

A CONCORRÊNCIA PERFEITA E SEUS RESULTADOS ÓTIMOS APRESENTADA COMO PADRÃO NORMATIVO: O QUE HÁ DE 'IMPERFEITO' NA COMPETIÇÃO ENTRE POUCOS E GRANDES?

Ana Maria Fontenele^(*)

1. Introdução

A aceitação teórica da grande corporação aliada à paz aparente que indica sua incorporação numa Teoria Econômica fundada na pequena empresa é, ainda hoje, motivo de análises teóricas que incorporam profundas disputas entre seus autores. Essas disputas dizem respeito à explicação teórica propriamente dita, ao caminho metodológico que esta segue ou mesmo ao próprio motivo de estudá-la como objeto específico. Como resultado de uma investigação metodológica podemos observar diversas posturas científicas apresentadas não como pontos extremos (ou mesmo contrapontos) que pretendessem delinear limites para classificação, mas, como dois nortes para nosso sistema de orientação.

Em um deles, os autores agiam negando o estado da teoria vigente. Esta se baseava em duas formas alternativas de estrutura de mercado: na **concorrência perfeita**, envolvendo grande número de pequenos produtores de um bem impossível de ser diferenciado - a estrutura de mercado completamente transparente, atomizada, herdada de Smith, ou, simplesmente, na representação de seu contrário, com o mercado de um bem sem substitutos, o que justificava o poder de determinar preços que detinha o seu único produtor, o **monopolista**.

No outro, os estudiosos, simplesmente aceitavam a presença das grandes empresas. Fechavam seus olhos de cientistas fundamentados na dedução e agiam como se a teoria vigente ainda produzisse os fatos novos criados pela grande corporação. Assim, a Teoria Neoclássica dos Preços permanecia inabalável e até capaz de ser fortalecida por poder incorporar e analisar o modo de agir deste novo participante dos mesmos mercados, diferentes no agir, em consequência de sua maior eficiência.

Neste movimento, apresentava-se uma nova arena, onde se travavam as batalhas entre os mais diversos campos credenciados. Metodólogos e teóricos procuravam fazer surgir da crise novas posições e criações, constituindo-se estas, muitas vezes, de meras metamorfoses do *paradigma* dominante⁽¹⁾, centrado na concorrência pura ou na pretendida criação de concepções teóricas que deste (paradigma) se diferenciavam, sem, no entanto, negá-lo, uma vez que mantinham seu comportamento como o ideal.

Esta discussão, localizada já no final do século passado com ações conjuntas entre advogados, economistas e a população em geral, materializadas nas primeiras leis antitrustes, cria, juntamente com as primeiras análises alternativas das estruturas dos novos

(*) . A autora é professora do DTE/FEAAC/UFC e Doutora em Economia pelo IPE/FEA/USP. Este artigo refere-se ao Capítulo 4 de sua Tese de Doutorado intitulada "*Progresso e Método na História das Teorias da Organização Industrial*". A autora agradece aos Professores Elizabeth Farina (orientadora), Ana Maria Bianchi, João Sayad, Sérgio Buarque de Holanda, Sônia Dahab e Eduardo Guimarães pela contribuição através de suas preciosas críticas.

(1). O termo paradigma dominante aqui utilizado é caracterizado assumindo uma síntese de seus significados em Kuhn (1962).

mercados, um quadro representativo da situação, onde podemos distinguir, de forma caricatural *à la* Schrader, dois grupos antagonísticos, da seguinte forma:

- De um lado, os detratores que vêem as corporações como algo cruel, até demoníaco, uma deformação gerada pelo mundo moderno, "*um monstro artificialmente criado esmagando todos no seu caminho*", ou seja, o de perseguir seu objetivo - único - de saciar seu apetite de mais dinheiro e maior poder (Schrader, 1993, p.1).

- Do outro lado, os devotos da corporação que a vêem como a criação maior, o carro-chefe da sociedade moderna que se manifesta como

"... o veículo pelo qual a sociedade humana tem se tornado detentora de uma capacidade de criar jamais imaginada, o resultado natural do incrível mecanismo de mercado pela ação da 'mão invisível' garantindo o maior nível possível de produção e os padrões ótimos de distribuição e alocação" (Idem, p.1).

Estes estereótipos ilustram as confusões criadas pela existência das grandes empresas de negócios em estruturas concentradas. Coloca-se de um lado, os herdeiros legítimos da mão invisível de Smith que assumem fatalmente a corporação, sem no entanto representá-la teoricamente. Devido a isto, são acusados de utilizarem pressupostos irrealistas nos seus modelos perfeitos. Tudo se passa para estes como se o poder organizador e administrador, representado na figura da mão *smithiana*, desse uma nova orientação ao mercado - composto agora de tais corporações - que se tornava, mais uma vez, o senhor das decisões, produzindo a grande empresa como uma consequência natural.

Do outro lado, coloca-se os opositores que, assumindo fatalmente as grandes empresas de negócios, passavam a incorporá-las em modelos de estruturas concentradas e se expõem como saudosistas, enxergando os mercados como os verdadeiros viúvos da concorrência pura que é lembrada como a esposa perfeita para estes, o modelo exemplar e ideal de referência para julgar esses novos mercados que, conseqüente e obrigatoriamente, passam a ser vistos como **imperfeitos**.

Os participantes dos mercados modernos são, então, avaliados, como concorrentes mutilados - diferenciando-se daqueles puros - por possuírem defeitos vistos como os custos sociais da concentração. Por exemplo, a ação do poder de monopólio, gera crescimento com concentração industrial - o preço pago pelos ganhos de economias de escala. Processa-se então, uma busca por normas e leis que expressasse a tentativa de restabelecer a eficiência naquilo que foi gerado pelo afastamento, quase um processo de desfiguração, da concorrência dita perfeita.

Neste processo, cada conquista das novas estruturas, era compensada por um peso para a sociedade onde se ambientavam, gerando um custo social por serem ativas, porque grandes e concentradas. É a discussão deste ideal que faremos neste artigo. Nossa análise será desenvolvida tendo em vista o quadro teórico que antecipa as origens do que denominamos na academia de Teorias da Organização Industrial (OI). Desse modo, nosso processo de investigação se faz através da leitura das teorias que pretendiam explicar o comportamento dos mercados imperfeitos e que, pelo atual estágio da OI, concluímos que se antecipam a este campo. Identificamos uma série de teorias que mostra o movimento

progressivo da OI e, a partir da origem desta série, o estágio que classificamos como anterior a esta².

Para isso, trabalharemos em dois estágios delineados em duas seções. O primeiro é cronologicamente anterior ao nosso marco teórico para as Teorias da OI - representado pelo trabalho de Mason (1939) sobre política de preços e produção. Expressa-se, então, pelos trabalhos que examinavam e julgavam principalmente a formação dos trustes e, também, os desenvolvimentos teóricos iniciais para a análise da concorrência imperfeita. No segundo, mostramos a passagem destes estudos para a origem das Teorias da OI, através da organização de um modelo de análise geralmente apresentado como seu "*paradigma introdutório*", ou seja, o modelo Estrutura - Conduta - Desempenho (E-C-D).

2. Um ensaio sobre o estado inicial da investigação em torno dos mercados concentrados. A eleição de novos objetivos e métodos para a interpretação teórica e análise de políticas públicas.

