidade de trabalho.
  - c) Quantas unidades de trabalho essa empresa escolherá empregar e qual salário ela pagará?
  - d) Se um governo desejasse obter um salário mínimo socialmente eficiente, qual salário escolheria?
7. Explique por que a curva rotulada  $MWC$  fica acima da curva rotulada  $AWC$  no modelo de monopólio de Robinson (Figura 17-2). Em qual aspecto esse fato é uma *vantagem* para o monopsonista?
  8. Utilize a Figura 17-2 para mostrar como cada salário mínimo legal ou um salário negociado pelo sindicato pode aumentar tanto o salário como o emprego em um mercado de trabalho monopsonizado.

9. Em quais aspectos Chamberlin e Robinson estão claramente na tradição marginalista ou neoclássica?
10. O que é o problema diretor-agente? Como ele se relaciona com a ineficiência de X? Por que a ineficiência de X ocorre, mais provavelmente, no oligopólio e no monopólio perfeito do que na concorrência perfeita e na concorrência monopolista? Você considera a ineficiência de X um problema crescente na economia? Explique seu raciocínio.

### Leituras selecionadas

#### Livros

BLAUG, Mark (ed.). *Edward Chamberlin*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1993.

BREIT, William e RANSOM, Roger L. *The academic scribblers*. Edição revista. Capítulo 6. Chicago, IL: Dryden Press, 1982.

CHAMBERLIN Edward H. *The theory of monopolistic competition*. 5. ed. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1946. [Originalmente publicado em 1933.]

FEIWEL, George R. (ed.). *Joan Robinson and modern economic theory*. Nova York: New York University Press, 1989. 2 v.

RIMA, Ingrid (ed.). *The Joan Robinson legacy*. Armonk, NY: M. E. Sharpe, 1991.

ROBINSON, Joan. *The economics of imperfect competition*. Londres: Macmillan, 1933.

SHACKLETON, J. R. e LOCKSLEY, Gareth (eds.). *Twelve contemporary economists*. Capítulos 11 e 13. Nova York: Wiley, Halsted, 1981.

TURNER, Marjorie S. *Joan Robinson and the Americans*. Armonk, NY: M. E. Sharpe, 1989.

#### Artigos de revistas especializadas

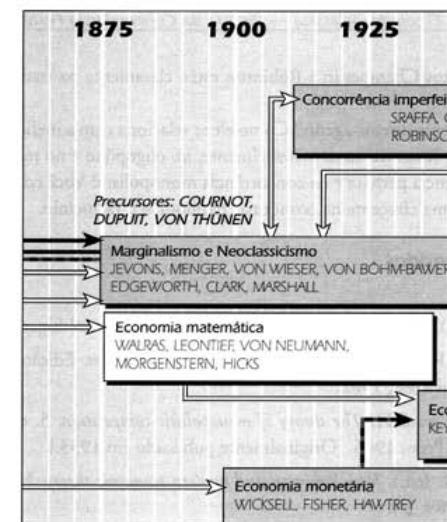
*American Economic Review*, n. 54, maio de 1964. Vários artigos desse volume avaliam o impacto histórico da teoria da concorrência monopolista.

EKELUND, Robert B., Jr. e HÉBERT, Robert F. E. H. Chamberlin and contemporary industrial organization theory. *Journal of Economic Studies*, 17, n. 2, p. 20-31, 1990.

REINWALD, Thomas P. The genesis of Chamberlin's monopolistic competition theory. *History of Political Economy*, n. 9, p. 522-534, inverno de 1977.

ROBINSON, Joan. Imperfect competition revisited. *Economic Journal*, n. 63, p. 579-593, setembro de 1953.

SRAFFA, Piero. The laws of returns under competitive conditions. *Economic Journal*, n. 36, p. 535-550, dezembro de 1926.



## CAPÍTULO 18

### ECONOMIA MATEMÁTICA<sup>1</sup>

O termo *economia matemática* refere-se àqueles princípios econômicos e análises formulados e desenvolvidos por meio de símbolos e métodos matemáticos. Dos economistas que discutimos, Cournot, Dupuit, Jevons, Edgeworth e Fisher, especificamente, definiram teorias em termos matemáticos. Na realidade, o uso de símbolos matemáticos e de gráficos para complementar as explicações verbais é uma prática comum. A economia matemática, portanto, não constitui uma escola de pensamento econômico separada, mas um método distinto. Os teóricos de várias escolas utilizam a linguagem matemática para expressar, de uma maneira clara e consistente, as definições, os postulados e as conclusões de uma teoria. Como declarado por Paul Samuelson: "Em 1935, a economia entrou em uma época matemática. Tornou-se mais fácil um camelo passar pelo buraco de uma agulha do que um gênio não-matemático entrar no panteão de teóricos originais"<sup>2</sup>. Claro,

1. N.R.T. Também tratamento matemático da economia.

2. Paul Samuelson. Alvin Hansen as a creative economic theorist. *Quarterly Journal of Economics*, n. 90, p. 25, fevereiro de 1976.