A análise histórica do mundo econômico e a Teoria Econômica que o interpretava, conduziam obrigatoriamente os estudiosos às novas concepções que iam surgindo à medida que a grande empresa tomava lugar. Esse movimento levava os cientistas a tentarem responder as prováveis novas questões ou a interpretar problemas antigos de formas diferentes. Partimos, então, do princípio de que a forma de captar o real força a interpretação teórica, apresentando-nos sem sombra de dúvidas, nesta fase do nosso processo de análise da construção científica, com um viés indutivista³.

O predominante mundo teórico de Smith via na "*liberdade perfeita*" uma condição necessária à eficiência no mercado competitivo, o que, de certa forma, era a maneira de se anteverem os efeitos da estrutura de mercado sobre a conduta e a eficiência. À época do surgimento da grande corporação, os economistas clássicos ingleses formavam um consenso em torno da competição perfeita como forma de organização preferível a qualquer espécie de monopólio. Através dos desenvolvimentos da Teoria do Equilíbrio Geral, seus teóricos passaram a demonstrar⁴, inclusive matematicamente, os ótimos na alocação e distribuição de bens, nos mercados perfeitamente competitivos.

Era essa a posição teórica presente até o final do século passado e passou a ser também o resultado que levaria forçosamente a concorrência pura a se tornar o padrão normativo, servindo de guia na análise da eficiência em estruturas de mercados. Os trustes e cartéis eram então tratados como exceções, ou mesmo desvios *ao curso normal das coisas*, como sugere Schumpeter (1984).

(²). Para melhores esclarecimentos veja FONTENELE (1996).

(³). Para o nosso objeto de estudo esta posição constitui-se de uma consequência natural, uma vez que foi exatamente baseado no irrealismo dos pressupostos da teoria *mainstream* que surgiram os primeiros estudos que originariam a OI.

(⁴). Utilizamos aqui a palavra demonstrar que faz parte do linguajar teórico a que estamos nos referindo. Obviamente, uma vez que nos posicionamos como pluralistas, não desqualificamos o manuseio matemático utilizado para fazê-lo, pois que perfeitamente adaptado ao arcabouço teórico aqui citado.

Em retrospectiva, chamamos atenção para trabalhos teóricos já existentes no final do século passado, como o tratamento do duopólio feito por Augustin Cournot (1838)⁵, sua crítica e revisão feita por Joseph Bertrand (1883), que foi novamente revisto e desenvolvido por Francis Edgeworth (1897). Além destes, que nos livros textos estão sempre associados aos modelos de duopólio que salientam as reações de rivais, alguns autores da história da OI chamam também atenção para o trabalho de Marshall et. al. (1878)⁶.

De uma forma geral, esses autores mostravam que no monopólio puro o objetivo da firma era a maximização da receita líquida, respeitando, obviamente, o risco de atrair novos competidores rivais. Estes trabalhos já tratavam, então, com categorias da moderna teoria da organização dos mercados. Neste contexto, analisavam também a formação e as dificuldades de manutenção dos cartéis, as penalidades para as possíveis fraudes nestes conluíus, etc⁷.

Pela leitura dos autores que trabalhavam a questão das grandes corporações no final do século passado e início deste século, observa-se que em sua maioria, estes tendiam a encarar a grande empresa como algo natural, não detectando problemas no surgimento das economias de escala, em uma multivariabilidade de indústrias. Algumas vantagens dos monopólios eram ressaltadas, como a de dispensarem os gastos com propaganda, que poderiam ocorrer no caso de um mais elevado grau de competição.

Neste período, já é comum encontrarmos a justificativa para a existência de grandes firmas como um indicador de competência, dinamismo, genialidade, etc. de quem as comandava. Seu crescimento passa a representar uma simples decorrência da ação e reação do mercado a que pertencia, conferindo um caráter de naturalidade ao seu comando e poder. Nesta lógica, não haveria razões para se temer os trustes, uma vez que a competição potencial os frearia, podando seus excessos também de uma forma natural com o mesmo teor da ação da *mão invisível smithiana*.

Já era ampla a proliferação de estudos descritivos de casos em torno de assuntos que envolviam os trustes, quando, em 1899, realizou-se a primeira "*Chicago Trusts Conference*", para debater as principais questões em torno do assunto. Nesta conferência, J. B. Clark, H. C. Adams, entre outros⁸, investigavam, primeiro, se a grande corporação

(⁵). Cournot. A. "*Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*", Paris, 1838; Bertrand. J. "*Théorie Mathématique de la Richesse Sociale*", *Journal des Savants*, Paris, 1883 e Edgeworth. F. Y. "*La Teoria Pura del Monopolio*", in *Giornali degli Economisti*, vol XV, 1897.

(⁶). Trabalho intitulado *Economics of Industry* escrito em co-autoria com M. P. Marshall. Shepherd (1992) coloca Marshall como um dos formuladores de categorias utilizadas pela OI, antecipando-se aos teóricos considerados propriamente do campo. Phillips e Stevenson (1974) consideram também este seu trabalho como uma das primeiras manifestações teóricas da Organização Industrial.

(⁷). Algumas destas idéias foram mais bem elaboradas nos *Princípios* e em Marshall (1929), "*Industry and Trade*", considerado por alguns autores como um verdadeiro marco na história do pensamento em organização industrial onde trata inclusive dos problemas do monopólio e regulação pública.

(⁸). São geralmente citados, além dos presentes no corpo do texto, os seguintes autores: C. F. Beach, *Monopolies and Industrial Trusts*, St. Louis, 1899; D.H. MacGregor, *Industrial Combination*, London, 1906; L. Conant, "*Industrial Consolidations in the United States*", *Journal of the Statistical Association*, March 1901; G. Guton, *Trusts and the Public*, New York, 1899; G. H. Montague, *Trusts Today*, 1904; E. J. Smith, *The New Trades Combination Moviments*, 1899; J. W. Jenks, *The Trust Problem*, New York,

significava redução nos custos de produção e, em segundo lugar, se referidos ganhos advindos da diminuição destes custos, seriam suficientes para compensar a perda resultante da concentração econômica. Contra a corrente de defesa da formação dos trustes, destacam-se geralmente Edmund J. James, que defendia, em 1886, a propriedade pública para monopólios naturais e Richard T. Ely em 1888, quando atacava os monopólios artificiais.

Os estudos de casos e as análises mais gerais que iam surgindo à época, estavam relacionados aos problemas ligados à intervenção do poder público, através das leis de regulação materializadas nas primeiras ações antitrustes nos Estados Unidos, até a primeira onda do *Sherman Act*⁹. Estas produções na área tinham, portanto, caráter abertamente normativo e prescreviam a regulação ou a repudiavam no seu todo. De forma bastante clara, a norma de intervenção passava pelos valores da concorrência e os motivos da não-regulação dos mercados baseavam-se na negação dos efeitos perversos proclamados pelo afastamento da maneira *justa* de concorrer, expressa nos resultados dos modelos puros.

Os artigos, livros e debates ocorridos nos seminários e conferências passavam claramente pelo problema da aceitação da nova forma de apresentação do capital, materializada na concentração econômica. Os estudos de casos que concluíam a favor ou contra a regulação dos trustes, numa espécie de aceitação do novo estado da concorrência, faziam, de forma aqui simplificada, uma simples análise de custos e benefícios. Os indicadores para avaliação eram ordenados de acordo com os resultados da alocação e distribuição - ótimas - da concorrência perfeita. Daí, surgia a regra básica: quanto mais afastados destes resultados, maiores seriam os custos da *imperfeição*.

Como resultado de toda esta discussão, já eram conhecidas, à época do *Sherman Act*, as categorias que iriam ser trabalhadas no desenvolvimento da sistematização do conhecimento da OI. Eram numerosas as questões apreciadas na legislação e nas decisões judiciais e teriam de passar pelas próprias razões e objetivos das políticas antitrustes que, obrigatoriamente, giravam em torno da estrutura e da organização industrial, tratando, portanto, dos conceitos que possivelmente iriam amparar as prováveis futuras leis. As categorias para análise eram encontradas no horizonte da concorrência perfeita, através de sua não-presença na nova forma de organização. Este afastamento da concorrência pura faria então proliferar categorias novas como poder de monopólio, grau de concentração, economias e deseconomias de escala, concorrência potencial, concorrência extra-preço, política de preço predatório, risco e incerteza, etc., à medida que o capitalismo ia negando mais e mais a forma ótima de competir.

Alguns outros desenvolvimentos teóricos foram feitos com certa formalização mas com pouca generalização. Veja-se, por exemplo, além dos já citados casos de análise do

1900: J. Moody. *The Truth About Trusts*. New York, 1904. Todos estes autores são citados no artigo de Phillips e Stevenson (1974).

(⁹) O que ficou conhecido na literatura sobre trustes como *Sherman Act* constituiu-se um marco da política antitruste americana. Foi assinado em 2 de julho de 1890 e estabelecia, em resumo: Qualquer contrato ou combinação sob a forma de truste ou algo similar, ao limitar (restringir) o comércio entre os vários estados ou nações estrangeiras, seria declarado ilegal; qualquer pessoa que viesse a monopolizar, ou formar conluio, ou conspirar com qualquer outra pessoa ou grupo de pessoas com o fim de monopolizar parte do comércio entre estados ou com nações estrangeiras, será considerado culpado por contravenção, constituindo-se um crime. Para uma leitura mais completa sobre a história da política antitruste americana veja BORK. R. *The Antitrust Paradox: A Policy at War Itself*, New York, Basic Books, 1978.

duopólio, a sua extensão posterior feita por Harold Hotelling (1929)¹⁰ com a intenção de explicar a estabilidade existente nos mercados de duopólio e oligopólio. O trabalho citado, ao adicionar a explicação para as raras flutuações - apesar das ocasionais 'guerras' - observadas nos preços de mercados em duopólio, é um exemplo da tentativa de elaboração teórica que fazia parte de um programa inaugurado por Cournot. Referido programa, por suas continuas extensões, buscava ser teoricamente progressivo, não perdendo, no entanto, o referencial teórico da teoria *mainstream*, inclusive considerando a possibilidade de ser absorvida por esta. A ligação entre objetivos, teoria e método era aí reafirmada e apresentava, como única transformação, o ângulo dos objetivos que consistiam em explicar uma forma de concorrência não-perfeita, não tratada pela Teoria (tradicional) dos Preços, (neste momento, o *mainstream*).

Quanto a isso, vale a pena observar que tais modelos são apresentados, nos livros-textos de Microeconomia, como a explicação da teoria tradicional para mercados que não se enquadravam nem no modelo de produtor único, com bens sem substitutos, nem na concorrência perfeita, uma vez que seus participantes são grandes e em pouco número. Tal fato, leva estes livros a incorporar um caso limite de oligopólio - o duopólio - onde existem dois produtores com comportamentos de 'meio' monopolistas. O horizonte (ou referencial) é o monopólio e a ação dos produtores é determinada em comparação com a concorrência perfeita¹¹, uma vez que, cada produtor, considera a reação do outro concorrente pela manutenção da quantidade (em Cournot) ou do preço (em Bertrand), transparecendo uma não-reação sem aprendizado, já que esse comportamento, mesmo sem razão comprovada, se repetiria a cada novo exame para uma posterior decisão.

Observa-se que a absorção dessas formulações teóricas pelos estudantes nos cursos de graduação se faz de uma forma natural, jamais apresentada e aceita em termos de uma nova proposta teórica, o que nos leva a concluir que pertencem, portanto, a um mesmo programa de pesquisa. O que se pretendia **teoricamente progressivo** nessa proposta, segundo nosso ponto de vista, tornou-se um membro a mais, criado através da formalização de análises cuja fonte inspiradora do fato novo eram observações empíricas. Esta formalização, após tratamento com algum rigor matemático, foi adicionada ao corpo teórico que já explicava 'o tudo' dos mercados, passando a ser absorvida pelo paradigma antes em crise, de certa maneira reforçando-o e mantendo a lei geral do comportamento maximizador. A análise da concorrência pura e do monopólio, seguem-se o modelo de Cournot, de Bertrand, de Edgeworth, de Hotelling...

Os desenvolvimentos teóricos que ocorriam, assim como os trabalhos reproduzidos nos estudos de casos para possíveis políticas públicas de regulação, tinham claramente o propósito de explicar o que era captado do real, e, através deste processo de investigação, obrigatoriamente reconheciam a incapacidade da teoria *mainstream* para explicar o comportamento das estruturas concentradas de mercado. Daí vem, a orientação geral indutiva. Trabalhos ou simples observações empíricas foram o motor principal para buscar, através de intensos estudos de casos, valores hoje absorvidos, como a necessidade (ou não) de regulamentação de mercados materializada, muitas vezes, nas leis antitrustes, na

(¹⁰). Em "Stability in Competition".

(¹¹). Tais modelos são até mesmo considerados ingênuos pelos autores tradicionais de livros-textos em Microeconomia. A este respeito, Ferguson (1974) refere-se a um conjunto de "teorias ingênuas do oligopólio" (p.350) e também Mansfield (1978) ao dizer que: "os modelos de Cournot e de Edgeworth são ambos ingênuos. Partem da hipótese irrealista de que uma firma comete sempre o engano de admitir que suas rivais não alterarão seus níveis de preço ou produção quando alterar os seus" (p.299).

política tributária ou qualquer outro tipo de intervenção que pudesse limitar a ação das grandes empresas.

Assim, o desafio presente naquele momento constituía-se em elaborar uma estrutura de análise que abrangesse as diversas mudanças econômicas e sociais que ocorriam. Este desafio era aceito, com mais ou menos intensidade, nas tentativas de elaboração teórica que, passo a passo, iam sendo feitas. Valendo-nos de Kuhn, apresentava-se uma anomalia, assumida pelos próprios estudiosos, que não poderia ser explicada pelo paradigma vigente.

Na tentativa de resolver tais anomalias, estão ainda os esforços de J. M. Clark (1926)¹², considerado como uma das grandes contribuições para o desenvolvimento da Organização Industrial. Este trabalho é apresentado como uma síntese cuidadosa da economia da concentração, analisando fatores políticos e éticos associados com a regulação da indústria. De alguma forma, examina a inadaptação da Teoria dos Preços para estabelecer uma sociedade com um certo equilíbrio entre interesses públicos e privados e a existência de alguma forma de controle público (Phillips e Stevenson, 1974, p.332). Este comentário reforça nossa posição quanto ao novo fluxo de trabalhos destinados a resolver as anomalias, muitas vezes vistas pelo lado do irrealismo dos pressupostos, presentes no paradigma vigente.

Os trabalhos de J. M. Clark¹³, apresentavam pouco rigor em termos de formalização mas chamavam atenção para questões que envolviam o funcionamento do monopólio, discriminação de preços, etc. e funcionou como uma espécie de guia, levando os economistas americanos a buscarem um melhor uso da teoria.

Este novo fluxo de trabalhos forçaria, sem dúvida, a busca por formalizações teóricas que viessem responder as falhas da teoria tradicional por não produzir soluções para os problemas novos criados pela presença da grande corporação. Neste sentido, o caminho pelo empírico, embora expresso em estudos de casos, mostrava-se bem mais avançado em termos de reafirmar a existência de fatos novos e procurar explicá-los. Apesar de pecarem pela falta de generalização, tais estudos traduziam novos conceitos através de suas aplicações para o grupo de indústria em exame. Como era grande este fluxo de trabalhos, o caminho para uma explicação teórica alternativa estava aberto, jamais abandonando, porém, a concorrência perfeita como padrão.

Neste contexto, o artigo de Sraffa (1926) expõe os problemas relacionados à Teoria da Firma na abordagem neoclássica e, nela, o conceito de firma que pressupõe. Inserido nesta problemática, estava, por exemplo, a falta de fundamentação para o formato de 'U' das curvas de custo que pressupunha rendimentos decrescentes. Além disso, rendimentos crescentes expulsavam a hipótese de firmas pequenas, que fundamentavam o mercado atomizado da concorrência perfeita que, neste caso, deveria ser abandonada ao se insistir com a análise de equilíbrio parcial. Essas questões e tantas outras, colocavam num impasse os teóricos seguidores da Teoria Microeconômica tradicional.

Como resultado desses processos de investigação teórica, o próprio conceito de indústria dos modelos perfeitos passava a ser questionado e cada grande empresa, com seus produtos diferenciados, passava a ter este caráter. Nesta onda, foram elaboradas

(¹²). Em "The Social Control of Business"

(¹³). Além do anteriormente citado, citamos um outro trabalho do autor em *Studies in the Economics of Overhead* (1923).

simultaneamente na Inglaterra e nos Estados Unidos, no ano de 1933, a *Economia da Concorrência Imperfeita* de Joan Robinson e a *Teoria da Concorrência Monopolista* de Chamberlin, ambos com o objetivo inquestionável de buscar a sistematização de todos estes novos questionamentos e desenvolvimentos teóricos. Independente de se constituírem de uma ou de duas bases teóricas distintas, as teorias propostas, embora com denominações diferentes, tinham o objetivo claro de explicar as firmas que operavam em mercados que não eram nem perfeitamente competitivos, nem monopolizados. Seriam, então, neste caso, mercados imperfeitamente (ou monopolisticamente?) competitivos.

Quaisquer que sejam as críticas a estes autores, eles são sempre considerados essenciais para o estudo da concorrência imperfeita, vista como uma organização de mercado formada por poucos produtores, com produtos “*mais ou menos diferenciados*” e que enfrentam demandas sensíveis aos preços cobrados pelos outros produtores, considerados seus concorrentes. Pretendiam explicar os efeitos da existência de corporações no mundo moderno e de certa forma, fizeram uma revisão dos objetivos da Teoria Econômica. Estes desenvolvimentos teóricos não se impuseram, no entanto, como teoria alternativa mas (novamente) como a explicação da teoria tradicional dos preços para questões do mundo real à época ainda não explicadas satisfatoriamente.

Estes modelos buscavam analisar uma estrutura de mercado *entre a concorrência perfeita e o monopólio* (em J. Robinson) ou, *uma mistura de concorrência e monopólio* (em Chamberlin). Ambos tomavam como referência os modelos puros que explicavam os dois extremos de organização. Ambos os autores posteriormente tentaram sustentar que existia diferença de abordagem entre as duas análises. Nesta questão, Chamberlin por exemplo, critica o fato de que

“... a concorrência monopolista e a imperfeita têm sido relacionadas como se analisassem o mesmo problema. Parece que suas analogias são adequadamente detectadas, porém, raramente se reconhecem suas dessemelhanças” (Chamberlin, 1937, p.573).

Chamberlin tentou apresentar a concorrência monopolista, de forma diferente da concorrência imperfeita de Robinson. Esta autora também procurou se diferenciar considerando, por exemplo, o monopólio em seu significado ordinário e a concorrência, como mutuamente exclusivos. Seus leitores e sintetizadores assim não os vêem, não diferenciando, fundamentalmente, os dois autores.

A apresentação desses desenvolvimentos teóricos nos livros-textos⁽¹⁴⁾ de Microeconomia mais tradicionalmente utilizados, geralmente se faz numa sequência aos modelos de duopólio aos quais já nos referimos. O tratamento da forma de concorrência que difere da concorrência perfeita e não se constitui um monopólio, é realizado adotando a análise de Chamberlin. Como ambos os tratamentos se dão no mesmo plano teórico, seguiremos a apuração feita nos livros tradicionais da disciplina de Microeconomia e Teoria dos Preços.

Ferguson (1974), por exemplo, apresenta em sua “*perspectiva histórica*”, no Capítulo 10:

(14). Examinamos sempre, em nossas análises, alguns dos livros textos mais utilizados na área, acreditando que tais livros expressariam o estado da teoria no campo. Isto representa, para a Economia, o que nesta seria a *ciência normal* kuhniana. O uso dos livros, aqui citados, são justificados pela utilização destes, quando os conhecimentos da teoria dos jogos ainda não eram difundidos da maneira que o são hoje, na Análise Microeconômica. Dado o momento teórico com o qual tratamos aqui, essa escolha parece-nos óbvia.

"Em 1920 e 1930, os economistas começaram a dedicar sua atenção à área intermediária entre monopólio e concorrência perfeita. Atribuíram-se duas das mais notáveis realizações à economista inglesa Joan Robinson, e ao americano Edward Chamberlin. Nossa atenção, nesse capítulo está diretamente ligada somente à realização de Chamberlin" (p. 351, destaque nosso).

Ferguson afirma, ao analisar o equilíbrio, que a teoria da concorrência monopolista é uma teoria essencialmente de longo prazo, não havendo diferenças, no curto prazo, entre a análise desta e a do monopólio. Isso ocorre, uma vez que cada produtor do produto diferenciado, se comportaria tendo em vista a maximização de lucros. Sendo assim, no curto prazo, para Ferguson, parece existir *"pouca concorrência na concorrência monopolística"* (1974, p.354).

Já Leftwich (1973) assim resume:

"Em situação de concorrência monopolística há um número suficiente de vendedores de produtos diferenciados para que as atividades de cada um não tenham efeitos sobre as demais e as demais não afetem um vendedor particular" (p. 289).

Mais adiante, este autor apresenta a conclusão de Chamberlin na qual a maximização de lucros no curto prazo, pelas firmas na indústria, ocorrerá a preços e quantidades de produto onde sua receita marginal se iguala ao custo marginal. Já no longo prazo, o ajustamento iria depender das condições de entrada.

De maneira geral, observa-se nos livros-textos, que sempre se associam ao equilíbrio em concorrência monopolista, aspectos de monopólio no curto, e de concorrência perfeita no longo prazo. Torna-se interessante, neste ponto, compararmos a forma pela qual os sintetizadores apreendem Chamberlin e a proposta de Robinson, ou seja, ordenar os casos reais em uma série na qual o monopólio puro seria um extremo e a concorrência pura o outro, retirando, de certa maneira, as dificuldades consideradas insuperáveis para esta ordenação.

Tudo se passa como se os limites para a concorrência fossem uma questão de número de produtores e de espaço de tempo para reagir. Se os produtores individuais tivessem tempo para reagir, e considerando o grau de facilidade de entrada, conclui Leftwich:

"Com entrada bloqueada, a firma produzirá dada quantidade, vendendo-a ao preço em que a receita marginal for igual ao custo marginal de longo prazo. Esta adotará o tamanho apropriado para aquela produção e então o custo marginal de curto prazo também será igual à receita marginal" (1973, p. 289).

As condições com entrada livre são descritas considerando que a existência de lucros brutos atrairá novas firmas que se defrontarão com uma menor demanda, e, se estiverem operando a custos crescentes, suas curvas de custos se deslocarão para cima. Enquanto ocorresse lucro, este processo se repetiria. No final, prevaleceria a condição de igualdade entre custos marginais de longo, de curto prazo e de receita marginal.

Como o próprio Chamberlin qualificaria posteriormente¹⁵, o conceito de livre entrada, neste caso, deveria ser entendido como "*liberdade de produzir substitutos*". Caso se tratasse do conceito usual, pareceria completamente incompatível a livre entrada com a diferenciação de produtos. Neste ponto, Chamberlin vai de encontro às afirmações daqueles que consideram como uma das maiores contribuições de seus argumentos teóricos, exatamente a de ter mostrado que as situações de monopólio eram compatíveis com a liberdade de entrada, o que retiraria a concepção de vantagem pessoal que qualificaria o monopolista.

Analisando este autor, Kaldor (1992) salienta que o monopólio já tinha - à época - sido apresentado com todos os detalhes, através de suas curvas marginais. As razões para seu surgimento e a própria existência do monopólio, ainda eram, contudo, pouco explicadas. Estas estavam sempre associadas a privilégios pessoais, como se a mão invisível tivesse falhado ou, mais apropriadamente, se descuidado, resultando nesse tipo de *imperfeição*. Chamberlin amenizaria esta afirmação concluindo que o monopólio seria apenas uma questão de grau, originando-se através da limitação da concorrência e das condições de produção e consumo. Estas causas seriam então classificadas como puramente econômicas, com o monopólio surgindo não obrigatoriamente,

"... das manipulações de um grupo sinistro de indivíduos, os 'monopolistas institucionais', proprietárias de direitos de patentes e de fontes minerais" (Kaldor, 1992, p. 39, destaque nosso).

Observemos aqui a preocupação de aliviar o monopólio, deslocando-o do cenário dos privilegiados detentores das fontes de água. Lembremos que Kaldor, ao mesmo tempo em que liga o monopólio em seus diversos graus, às causas puramente econômicas, salienta quão fortes o são, para retirar os monopolistas simultaneamente, dos grupos de '*sinistros*'. Critica a posição de Chamberlin na qual, em condições de plena liberdade de entrada, os lucros deveriam reduzir-se a um mínimo, ignorando, portanto, que as economias de escala, por si sós, se constituiriam de uma "*concha protetora dos lucros*", mesmo se a liberdade de entrada fosse concebida no seu sentido mais amplo (idem, p.39).

Na verdade, o termo *liberdade de entrada* é utilizado por Chamberlin, com uma certa reserva na medida em que, até certo ponto, "*tudo é substituto de tudo*", reconsiderando, portanto, sua utilização, dadas as confusões que poderiam vir a ser criadas. Torna-se interessante ressaltar que é exatamente a utilização de *restrições à entrada* que qualificaria, para diversos autores (Kaldor, por exemplo) o *monopolista* de sua concorrência.

A esse respeito, observamos que a qualificação *imperfeita*, que utiliza por exemplo Joan Robinson, seria então associada às características *meramente econômicas* de existência de economias de escala. Atentamos aqui para o cuidado apresentado quando da utilização de termos, que poderiam comprometer o poder de mercado de grandes produtores que concorrem com produtos diferenciados e a necessidade de também diferenciá-los dos grupos sinistros, vocábulos extremamente impregnados de juízo de valor. Em resumo verificar-se-ia, pela manipulação teórica dos resultados ótimos do padrão normativo, a criação de estruturas de mercado compostas, portanto, de produtores concorrentes apenas *menos-que-perfeitos*!

(¹⁵). A este respeito, sugerimos a discussão de KALDOR, N. "*Professor Chamberlin e as Concorrências Monopolista e Imperfeita*" texto publicado em português nos Cadernos Ange. Textos Didáticos, 1992 p. 31-43.

Observamos que da forma como se apresentam nos livros textos de Microeconomia, independentemente da utilização do termo concorrência imperfeita ou monopolista, causas econômicas, naturais ou institucionais, o que está presente na análise dos autores que desenvolveram inicialmente a teoria da concorrência imperfeita é a utilização dos resultados de concorrência perfeita e monopólio, expondo teoricamente a presença da grande empresa, seja pela *mistura de concorrência e monopólio*, seja através de algo *entre a concorrência e o monopólio*. Concluímos que, num caso ou no outro, transparece sempre uma perda neste afastamento da concorrência perfeita diagnosticada pela mistura, ou pela localização entre um extremo (concorrência perfeita) e o outro (monopólio), confirmando então, os resultados da concorrência, como indicadores para a análise das novas estruturas de mercado. Dessa maneira, elege-se, de um modo conclusivo, o padrão normativo: a conduta e o desempenho das novas organizações, seriam avaliadas de acordo com esta norma - a concorrência perfeita.

Vejam Leftwich (1973), por exemplo, para ilustrar esse nosso argumento:

"Alguns efeitos da concorrência monopolística, a longo prazo, são os seguintes: (1) restrição da produção e elevação de preços; (2) os preços serão maiores do que os custos médios somente se a entrada for bloqueada; (3) haverá certa ineficiência na operação das firmas; (4) poderá haver algum desperdício de propaganda; (5) a variedade de produtos à escolha do consumidor será maior do que nas outras três situações de mercado" (p.290)⁽¹⁶⁾.

A decisão de analisarmos as colocações de livros textos, está embasada no fato da representação que estes fazem ao aceitarem a análise dos autores agora citados, como uma espécie de **prolongamento** ou mesmo de uma **generalização** dos modelos inaugurados por Cournot e, posteriormente, incorporados pelo que chamamos aqui de teoria tradicional. Utilizamos então mais uma vez o caminho proposto por Kuhn e seu conceito de *ciência normal*.

Como teoria alternativa, Robinson e Chamberlin não conseguiram se impor e foram absorvidos pelo paradigma, perante o qual, se punham como críticos. *À la* Lakatos, seguiram uma heurística positiva, protegendo o núcleo rígido materializado pela maximização de lucros e expresso nas análises das curvas marginais e valores das elasticidades em pontos e regiões de tais curvas. A utilização da abstração se faz, validando mais uma vez a análise tradicional. As novas respostas são adicionadas ao corpo de teorias já existentes, consolidando e fortalecendo o *mainstream*, seqüenciando-se a Cournot, Bertrand, Hotelling ... o modelo de Chamberlin.

Verificamos que as tentativas de explicações científicas para o que se apresentava então como *atos novos* ficaram entre duas linhas colocadas aqui de forma bastante simplificada. De um lado, um grupo centrado na investigação empírica, muitas vezes exaustivas, expressa nos estudos de casos que expunham o funcionamento de corporações (firmas ou indústrias) ou setores (grupos de firmas ou indústrias), numa tentativa de rompimento total das ligações entre objetivos, teoria e método, algumas vezes invalidando o núcleo rígido da teoria *mainstream*, sem conseguirem, no entanto, generalizações mesmo que simples. De outro lado, desenvolvimentos teóricos que acabaram sendo assimilados pela teoria

(¹⁶). As três outras situações a que se referem o autor são aquelas que correspondem à concorrência perfeita, o monopólio e o duopólio, analisadas em seu livro antes da concorrência monopolista.

mainstream, perdendo em generalização e formalização, quando comparados aos modelos perfeitos.

No seu todo, as novas estruturas de mercado se apresentavam com comportamentos muito mais ricos e aparentemente desconhecidos, configurando-se num fato novo ainda não explicado. Como consequência - ou paralelamente - eram desenvolvidos estudos teóricos que, claramente, objetivavam se apresentarem como alternativa na análise dos mercados e que já antevemos como as Teorias da OI.

É a expansão dessas questões que faremos na próxima seção deste artigo. Lembremos que nosso marco histórico é o trabalho de Mason sobre política de preços e produção, apresentando-se como o primeiro de uma série que pretendia, na nossa avaliação, constituir-se um Programa de Pesquisa Científica **progressivo**, aliado a um Programa de Ação Política também **progressivo**, à la Lakatos.

3. Em Mason: os fatos são eleitos para demonstrar que não vivemos e, lamentavelmente, sob as boas normas da concorrência pura.

O artigo de Mason (1939) logo de início expõe e justifica o objetivo de estudar novas formas de organização dos mercados. Define uma firma ativa, diferenciando-a daquela que age com passividade ao simples comando do mercado. Nesse contexto, a análise da política de preços numa organização com firmas ativas, deveria levar em consideração as características institucionais, tornando-se então necessária a elaboração de um *conjunto de referências* objetivando classificar as estruturas novas destes novos mercados.

Na busca desse *conjunto de referências*, Mason examina as condições que proporcionam às firmas se tornarem ativas: "*Uma firma pode ter uma política de preços devido à existência de rivais ... e ... por muitas outras razões*", razões estas, que, obviamente, não existiam na concorrência pura. A igualdade idealizada das firmas, na forma pura de concorrência, traz em Mason, a orientação sobre quais características lhes permitiriam encontrar as generalizações simples, que iriam indicar a classificação das novas estruturas de mercado.

As situações desenhadas pelo autor, com o intuito de verificar o grau de controle de mercado, destinavam-se a definir as estruturas modernas pelo modo como elas se apresentavam, trabalhando os fatos através da negação dos mercados perfeitos. Mason incorporava uma postura crítica e com esta procurou delinear um caminho que levasse à classificação dessas estruturas.

Claramente Mason, ao buscar obter um conjunto de referências para classificar as estruturas de mercado, expressava a influência teórica da concorrência monopolista de Chamberlin aliada ao método preconizado pelos estudos empíricos dos institucionalistas americanos. As *generalizações simples*, ligadas ao conjunto de referências, guardavam uma forte relação com os modelos-padrões dos institucionalistas e os principais novos conceitos da concorrência monopolista estavam sempre presentes, no mínimo implicitamente. Ao buscar a semelhança entre os modos de agir dos participantes de um mercado, assume a imitação, fundamento antropológico por trás do argumento institucionalista dos "*modelos padrões*". Nessa persistência de definir e classificar as estruturas, está, em certa medida, a negação do conceito daquela mistura *chamberliniana* de concorrência com monopólio; no entanto, para classificar, trabalha com algumas de suas categorias - mesmo que interpretadas em um outro contexto.

Mason assume que o tamanho da firma influencia, de diversas formas, sua política competitiva. Examina, então, as consequências do tamanho absoluto e da escala relativa das compras e vendas dessas firmas, englobando inclusive, na concepção de mercado, os fatores externos que influenciariam sua forma de competir. As empresas, por sua vez, agiriam de acordo com a forma que viessem assumir as tais estruturas.

Ao fazer esta análise, Mason deixa claro a comparação inevitável com a concorrência pura:

"em primeiro lugar, a escala de suas compras e vendas com relação ao volume de transações no mercado da firma é um indicador do grau de seu controle de mercado" (1939, p.62).

E, em segundo lugar, seria também relevante para a política de preços e produção, o tamanho absoluto da firma medido pelos ativos de capital existentes e pelo número de empregados. Enfatizando a importância destes aspectos, lembra que o limite do possível para uma firma grande, não o será necessariamente para um competidor pequeno, integrante do mesmo mercado. Ao se considerar o mercado englobando os fatores externos à firma, fica ainda mais clara a influência do tamanho do competidor para sua política de preços, uma vez que age inclusive sobre suas reações às prováveis situações de mercado.

Mason faz então uma análise crítica àqueles - aos quais chama de *"algumas autoridades"*¹⁷ - que não consideram o tamanho da firma e utilizam a elasticidade da curva de demanda, para aferir-lhe o poder de monopólio. Argumenta que se as curvas e coeficientes fossem empiricamente verificáveis, seria tranquilo este cálculo, bastando, para isto, determinar como indicador, a medida da distância entre o preço e o custo marginal. Poderíamos concluir, então, que o poder de monopólio é explicitamente apresentado pelo grau de afastamento da concorrência pura, mesmo que as condições de demanda e custo sejam, nos mercados aqui comparados, bem diferentes, haja vista a própria concepção *masoniana* de mercado do qual fazem parte, inclusive, os fatores externos.

Para o autor, o que impede a utilização das características das curvas de demanda e custos é a impossibilidade destas serem empiricamente mensuráveis. De certa forma, não invalida o indicador - que condena - mas o método utilizado na elaboração da teoria que o sugeriu. Com estas concepções, quanto maior o poder de monopólio, *menos perfeita* seria a concorrência, considerando o distanciamento entre preço e custo marginal. A alternativa seria somente utilizar *"conceitos empiricamente aceitáveis"* (1939, p.62).

Mesmo antes de chegarmos à classificação das estruturas, poderíamos sugerir que o autor apreende da realidade, algo entre a concorrência e o monopólio - *à la* Robinson - ou o *mix* de concorrência e monopólio *à la* Chamberlin. No entanto, não as intitula concorrência **imperfeita** ou **monopolista** apesar de que, pela forma como busca o tal conjunto de referências para as generalizações simples que dariam a conhecer os novos mercados, estaria próximo de uma *concorrência não pura* ou, como nos referimos anteriormente, *menos-que-perfeita*. É neste ponto, que colocamos a presença da concorrência pura como um ideal também nesta proposta de programa de pesquisa.

(¹⁷). Fica evidente no texto de Mason que o autor se refere, nesta crítica, aos estudiosos da concorrência imperfeita ou monopolista - em particular a Chamberlin - que utilizam a medida da elasticidade da demanda como se esta fosse facilmente *"verificável"*.

Uma análise adequada sobre política de preços e produção, deveria investigar a influência da organização de uma firma sobre as possíveis respostas do mercado e, os elementos de estrutura de mercado, que para o autor, vão bem além dos indicadores propagados de número de competidores e diferenciação de produtos. O problema econômico passaria a ser:

“explicar, através de um exame da estrutura de mercado e a organização das firmas, as diferenças (existentes) nas práticas de competição incluindo políticas de preço, produção e investimento” (Idem, p. 66).

Estes objetivos diferenciam-se daqueles da teoria tradicional, configurado na determinação do nível de produto que maximizaria os lucros. Todos os objetivos extra-lucros máximos, seriam subordinados a este.

Na busca dos elementos comuns que irão indicar a classificação das estruturas de mercado, nota-se a preocupação de Mason em investigar, delineando um programa de pesquisa que assume o real pela base empírica mas, observado de um ponto de vista teórico ideal. O real passa, então, a ser qualificado pela negação deste ideal (o competitivo). A utilização de dados empíricos passa a ser feita para comprovar sua visão da realidade, ou seja, a de que a teoria vigente, que explicava os mercados perfeitos, não seria mais a apropriada.

Mason diagnostica então uma anomalia, materializada na impossibilidade de conseguir explicar um fato novo. Busca, então, montar o conjunto de referências para delinear os conceitos e a estrutura de análise para os mercados modernos, contrapondo-se sempre aos resultados ótimos da teoria tradicional, representados no paradigma competitivo, utilizando-o, portanto, de alguma forma.

Lembremos que já em Smith estava presente a relação entre estrutura e eficiência, quando tratava a **liberdade perfeita** como condição necessária para o mercado produzir os resultados ótimos. Mason utiliza essa ligação entre a condição necessária e o resultado ótimo em termos de eficiência e se impõe, como meta, classificar as estruturas de mercado, especialmente ligado às condições de investigação empírica, agrupando, numa mesma estrutura, aquelas firmas que, objetivamente, operassem sob as mesmas ou similares condições.

O mercado e a estrutura de mercado deveriam ser definidos com relação à posição de um único vendedor ou comprador. Uma estrutura deveria encerrar todas as considerações que seriam levadas em conta na definição da política e da prática de negócios, de forma que o mercado viesse a incluir os vendedores e os compradores de quaisquer produtos que influenciassem o volume de vendas para o concorrente em análise.

Mason diferencia-se assim, da orientação e do conceito de mercado da teoria tradicional. Nesta, o mercado era visto como um *locus* aparentemente geográfico, onde agia (ou, simplesmente reagia) de forma passiva, já que era comandado por uma mão invisível, ao manusear as partes que o formavam e que eram materializadas teoricamente nas forças de oferta e de demanda.

A forma de agrupar as condições objetivas estaria, para o autor, necessariamente ligada à possibilidade de mensuração empírica tais como: as características econômicas do produto; o comportamento de custos e produção; o número e tamanho relativo de vendedores e compradores envolvidos; as condições de demanda empiricamente determináveis, e, os

canais existentes de distribuição. Uma vez clareadas essas condições objetivas, investigar-se-ia, através de estudos minuciosos, se os participantes das estruturas, a partir daí classificadas, seguiriam as mesmas (ou similares) políticas de preços e prática de negócios.

A aplicabilidade empírica constitui o principal indicador para a elaboração dos conceitos impregnados nas possíveis categorias, que viriam a ser utilizadas no esquema de análise proposto pelo autor. O conceito de mercado baseava-se na concepção de *instituição* trabalhada pelos institucionalistas americanos. Assim, a estrutura de mercado indicaria, de alguma maneira, um conjunto de usos e costumes, leis, acordos, códigos e outras expressões de um agir ao qual Mason denominou '*condições similares*'. Esse conjunto, empiricamente testável na sua proposta, forneceria tais condições, anulando, de alguma forma, a ação da mão invisível - forte cinturão protetor da teoria tradicional¹⁸. Para a corrente institucionalista, a atividade econômica da concorrência não seria vista como a simples soma dos atos individuais, resultados da análise que permitiria a obtenção de um lucro máximo. Seria, então, a obtenção dos diversos grupos de características, desenhando as condições similares, que permitiria a avaliação da conduta e dos prováveis resultados econômicos.

Ao indicar os grupos de condições que levariam a caracterização do mercado e estrutura de mercado para a análise da conduta e avaliação do desempenho, o autor nega claramente o livre jogo do mercado como o melhor alocador de recursos. O objetivo da classificação parece-nos ter a intenção dirigida para a necessidade da intervenção via políticas públicas. Se comprovado o resultado previsto, cairia a proteção do núcleo rígido da teoria *mainstream* e a hipótese da liberdade perfeita seria contrastada com o choque de interesses empiricamente percebidos entre os diversos grupos que competem nos mercados.

Após a apuração empírica e a classificação das firmas nas estruturas de mercado, o problema passaria a ser o de explicar as diferentes formas de competir expressas nas políticas de preços, produção e investimento. Neste sentido, não haveria mais razões para se distinguir um *preço administrado*, resultante da política de preços num mercado concentrado e o *preço de mercado*, resultante do comportamento sob as forças livres do mercado - com um número grande de competidores pequenos, que vendem um produto não diferenciado - já que ambos seriam preços de mercado, apenas de mercados diferentes.

No arcabouço de análise sugerido por Mason, todo preço decorrente das decisões de vendedores (ou vendedor) relacionados com compradores (ou comprador) será um preço de mercado. O fato de ser administrado, ou decorrente de uma política de preços, expressa simplesmente o comportamento do mercado a que pertence vez que decorre de sua forma de organização, parte integrante de seu conceito e de sua concepção como instituição.

Vislumbrando, de alguma forma, os resultados da competição perfeita como ideal e aceitando os resultados da teoria do equilíbrio geral como guia normativo, Mason inova nos objetivos, segue uma nova trilha metodológica para a investigação e formulação de resultados teóricos e conclui pela necessidade de alguma intervenção via políticas públicas. O estudo das estruturas de mercado indicaria as possíveis correções dos erros ao se distanciarem dos valores do padrão normativo.

(18). Os conceitos são retirados do quadro social e institucional proposto pela corrente metodológica a que já nos referimos.

Através de suas principais indicações e conclusões, Mason lança, no caminho pantanoso a que ele próprio se refere, os principais fundamentos das ligações entre objetivos, teoria e método, que fundamentaria a criação de um novo Programa de Pesquisa a ser desenvolvido não apenas em paralelo ao *mainstream* mas também colocando-se como a alternativa para a análise dos mercados.

Este novo programa propõe a destruição do núcleo rígido, através do rompimento com os principais conjuntos de hipóteses e pressupostos que formavam o cinturão protetor da teoria tradicional dos mercados, destruindo o próprio conceito de mercado e a concepção de sua estrutura.

4. Observações finais

A sugestão de estudos de casos como fundamento imprescindível para encontrar os conjuntos de referências para a análise do mercado e estrutura de mercado foi levada quase ao extremo. A intenção de Mason de diferenciar sua proposta de análise talvez tenha causado este comportamento, uma vez que a crítica inicial se fundamentava no irrealismo dos pressupostos da Teoria Tradicional. Tal orientação faz parte da concepção da Escola Histórica que incorporava a observação como ponto de partida. Lembremos que esta Escola negava o *homo economicus* - presente desde Smith - que gerava um mercado deduzido pelo seu auto-interesse. Neste processo de negação, criou-se um homem real que, além da dimensão econômica, possuía também a social, religiosa, cultural, familiar, etc.

O programa de pesquisa proposto por Mason, buscava o estudo de um mercado real, localizado no tempo e no espaço *à la* Escola Histórica. O método para este estudo, deveria ser o dos institucionalistas e a organização do mercado real poderia, então, ser explicada por um *'conjunto de referências'*.

A que problemas poderia levar uma orientação nesta linha? Da própria sugestão metodológica poderia decorrer a impossibilidade de formulação de leis gerais. Os estudos de casos - instalados obviamente nos casos - explicavam estes, mas seus resultados poderiam ser levados a outros? É uma dificuldade, inerente ao método, que se apresenta. Como resultado de um Programa de Pesquisa, considerado nos seus alicerces pelo menos empiricamente progressivo, está uma agenda de políticas públicas para a correção da distância entre o real estudado e o ideal (incrivelmente!) empiricamente negado.

A questão que se apresenta no campo do conhecimento e da escolha metodológica se refere à investigação do modo como fazer ciência, que integra nossa análise. O recurso da observação constitui numa etapa obrigatória na construção do conhecimento? Poder-se-ia fazer ciência sem leis gerais, apenas indicando tendências? Acreditamos que o artigo de Mason buscava a resposta para estas duas questões.

Com seus estudos de casos, o autor objetivou a formulação de algo próximo aos *modelos-padrões* institucionalistas, através do conhecimento empírico que lhes forneceria os *conjuntos de referências*. Sugere, claramente, a análise das estruturas de mercado, tendo em vista seus objetivos, fazendo a ligação causal entre a **estrutura** a que pertence a grande empresa, sua **conduta** e sua **performance econômica**, que eram mais do que simples tendências. Dessa forma se instalou no campo de estudo da organização dos mercados concentrados, um novo paradigma ou um *"paradigma introdutório"* (a la Scherer, 1990) para as Teorias da OI, expressos nos modelos estrutura-conduta-desempenho (E-C-D).

5. BIBLIOGRAFIA

- ARIDA, Pêrsio, "A história do pensamento econômico como teoria e retórica". IN REGO, José M., Revisão da Crise: metodologia e retórica na história do pensamento econômico. São Paulo. Biental, 1991, pp.1-41.
- BERTRAND, J., Théorie Mathématique de la Richesse Sociale. Paris. Journal des Savants, 1883.
- BIANCHI, Ana M.(org.), Metodologia da Economia:Ensaio. São Paulo. IPE/USP/FAPESP, 1988.
- _____(org.), Questões de Método na Ciência Econômica. São Paulo. IPE, 1986.
- _____, "Muitos métodos é o método: a respeito do pluralismo". Revista de Economia Política, São Paulo, Brasiliense, vol.12(n.12), abril-junho/1992b.
- BLAUG, M., A Metodologia da Economia, ou como os Economistas Explicam. São Paulo. Edusp, 1993.
- _____, "Kuhn versus Lakatos ou paradigmas versus programas de pesquisa na história da economia". IN BIANCHI, Ana M. (Org.) Metodologia da Economia: Ensaio. São Paulo. FAPESP/IPE/USP, 1988.
- BORK, R., The Antitrust Paradox: A Policy at War Itself. New York. Basic Books, 1978.
- CALDWELL, B.J., Appraisal and Criticism in Economics. A Book of Readings. Boston. Allen & Unwin, 1983.
- _____, Beyond Positivism: Economic Methodology in Twentieth Century. Londres. George Allen and Unwin, 1984.
- CHAMBERLIN, Edward S., The Theory of Monopolistic Competition. 8th ed.. Cambridge. Harvard University Press, 1962.
- CLARKE, R. & MACGUINNESS, T.(eds.), The Economics of the Firm. Cambridge. Basil Blackwell, Inc., 1987.
- COURNOT, A., Researches into Mathematical Principles of the Theory of Wealth. New York. Macmillan & Company, 1927.
- DEMO, P., Metodologia Científica em Ciências Sociais. São Paulo. Atlas, 1980.
- EDGEWORTH, F. Y., "The Pure Theory of Monopoly". IN: EDGEWORTH, F. Y., Papers Relating to Political Economy. Londres. McMillan & Co., 1925.
- FARINA, E.M.M.Q., "Desregulamentação: a experiência norte-americana". Pesquisa e Planejamento Econômico, Rio de Janeiro, vol.20(n.2), ago./1990.
- FERGUSON, C.E., Microeconomia. Rio de Janeiro. Forense Universitária, 1976.
- FIRST, Harry & FOX, Eleanor M & PITOFISKY, Robert (eds.), Revitalizing Antitrust In Its Second Century: essay on legal, economic, and political policy. New York. Quorum Books, 1991.
- FONSECA, Pedro C.D., "O método em economia: uma perspectiva histórica". IN REGO, José M., Revisão da Crise: metodologia e retórica na história do pensamento econômico. São Paulo. Biental, 1991, pp.65-88.
- FONTENELE, Ana M. "De Mason e seus 'estudos de casos' à firma jogando estrategicamente: uma história do progresso nas teorias da Organização industrial". Anais do XXIV Encontro da ANPEC. Aguas de Lindóia. 1996.
- GUIMARÃES, E. A., "Organização Industrial: A Necessidade de uma Teoria. Pesquisa e Planejamento Econômico, vol.9 (n.2), ago/1979.
- HAUSMAN, D.M., "Economic methodology in a nutshell". Journal of Economic Perspectives, vol.3(n.2), pp.115-27, 1989.
- HOTELLING, H., "Stability in Competition". IN: Economic Journal, vol. XXXIX, pp. 41-57, 1929.

- KALDOR, Nicholas, "A 'Economia da Concorrência Imperfeita' da Sra. Robinson". Tradução HELLER, Cláudia. Cadernos da Ange, Rio de Janeiro, n.1, pp.7-14, 1992. Textos Didáticos.
- KUHN, T.S., The Structure of Scientific Revolution. Chicago. University of Chicago Press, 1962, 2ª ed. 1970.
- LAKATOS, I. & MUSGRAVE, A. (Eds.), A Crítica e o Desenvolvimento do Conhecimento. São Paulo. CULTRIX/EDUSP, 1979.
- LAUDAN, L., Progress and its Problems: Towards a Theory of Scientific Growth. Berkeley. University of California Press, 1977.
- LEFTWICH, Richard H., O Sistema de Preços e a Alocação de Recursos. 2ª edição. São Paulo. Livraria Pioneira Editora, 1973.
- MANSFIELD, E., Microeconomia: teoria e aplicações. Rio de Janeiro. Ed. Campus, 1978.
- MASON, Edward S., "Price Production Policies of Large-Scale Enterprise". American Economic Review, XXIX(1), pp.64-71, Mar./1939, suplemento.
- NAGEL, E., "Assumptions in economic theory". The American Economic Review, vol.53(n.2), pp.211-19, may/1963.
- NEALE, A.D., The Antitrust Laws of USA: a study of competition enforced. Cambridge. Cambridge University Press, 1960.
- PHILLIPS, Almarin & STEVENSON, Rodney E., "The historical development of industrial organization" in History of Political Economy, Fall, 1974.
- POSSAS, M.L., Estruturas de Mercado em Oligopólio. São Paulo. Hucitec, 1985.
- PRADO, E.F.S., Economia Como Ciência. São Paulo. IPE/ USP/ FIPE/ FAPESP, 1991.
- ROBINSON, J., The Economics of Imperfect Competition. London. Macmillan, 1934.
- ROCHA, C.F.L., A Teoria da Firma, o Agente Econômico e o Processo de Decisão. Cadernos da Ange, Rio de Janeiro, n.3, 1992. Textos Didáticos.
- SCHERER, F. M. & ROSS, D., Industrial Market Structure and Economic Performance. 3ª ed. Chicago. Rand McNally & Co, 1990.
- SCHMALENSEE, R., "Industrial Economics: An Overview". The Economic Journal, n.98, pp. 643-81, Sep/1988.
- SCHUMPETER, J.A., Capitalismo, Socialismo e Democracia, Rio de Janeiro. Zahar Editores, 1984.
- SHEPHERD, W.G., "Theories of Industrial Organization". IN: FIRST, Harry & FOX, Eleanor M & PITOFISKY, Robert (eds.), Revitalizing Antitrust In Its Second Century: essay on legal, economic, and political policy. New York. Quorum Books, 1991. pp.37-66.
- SRAFFA, P., "The laws of returns under competitive conditions", Economic Journal. London. Royal Economic Society, vol. XXXVI, 1926. Tradução Brasileira: "As leis de retorno em condições de concorrência. Literatura Econômica, 1982.